

Vermögensverwaltung

hier: Die Auswahl eines Vermögensverwalters für private Anleger

1. Was ist Vermögensverwaltung

- 1.1 Definition
- 1.2 Anlegergruppen

2. Was sollte der private Anleger vor Abschluß des Vermögensverwaltungsvertrages erwarten?

- 2.1 Expertise des Vermögensverwalters
- 2.2 Eigene persönliche und finanzielle Ziele
- 2.3 Steuerliche Rahmenbedingungen
- 2.4 Risikoaufklärung

3. Anlagestile

- 3.1 aktiv vs. passiv
 - 3.1.1 Exkurs: Optimierungsmöglichkeit für passive Depots
- 3.2 Growth vs. Value
- 3.3 Large vs. small
- 3.4 Benchmark vs. Absolute Return
- 3.5 Einzeltitel vs. Investmentfonds

4. Der Preis für die Vermögensverwaltung

- 4.1 Einzelpreise
- 4.2 All-In-Fee
- 4.3 Erfolgsabhängige Gebühr

5. Nach Vertragsbeginn

6. Resümee

7. Die Verfasser

1. Was ist Vermögensverwaltung

1.1 Definition

Vermögensverwaltung bedeutet die treuhänderische Übernahme der Verantwortung für das Vermögen eines Dritten. Sie wird in einem Vermögensverwaltungsvertrag geregelt. Dabei werden die Ziele, die finanziellen Rahmendaten und das maximal gewünschte Risiko des Anlegers definiert. Zu den Zielen gehört vor allem die Erwirtschaftung einer Rendite, entweder in Form eines langfristigen Vermögenszuwachses oder als regelmäßige Ausschüttung, zum Beispiel zur Finanzierung der laufenden Ausgaben.

Der Anleger zahlt dem Vermögensverwalter ein Honorar, das i.d.R. nach Umfang des Vermögens, den definierten Aufgaben und dem Risikograd gestaffelt ist (s. Nr. 4: Preis).

Der Verwalter entscheidet nach bestem Wissen und Gewissen unter Berücksichtigung der ihm bekannten Tatsachen darüber, wie das Vermögen investiert wird, dafür legt er in regelmäßigen Abständen Rechenschaft über das erwirtschaftete Ergebnis der Anlage ab.

1.2 Anlegergruppen

Als Anleger kommen mehrere Gruppen in Frage, und zwar

- Privatpersonen
- Stiftungen
- Versorgungswerke/Rentenversicherungsträger
- Lebensversicherungen
- Unternehmen

Im Rahmen dieses Artikels beschränken wir uns auf Privatpersonen als Anleger, wobei die Aussagen ohne wesentliche Änderungen auch für kleinere und mittelgroße Stiftungen Gültigkeit haben. Allerdings unterliegen Stiftungen gesetzlichen Auflagen, die hier nicht behandelt werden.

Alle anderen genannten Anlegergruppen unterscheiden sich durch die Rahmenbedingungen, durch gesetzliche Auflagen, durch die steuerliche Behandlung oder Risikobeschränkungen so weit von Privatpersonen, daß sie hier keine weitere Erwähnung finden sollen.

2. Was sollte der private Anleger vor Abschluß des Vermögensverwaltungsvertrages erwarten?

2.1 Expertise des Vermögensverwalters

Zunächst sollte dem Anlage suchenden Privaten erläutert werden, wie die Vermögensverwaltung und die Vermögensberatung im Hause definiert und organisiert sind. Eine Vielzahl von Begriffen wird hier – teilweise fehlerhaft – synonym verwendet, daher ist es wichtig, daß sich der bzw. die Gesprächspartner mit ihren genauen Aufgaben vorstellen. In einem ausführlichen persönlichen Gespräch sollte das Unternehmen mit Geschichte und finanzieller Situation präsentiert werden, aber auch der Berater und der Vermögensverwalter sich selbst, seine Erfahrungen und – soweit vorhanden – historische Ergebnisse seiner Arbeit vorstellen. Wie lange existiert das Unternehmen, seit wann ist der Gesprächspartner im Markt? Der Kunde sollte im Zweifel einen Lebenslauf des Vermögensverwalters erbitten, immerhin soll dieser einen wichtigen Teil der wirtschaftlichen Basis für den Kunden sicherstellen. Wie viele Kunden hat ein Betreuer und das Unternehmen insgesamt? Wie ist die Ausbildung organisiert? Vor allem aber sollte man sich den Aufbau der Anlageprozesse erklären lassen, um sicher zu sein, daß der Vermögensverwalter von der gleichen Aufgabe spricht und gemeinsame Ziele gemeinsam verfolgt werden.

In der Regel wird man in den ersten Gesprächen mit zwei Personen sprechen, die sich mit ihren Kenntnissen in der Anlageberatung und Vermögensverwaltung ergänzen, aber auch bei der späteren laufenden Arbeit vertreten können.

2.2 Eigene persönliche und finanzielle Ziele

Der Anleger sollte im Gespräch detailliert seinen finanziellen Rahmen schildern, wozu neben vorhandenem Vermögen auch Zu- und Abflüsse in der Zukunft, Kapitalbedarf und Anlageziele gehören. Je mehr Informationen der Vermögensverwalter erhält, desto genauer kann – und sollte – der Anlagevorschlag ausgearbeitet sein, der meist in einem Folgegespräch vorgestellt wird. Erst auf Basis des detaillierten Anlagevorschlages sollte der Anleger eine Entscheidung für einen Vermögensverwalter treffen.

2.3 Steuerliche Rahmenbedingungen

Darüber hinaus sollte die steuerliche Situation des Anlegers genau betrachtet werden, um aus Anlageentscheidungen keine steuerlichen Nachteile zu erhalten bzw. mögliche Vorteile nutzen zu können.

2.4 Risikoaufklärung

Vor der Erstanlage sollte mit dem Anleger nicht nur seine Bereitschaft, Verluste zu tragen, erörtert werden, es sollte auch überprüft werden, ob die Lebensziele bei Eintreten größerer Verluste gesichert sind (Risikotragfähigkeit). Häufig wird dem Renditeziel viel Raum gewidmet, während die möglichen Risiken nicht besprochen, und damit vernachlässigt werden. Ein guter Vermögensverwalter wird diesem Punkt daher viel Aufmerksamkeit schenken und im Beratungsgespräch – falls erforderlich – entsprechend nachfassen.

Als Anleger sollte man wissen, daß hohe Erträge in der Regel nur mit höheren Risiken erreichbar sind, während risikoarme Anlagen meist tiefere Erträge abwerfen. Gerade unter dem Aspekt der langfristigen Finanzplanung, z.B. für die Altersvorsorge, kann ein hoher Verlust zu Beginn des Anlagezeitraumes möglicherweise noch aufgeholt werden, während bei Eintreten eines höheren Verlustes am Ende des Zeitraumes die angestrebten Ziele verfehlt werden können. Ein guter Vermögensverwalter wird seine Anlageergebnisse daher auch daran messen, ob die Ziele des Anlegers noch erreichbar oder gefährdet sind, und im Falle eines Verlustes rechtzeitig Maßnahmen aufzeigen, mit denen die Ziele dennoch erreicht werden können.

Hinzu kommt, daß sich die Ziele der Anleger im Laufe eines Lebens verändern, wodurch Strategieänderungen erforderlich werden könnten. In regelmäßigen Gesprächen werden die Mitarbeiter eines guten Unternehmens sich vergewissern, welche Änderungen es gibt, wenn ein Anleger längere Zeit begleitet wird.

3. Anlagestile

Neben der Definition der Anlageziele und des Risikos sollte über den Anlagestil gesprochen werden. Dabei ist zu berücksichtigen, daß die meisten privaten Vermögen nicht ausreichend groß sind, in jedem Stil ein separates Mandat zu vergeben, da sonst Depotgrößen entstehen, bei denen Kosten und Überwachungsaufwand nicht in vernünftigen Verhältnis zum möglichen Ertrag stehen. Die von Anbietern genannten Untergrenzen von 30 – 100 T€ für Fondsverwaltungen bzw. 300 – 1000 T€ für individuelle Vermögensverwaltungen sollten tatsächlich je Depot erreicht werden. Geeigneter erscheint uns, einen Verwalter mit einem stilübergreifenden Ansatz zu beauftragen, dennoch sollten die wichtigsten Unterscheidungen bekannt sein.

3.1 aktiv vs. passiv

Bei der aktiven Vermögensverwaltung wird der Verwalter durch die Auswahl einzelner Anlagen bemüht sein, ein besseres Ergebnis als der Durchschnitt des Marktes (gemessen am Index) zu erwirtschaften. Dazu ist es erforderlich, umfangreiche Informationen über Unternehmen zu sammeln und in den Kontext der erwarteten wirtschaftlichen Entwicklung zu setzen, um so die richtigen Aktien/Fonds/Anleihen auszuwählen. Hierfür ist einiger Aufwand erforderlich, so daß die Kosten für eine aktive Verwaltung am oberen Ende der zu erwartenden Bandbreite liegen (s. Nr. 4: Preis). Die Erfahrung in der Praxis zeigt, daß die wenigsten aktiven Vermögensverwalter regelmäßig besser als der Vergleichsindex abschneiden. Da die Summe aller Marktergebnisse nur den Durchschnitt der Marktentwicklung ergeben kann, ist dies Ergebnis leicht zu erklären. Im Schnitt wird der Index nach Abzug der Kosten erreicht werden, mittel- bis langfristig wird ein Verwalter in einigen Jahren über, in anderen Jahren unter dem Index liegen. Ein Zeitraum von 3 – 5 Jahren sollte zur objektiven Beurteilung des Ergebnisses vorgesehen werden.

Bei der passiven Vermögensverwaltung wird der Rahmen der gewünschten Asset Allocation festgelegt und der Verwalter wird diese Asset Allocation laufend nachbilden. Der einfachste Weg für den Verwalter ist es, jeweils die Aktien des Indexes in der gleichen Zusammensetzung zu kaufen und bei Veränderungen des Indexes entsprechende Umschichtungen vorzunehmen. Da dies Vorgehen mit einigem Aufwand verbunden ist, bietet es sich nur für mehrstellige Millionenbeträge an. Als kostengünstige Instrumente für durchschnittliche Vermögen stehen hier Indexfonds oder Indexzertifikate zur Verfügung. In regelmäßigen, zu definierenden Abständen wird der Verwalter die Anlegerziele mit den Ergebnissen abgleichen und notwendige Anpassungen der Strategie vornehmen. Da diese Form der Verwaltung mit geringem Aufwand zu führen ist, wird der Preis i.d.R. unter dem eines aktiv geführten Depots liegen.

3.1.1 Exkurs: Optimierungsmöglichkeit für passive Depots

Die Tatsache, daß die durchschnittlichen Marktergebnisse bei einer passiven Vermögensverwaltung erreicht werden, würden wir als Vorteil werten, allerdings wird bei einem zu statischen Ansatz auch bei stark fallenden Kursen der Investitionsgrad nicht reduziert werden. Gerade in der passiven Vermögensverwaltung ist unseres Erachtens die Definition des gewünschten Risikos erforderlich, das dann auch regelmäßig gemessen werden sollte. Steigt das Risiko durch Marktveränderungen über das tolerierte Maß, ist das Depot neu zu strukturieren, meist durch Reduzierung der risikotragenden Depotbestandteile. Auf diese

Art können erhebliche Verluste – wie in den Jahren 2000 bis 2003 – mit großer Wahrscheinlichkeit verringert werden.

3.2 Growth vs. Value

Hier handelt es sich um eine Unterscheidung von Aktien nach verschiedenen Kriterien. Wachstumstitel (Growth) sind meistens jüngere Unternehmen in Branchen mit schnellen technischen Veränderungen und Entwicklungen, die erhebliches Wachstumspotential vorweisen. Häufig werden noch hohe Investitionen getätigt, so daß zunächst keine Gewinne erwirtschaftet werden und keine oder nur wenig Dividende gezahlt wird. Aufgrund des erwarteten Wachstums wird den Gesellschaften aber eine hohe Bewertung der zukünftigen Gewinne zugebilligt, die noch nicht durch vorhandene Vermögenswerte gedeckt ist. Positive Ergebnisse führen zu starken Kursgewinnen, dafür werden Enttäuschungen zu entsprechend negativen Entwicklungen führen.

Substanzaktiengesellschaften (Value) dagegen verfügen bereits über hohes Vermögen und erwirtschaften regelmäßig hohe und stabile Cash Flows und Gewinne. Meist sind diese Unternehmen in ausgereiften Branchen tätig, es ist ein großer Kapitaleinsatz nötig, um neu in den Markt einzutreten. Typische Vertreter sind Versorgungsunternehmen, Stahl- und Chemieindustrie oder Immobiliengesellschaften. Oft bemißt sich der Kurs nach der Substanz und/oder der hohen Dividende, die Bewertungen sind gewöhnlich deutlich unter der von Wachstumsunternehmen.

Da in verschiedenen Börsenphasen die Stile im Wechsel eine bessere Kursentwicklung aufweisen, kann eine Beschränkung auf einen Stil nicht sinnvoll sein. Langfristig haben – entgegen den Erwartungen der meisten Börsenteilnehmer – die Value – Titel die Nase vorn.

3.3 Large vs. small

Die Unterscheidung in kleinere und in großkapitalisierte Unternehmen ist langfristig sinnvoll, da aus der Unternehmensgröße einige Unterschiede erwachsen. Sehr große Unternehmen sind häufig Marktführer, sie wachsen stetig und sind schwer angreifbar. Dafür wachsen die Managementaufgaben aufgrund der höheren Komplexität, Anpassungen an Marktveränderungen sind relativ schwer. Kleine Unternehmen sind in der Regel flexibler, Maßnahmen der Geschäftsleitung werden aufgrund der Marktnähe schneller umgesetzt. Bei Erfolg ist auch die Übernahme durch ein kapitalstarkes Großunternehmen denkbar. Der Vergleich zwischen einem Tanker und einem Schnellboot verdeutlicht diese Unterschiede.

Es gibt Börsenphasen, in denen die Nachfrage vor allem von großen Kapitalsammelstellen kommt, die aufgrund der besseren Handelbarkeit großkapitalisierte Aktien bevorzugen. Zu anderen Zeiten laufen Aktien kleinerer Unternehmen besser, z.B. weil die großen Anleger ihre Aktien verkaufen und so die Kurse der von ihnen bevorzugten Titel drücken. Auch hier ist eine ausgewogene Mischung für den Privatanleger langfristig anzustreben, um das Risiko zu streuen und von beiden Teilmärkten zu profitieren.

3.4 Benchmark vs. Absolute Return

Kaum ein Thema wird so oft diskutiert wie der Maßstab zur Bestimmung des Erfolges. Bei steigenden Kursen erwarten die Anleger häufig, daß das eigene Vermögen sich mindestens so gut entwickelt wie der zugrunde liegende Markt. Dabei gerät das Thema Risiko um so weiter in den Hintergrund, je höher die Kurse steigen. Meist wird nicht nur vergessen, den bei steigenden Kursen zunehmenden Aktienanteil durch Teilverkäufe zu verringern, häufig wird sogar der Aktienanteil durch Zukäufe weiter erhöht. Da dieses Verhalten bei den meisten Anlegern zu beobachten ist, beschleunigt sich die Aufwärtsbewegung, oder, wie es der frankophile Börsianer sagt: „La hausse amène la hausse.“ Der Vermögensverwalter wird aber in Zeiten steigender Kurse nur dann besser als der Marktdurchschnitt wirtschaften, wenn er höhere Risiken für die ihm anvertrauten Mittel eingeht. In fallenden Märkten sollte eine Vermögensverwaltung jedoch besser abschneiden als die Indexentwicklung, Verluste also erkennbar geringer ausfallen als im Marktdurchschnitt. Über eine komplette Börsenphase von 5 bis 7 Jahren sollte ein guter Vermögensverwalter somit bei geringerem Risiko in etwa das Marktergebnis erwirtschaften.

Fatalerweise messen Anleger den Erfolg eines Depots in abwärts gerichteten Börsenzyklen jedoch nicht mehr im Vergleich zur Marktentwicklung, statt dessen tritt der Wunsch nach Vermögenserhalt in den Vordergrund. Dieser eigentlich verständliche Wunsch führt dazu, daß das Anlageergebnis mit dem Zins risikoloser Anlagen verglichen wird. Somit wird die einmal gewählte Strategie gerade nach großen Verlusten umgestellt und der Aktienanteil zu tiefen Kursen reduziert, womit sich nunmehr die Baisse beschleunigt. Die Chancen, an einer allfälligen Erholung des Marktes teilzunehmen, reduzieren sich aufgrund des geringen verbleibenden Aktienanteils. Durch dies prozyklische Verhalten verschlechtern häufig auch „professionelle“ Anleger ihr langfristiges Ergebnis.

Gerade in extremen Marktsituationen – aufwärts wie abwärts – ist es wichtig, sich auf die grundsätzlich vereinbarten Ziele zu besinnen und das tragbare Risiko nicht aus den Augen zu verlieren. Ein schneller Wechsel des Vermögensverwalters nach einer enttäuschenden Periode kann den Schaden weiter vergrößern, da ein neuer Verwalter sich zunächst einarbeiten und den Kunden kennenlernen muß. Gerade in besonders guten (schlechten) Börsenphasen besteht die Gefahr, notwendige Maßnahmen zu versäumen. Nur eine lange vertrauensvolle Zusammenarbeit führt dazu, daß der Verwalter zum Verkauf teurer Aktien zur Reduzierung des Risikos rät, respektive zum Zukauf preiswerter Aktien in unterbewerteten Märkten, um die Chancen zu nutzen. Zur Geldanlage gehört gerade in den beschriebenen Marktsituationen eine Portion Disziplin, die ein vertrauter Berater/Verwalter in der Regel besser gewährleisten kann als ein regelmäßig wechselnder Ansprechpartner.

3.5 Einzeltitel vs. Investmentfonds

In welchen Instrumenten das Vermögen verwaltet wird, sagt nichts über die Qualität des Verwalters oder die zu erwartenden Ergebnisse aus. Kein Verwalter kann alle Themen beherrschen und sämtliche Aktien kennen, an allen Börsen und Branchen daheim sein. So ist es besser, vorhandene Spezialkenntnisse – z.B. im Heimatmarkt – für die Einzeltitelauswahl zu nutzen und für die ergänzenden Länder oder Branchen auf Fonds bzw. Zertifikate zurück zu greifen. Dabei sollte bei der Auswahl der Fonds nicht die hauseigene Fondsgesellschaft des Vermögensverwalters bevorzugt werden, sondern eine neutrale Auswahl nach der Qualität der eingesetzten Fonds erfolgen. Auch Anleger mit sehr großen Depots, z.B. Versicherungen oder Pensionskassen verfahren in dieser Art, sie nennen es „Core-Satelite-Ansatz“.

Für geringere Anlagevolumina, bei denen eine ausreichende Streuung der anzulegenden Mittel in Einzelwerten nur zu unvertretbar hohen Kosten möglich ist, sollte grundsätzlich die Fonds – Vermögensverwaltung gewählt werden. Einstiegsgrößen von €500.000 bis 1.000.000 für die Verwaltung in Einzelwerten scheinen unter diesem Aspekt sinnvoll.

4. Der Preis für die Vermögensverwaltung

Bei der Vermögensverwaltung handelt es sich um eine komplexe Dienstleistung, die nur mit viel Aufwand zu leisten ist. Bei allem Interesse des Anlegers, ein möglichst geringes Honorar zu zahlen, sollten – wie bei jedem auf Dauer angelegten Geschäft – beide Seiten mit den vereinbarten Konditionen zurechtkommen können. Weder wird ein Vermögensverwalter Kunden dauerhaft an sich binden, denen er zu hohe Preise abverlangt, die nicht im Einklang zur Leistung stehen, noch kann ein Anleger besonderen Einsatz erwarten, wenn die Vergütung des Vermögensverwalters dessen Aufwand nicht deckt. Er wird dann nicht mit dem notwendigen Einsatz tätig sein und andere Kunden bevorzugen, und das ausgerechnet in schwierigen Marktphasen, wenn die Arbeitsbelastung hoch ist.

Für die Struktur der Vermögensverwaltungsvergütung gibt es im Wesentlichen drei Modelle, die alle ihre Vor- und Nachteile haben:

4.1 Einzelpreise

In diesem Modell werden neben der Verwaltungsgebühr (0,5 bis 1,0% p.a. je nach Anbieter und Anlagebetrag) die Depotgebühr und Transaktionskosten in Rechnung gestellt. Die Vorteile dieser Variante liegen in der zweifelsfreien Zuordnung der Kosten nach Arbeitsaufwand und steuerlicher Behandlung. Dagegen spricht, daß die Kosten starken Schwankungen unterliegen, der Verwalter könnte einen Anreiz für mehr Umsätze zur Ertragssteigerung erhalten, außerdem steht hier die Transaktion statt der Verwaltungsleistung im Vordergrund.

4.2 All-In-Fee

Hier wird eine Pauschalgebühr für alle mit der Verwaltung zusammenhängenden Dienstleistungen vereinbart (1,2 bis 2,0% p.a. je nach Anbieter und Anlagebetrag), mit der alle im Zusammenhang mit der Vermögensverwaltung stehenden Leistungen abgegolten sind. Hier hat der Anleger eine klare Kalkulationsgrundlage, die Verwaltungsleistung steht im Vordergrund der Honorierung und mehr Transaktionen führen nicht zu höheren Kosten. Der Verwalter hat einen Anreiz für gute Performance, da das Honorar entsprechend steigt. Dafür ist die steuerliche Behandlung des Honorars komplexer, was jedoch kein Hindernis darstellen sollte.

4.3 Erfolgsabhängige Gebühr

Bei dieser Gebührenvariante wird eine verringerte All-in-Fee als Basisvergütung (meist 0,5% p.a.) vereinbart, darüber hinaus erhält der Verwalter eine Verwaltungsgebühr, deren Höhe sich nach dem Wertzuwachs des verwalteten Vermögens richtet. Die dabei stattfindende Koppelung der Vergütung an den Anlageerfolg ist einerseits wünschenswert, andererseits ist die Basis für die Erfolgsbestimmung schwer objektivierbar, in Jahren mit hoher Performance können erhebliche Gebühren berechnet werden, und der Verwalter erhält möglicherweise einen Anreiz, höhere Risiken einzugehen als vom Kunden eigentlich gewünscht sind. Hinzu kommt, daß erfolgsabhängige Gebühren nach aktueller Rechtslage nicht als Werbungskosten anerkannt werden, also vom Nettoertrag gezahlt werden müssen. Nicht zu vernachlässigen ist auch, daß gerade in schwachen Börsenzeiten ein guter Verwalter wichtig ist, der dann auch honoriert werden sollte. In der Praxis wächst die Nachfrage nach erfolgsabhängiger Vergütung jeweils nach Jahren mit rückläufigen Kursen, während nach sehr guten Börsenjahren häufig Anstoß an der daraus resultierenden hohen Erfolgsgebühr genommen wird und andere Modelle bevorzugt werden.

Welches der Gebührenmodelle für die Bedürfnisse des einzelnen Anlegers die beste Wahl ist, hängt von einer Vielzahl von Faktoren ab und kann im Rahmen dieses Aufsatzes nicht beantwortet werden. Wie immer bei langfristigen Entscheidungen sollten mehrere Angebote eingeholt werden, der Preis aber nicht zum wesentlichen Auswahlkriterium für die Vergabe eines Verwaltungsmandates sein.

5. Nach Vertragsbeginn

Wenn die Entscheidung für einen Vermögensverwalter getroffen wurde, sollten die Rechenschaftsberichte regelmäßig sorgfältig gelesen werden und ein Vergleich mit dem geeigneten Marktindex getroffen werden. Bei längerer negativer Abweichung (mindestens 3 Jahre in Folge) sollte über den Wechsel des Verwalters nachgedacht werden, wobei der Anleger im Jahresgespräch jeweils auf die Abweichung aufmerksam machen und frühzeitig Konsequenzen ankündigen sollte.

Im Jahresgespräch sind auch die Ziele und die Risikobereitschaft des Anlegers auf etwaige Änderungen zu überprüfen, um erforderliche Anpassungen vornehmen zu können.

6. Resümee

Da Vermögensverwaltung ein auf lange Frist, teilweise über mehrere Generationen angelegtes Vertrauensverhältnis ist, empfiehlt es sich, gerade zu Anfang mehr Zeit auf die Auswahl des geeigneten Verwalters zu verwenden. Das Gespräch mit einem erfahrenen Berater eines guten Bankhauses, bzw. einem starken freien Vermögensverwalter sollte den Einstieg bilden. Sind alle Bedürfnisse des Anlegers bekannt, kann ein strukturierter Anlagevorschlag erstellt werden. Sinnvollerweise sollte zwischen mehreren Angeboten gewählt werden, für einen Privatanleger empfehlen wir Gespräche mit zwei bis drei Anbietern, um den richtigen Vermögensverwalter auszuwählen.

Persönliche Empfehlungen oder Presseveröffentlichungen können sinnvolle Hilfsmittel sein, letztlich sollte aber der eigene Eindruck entscheiden. Am Anfang der Zusammenarbeit sollte die Arbeit des Vermögensverwalters in kürzeren Abständen verfolgt werden, um bei Fehlentwicklungen schnell eingreifen zu können.

7. Die Verfasser

Dieter Grosenick leitet die Vermögensverwaltung des Bankhauses M.M.Warburg & CO in Hamburg. Er ist seit 24 Jahren im Anlagegeschäft tätig, davon über 10 Jahre als Vermögensverwalter.

Marco Hauschildt verantwortet das Private Banking im Hause M.M.Warburg & CO, er betreut seit 1997 vermögende Privatpersonen in allen Anlagefragen.

M.M.Warburg & CO ist Deutschlands zweitgrößte inhabergeführte Privatbank und steht Firmenkunden, institutionellen Investoren und Privatkunden in den Kerngeschäftsfeldern Private Banking, Asset Management und Investment Banking zur Verfügung.

M.M.Warburg & CO
Dieter Grosenick
Ferdinandstraße 75, 20095 Hamburg
Tel. 040/3282-2133
e-mail: dgrosenick@mmwarburg.com

M.M.Warburg & CO
Marco Hauschildt
Ferdinandstraße 75, 20095 Hamburg
Tel. 040/3282-2233
e-mail: mhauschildt@mmwarburg.com