



Mit ausgebufften Methoden und individuellem Management schaffen sie Top-Renditen – so werben **Geldmanager** bei reichen Privatkunden. Wer kann Wort halten? €uro stellt exklusiv einen Test der acht Top-Anbieter vor.



Teil 1: **Individuelle Vermögensberatung** (€uro 01/08)

Teil 2: **Fonds-Vermögensverwaltung** (€uro 02/08)

Teil 3: **Portfoliostrategien mit Fonds** (€uro 03/08)

# Der Geldadel

Sie sind konservativ, schätzen Familie und Netzwerke, achten auf Traditionen und Verlässlichkeit – und sind genau aus diesem Grund nicht immer gut auf Banken zu sprechen. Das jedenfalls fand das Heidelberger Institut Sinus Sociovision heraus, das im Auftrag des HVB Private Wealth Management der HypoVereinsbank Millionäre aus ganz Deutschland befragt hatte. Die Ergebnisse waren für die Branche nicht erbaulich. Filialschließungen, Terminals statt Beratern und Umstrukturierungen haben die wohlhabende Kundschaft nachhaltig vergrätzt – die es, von steuerlichen Vorteilen angelockt, ohnehin gern in ausländische Finanzmetropolen zieht.

Doch seit einigen Jahren bemühen sich die Vermögensberater der großen Geschäfts- und Privatbanken nachdrücklich, verlorenes Terrain zurückzugewinnen. So wichtig ist etwa Deutscher Bank, HypoVereinsbank oder Commerzbank das Feld, dass sie die Beratung vermögenger Privatkunden mit einer Anlage-summe ab einer Million Euro in eigene

**Beste Vermögensberater der Republik:** Joachim Häger, Leiter Private Wealth Management Deutschland der Deutschen Bank. Ausschlaggebend: die besten Ergebnisse bei der Risikomessung der Test-Depots

## Gesamtsieger

Bestes Aktives  
Vermögensmanagement

1.

**Deutsche Bank PWM**

2.

**Berenberg Bank**

3.

**Sal. Oppenheim  
Hypo-Vereinsbank PWM**

Geschäftsbereiche ausgegliedert und direkt an die oberste Vorstandsebene angeschlossen haben. Ein neuer Markenauftritt soll die Exklusivität des Beratungsangebots zusätzlich betonen.

Der Aktionismus wundert nicht. Schließlich geht es um sehr viel Geld. Eine aktuelle Studie zählt 798 000 Millionäre in Deutschland, Tendenz steigend. Und die Kernzielgruppe der Vermögensverwalter, Kunden mit einem freien Finanzvermögen von mehr als 500 000 Euro, soll Prognosen zufolge in den kommenden Jahren nochmal kräftig wachsen.

Jüngste Zahlen der Branche bestätigen, dass die Stärkung des Geschäftsfelds, unterschiedlich Private Banking oder Pri-

vate Wealth Management genannt, betriebswirtschaftliche Erfolge feiert. Alle großen Anbieter haben ihr verwaltetes Volumen im letzten Jahr deutlich steigern können. Jetzt testete das Deutsche Institut für Service-Qualität (DISQ) in Hamburg, wie „Bestes Aktives Vermögensmanagement“ tatsächlich aussieht. Exklusiv in Euro stellt es die Ergebnisse dieser Untersuchung vor.

**Harte Fakten dank der Software.** Zunächst bewerteten die Hanseaten die Qualität telefonischer und persönlicher Beratung. Anschließend forderten sie für ein konkretes Anlagendepot Risikoanalysen und konkrete Vorschläge für Umschichtungen an (siehe Kasten Seite 108).

Ganz oben auf dem Siegertreppchen: Deutsche Bank Private Wealth Management. Deren Berater punkteten vor allem bei der Risikoanalyse der Test-Depots. „Damit sehen wir uns bestätigt“, freut sich Joachim Häger, der Leiter des Geschäftsbereichs, „dass unsere Technologie zur Analyse von Anlageportfolios höchsten Ansprüchen genügt.“

Kernprodukt des Klassenbesten ist das „Advisory Portfolio Tool“, das er gemeinsam mit der RiskMetrics Group in New York entwickelt hat. Mit dieser Software ermittelt er komplexe Risikokenn- →

## So wurde getestet

Das Deutsche Institut für Service-Qualität (DISQ) in Hamburg und das Institut für Vermögensaufbau (IVA) in München haben von Dezember 2006 bis September 2007 alle großen, bundesweit tätigen Anbieter anspruchsvoller Finanzberatung untersucht.

**Gesucht: Bestes Aktives Vermögensmanagement** Der Test bestand aus zwei Teilen: Service und Anlagevorschlag. Im konkreten Testfall suchte ein vermögender Privatkunde mit einem investierten Vermögen von mehr als einer Million Euro Unterstützung. Gefordert waren konkrete Vorschläge, wie das Depot nach Risiko- und Renditegesichtspunkten optimiert werden kann.

**Der Servicetest** Aktives Vermögensmanagement ist ein beratungsintensives Segment. Deshalb wurden die Testberatungen unter realen Bedingungen durchgeführt. Die telefonische Terminvereinbarung und die Klärung der Rahmenbedingungen bildeten den Auftakt. Im zweiten Schritt ließen sich die Tester von Kundenberatern vor Ort umfassend beraten. Die Gespräche dauerten zwischen 66 und 82 Minuten. Jedes Institut wurde fünf Mal getestet. In die Bewertung flossen der telefonische Erstkontakt, der Testbesuch selber und die Verständlichkeit der Leistungsdarstellung ein. In allen drei Testbereichen erreichte die Berenberg Bank die höchsten Werte.

**Anlagevorschlag** Hier wollten die Tester wissen, welche Risikoanalysen für das Test-Depot zur Verfügung stehen – für Kunden eine wichtige Entscheidungsgrundlage. Denn je komplexer die Analysemethoden sind, desto exakter erfährt der Kunde, wie sich Anlageentscheidungen auf das Depot auswirken. Zweites Bewertungskriterium war die kundenfreundliche Ausgestaltung der Unterlagen. Da der Kunde im Testfall selbst über die Zusammensetzung des Depots bestimmt, steht die Verständlichkeit und die argumentative Aufbereitung des Anlagevorschlags im Mittelpunkt. Das Private Wealth Management der Deutschen Bank erzielte mit ausgefeilten Risikoanalysen die höchste Punktzahl. Mit einem kundenorientierten Anlagevorschlag erreichte Commerzbank Private Banking in diesem Teilbereich den zweiten Platz.

**Endabrechnung** Sieger der Auswertung Bestes Aktives Vermögensmanagement ist Deutsche Bank Private Wealth Management.



**Service-König:** Andreas Brodtmann, Partner bei der Berenberg Bank in Hamburg, weist mit seinem Institut die besten Bewertungen bei den Testbesuchen in fünf Niederlassungen auf. In der Endabrechnung kam die Berenberg Bank auf den zweiten Platz

→ ziffern für jeden Titel, egal ob Aktie, Fonds, Zertifikat oder Beteiligung. Eine weitere Kennziffer zeigt, durch welche Umschichtungen sich das Risiko des Gesamtportfolios senken ließe.

„Außerdem lassen sich mit Szenario-Analysen die Reaktion des Portfolios auf extreme Marktreaktionen testen“, erklärt Häger. Auf Grundlage dieser Informationen kann er darlegen, wie ein Depot strategisch optimiert werden könnte. Erst danach gibt er konkrete Anlageempfehlungen.

Der starke Fokus der Deutsche-Bank-Berater auf die Risikokontrolle im Depot ist nicht verwunderlich. Schließlich sind vermögende Privatkunden gegenüber Schwankungen im Portfolio besonders empfindlich.

Die Bedeutung des Sicherheitsaspekts bestätigt Andreas Beck, Vorstand des Münchner Instituts für Vermögensaufbau (IVA): „Die Branche hat sich im Risikomanagement enorm weiterentwickelt.“ Das Institut, das

seine Expertise in die Depotanalyse des Tests einbrachte, beobachtet und berät permanent 50 Vermögensverwalter – der Fairness halber sei bemerkt, dass sich darunter auch Deutsche Bank, Commerzbank und Hypo-Vereinsbank befinden.

**Kundennähe entscheidet.** Bei der Auswertung des Anlagevorschlags lag die Commerzbank Private Banking vorn. Den Testern gefiel vor allem die kundenfreundliche Aufbereitung der Vorschläge. Schließlich bleibt das Vermögen in der Regel in der Verantwortung des Kunden. Und wenn der die Argumente für eine Depotumschichtung nicht versteht, wird er sie auch nicht umsetzen. So konnte UBS (Deutschland) zwar die abgefragten Risikokennziffern aufweisen. Den daraus abgeleiteten Anlagevorschlag aber fanden die Tester zu pauschal. Den Silberplatz des Rankings „Bestes Aktives Vermögensmanagement“ erklimmte die Berenberg Bank. Das Hamburger

### Service-Test: Berenberg Bank überzeugt

Name	Rang	Gewichtete Punktzahl Service-Test	Telefonkontakt <sup>1</sup> Skala 0 – 100	Testbesuch <sup>2</sup> Skala 0 – 100	Verständlichkeit <sup>3</sup> Skala 0 – 100
<b>Berenberg Bank</b>	1	92	80	95	90
<b>Deutsche Bank Private Wealth M.</b>	2	59	55	64	45
<b>HVB Private Wealth Manag.</b>	3	58	67	57	57
<b>Sal. Oppenheim</b>	4	57	42	62	56
<b>Dresdner Bank</b>	5	52	46	58	38
<b>Credit Suisse (Deutschland)</b>	6	43	58	51	9
<b>UBS Deutschland</b>	7	43	61	43	29
<b>Commerzbank Private Banking</b>	8	41	52	42	27

Erläuterungen: Gewichtung für die Gesamtpunktzahl: <sup>1</sup> 15 %, <sup>2</sup> 65 %, <sup>3</sup> 20 %  
Quelle: Deutsches Institut für Service-Qualität



**Doppelpreis:** Andreas Wölfer von HVB Private Wealth Management (rechts) und Reinhard Krafft vom Bankhaus Sal. Oppenheim teilen sich den dritten Platz. Beide weisen eine ausgeglichene Bilanz bei der Bewertung von Service-Test und Anlagevorschlag auf

Traditionshaus mit acht Niederlassungen in Deutschland entschied die Wertung Service-Test für sich. Prompte Terminvereinbarung, ein kompetenter Berater beim Testgespräch, verständliche Unterlagen – in allen Punkten lag Berenberg vorne. „Wir legen großen Wert darauf, den Kunden schnell mit dem passenden Berater zusammenzubringen“, sagt Andreas Brodtmann, Partner bei Berenberg und zuständig für Private Banking.

Dieser Service war nicht selbstverständlich: „Offensichtlich sind einige Institute nicht darauf eingestellt, dass die Initiative vom Kunden ausgeht“, sagt DISQ-Geschäftsführerin Bianca Möller. Schon die Terminvereinbarung bereitete bei manchen Kandidaten Probleme. In einem Fall fand das Beratungsgespräch in den Filialräumen der Bank statt im Private-Banking-Bereich statt. Dagegen beeindruckte die Qualität des Umfeldes bei Berenberg Bank und Sal. Oppenheim. In Sachen Erscheinungsbild und At-

mosphäre sind die Privatbanken offensichtlich das Maß der Dinge.

Das Bankhaus Sal. Oppenheim belegte dann auch gemeinsam mit HVB Private Wealth Management den dritten Platz im Test. Allerdings sieht sich Sal. Oppenheim als Spezialist für komplexe Familienvermögen, die die Hilfe der hauseigenen Investmentbank benötigen. Die aber lassen sich in Musterfällen nur schwer darstellen. Für die HVB Private Wealth Management spricht nicht zuletzt das dichte regionale Netz mit 44 Standorten in ganz Deutschland. Und: Über das Mutterhaus Unicredit Group hat HVB Private Wealth Management Zugang zu einem Netzwerk in 50 Ländern.

Fazit: Die Branche meint es offenbar ernst, ihrer gehobenen Kundschaft auch einen gehobenen Service zu bieten. Hoffentlich erlahmt der Eifer nicht bald schon wieder. **FIN**

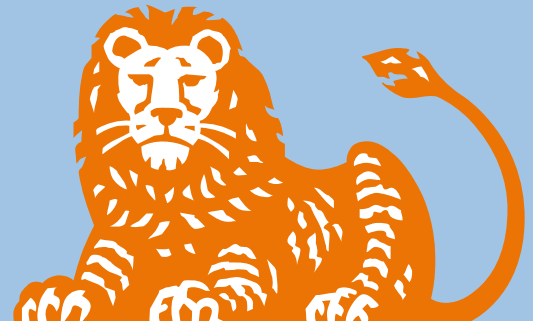
Joachim Althof | joachim.althof@finanzen.net

Weitere Infos zum Thema: euro-magazin.de

## Anlagevorschlag: Deutsche Bank PWM führt

Name	Rang	Gewichtete Bewertung Anlagevorschlag	Risikoanalysen (Skala 1 – 6)	Kundenorientierung (Skala 1 – 6)
<b>Deutsche Bank PWM</b>	1	2,33	2,00	2,66
<b>Commerzbank PB</b>	2	2,87	3,75	2,00
<b>UBS Deutschland</b>	3	3,04	2,75	3,33
<b>Berenberg Bank</b>	4	3,12	3,25	3,00
<b>Sal. Oppenheim</b>	5	3,25	3,50	3,00
<b>HVB PWM</b>	6	3,33	4,00	2,66
<b>Dresdner Bank</b>	7	3,50	5,00 <sup>1</sup>	2,00
<b>Credit Suisse (D)</b>	8	3,71	4,75	2,66

Erläuterungen: Die Bewertungen „Risikoanalyse“ und „Kundenorientierung“ fließen zu je 50 % in die Bewertung der Anlagevorschläge ein; <sup>1</sup> keine Risikoanalyse geliefert



## Erfolgsfamilie: Index Linked Click Funds

CONTINUOUS CLICK FUND EURO II

ISIN LU0142749018

**+ 25,10 %\***

CONTINUOUS CLICK FUND US

ISIN LU0101428067

**+ 15,97 %\***

CONTINUOUS CLICK FUND JAPAN

ISIN LU0101428653

**+ 15,12 %\***

## Aktienrenditen mit Kapitalschutz

Sie profitieren von Aktiengewinnen und sichern sich monatlich mit jedem neuen Click den aktuellen Höchststand.

- Mindestens 90%ige Absicherung der historischen Höchstwerte
- Attraktive Alternative zu festverzinslichen Anlagen und Aktien-Investments



Nutzen Sie unsere Expertise zu Ihrem Vorteil.

TELEFON: 069 - 50 95 490

E-MAIL: FUNDS.GERMANY@INGIM.COM

INTERNET: WWW.ING-INVESTMENTS.DE

\* Die aufgeführten Fonds sind Teilfonds der ING Index Linked Fund Sicav. Wertentwicklung vom 01.11.2004 bis 30.10.2007, Berechnung nach BVI-Methode, d.h. ohne Berücksichtigung des Ausgabeaufschlags. Angaben zur bisherigen Wertentwicklung erlauben keine Prognose für die Zukunft. Allein verbindliche Grundlage für den Erwerb von ING Investmentfonds sind die jeweiligen Verkaufsprospekte mit Risikohinweisen und ausführlichen Informationen, die Sie kostenlos bei ING Asset Management B.V., Niederlassung Deutschland, Westhafenplatz 1, 60327 Frankfurt am Main, oder unter [www.ing-investments.de](http://www.ing-investments.de) erhalten.