

# Vermögensverwalter statt Sparstrumpf

**F**ährt man dieser Tage durch München, wird es mehr als deutlich: Dort, wo früher noch eine Bank war, steht jetzt bestenfalls noch ein Bankautomat – eher aber ein Café. Die Banken ziehen sich zunehmend aus der Fläche zurück, schließen Filialen. Nicht nur in München. Muss der Kunde also wieder seinen Sparstrumpf auspacken? Nicht unbedingt. Die Alternative sind Finanzberater oder Vermögensverwalter. Vor allem in Niedrigzinsphasen können die unabhängigen Geld-Experten ihren Klienten einen echten Mehrwert bieten. Doch was macht einen „guten“ Vermögensverwalter aus und wie findet man ihn?



Grundsätzlich wissen viele Kunden gar nicht, dass sie sich an einen Vermögensverwalter wenden können. Es gibt eine Hemmschwelle: Vermögensverwalter sind nur für die ganz großen Vermögen da, so die weit verbreitete Meinung. Doch bei manchen Anbietern kann man bereits ab 5.000 Euro Anlagesumme einsteigen. Maßgeschneiderte Lösungen gibt es bei den privaten Vermögensverwaltern häufig schon ab Summen zwischen 50.000 bis 100.000 Euro.

Einen guten Vermögensverwalter erkennt man unter anderem daran, ob er authentisch und ehrlich hinter seinem eigenen Angebot steht. Die Frage ist: Investiert der Verwalter selbst in die Produkte, zu denen er seinen Kunden rät? Je größer das Portfolio des Vermögensverwalters, desto unwahrscheinlicher ist dies. Anbieter können Interessierte unter anderem bei der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) und beim Verband unabhängiger Vermögensverwalter Deutschland e.V. finden. Vor der Recherche sollte der Interessent allerdings kritisch seine eigene Erwartungshaltung hinterfragen: Wie wichtig ist die Vor-Ort-Präsenz? Mit welchen Produkten wird bei der Anlage gearbeitet? Wie transparent arbeitet der Vermögensverwalter, wie hoch sind die Kosten?

## AUCH DER BAUCH ENTSCHEIDET

Bei Geld hört bekanntlich die Freundschaft auf. Nur wenn der Kunde dem Vermögensverwalter sein Vertrauen schenkt, kann die Ehe zwischen Verwalter und Kunde von Dauer sein. Entscheidet sich der Kunde für einen Vermögensverwalter, dann entscheidet er sich in der Regel auch für Wertpapiere. Allerdings sind vermutlich in Deutschland lediglich 20 Prozent der Kunden für diese Anlage geeignet. Zum einen, weil sie nicht genau wissen, wie die Instrumente funktionieren. Zum anderen, weil sie kein Risiko eingehen wollen. Hat man jedoch eine Entscheidung pro Wertpapiere getroffen und ist bereit, die Verantwortung für sein Geld in fremde Hände abzugeben, ist der Grundstein für eine gute Zusammenarbeit mit dem Vermögensverwalter gelegt. Nur weil der Vermögensverwalter ein Fachmann



„Vor allem in Niedrigzinsphasen können unabhängige Geld-Experten ihren Klienten einen echten Mehrwert bieten.“

**MICHAEL KOHLHASE**, Geschäftsführer, Dr. Kohlhasse Vermögensverwaltungsgesellschaft mbH

ist, muss der Kunde nicht jeden Anlagevorschlag akzeptieren. Er sollte keine Scheu haben, Konzepte zu hinterfragen. Auch das Bauchgefühl muss bei einer Investition stimmen, es geht nicht nur um Performance. Der Kunde gibt die Verantwortung für sein Geld ab, der Vermögensverwalter nimmt diese an. Ist der Verwalter dem Kunden unsympathisch oder fühlt er sich unwohl mit seiner Anlageentscheidung, wird er diese ständig hinterfragen. Der Anbieter ist darauf nicht eingestellt und spürt, dass der Kunde ihm nicht vertraut. Das wiederum dürfte sich negativ auf seine Motivation auswirken, für den Klienten zu arbeiten. Ganz anders ist es jedoch, wenn die Erwartungshaltung des Kunden mit der Offerte des Geldverwalters übereinstimmt: Dann ist das Vertrauensverhältnis da und der Kunde befindet sich gerade in schwierigen Börsenzeiten bei einem Vermögensverwalter in guten Händen.