

# > Die Vermögensverwaltung – eine überlegene Dienstleistung

Für den durchschnittlichen Privatkunden ist eine Vermögensverwaltung die ideale Dienstleistung. Er ist in der Regel schon zeitlich nicht in der Lage oder auch gar nicht Willens, sich vollumfänglich um sein Depot zu kümmern. Wann soll der erfolgreiche Unternehmer oder der vielbeschäftigte Selbstständige die Zeit finden, sich mit seinem Depot zu befassen? Und selbst wenn er die Zeit hätte, sollte er sich selbstkritisch fragen, ob er wirklich die Kenntnisse und Erfahrungen besitzt, um alle Auswirkungen politischer und wirtschaftlicher Ereignisse auf sein Depot zu verstehen? Selbstkritisch wird man in den meisten Fällen zugestehen müssen, man kann nicht alles selbst.

Der Anlagesuchende kann sich natürlich an einen Berater wenden. Doch selbst wenn man noch so gut beraten wird, der Anlageberater gibt eine Momentaufnahme, eine Empfehlung, die heute ideal sein mag, aber mit dem nächsten EU-Gipfel schon wieder überholt sein kann. Er ist auch nur zu einer anleger- und anlagegerechten Beratung zum Zeitpunkt seiner Empfehlung verpflichtet, danach ist der Anleger auf sich selbst gestellt. Und die Erfahrung lehrt, Depots altern deutlich schneller als Supermodels.

Ein Vermögensverwalter bietet mehr, er nimmt sich dauerhaft eines Depots an und ist zu einer steten Betreuung des Depots verpflichtet. Er muss auf Ereignisse reagieren, die sich auf das Depot auswirken können, er hat eine stete Vermögensbetreuungspflicht, er ist dauerhafter Partner des Anlegers, ein bisschen wie in einer Ehe. Die BaFin überwacht sogar das Anbandeln: Wie der Anlageberater muss der Vermögensverwalter den Kunden genau erfassen, sich über seine Anlageziele, seine finanziellen Verhältnisse und die Kenntnisse und Erfahrung informieren. Dann muss er für den Kunden eine geeignete Anlagestrategie auswählen und dahingehend prüfen, ob die Strategie zu den Anlagezielen des Kunden passt, ob der Kunde die Risiken verstehen kann und ob er sie finanziell tragen kann. Diese Strategie muss er verfolgen und das Depot entsprechend seinem Versprechen verwalten.

Der Vermögensverwalter ist auch wie der Ehegatte Rechenschaft schuldig. In einem mindestens im Sechsmonatsrhythmus zu erstellenden Reporting hat er seine Leistungen vorzustellen und eine Abrechnung zu liefern, er muss sich sogar an einer Benchmark messen lassen. Das müssen selbst Ehegatten nicht.

Der Vermögensverwalter muss langfristig denken und nachhaltig wirtschaften, er muss den Kunden langfristig zufriedenstellen und nicht kurzfristig glücklich machen. Er hat kein reines Vermittlungsinteresse, ein „Hit and Run“ angelsächsischer Art kann er sich nicht leisten. Seine Performance muss in den Augen des Kunden jedes Jahr bestehen.

Die Kunst ist die Wahl des richtigen Partners – die einen mögen es sportlich rasant, die anderen konservativ und sicher. Auch diesbezüglich unterscheidet sich die Vermögensverwaltung nicht von der Ehe. Die unterschiedlichsten Wünsche und Ziele können verwirklicht werden. Der Anleger kann sich für den Vermögensverwalter entscheiden, der ihn mit seinen Leistungen am meisten überzeugt und der ihm bei der Umsetzung seiner Ziele das beste Anlageprofil anbieten kann. Das können bestimmte Risikoklassen sein, wie zum Beispiel eine niedrige Risikoklasse mit einer Vermeidung von hohen Marktrisiken durch die überwiegende Anlage in Staatspapieren und festverzinslichen Produkten hoher Bonität. Der Anleger kann aber auch hohe Renditen durch eine starke Berücksichtigung von Aktien oder Derivaten anstreben oder aber die Anlage in bestimmte Themen, wie Branchen oder Regionen, favorisieren.

In dieser Ausgabe stellt Ihnen die ebase ihre Lösung für eine standardisierte Vermögensverwaltung vor. Diese Vermögensverwaltung basiert auf der Allokation von Investmentfonds – dadurch kann sie auch von nichtlizenzierten Finanzanlagenvermittlern vertrieben werden. Eine Zulassung nach § 34f GewO reicht aus.



Autor  
**Dr. Christian Waigel**  
 Rechtsanwalt bei  
 GSK Stockmann + Kollegen