



Die DirektAnlageBank

**DirektAnlageBrief**  
**Der Themendienst für Journalisten**

**Ausgabe 6: Oktober 2009**

---

**Inhaltsverzeichnis**

1. In aller Kürze: Summary der Inhalte
  2. Statistik: Unabhängige Vermögensverwalter schlagen Index
  3. Aktuell/Tipps: Vermögensverwalter bieten unabhängige Beratung
  4. Wissen Finanzmarkt: Zukunft nach der Krise: Matthias Horx und die Windmühlen
-

## **1. In aller Kürze: Summary der Inhalte**

### **Statistik:**

#### **Unabhängige Vermögensverwalter schlagen Index**

Beim Depot-Contest der DAB bank liefern die unabhängigen Vermögensverwalter seit Jahren beachtliche Ergebnisse: Eine Analyse der Direktbank zeigt, dass die unabhängigen Finanzprofis in den fünf Börsenjahren 2004 bis 2008 im Durchschnitt eine Rendite von 6,5 Prozent pro Jahr erzielt haben. Doch auch in der Realität überzeugt die Performance der Finanzprofis, besonders in schwierigen Börsenjahren. Unabhängige Vermögensverwalter sind nicht am schnellen Gewinn interessiert, sondern verfolgen im Sinne ihrer Kunden eine langfristige und ausgewogene Anlagephilosophie.

### **Aktuell/Tipps:**

#### **Vermögensverwalter bieten unabhängige Beratung**

Die Vorteile der unabhängigen Vermögensverwaltung liegen besonders seit den Verfehlungen der klassischen Bankberatung auf der Hand: Es gibt es keinen Produktzwang, bei der Auswahl der Finanzprodukte sind Rendite und Risiko entscheidend, nicht der Produktname. Das wichtigste Kapital der Vermögensverwalter ist das jahre- bzw. jahrzehntelange Vertrauensverhältnis mit dem Kunden. Sie bieten eine unabhängige umfassende Beratung und sind damit ein kompetenter Finanzpartner.

### **Wissen Finanzmarkt:**

#### **Zukunft nach der Krise: Matthias Horx und die Windmühlen**

Für den Zukunftsforscher Matthias Horx ist die aktuelle Finanzkrise Ausdruck eines umfassenderen Wandels von Wirtschaft und Gesellschaft. Finanzmarktblasen waren dabei in der Vergangenheit oftmals das unschöne Vorspiel, ja sogar die Voraussetzung des Fortschritts. Ob Tulpenblase oder Eisenbahnboom im 15. und 18. Jahrhundert, ob Weltwirtschaftskrise oder „Neuer Markt“, aus dem Platzen entstand auch etwas Sinnvolles. Und die Zukunft nach der aktuellen Finanzkrise? Beim 12. DAB-Investmentkongress haben die Vermögensverwalter der Rede des Zukunftsforschers Horx aufmerksam zugehört, um die sich wandelnden Märkte zu erobern.

## **2. Statistik:**

### **Unabhängige Vermögensverwalter schlagen Index**

Klein, aber fein. So könnte man die unabhängigen Vermögensverwalter gut beschreiben, die am Depot-Contest der DAB bank teilnehmen. In dem Börsenspiel liefern sie seit vielen Jahren beachtliche Ergebnisse, was die Performance betrifft. Eine Analyse der Direktbank zeigt, dass die unabhängigen Finanzprofis in den fünf Börsenjahren 2004 bis 2008 im Durchschnitt eine Rendite von 6,5 Prozent pro Jahr erzielt haben. Zum Vergleich: der MSCI World Index verlor innerhalb dieser fünf Jahre insgesamt 11,2 Prozent an Wert. Der deutsche Aktienindex DAX weist für den Zeitraum immerhin eine jährliche Performance von 3,7 Prozent auf. Doch die unabhängigen Vermögensverwalter schlagen das Börsenbarometer deutlich; in den untersuchten fünf Jahren hatte der Wettbewerb insgesamt 178 Teilnehmer.

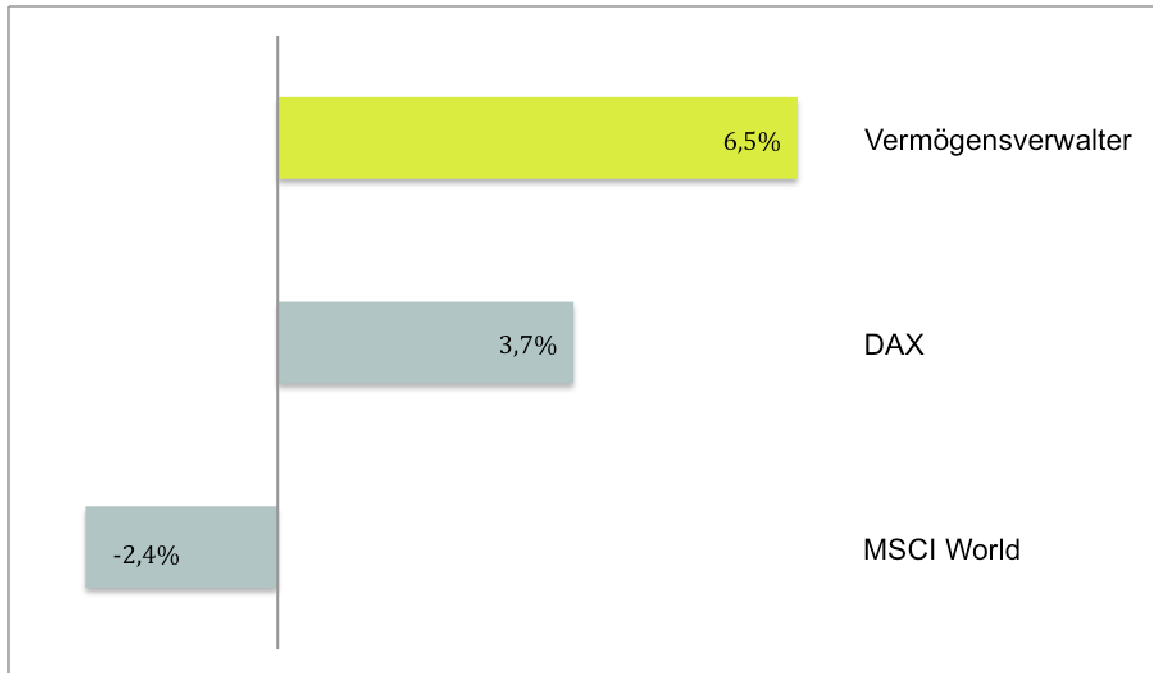
#### **Solide und beständige Performance**

Auch in den ersten neun Monaten 2009 erzielten die Börsenprofis sehr gute Ergebnisse. Zum 30. September 2009 lag die Performance der 26 teilnehmenden Vermögensverwalter im Durchschnitt bei 17,9 Prozent. Auffällig ist, dass die Finanzprofis nicht am schnellen Gewinn interessiert sind, sondern eine langfristige und ausgewogene Anlagephilosophie verfolgen. Gerade im schwierigen Börsenjahr 2008, in dem der DAX mehr als 40 Prozent an Wert verlor, schnitten zahlreiche unabhängige Geldverwalter gut ab und konnten die Depots ihrer Kunden stabil halten. „Gerade in schwierigen Jahren zeigt sich, was ein Vermögensverwalter wert ist“, sagt Dr. Josef Zellner, Bereichsleiter B2B der DAB bank. „Der Depot-Contest ist zwar nur ein Börsenspiel, aber auch in der Realität können die unabhängigen Finanzprofis für ihre Kunden eine solide und beständige Performance aufweisen. Das zeigen immer wieder Rankings in diesem Bereich“, erklärt Zellner. Den Finanzexperten geht es darum, das Vermögen der Kunden langfristig zu mehren. Eine Auswertung der B2B-Depots der DAB bank von 2005 bis Mitte 2009 ergab eine Gesamt-Performance der Vermögensverwalter von rund 27 Prozent. Die Depots, die von den Vermögensverwaltern gemanagt werden, zeichnen sich dabei durch eine geringe Schwankungsbreite aus. Das heißt, die Kunden können ruhiger schlafen, selbst wenn es an den Börsen turbulent hergeht. Wer sein Geld einem Finanzprofi anvertraut, möchte sich schließlich keine Sorgen um sein Vermögen machen.

**Alle Texte sind zum Abdruck freigegeben, Belegexemplar erbeten**

Unter [www.depot-contest.de](http://www.depot-contest.de) können Interessenten die Anlageentscheidungen der Profis live verfolgen und sich Anregungen für ihre persönliche Investmentstrategie holen.

**Grafik: Durchschnittliche jährliche Performance 2004 bis 2008**



### **3. Aktuell/Tipps:**

#### **Vermögensverwalter bieten unabhängige Beratung**

Im Durchschnitt spart der Deutsche jährlich etwa elf Prozent seines verfügbaren Einkommens. Doch viele sind bei der richtigen Anlage ihres Geldes überfordert. Bei den klassischen Filialbanken werden die Kunden oftmals schlecht beraten, das zeigen auch aktuelle Studienergebnisse. In einer umfangreichen Stichprobe des Verbraucherzentrale Bundesverbands gelang es nur einem von 25 Bankberatern, den finanziellen Hintergrund eines möglichen Kunden auszuleuchten und dann auch richtig zu beraten. Eine Testkundin kam beispielsweise mit 95.000 Euro und fragte nach Anlageempfehlungen. Sie hatte eine Hypothek und wollte sich ein neues Auto kaufen. Gute Berater hätten so etwas abgefragt. Stattdessen wurden Produkte angeboten, die nicht zur Lebenssituation passten und von den Bankern manchmal gar nicht erklärt werden konnten.

Auch das Deutsche Institut für Service-Qualität deckt in einer aktuellen Studie große Defizite in der Bankberatung auf. Ein zentrales Ergebnis: Trotz Finanzkrise hat sich die Beratung seitens der etablierten Banken nicht verbessert. Die größten Defizite zeigten sich bei der Bedarfsanalyse. Das bedeutet, dass die Kunden keine auf sie zugeschnittene Vermögensplanung erhalten. „Genau hier liegen die Vorteile der unabhängigen Vermögensverwalter“, erklärt Dr. Josef Zellner, Bereichsleiter B2B der DAB bank. Die Experten bieten eine umfassende und unabhängige Beratung.

#### **Rendite und Risiko entscheidend**

Die Vorteile liegen auf der Hand. Bei den Vermögensverwaltern gibt es keinen Produktzwang, bei der Auswahl der Finanzprodukte sind Rendite und Risiko entscheidend, nicht der Produktname. Zudem gibt es kaum hierarchische Strukturen, was schnelles und flexibles Handeln fördert. Die Entscheidungswege sind demnach kurz und die Vermögensverwalter können sich optimal auf die Kunden einstellen. Sie sind in ihrer Arbeit regional verankert und haben damit noch mehr als die etablierten Banken einen Ruf zu verlieren. Als Selbständige sind sie langfristiger orientiert: ihnen kommt es nicht auf den schnellen Vertriebs Erfolg, sondern auf jahre- und jahrzehntelange Kundenbeziehungen an. Aufgrund ihrer günstigeren Kostenstruktur können die unabhängigen Vermögensverwalter zudem risikoärmer agieren oder eine deutlich bessere Performance für ihre Kunden erwirtschaften als ihre etablierte Konkurrenz.

## **Alle Texte sind zum Abdruck freigegeben, Belegexemplar erbeten**

Eine standardisierte Betreuung bieten viele Vermögensverwalter ab 50.000 Euro an. Wenn eine individuelle Beratung gefragt ist, sollten die Anleger ein Vermögen von mindestens 100.000 Euro mitbringen.

Darüber hinaus gibt es noch eine Reihe weiterer wichtiger Kriterien, die Kunden signalisieren, an der richtigen Adresse zu sein. „Ein guter Berater zieht im Erstgespräch überhaupt keinen Anlagevorschlag aus der Tasche, sondern klärt erst die Bedürfnisse und Ziele des Kunden sowie dessen gesamte finanzielle Situation“, erklärt Frank Benz, seit 1999 selbständiger Vermögensverwalter in Stuttgart. Ein gründlicher Depot-Check bezieht auch die Absicherung, die Altersvorsorge sowie andere Anlageformen wie Immobilien ein. Erst dann analysiert der Verwalter, wie sich das Depot in die gesamte Vermögenssituation einfügt. „Dabei berücksichtigen wir als Vermögensverwalter immer zuerst die Performance und dann erst die Steuer. Oft sehen wir Kunden, welche aus Steuerüberlegungen nicht verkauft, den Gewinn nicht mitgenommen haben und dann später sogar in die Verlustzone kommen. Dann fällt zwar keine Steuer mehr an, aber eben auch kein Gewinn mehr“, sagt Alexander Berger, Vorstand der thallos Vermögensverwaltung.

### **Faire Bezahlung**

Das Erfolgsgeheimnis der Geldverwalter erklärt Birgit Miehle, Geschäftsführerin der BMS Finanz Consulting GmbH: „Man muss sich seiner Linie treu bleiben. Als Vermögensverwalterin kann ich nicht in einem Jahr sehr konservativ agieren und dann im nächsten Jahr wild zocken.“ Miehle hat sich für eine konservative Investmentphilosophie entschieden und hält diese auch über mehrere Jahre konsequent ein. Auf diese Weise kann sie nachhaltige Erfolge aufweisen, auch in schwierigen Börsenphasen.

Die Geschäftsbeziehung zwischen einem Vermögensverwalter und seinen Mandanten ist üblicherweise auch auf viele Jahre hin angelegt. Schließlich geht es darum, eine Vertrauensbasis aufzubauen. Dabei werden regelmäßig Gespräche geführt, in welchen gegebenenfalls Änderungen im Risikoprofil oder im Marktumfeld besprochen werden. „Es zeigt sich immer mehr, dass Trends schnelllebiger werden, Märkte sich schneller verändern. Etwas zu kaufen und dann liegen zu lassen, war zu Kostolany's Zeiten noch möglich, heute können Sie in einem Jahr mit Rohstoffen 50 % Rendite machen und im nächsten Jahr genau das Gegenteil. Eine Vermögensverwaltung nimmt einem Anleger nicht nur die Entscheidung ab, vielmehr bietet sie durch faire Bezahlung eine klare Kostensituation“, so Berger. Die jährlichen Kosten einer professionellen Vermögensverwaltung bewegen sich je nach Größe des verwalteten Vermögens

**Alle Texte sind zum Abdruck freigegeben, Belegexemplar erbeten**

zwischen 0,6 Prozent und 1,5 Prozent der Anlagesumme. Hier gibt es unterschiedliche Vorgehensweisen, beispielsweise mit oder ohne Erfolgsbeteiligung. Wie auch immer das Honorarmodell aussieht, mit einem unabhängigen Vermögensverwalter haben Anleger einen kompetenten Finanzpartner an ihrer Seite.

## **4. Wissen Finanzmarkt**

### **Zukunft nach der Krise: Matthias Horx und die Windmühlen**

Ein chinesisches Sprichwort lautet: „Wenn der Wind der Veränderung weht, bauen die Einen Schutzmauern, die Anderen bauen Windmühlen.“ Und in der aktuellen Krise bläst der Wind ganz schön kräftig. Matthias Horx ist sicher kein Don Quijote, der gegen Windmühlen kämpfen will. Als Trendforscher will Horx vielmehr ergründen, aus welcher Richtung der Wind wohl in Zukunft wehen wird, um die Flügel der Windmühlen richtig auszurichten. Horx war einer der hochkarätigen Redner beim 12. Investmentkongress der DAB bank am 30. September 2009 in München.

Die aktuelle Finanzkrise ist für Horx Ausdruck eines umfassenderen Wandels von Wirtschaft und Gesellschaft: „Kaum hat die Krise die Herzen und Köpfe der Menschen erreicht, scheint sie schon wieder vorbei. Aber unter der Oberfläche der Turbulenzen verbergen sich viel tiefer liegende Prozesse. Gesättigte Nachfragen und ein Mangel an Innovationen haben viele Branchen an den Rand der Rentabilität geführt.“ Für Horx spiegelt sich diese Situation in einer gesellschaftlichen Sinn- und Orientierungskrise: „In allen Bereichen, Familie, Alltag, Beruf, suchen Menschen nach neuen Zukunfts-Konzepten. Die Brückenköpfe dieser Zukunft können wir sehen, wenn wir nur die Augen öffnen. Wenn Blasen platzen, schmerzt das, aber die Welt ist wieder offen für Neues.“

Horx verweist dabei auf den amerikanischen Kolumnist und Buchautor Daniel Gross, der ähnlich optimistisch auf Finanzkrisen blickt. Seine These: Der irrationale Überschwang und das Platzen der Blase ist zwar das unschöne Vorspiel. Doch eigentlich sind Finanzmarktblasen eine Begleiterscheinung, ja sogar eine Voraussetzung des Fortschritts. Platzen sie, kann aus den Trümmern etwas Sinnvolles entstehen. Die „Tulpenblase“ des 15. Jahrhunderts verhalf beispielweise den Holländern zu außergewöhnlichen Züchter-Kenntnissen – bis heute sind die Niederlande die exportstärkste Agrarnation der Welt. Der Eisenbahnboom im 18. Jahrhundert vernichtete das Kapital tausender Sparer, schuf aber auch innerhalb weniger Jahre ein weitverzweigtes Schienennetz in Europa und den Vereinigten Staaten – den Grundstein für die industrielle Revolution. Nach der Weltwirtschaftskrise 1929 entstand mit dem Bretton-Woods-Vertrag ein effizientes Banken- und Sicherungssystem, das eine lange Phase des globalen Wachstums einläutete. Und der Zusammenbruch des „Neuen Marktes“ hinterließ eine riesige Dateninfrastruktur, auf der die Kommunikationsmärkte dieses Jahrzehnts mit Unternehmen wie Google oder Amazon wachsen konnten.

### **Konsumenten wandeln sich zu „Prosumenten“**

Und welche positive Zukunft beschert uns die aktuelle Finanzkrise? „Die Immobilien, die während der Blase entstanden sind, garantieren zumindest den Amerikanern noch für Jahrzehnte billigen Wohn- und Gewerberaum“, so Horx. Der wahre Verdienst der Krise sei allerdings ein anderer: „Die Finanzkrise hat den glitzernden Vorhang von unserem ‚Immer-weiter-immer-mehr-Modell‘ heruntergerissen. Plötzlich erkennen wir, dass alle unsere Schlüsselbranchen, von den Banken über Pharma, Medien, Reisen, im Endlos-Boom der letzten zwanzig Jahre teilweise strukturfault geworden sind“, so Horx weiter. Für den Zukunftsforscher zeichnet die Finanzkrise den Übergang von der alten Industrie-Ökonomie zur wissensgetriebenen kreativen Ökonomie: Die Konsumenten wandeln sich zu anspruchsvollen „Prosumenten“, Produktmärkte verändern sich in Servicemärkte, Innovation findet zunehmend in Gemeinschaft mit dem Kunden statt und das Internet erzwingt völlig neue Geschäftsmodelle.

„Beim Thema Finanzberatung wird sich dieser Trend in den kommenden Jahren ebenfalls spürbar auswirken. Die unabhängigen Vermögensverwalter dürften hier künftig profitieren. Sie sind äußerst serviceorientiert, die Wünsche und Bedürfnisse der Kunden sind die Grundlage ihres Geschäftsmodells“, sagt Dr. Josef Zellner, Bereichsleiter B2B der DAB bank. Die Vermögensverwalter beim DAB-Investmentkongress haben der Rede des Zukunftsforschers Horx aufmerksam zugehört, um ihre Windmühlen richtig auszurichten und die sich wandelnden Märkte zu erobern.