



Stuttgart, den 09. November 2013

Pressemitteilung der Valorvest Vermögensverwaltung

Vom Erstgespräch zum Abschluss einer individuellen Vermögensverwaltung:

Nur eine langfristige Partnerschaft führt nachhaltig zum Erfolg

Der DAX springt von Rekord zu Rekord und die EZB senkt die Leitzinsen auf einen neuen Tiefpunkt. Die Finanzmarktentwicklungen geraten vor dem Hintergrund dieser Schlagzeilen wieder zunehmend in den Blickpunkt. Für Anleger, die sich von der permanenten Überwachung der Finanzmarktentwicklungen entlasten wollen und eine individuelle Betreuung wünschen, ist der Abschluss einer individuellen Vermögensverwaltung interessant. Thomas Wüst, Geschäftsführer der Valorvest Vermögensverwaltung beantwortet Fragen, die sich im Zusammenhang mit dem Abschluss einer individuellen Vermögensverwaltung für den Anleger ergeben.

Was wird in einem Erstgespräch mit einem Anleger, der sich für den Abschluss einer individuellen Vermögensverwaltung interessiert, geklärt?

In einem Erstgespräch geht es zunächst einmal darum, sich persönlich kennenzulernen. Die hochwertige Dienstleistung einer individuellen Vermögensverwaltung kann nur dann optimal erbracht werden, wenn der Vermögensverwalter über die finanzielle Situation des Kunden, aber auch über die Philosophie des Kunden, wie er sich bisher in seiner ganz persönlichen Finanzsphäre bewegt hat, so konkret wie nur möglich Bescheid weiß. Da wir als unabhängiger Vermögensverwalter unsere Dienstleistung optimal auf die jeweilige Kundensituation ausrichten möchten, interessieren wir uns auch sehr dafür, welche grundlegenden Einstellungen unsere Kunden zu ihrer Finanzsphäre bzw. zu ihrem Vermögen haben. Auf der anderen Seite ist es für den Kunden aber auch wichtig, die Anlagephilosophie eines Vermögensverwalters zu kennen. Nur wenn beide Seiten zueinander passen, ist eine anzustrebende Weichenstellung in Richtung einer langfristigen Partnerschaft zwischen Kunde und Vermögensverwalter erfolgsversprechend. Meistens werden erst in einem Folgetermin die fachlichen Fragestellungen bearbeitet, da hierfür bereits eine Vertrauensbasis zwischen Vermögensverwalter und Kunde vorhanden sein muss. Dann geht es um die vollständige Bestandsaufnahme der persönlichen Situation des Kunden (Familiensituation, berufliche Situation bzw. Situation im eigenen Unternehmen, Einkommens- bzw. Vermögensverhältnisse, Steuerbelastung, Liquiditätsplanung, Erfahrungen im Wertpapiergeschäft usw.). Auf Basis dieser Bestandserhebung müssen dann auch der Anlagehorizont, die Risikotragfähigkeit und Risikomentalität sowie die Renditeerwartung des Kunden abgeglichen werden. Auf dieser strategischen Ebene lohnt es sich, ausreichend Zeit zu investieren. Denn hier werden mögliche

Zielkonflikte erkannt und die Weichen für eine mittel- bis längerfristige Ausrichtung der persönlichen Anlagestrategie des Kunden gestellt.

Was kann ein Kunde von einem Vermögensverwalter erwarten?

Die individuelle Vermögensverwaltung setzt ein besonderes Vertrauensverhältnis zwischen Kunde und Vermögensverwalter voraus. Daher kann ein Kunde von seinem Vermögensverwalter erwarten, dass er sich konsequent für die Interessen des Kunden einsetzt. Dafür ist es unabdingbar, dass der Vermögensverwalter eben die Kundensituation auch umfangreich und vollständig analysiert und erst darauf aufbauend seine Empfehlungen zu einer individuell ausgerichteten Anlagestrategie ausarbeitet. Zudem kann der Kunde erwarten, dass sein Vermögensverwalter die Produkte, die eben möglichst optimal zu den Anlagezielen des Kunden passen müssen, frei am Markt ohne Vertriebsvorgaben auswählen kann. Darüber hinaus sollte der Kunde auch darauf bestehen, dass der Vermögensverwalter nicht am Einsatz bestimmter Produkte zum Beispiel über Ausgabeaufschläge oder Bestandsprovisionen mitverdient. Hier wären sonst Interessenkonflikte vorprogrammiert. Wichtig in diesem Zusammenhang ist eine transparente und faire Konditionengestaltung, bei der dem Kunden sämtliche anfallenden Kosten im Vorfeld bekannt sind. Wenn diese Weichenstellungen sorgfältig durchgeführt wurden, kann der Kunde natürlich auch erwarten, dass sein Vermögensverwalter die mittel- bis langfristigen Anlageziele auch erreicht – insbesondere im Hinblick auf die Rendite-/Risikovorstellungen des Kunden. Hierüber muss der Vermögensverwalter dem Kunden auch über eine aussagekräftige Berichterstattung regelmäßig Rechenschaft ablegen.

Ab welchem Vermögen ist die Konsultation eines Vermögensverwalters sinnvoll?

Eine sinnvolle Größenordnung für eine individuelle Vermögensverwaltung liegt je nach strategischer Ausrichtung zwischen € 200.000 und € 500.000. Die Konsultation eines Vermögensverwalters macht aber nicht nur Sinn, wenn man bereits über ein hohes Vermögen verfügt. So kann es auch sinnvoll sein, bereits in der Vermögensaufbauphase einen Vermögensverwalter zu konsultieren. Wer zum Beispiel gerade sein Kapital in eine Immobilie oder in sein eigenes Unternehmen investiert hat, aber dennoch über eine hohes, freies Einkommen verfügt, kann den Vermögensaufbau auch an einen Vermögensverwalter delegieren. Es ist also im Einzelfall zu prüfen, ob die Zusammenarbeit mit einem Vermögensverwalter Sinn macht.

Was kostet den Kunden der Rat eines Vermögensverwalters?

Üblicherweise wird das Managementhonorar individuell mit dem Kunden je nach Ausrichtung der Anlagestrategie und der Höhe des verwalteten Volumens vereinbart. Hier liegen die Sätze zwischen 0,50 % und 1,50 % p.a. zuzüglich Mehrwertsteuer. In Einzelfällen ist auch, wenn es zu der Anlegermentalität passt, die Vereinbarung einer erfolgsabhängigen Honorarkomponente möglich.

Der Kunden sollte jedoch bei der Ausgestaltung des Honorars darauf achten, dass sein Vermögensverwalter über keine zusätzlichen Einnahmequellen verfügt, die zu Interessenskonflikten führen können. Wenn ein Vermögensverwalter am Kauf oder Verkauf von Wertpapieren mitverdient, so unterliegt er dem Interessenskonflikt, dass er über häufige Umschichtungen im Depot seine Einnahmen zu Lasten der Kundenperformance erhöhen kann. Im Idealfall sollte der Kunde zudem mit

seinem Vermögensverwalter vereinbaren, dass sämtliche Provisionszahlungen (insbesondere von Bestandsprovisionen), die im Zusammenhang mit den ausgewählten Produkten anfallen können, nicht dem Vermögensverwalter sondern dem Kunden zustehen und an ihn ausgekehrt werden müssen. Unter solchen Idealbedingungen ist es dann gewährleistet, dass Vermögensverwalter und Kunde in einem Boot sitzen und partnerschaftlich gemeinsam in die gleiche Richtung rudern. Auch bei der Honorargestaltung müssen Interessenskonflikte konsequent vermieden werden.

(Thomas Wüst, Geschäftsführer Valorvest Vermögensverwaltung)

Ihr Ansprechpartner bei Rückfragen:

Thomas Wüst, Geschäftsführer
Valorvest Vermögensverwaltung

Telefon (07 11) 8 60 53 72
Mobil (01 51) 58 04 15 62
Email thomas.wuest@valorvest.de



Valorvest Vermögensverwaltung | Holderäckerstraße 4 | 70499 Stuttgart
Tel.: (07 11) 8 60 53 70 | Fax: (07 11) 8 60 53 79 | Internet: www.valorvest.de

Valorvest Vermögensverwaltungsgesellschaft mbH & Co. KG / Sitz Stuttgart / Handelsregister Amtsgericht Stuttgart
HRA725773 Persönlich haftender Gesellschafter: Valorvest Verwaltungs-GmbH / Sitz Stuttgart / Handelsregister Amtsgericht
Stuttgart HRB735701 Geschäftsführer: Stephan Auer, Gregor Jörg, Mathias Kramer, Thomas Wüst