

**Interview: „Vermögenserhalt vor Wachstum“**  
**Asset-Allocation: Strategie effizient umsetzen**



# Die beste Bank für Ihr Vermögen



Service  
Beratung  
Kompetenz





**Frank Pöpsel,**  
Chefredakteur

## Qualität entscheidet

Eine Verringerung ihres Vermögens musste in der Krise selbst die Gruppe hinnehmen, die wie keine andere auf Vermögenserhalt bedacht ist: Der elitäre Zirkel der Vermögensmilliardäre zählt jetzt in Deutschland nur noch 99 Mitglieder (Einzelpersonen und Familien), ein Jahr zuvor waren es noch 122. Die 100 größten Vermögen im Lande schrumpften im Durchschnitt um zwölf Prozent. Bei der Schickedanz-Familie, einseitig an KarstadtQuelle gebunden, lösten sich mehr als 90 Prozent des Vermögens in Luft auf.

Gerade das letzte Extrembeispiel unterstreicht, wie wichtig eine ausgewogene breite Streuung und ein ausgefeiltes Risikomanagement sind. Wenn ein wohlhabender Privatkunde eine neue Bank seines Vertrauens sucht, dann sollte das Institut alle Lehren aus der Krise gezogen haben. FOCUS-MONEY und n-tv haben Tester mit 750 000 Euro angegebenem Vermögen und hohem Beratungsbedarf zu 44 Banken in fünf deutschen Großstädten geschickt, um genau das zu überprüfen. Die Anlagevorschläge haben das Institut für Vermögensaufbau sowie die HESP Speidel Treuhand- und Steuerberatungsgesellschaft akribisch unter die Lupe genommen. Geprüft wird in diesem umfassenden Prozess unter anderem auch, wie das empfohlene Depot auf vier verschiedene Stressszenarien reagiert. Dass solche Phänomene unerwartet, häufiger und heftiger auftreten können als bislang erwartet, haben die vergangenen Jahre bewiesen.

Erfreulich für vermögende Privatkunden ist nicht nur, dass sich die Qualität der Anlagevorschläge insgesamt verbessert hat und der Hang zu prozyklischen Anlagevorschlägen geringer geworden ist. Insgesamt konnten 16 Banken und Sparkassen ausgezeichnet werden – und diese hohe Qualität finden betuchte Anleger in jeder der fünf Großstädte.

*Ihr Frank Pöpsel*

### Impressum

**Redaktion:** Michael Groos  
**Verlag:** Die Verlagsbeilage erscheint in der FOCUS Magazin Verlag GmbH.  
**Verantwortlich für den redaktionellen Inhalt:**  
 Frank Pöpsel  
 Nachdruck ist nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlags gestattet.  
**Druck:** Vogel Druck und Medienservice GmbH & Co. KG, Leibnizstraße 5, 97204 Höchberg  
 Stand: 10/2009

## INTERVIEW

# „Vermögenserhalt vor Wachstum“

Alexander Mettenheimer, Sprecher der Geschäftsleitung bei Merck Finck & Co, über die Auswirkungen der Finanzkrise und das veränderte Anlageverhalten



**FOCUS-MONEY:** Die weltweite Finanz- und Konjunkturkrise hat viel verändert. Auch in Ihrem Haus? Was haben Sie umorganisiert, wo wird gespart?

**Alexander Mettenheimer:** Im Gegenteil, wir haben investiert: Unser neues Investment Center stellt den Beratern nun eine deutlich erweiterte Expertise zur Verfügung. Diese entspricht genau den Leitlinien des Bankenverbands zur Stärkung des Anlegervertrauens: Bevor die privaten Banken Anlageinstrumente zum ersten Mal anbieten, bewerten sie in einem gesonderten Prozess, inwieweit diese für Privatkunden geeignet sind. Im Beratungsgespräch wird auch geprüft, ob ein Anlageinstrument für einen Kunden geeignet ist oder nicht.

**MONEY:** Macht es sich bei Ihnen bemerkbar, dass Kunden heute schneller bereit sind, die Bank zu wechseln, als früher?

**Mettenheimer:** Das macht sich in der Tat bemerkbar – und wir sind sehr froh darüber. Allein in der ersten Jahreshälfte etwa haben wir eine halbe Milliarde Euro an Mittelzuflüssen verzeichnet.

**MONEY:** Als Folge der Bankenkrise fragen Kunden mehr nach der Bonität. Wie können Sie hier Vertrauen schaffen?

**Mettenheimer:** Wir haben uns auf die Vermögensberatung und -verwaltung vermögender Privatkunden konzentriert. Es wundert mich, dass in letzter Zeit so viel von Vertrauen gesprochen wird – für mich hat das etwas vom Pfeifen im Walde. Bei uns ist da alles beim Alten geblieben. Den meisten Anlegern ist der Erhalt ihres Vermögens wichtiger als Wachstum, das spüren wir auch in der Beratung. Unsere Bilanz ist intakt.

**MONEY:** Viele Anleger befinden sich noch in einer Art „Schockstarre“. Spüren Sie als Folge der Krise Veränderungen im Verhalten und in den Ansprüchen Ihrer Kunden?

**Mettenheimer:** Intensive Gespräche über die für Anleger passende Risikostruktur sind an der Tagesordnung. Häufig führt dies zur Umschichtung des Vermögens.

**MONEY:** Wie lässt sich Ihrer Meinung nach in Zukunft „Falschberatung“ ausschließen?

**Mettenheimer:** Da keiner von uns die Zukunft kennt, kann sich unsere Beratung nur auf die Frage konzentrieren, ob ein Investment zur Risikoneigung des Kunden passt. Das Beratungsprotokoll ist bei uns gängige Praxis, ein Rücktrittsrecht ist allerdings Unsinn.



**MONEY:** Die Renditen risikoloser Anlageformen sind extrem unattraktiv. Was empfehlen Sie Ihren in erster Linie am Vermögenserhalt interessierten Kunden?

**Mettenheimer:** Der Vermögenserhalt steht bei unseren Kunden vor höherer Rendite, die stets ein erhöhtes Risiko bedeutet. Von „unattraktiv“ würde ich auch nicht sprechen, wenn nach dem Inflationsausgleich noch ein Vermögenswachstum entsteht. Dazu gibt es aber nicht eine Lösung nach dem Muster „One size fits all“. Zu unserem Modell gehört die Überzeugung, dass es für jeden Kunden nur genau eine richtige Anlagestrategie gibt.

**MONEY:** Erwarten Sie eine Rückkehr der Inflation auf jährliche Preissteigerungsraten von mehr als drei Prozent?

**Mettenheimer:** Inflation entsteht, wenn die Nachfrage die Produktionskapazität übersteigt. Davon sind wir weit entfernt. Die Liquidität der Zentralbanken und das Konjunkturprogramm haben bisher auch nicht zur Ausweitung der Geldmenge geführt. Ich sehe daher kurzfristig keine Inflationsgefahr.

**MONEY:** Raten Sie vermögenden Kunden zu mehr Immobilieninvestments?

**Mettenheimer:** Unser Know-how reicht grundsätzlich von der Fondslösung bis zur Direktanlage. Einen Anlageratschlag kann man sinnvollerweise aber nur im Gesamtkontext der individuellen Situation geben.

**MONEY:** Hängt es von der Höhe des Vermögens ab, welchen Service und welche Produkte – etwa eine individuelle Vermögensverwaltung – Ihre Kunden bekommen?

**Mettenheimer:** Eine Zweiklassengesellschaft in der Beratung wollen wir nicht. In Tausenden von Kundengesprächen hat sich ein Erfahrungsschatz gebildet, den wir gern teilen. Dies lohnt sich für Anleger meist bei liquiden Vermögen von mehr als 500 000 Euro.

**MONEY:** Wollen Sie Ihr Produkt- und Serviceangebot in Zukunft ausweiten?

**Mettenheimer:** Unsere objektive Auswahl der jeweils besten am Markt verfügbaren Produkte sowie unsere Experten in allen Fachbereichen sehen wir als umfassend an. Derzeit konzentrieren wir uns aber lieber auf die Frage, wie wir die vertrauensfördernden Maßnahmen umsetzen, die der Bankenverband anregt.

**Alexander Mettenheimer, persönlich haftender Gesellschafter und Sprecher der Geschäftsleitung bei Merck Finck & Co, Privatbankiers**

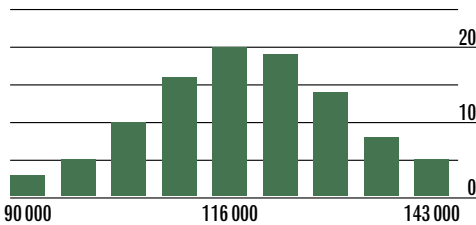
Bei den eingereichten Vorschlägen von **Merck Finck** lobt IVA-Vorstand **Andreas Beck** die „sehr gute Beschreibung des Anlageprozesses“ – und das antizyklische Vorgehen beim Kauf von Aktien. Als „sehr positiv“ empfindet er auch den mitgelieferten historischen Performance-Ausweis nach Kosten. Die historischen Renditen belegen das antizyklische Vorgehen aber nur bedingt. Die der Testperson vorgeschlagene Portfolio-Struktur ist mit Aktien, Anleihen und Immobilien gut. Jedoch erfolgt keine regionale Streuung, investiert wird ausschließlich in Europa. Die Umsetzung der vorgeschlagenen Strategie mit Direktanlagen, ETFs und Offenen Immobilienfonds hält Beck für „maximal effizient“.

## Wertentwicklung

Das Münchner Institut unterstellte bei seiner Prognoserechnung ein Startkapital von 100 000 Euro. Gemessen an der Wertentwicklung der einzelnen Empfehlungen in den vergangenen neun Jahren, errechnete es dann den möglichen Depotwert und seine Streuung in den nächsten drei Jahren. Mit 20-prozentiger Wahrscheinlichkeit ist ein Mehrwert von 16 Prozent möglich.

**Portfolio-Entwicklung in drei Jahren**  
Wahrscheinlichkeit für die Endsumme in Prozent

Anlagesumme zu Beginn: 100 000 Euro



Quelle: Institut für Vermögensaufbau

## Depotaufstellung

Die Tester prüften im Detail, welche Gewichtung der einzelnen Anlageformen der Bankberater empfahl. Ebenso im Visier der bankunabhängigen Tester: die konkreten Produkte, die die Testperson dann in ihr Musterdepot legen sollte. Sowohl das Kriterium „Portfolio-Struktur“ wie auch das Kriterium „Produktumsetzung“ hatten bei der Vergabe der Noten eine deutlich höhere Gewichtung als die anderen sechs Kriterien. Beim Vorschlag des Münchner Beraters von Merck Finck fällt die hohe Gewichtung der Direktinvestments auf.

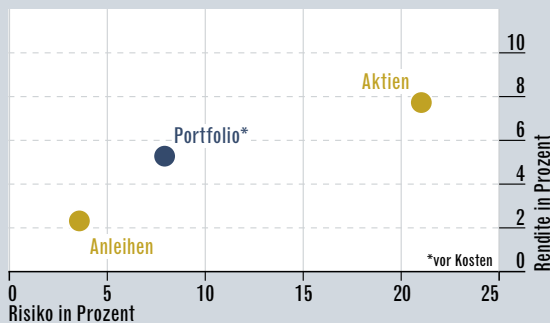
Portfolio-Struktur	Depotanteil in Prozent	Produktumsetzung	Depotanteil in Prozent
Liquidität/Geldmarkt	1,20	Kasse	1,20
Immobilien	8,70	Einzelanleihen	52,10
Anleihen	52,10	Einzelaktien	32,30
Aktien	38,00	Offene Investmentfonds	8,70
alternative Investments	0	Exchange Traded Funds	5,70
Geschlossene Beteiligungen	0	Zertifikate/Zertifikatefonds	0
physische Rohstoffe	0	Beteiligungen/physische Rohstoffe	0
Sonstiges	0	Sonstiges	0

Quelle: Institut für Vermögensaufbau

Quelle: Institut für Vermögensaufbau

## Risiko/Rendite

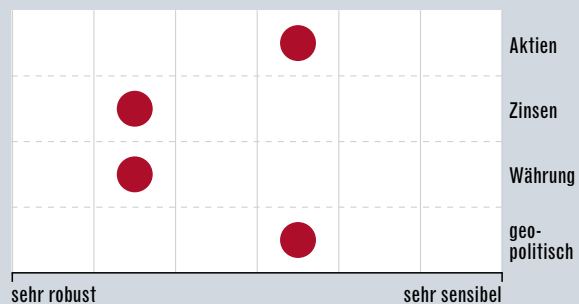
Anleger, die nur auf Anleihen setzen, gehen kaum Risiken ein. Kehrseite der Medaille: Sie verdienen auch wenig. Welches Chance-Risiko-Verhältnis der Anlagevorschlag vor Kosten bietet, zeigt der Portfolio-Punkt.



\*vor Kosten

## Stresstest

Das den Anlagevorschlag analysierende Institut prüfte, wie die empfohlenen Wertpapiere auf Krisen reagieren. Grundsätzlich gilt: Je geringer die Depotverluste im Crash, je robuster also das Depot, desto besser.



Quelle: Institut für Vermögensaufbau

## Ergebnis

Das Institut für Vermögensaufbau bewertete die acht Kriterien Ganzheitlichkeit, Kundenorientierung, Risikoaufklärung, Kosten, Transparenz, Portfolio-Struktur, Produktumsetzung und Steuern. Dafür gab es jeweils Schulnoten und eine gewichtete Gesamtnote:

