

Vermögensverwaltung

Den Vermögensverwalter auf Herz und Nieren testen

Veränderungen – ob an den Börsen oder in den Familien der Kundschaft – bestimmen den Alltag in der Vermögensverwaltung. Wer erfolgreich Vermögen verwaltet, fühlt Märkten und Kunden laufend auf den Puls. Woran der Kunde erkennt, ob der Vermögensverwalter wirklich im Interesse des Kunden handelt, will der vorliegende Artikel aufzeigen.

Meret Wiedenkeller

Jeder Kunde ist einzigartig. Dass bei den Kunden der Anspruch an individuell auf ihre Bedürfnisse ausgerichtete Beratung und Vermögensverwaltung aufkommt, ist daher selbstverständlich. Doch nicht zu jedem Kunden passt der gleiche Vermögensverwaltungsstil.

Personengerecht verwalten

Viele Kunden waren oder sind an der Spitze von Unternehmen. Erfahrungsgemäss verfügen sie über viel Finanzwissen zu Produkten, Märkten und Trends. Sie suchen im Vermögensverwalter einen Sparring Partner, mit dem sie sämtliche finanziellen Angelegenheiten im Detail besprechen und gemeinsam Lösungen erarbeiten können. Natürlich gibt es auch Kunden, die das globale Anlageuniversum und ihre Produkte als komplex und unüberschaubar wahrnehmen. Diese Kunden setzen viel Vertrauen in den Vermögensverwalter und seine bisherigen Erfolge – ihre Verwaltungsvollmacht an den Vermögensverwalter kommt dabei oftmals einem Blankoscheck gleich.

Kunden, die über wenig Kenntnisse in Finanzangelegenheiten verfügen, sollten jedoch dringend darauf achten, dass ihr Vermögensverwalter in der Lage ist, Transaktionen verständlich zu erläutern, ohne auf zu technisches Know-how zurückgreifen zu müssen. Ausserdem dürfen sie erwarten, dass der Vermögensverwalter sie in regelmässigen Abständen über Märkte und Trends informiert und ihnen transparent aufzeigt, welche Investitionen sich am besten für sie eignen. Darüber hinaus dürfen sie jederzeit Rechenschaft über die vom Vermögensverwalter getätigten Transaktionen verlangen.

Sozialkompetenzen ein Muss

Unabhängig davon, ob Kunden wissend oder eher unerfahren in Finanzangelegenheiten sind, sollten sie darauf achten, dass ihr Vermögensverwalter über solide Marktkenntnisse verfügt. Das heisst, der Vermögensverwalter muss im Börsengeschäft versiert sein, er muss stets Zugriff zum neuesten Finanzwissen haben und sollte ein Gefühl für Finanzmärkte sowie für Trends in

Anlageklassen, Branchen, Ländern und einzelnen Unternehmen mitbringen. Wer daran interessiert ist, einen unabhängigen Vermögensverwalter zu beauftragen, sollte sichergehen, dass dieser mindestens zehn Jahre Berufserfahrung aus dem Finanzsektor mitbringt. Daneben sind ein hohes Mass an Sozialkompetenz wie auch ausgezeichnete Kommunikationsfähigkeiten ein Muss. Denn nur so kann der Vermögensverwalter mit dem Kunden «in seiner Sprache» kommunizieren und seine Bedürfnisse richtig interpretieren. Und nur so fühlt sich der Kunde ernst genommen.

Gleiche Wertvorstellungen

Idealerweise teilt der Vermögensverwalter dieselben Werte wie sein Kunde. Deshalb empfiehlt es sich, dass Kunden neugierig sind und so viel wie möglich über die persönlichen Werte und Herkunft ihres Beraters herausfinden. Nur so kann in Erfahrung gebracht werden, ob ihr Vermögensverwalter ein soziales Gewissen hat und Wert darauf legt, transparent und verantwortungsvoll zu arbeiten.

Checkliste



Auswahl des Vermögensverwalters

Wie lange ist er bereits in dieser Position im Unternehmen tätig?

Welche Erfahrung bringt er mit?

(Bei unabhängigen Vermögensverwaltungen sollte er mindestens zehn Jahre Erfahrung aus der Finanzbranche mitbringen)

Welche Referenzen kann er vorweisen?

Wirkt der Vermögensverwalter wie ein Berater oder eher wie ein Verkäufer?

Verfügt der Vermögensverwalter über fundierte Ausbildung und hervorragende Qualifikation sowie berufliche Erfahrungen?

Wie sehen seine Sozialkompetenzen aus (Empathievermögen, Kritikfähigkeit, Kontaktfreudigkeit, Kommunikationsfähigkeit, Motivation, Konfliktfähigkeit, Verantwortung, Vorbildfunktion usw.)?

Stimmen die Werte des Vermögensverwalters mit den eigenen Werten überein? Hat der Vermögensverwalter ein soziales Gewissen? Wirkt er integer?

Geht der Vermögensverwalter auf die Wünsche und Bedürfnisse ein und hört er aufmerksam zu?

Bei viel Finanzwissen des Kunden: Tritt der Vermögensverwalter als kompetenter Sparring Partner auf?

Bei relativ wenig Finanzwissen des Kunden: Ist der Vermögensverwalter in der Lage, Transaktionen zu erklären, ohne auf zu viel technisches Know-how zurückgreifen zu müssen? Ist es verständlich, wie der Vermögensverwalter das ihm anvertraute Vermögen strukturiert und investiert hat?

Ist der Vermögensverwalter ein Unternehmer-Typ: dynamisch, verantwortungsbewusst, selbstbewusst, offen und direkt?

Nimmt sich der Vermögensverwalter genügend Zeit für die Beratung?

Betreibt der Vermögensverwalter Risk Management?

Hat der Vermögensverwalter Zugriff auf quantitatives und qualitatives Researchmaterial?

Betreibt der Vermögensverwalter Active Advisory Services, d.h. kommt er in regelmässigen Abständen mit klar strukturierten Dokumentationen auf den Kunden zu? Macht er proaktive Anlagevorschläge? Findet mindestens vier Mal pro Jahr ein Treffen statt?

Die Praxis hat gezeigt, dass viele dieser Charaktereigenschaften in Vermögensverwaltern zu finden sind, die zugleich Unternehmer sind; beispielsweise Partner in externen Vermögensverwaltungen oder unabhängige Finanzintermediäre, die in Treuhandgesellschaften oder Anwaltskanzleien tätig sind. Unternehmerisch denkende Personen sind generell dynamische, proaktive Persönlichkeiten, die stets einen Schritt vorausdenken, für ihr Handeln einstehen und aus Fehlern und Krisen lernen. Unternehmer müssen ein gesundes Mass an Selbstvertrauen mitbringen, um im Wettbewerb zu bestehen. Deswegen ist es nicht erstaunlich, dass viele Unternehmer gerne Unternehmern die Verwaltung ihres Vermögens anvertrauen.

Mit Intuition und Empathie

Auch wenn manch einem männlichen Vermögensverwalter die Intuition suspekt ist, ist sie Teil des feinen Unterschieds, der den guten vom hervorragenden Berater abhebt. Jene Vermögensverwalter, die in der Beratung zusätzlich auf ihre Intuition vertrauen, können reinen Zahlen und Fakten einen Schritt voraus sein. Meist sind die Menschen, die den Mut haben, ihrer Intuition zu folgen, auch diejenigen, die bereits öfters positive Erfahrung damit gemacht haben. Dies wirkt sich direkt auf die Ausstrahlung des Vermögensverwalters sowie auf sein Selbstvertrauen und seine Fähigkeit, Empathie zu empfinden, aus. Intuition, gepaart mit profunden Know-how, ist der ideale

Nährboden, um mit dem Kunden eine vertrauensvolle, stabile und langfristige Beziehung aufzubauen.

Basis-Auswahlkriterien

Bildung, Berufserfahrung, Sozialkompetenz und unternehmerische Persönlichkeit sind Kerneigenschaften einer kompetenten Beraterpersönlichkeit. Es gibt jedoch gewisse Standardanforderungen an Vermögensverwalter, die bereits vor einem Treffen abgeklärt werden können. Empfehlenswert ist, darauf zu achten, dass der zukünftige Vermögensverwalter einer alteingesessenen Vermögensverwaltung angehört, die vorzugsweise in einer der grösseren Städte der

Schweiz wie Zürich, Genf, Bern, Lausanne oder Luzern ihren Sitz hat. An Ort ist es ratsam, sich für jenen Vermögensverwalter zu entscheiden, der am ehesten nach dem Anlagestil arbeitet, der den Risikoneigungen und Investitionswünschen des Kunden gerecht wird.

Ist die Auswahl für einen Vermögensverwalter getroffen, ist es durchaus erlaubt, den Vermögensverwalter mit einem Katalog an Fragen zu konfrontieren. Beispielsweise: Wie lange sind Sie in dieser Position tätig? Welche Erfahrung bringen Sie mit? Welche Referenzen können Sie vorweisen? Egal welche Fragen zum Zug kommen, der Kunde sollte bei der Entscheidungsfindung immer den gesunden Menschenverstand und die Intuition zu Wort kommen lassen.

Kontrolle muss sein

Viele Kunden von Vermögensverwaltern haben in der jetzigen Finanzkrise einen grossen Teil ihres Vermögens eingebüsst. Teils ist dies auf Missmanagement der Vermögensverwalter zurückzuführen. Insofern ist es wichtig, äusserst aufmerksam bei der Wahl des Vermögensverwalters zu sein. Im Erstgespräch mit dem Vermögensverwalter ist darauf zu achten, ob er ein Verkäufer oder Berater ist. Verkäufertypen sind meist auf schnellen Profit für sich selber aus. Beratertypen wählen eher einen langfristigen Fokus, denn sie sind bestrebt, eine Kundenbeziehung über Generationen hinweg aufzubauen.

Zudem ist es entscheidend, sich zu vergewissern, dass der Vermögensverwalter das Risk Management sehr ernst nimmt. Er muss das Kunden-Portefeuille laufend systematisch überwachen, um Risiken kontrollieren und die gewünschte Anlagestrategie anpassen zu können. Im Sinne von Active Advisory Services bedeutet das, dass der Vermögensverwalter regelmässig proaktiv mit den neuesten Ergebnissen, Zahlen und

Fakten auf den Kunden zugeht und parallel dazu mindestens vierteljährliche Treffen ansetzt.

Zeit nehmen für den Kunden

Manch ein Banker betreut bis zu 150 Kunden parallel. Das bedeutet, dass seine Kunden nur einen Bruchteil seiner Unterstützung und Aufmerksamkeit erfahren. Überdies ist fraglich, ob diese Beratungsphilosophie unabhängig von Interessen der Bank und des Bankers ist. Einer der Auslöser für die teils verheerende Vermögensperformance in dieser Krise war, dass viele Banker in Produkte investierten, die für sie und ihre Kunden zu komplex waren, so dass das Risiko nicht nachvollziehbar war. Jedoch versprochen diese Produkte überaus profitabel für die Banken zu sein, weshalb die Banker sich auf diese «blinden Aktionen» einliessen. Insbesondere bei Treuhandmandaten nahmen viele Banker bankinterne Produkte in Portefeuilles auf, ohne dass die Kundschaft effektiv im Bilde war, wie ihnen geschah.

Wer den Überblick und die Kontrolle über seine Investitionen haben will, braucht einen Vermögensverwalter, der sich die Zeit für einen regelmässigen Austausch nimmt. Nur so ist Transparenz gewährleistet und Fehlentscheidungen kann entgegengewirkt werden.

Research und Analysen

Basis jeder Vermögensverwaltung ist die richtige Zuweisung von Vermögen. Um dies optimal zu bewerkstelligen, braucht der Vermögensverwalter Zugang zu neuesten Basis-Researchdaten von Banken und unabhängigen Research-Institutionen sowie zu einem Computer-gesteuerten Timing-Prozess. Diese qualitativen sowie quantitativen Daten muss er fortlaufend und regelmässig analysieren und im Kontext richtig interpretieren. Nur so können Tendenzen

bei den Geldflüssen innerhalb der Sektoren sowie zwischen den einzelnen Sektoren erkannt werden. Wer von diesen Börsentrends profitieren will, muss in der Lage sein, Sektoren und Branchen richtig zu gewichten.

Abschliessend ist zu sagen: Wer die Verwaltung seines Vermögens langfristig aus der Hand geben will, prüfe genau, in wessen Obhut er es gibt. ■

Porträt



Meret Wiedenkeller hat an der Universität Zürich Wirtschaft studiert und ist heute Senior Partner bei der Vermögensverwaltung Helvetic Trust AG in Zürich. In ihren bislang 17 Jahren als Finanzexpertin hat sie diverse anspruchsvolle Positionen innegehabt. Unter anderem entwickelte sie als Mitglied des europäischen Führungsstabs der UBS ein Seminarkonzept für die oberste Führungsgarde, beriet im internationalen Kreditwesen in Zürich und New York internationale Konzerne in Finanzbelangen, analysierte Unternehmen auf ihre Kreditwürdigkeit und strukturierte deren Finanzierung. Sie war überdies als Investment Manager massgeblich beim Aufbau der UBS-Tochter Aventic Partners und später vier Jahre bei der Swiss Equity AG als Analystin von Schweizer KMU und Investment Advisor für institutionelle und private Kunden tätig.

Kontakt



Meret Wiedenkeller
Senior Partner
Helvetic Trust AG
Uraniastrasse 12, 8021 Zürich
Tel. 044 227 16 55
wiedenkeller@h-t-p.ch
www.helvetic-trust.ch

