

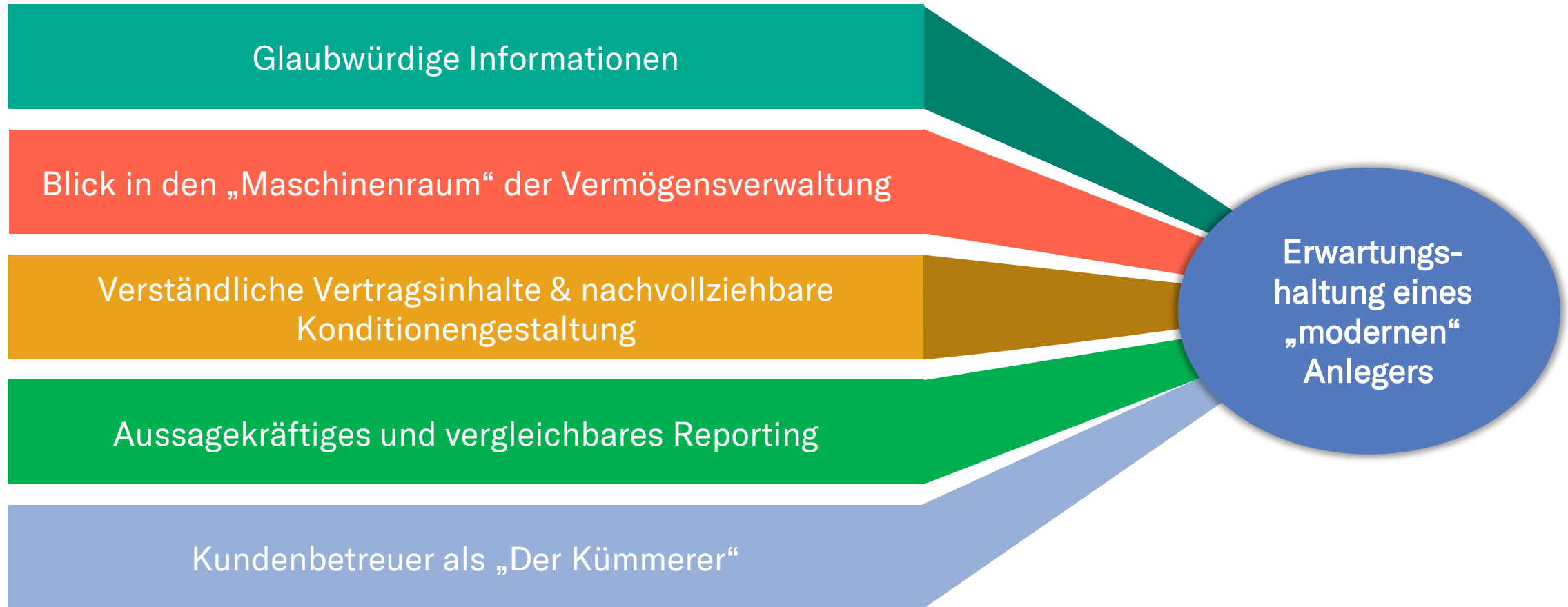
Rödl & Partner

GEMEINSAM ERFOLGREICH

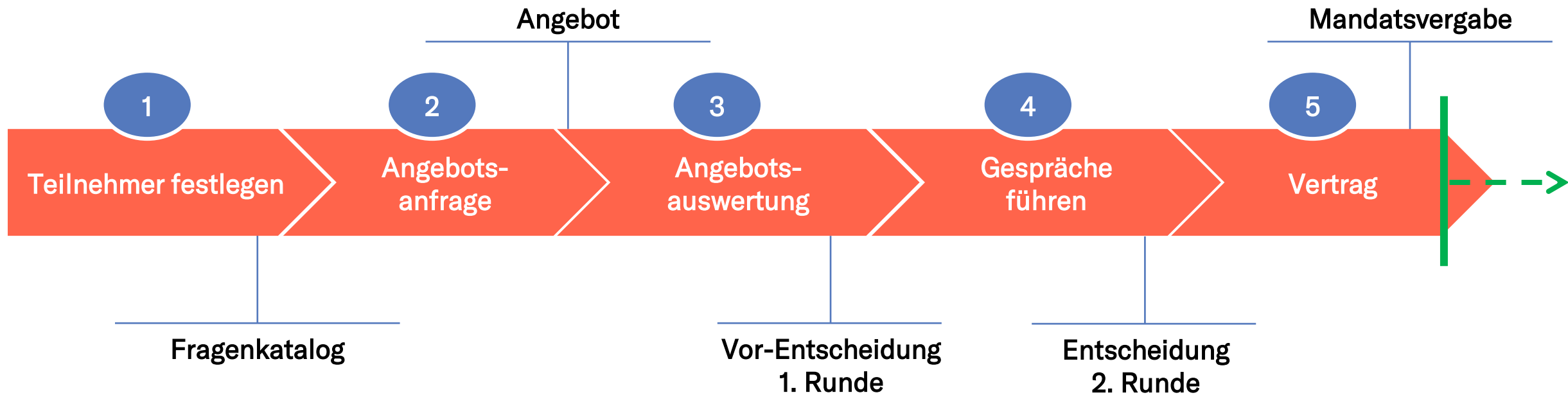
BEAUTY CONTEST – SO FINDEN VERMÖGENDE DEN RICHTIGEN
VERMÖGENSVERWALTER



Alexander Etterer, Partner, Leiter Wealth, Reporting & Controlling
Starnberg, 25.01.2019

Erwartungshaltung eines „modernen“ Anlegers vom Markt der Vermögensverwaltung



So finde ich den richtigen Vermögensverwalter




 Der Ausschreibungsprozess dauert etwa 4 bis 6 Wochen
 Der Vermögensinhaber/Auftraggeber ist in alle Prozessschritte mit eingebunden
 

So finde ich den richtigen Vermögensverwalter

1

Teilnehmer festlegen

- 8 bis 12 Adressen
- Eindrücke von Banken, Privatbanken, Voba/Raiba/Sparkassen und unabhängigen Vermögensverwaltern
- Regionale Orientierung häufig im Fokus
- Die möglichen Vermögensverwalter werden vom Anleger bestimmt
- Inspirationsquelle: Eigenerfahrung, Fachmagazine, Informationsportale (z. B. ab Q2/2019 www.transparex.com)

So finde ich den richtigen Vermögensverwalter

2



Angebots-
anfrage

- Anlegerspezifische Informationen (z. B. Anlagebetrag, Organisationsstruktur, Anlagezeitraum, Risikotragfähigkeit, Ziel ordentlicher Erträge, Aktuelles Portfolio etc.)
- Inhaltliche Strukturierung Frageblöcke (z. B. zur Vermögensverwaltung, Kommunikation, Kosten, Vertragswerk, Reporting etc.)
- Organisatorische Rahmenbedingungen (Ablauf- und Zeitplanung)
- Rechtliche Hinweise/Erklärung

So finde ich den richtigen Vermögensverwalter

3

Angebots-
auswertung

- 1. Runde
- Zwei Angebotsexemplare (Original, Kopie)
- Analyse, Auswertung, Vergleich
- Dokumentation
- Besprechung mit Mandanten
- Handlungsempfehlung

So finde ich den richtigen Vermögensverwalter

4

Gespräche
führen

- 2. Runde
- Persönliche Gespräche mit interessanten Anbietern
- Gesprächsdauer erfahrungsgemäß ca. 2 bis 3 Std.
- Nach den Gesprächen erfolgen die Schlussüberlegungen
- Festlegung geeigneter Partner

So finde ich den richtigen Vermögensverwalter

5



Vertrag

- Schlussverhandlung mit Wunschkandidaten
- Feinabstimmung Vermögensverwaltungsvertrag inkl. individueller Anlagerichtlinie und Kostenmodell
- Festlegung der Reporting-Inhalte
- Mandatsvergabe bzw. Unterzeichnung der Vertragsdokumente/Kontoeröffnungen
- Beginn der Vermögensverwaltung



Externes, verwalterunabhängiges Vermögens-Reporting/-Controlling

Mehrwerte für den Anleger

1

(Auf Wunsch) zunächst keine Bekanntgabe der Identität des Anlegers

2

Intensive Auseinandersetzung mit der zukünftigen Gestaltung des Vermögens

3

Identifikation von Schwachstellen und Alleinstellungsmerkmalen der Ausschreibungsteilnehmer

4

Objektiver Überblick über die Qualität und Leistungsfähigkeit der Anlagekonzepte

5

Kennenlernen unterschiedlicher Managementstile und -konzepte

6

Know-how-Transfer durch Angebotsvergleiche und persönliche Gespräche

7

Marktüberblick schafft Vorteile in der Verhandlung der Konditionen

8

Vertragswerk aus Sicht des Anlegers, nicht aus Sicht der Bank

9

Grundlegendes Konfliktpotenzial aufgrund falscher Erwartungshaltung wird vermieden

10

Systematischer Vermögensausschreibungsprozess ist objektiv, verständlich, transparent, nachvollziehbar und vermittelt den Entscheidungsträgern ein „gutes Gefühl“ bei der Vertragsunterschrift

Häufige „Stolpersteine“ in Angebotspräsentationen von Vermögensverwaltern (1. Runde)

1

Unstrukturiertes Angebot, viele (Standard-)Grafiken, Marketing statt Kernaussagen, Fachchinesisch, optische Ablenkungsmanöver

2

Unverständliche, knappe oder lückenhafte Bearbeitung der Fragestellungen

4

Fehlende Angaben im Muster-Anlagevorschlag (Rating, Laufzeit, Duration etc.)

5

Fehlende Erläuterungen zur Wahl der Anlageklassen und zur Produktwahl (Komplexität)

6

Abdeckung aller am Markt möglichen Anlageklassen

3

Mainstream statt Alleinstellungsmerkmale im Anlagevorschlag

Häufige „Stolpersteine“

in Angebotspräsentationen von Vermögensverwaltern (1. Runde)

7

Über- oder Unter-Diversifizierung innerhalb der gewählten Anlageklassen

8

Ableitung der Aktienquote aufgrund der gewünschten Zielrendite (im Gegensatz zu gewünschten Erträgen)

9

Inaktive Quotensteuerung der gewählten Anlageklassen

10

Indirekte Erhöhung der eigentlichen Risikobereitschaft über die Wahl risikoreicherer Subkategorien mangels Alternativen

11

Mindestquoten bei bestimmten Anlageklassen

12

Kein objektiver/testierter Nachweis über historische Renditeangaben des Managementkonzeptes oder vergleichbarer Mandate

Häufige „Stolpersteine“ im persönlichen Kennenlernen von Vermögensverwaltern (2. Runde)

1

Angebotserstellung aus der Marketingabteilung, nicht direkt von den fachlichen Gesprächspartnern

2

Diskrepanz zwischen dem persönlichen/fachlichen Eindruck und dem Angebot

4

Zuständige Portfoliomanager nehmen nicht am Gespräch teil (stattdessen z. B. nur Kundenbetreuer)

5

Gesprächsführung übernimmt schwerpunktmäßig der Anbieter, fehlende Harmonie

6

Verkaufsgespräch statt Fachgespräch

3

Fehlende Persönlichkeit, Sympathie, Authentizität, Empathie etc.

Häufige „Stolpersteine“ im persönlichen Kennenlernen von Vermögensverwaltern (2. Runde)

7

Unprofessioneller Umgang mit kritischen Fragen/Nachfragen, fehlendes Verständnis und Respektlosigkeit

8

Kundenbetreuer korrigiert häufig die Aussagen des Portfoliomanagers oder übernimmt dessen Rolle (Rollenverteilung)

9

Gesprächsteilnehmer sind nicht aufeinander abgestimmt

10

Fehlende Individualität im laufenden Managementprozess (Risikoabsicherung, „Topfdenken“)

11

Unterschiedliche Erwartungshaltung im gelebten Kundenbetreuungsprozess

12

Unflexible Vertrags- bzw. Konditionengestaltung

Vielen Dank für die Aufmerksamkeit!

Alexander Etterer

Partner

Leiter Geschäftsbereich WRC

Wealth, Reporting & Controlling

T +49 221 94 99 09 600

alexander.etterer@roedl.com

