

METHODE

So lief der Private-Banking-Test

Das Institut für Vermögensaufbau (IVA) hat im November 2023 im Auftrag von €uro 15 Banken und Vermögensverwalter kontaktiert und um einen Anlagevorschlag gebeten. Die Musterkundin möchte 500000 Euro anlegen. So lief die Bewertung im Detail:

Bewertungsdimensionen und zugeordnete Merkmale

Alle Unterlagen wurden auf sechs Dimensionen bewertet.

Interaktion: Verläuft die Interaktion mit der Bank professionell und kundenorientiert?

Ganzheitlichkeit: In welchem Ausmaß bemüht sich die Bank, die individuelle Gesamtsituation des Kunden zu verstehen und mit dem Beratungsansatz der Bank in Einklang zu bringen?

Transparenz: Werden die Produktumsetzung, deren Kosten und die vertraglichen Rahmenbedingungen transparent dargestellt?

Kosten: Wie hoch sind die äußeren und inneren Kosten des Anlagevorschlags?

Risikoaufklärung: In welcher Differenzierung wird Risikoaufklärung betrieben?

Portfoliostruktur: Werden effiziente Investments getätigt, die zum Bedarfsprofil des Kunden passen, und dabei Risiken systematisch gestreut?

Die einzelnen Merkmale der untersuchten Unterlagen wurden diesen Bewertungsdimensionen zugeordnet. Diese **Zuordnungen** wurden dabei vorgenommen:

Interaktion

- Hat die Bank schriftliche oder telefonische Rückfragen zu offenen Punkten vor Versand der Unterlagen gestellt?
- Wurden die Unterlagen pünktlich eingereicht?
- Wurde ein vollständiger und verständlicher Anlagevorschlag eingereicht?

Ganzheitlichkeit

- Stellt die Bank sich selbst, ihre finanzielle

Situation und ihren Anlageprozess sowie den Kundenberater näher vor?

- Unterscheidet die Bank zwischen strategischen und taktischen Aspekten des Vorschlags?

- Wird die aktuelle Allokation erläutert und begründet?

- Stellt die Bank ihren Anlagevorschlag auf Ebene von Assetklassen konkret dar?

- Erläutert die Bank ihre eigene fachliche Positionierung zur makroökonomischen Lage und zu einzelnen Anlageklassen?

- Werden Risikoprofil und individuelle Wünsche des Anlegers berücksichtigt (Skepsis ggü. nachhaltigen Anlagen)?

Transparenz

- Wird dargestellt, mit welchen Produkten der Anlagevorschlag umgesetzt würde?

- Werden die Kosten schriftlich dokumentiert?

- Wird die erwartete Rendite auch nach Kosten ausgewiesen?

- Werden ein Musterreporting und ein Muster-Vermögensverwaltungsvertrag zur Verfügung gestellt?

- Werden zu den investierten Produkten nähere Informationen bereitgestellt?

Kosten

- Wie hoch sind die inneren Kosten des konkreten Anlagevorschlags?

- Wie teuer ist die Umsetzung des konkreten Anlagevorschlags auf Basis des pauschalen Kostenmodells?

Risikoaufklärung

- Werden einfache, klassische Risikomaße dargestellt?

- Werden historische Stresstests und prospektive Stresstests dargestellt?

- Werden anspruchsvolle Risikomaße dargestellt?

- Werden spezifische Risikomaße für Anleihen dargestellt?

Portfoliostruktur

- Werden Risiken systematisch gestreut?

- Passt das Portfoliorisiko zum Risikoprofil des Anlegers?

- Werden die jeweiligen Anlageklassen effizient umgesetzt?
- Werden unnötige Schachtelkonstruktionen vermieden?
- Erfolgt die Auswahl konsequent qualitätsorientiert, oder werden in einseitiger Form hauseigene Produkte bevorzugt?

Notengebung

Für jede Bewertungsdimension wurden Punkte vergeben, sofern die jeweiligen Merkmale vorhanden sind. Für Merkmale, bei denen der Grad der Ausdifferenzierung eine Rolle spielt, werden für unterschiedliche Grade der Ausdifferenzierung unterschiedlich viele Punkte vergeben. Minuspunkte werden nicht vergeben.

Um das intuitive Verständnis dieser Punktzahlen zu erleichtern, wird jede Punktzahl auf eine Skala von 1 bis 5 im Sinne der deutschen Schulnotenlogik (1 = „sehr gut“, 5 = „mangelhaft“) transformiert. Auf diese Weise ergibt sich für jede Bewertungsdimension eine Teilnote, die zeigt, wie gut (im Sinne einer Schulnote) der jeweilige Anbieter in dieser Bewertungsdimension abschneidet.

Die Gesamtnote eines Anbieters ergibt sich somit als gewichteter Durchschnitt über alle sechs Teilnoten. Wer eine Gesamtnote von „gut“ erreicht, erhält die Auszeichnung „Absolut empfehlenswerte Vermögensverwaltung“.

Gewogen Sechs Dimensionen entschieden über die Bewertung

Dimension	Gewichtung in %
Interaktion	10
Ganzheitlichkeit	15
Transparenz	15
Kosten	20
Risikoanalyse	10
Gesamteindruck Portfolio	30

Quelle: IVA

HRK LUNIS AG

IHR BANKENUNABHÄNGIGER VERMÖGENSVERWALTER

Erfolg ist messbar - selbstverständlich.

HRK LUNIS Frankfurt

HRK LUNIS AG
Friedrichstraße 31
60323 Frankfurt am Main

Telefon: +49 (0)69 667 73835-0
E-Mail: frankfurt@hrklunis.de

HRK LUNIS Hamburg

HRK LUNIS AG
Brodschragen 3 – 5
20457 Hamburg

Telefon: +49 (0)40 822 177 50-0
E-Mail: hamburg@hrklunis.de

HRK LUNIS Berlin

HRK LUNIS AG
Lassenstraße 23
14193 Berlin

Telefon: +49 (0)30 726 215 12-0
E-Mail: berlin@hrklunis.de

HRK LUNIS Hannover

HRK LUNIS AG
Ernst-August-Platz 10d
30159 Hannover

Telefon: +49 (0)511 936 897 0-0
E-Mail: hannover@hrklunis.de

HRK LUNIS Stuttgart

HRK LUNIS AG
Panoramastraße 17
70174 Stuttgart

Telefon: +49 (0)711 207 020 7-0
E-Mail: stuttgart@hrklunis.de

HRK LUNIS München

HRK LUNIS AG
Steinsdorfstraße 13
80538 München

Telefon: +49 (0)89 216 686-0
E-Mail: münchen@hrklunis.de

HRK LUNIS Ingolstadt

HRK LUNIS AG
Theodor-Heuss-Str. 53
85055 Ingolstadt

Telefon: +49 (0)89 216 686-0
E-Mail: ingolstadt@hrklunis.de

HRK LUNIS Schonungen

HRK LUNIS AG
Am Brauhaus 2
97543 Schonungen

Telefon: +49 (0)9727 907 926-0
E-Mail: schonungen@hrklunis.de



HRK LUNIS AG

Erfolgreiche Vermögensverwaltung erfrischend anders

HRK LUNIS

Mehrwert Investment Office

HRK LUNIS hat 2023 das verwaltete Vermögen um eine Milliarde auf 5,5 Milliarden Euro gesteigert. „Wir haben unter schwierigen Rahmenbedingungen sowohl bei den Erlösen als auch beim operativen Ergebnis unsere Erwartungen deutlich übertroffen“, sagt CEO Andreas Brandt. „Neben den positiven Märkten waren es vor allem viele Neukunden sowohl aus dem privaten als auch aus dem institutionellen Bereich, die zu dieser guten Entwicklung beitragen“, so Vorstandsmitglied Artur J. Montanhas. Von den Mitbewerbern grenzt sich die HRK LUNIS AG vor allem durch das hauseigene Investment Office mit ausgebildeten Analysten und Fondsmanagern ab.



CEO Andreas Brandt (l.), Vorstand Artur J. Montanhas: 2023 viele Neukunden gewonnen

Top-Adressen für Ihr Geld

Turbulente Zeiten, volatile Märkte – nie war eine chancenreiche **Vermögensverwaltung** mit umfassender Risikokontrolle wichtiger als heute. Wer im Test überzeugt VON FRANK MERTGEN

Die Welt ist in diesem Jahrzehnt in eine Ära der Multikrisen eingetreten. Das begann mit der Corona-Pandemie, erhielt mit dem russischen Überfall auf die Ukraine zusätzliche Dramatik und wird von der anhaltenden Klimakrise überlagert, deren Auswirkungen immer öfter schon heute spürbar werden. In einem solchen Umfeld erwarten Experten an den Kapitalmärkten größere Schwankungen. Die Volatilität soll nicht nur an den Aktienbörsen zunehmen, sondern zum Beispiel auch bei den Zinssätzen.

Wechselwillige Vermögende. In einer solchen Welt des raschen Wandels ändert sich praktisch alles. Zum Beispiel auch die Treue wohlhabender Privatkunden gegenüber Vermögensverwaltern und Banken. Nach der Pandemie ist die Bereitschaft, den Anbieter zu wechseln, auf 48 Prozent gestiegen. Das ergab der „EY Global Wealth Research Report 2023“ – und ist der höchste Stand seit dem Jahr 2010. „Das heißt, dass fast die Hälfte der Kunden eine ihrer Wealth-Management-Beziehungen in den nächsten drei Jahren verändern möchte“, erläutert Sebastian Schäfer, Leiter Wealth & Private Banking im Bereich Financial Services Consulting bei EY Deutschland. „Dabei geben die Kunden an, dass sie circa 33 Prozent ihres Portfoliowerts reallokieren möchten.“ Insbesondere die junge Generation der Millennials sei mit 76 Prozent sehr wechselbereit und stelle somit eine besonders attraktive Zielgruppe dar.

Für die Wealth Manager birgt diese hohe Wechselbereitschaft das Risiko, Kunden zu verlieren, und die Chance, neue zu gewinnen. Wer bietet vermögenden Privatkunden ein attraktives, um-



Exzellent Diese sieben Häuser erhalten die Auszeichnung „Absolut empfehlenswerte Vermögensverwaltung“

Ausgezeichnete Vermögensverwalter
Fürst Fugger Privatbank
Hauck Aufhäuser Lampe
HRK LUNIS
Hypovereinsbank
Merck Finck
Merkur Privatbank
VZ Vermögenszentrum

Alphabetische Sortierung; Quelle: Institut für Vermögensaufbau (IVA)

fassendes Leistungspaket? Das wollte Euro herausfinden und hat das Münchner Institut für Vermögensaufbau (IVA) bereits zum 14. Mal mit einem Private-Banking-Test beauftragt. Dabei haben sich Euro und das IVA für ein modifiziertes Format ohne Testfragen entschieden. Das IVA hat im November 2023 15 Banken und Vermögensverwalter angeschrieben und direkt um einen Anlagevorschlag gebeten.

Halbe Million anzulegen. Die Vorgabe: Die Musterkundin ist 52 Jahre alt, hat 500.000 Euro von ihren Eltern geerbt und möchte diese in einer Vermögensverwaltung anlegen. Sie hat genug liqui-

de Reserven, hinreichend gute Wertpapierkenntnisse in allen Anlageklassen, einen langen Zeithorizont und kommt auf ein ausgewogenes Risikoprofil. Nachhaltigen Anlagen steht die Kundin in spe wegen der Greenwashing-Diskussion skeptisch gegenüber. Die Banken und Vermögensverwalter sollten dem IVA die Unterlagen übermitteln, die sie einer solchen Kundin nach dem Zweitgespräch geben würden.

Erläuterung: Das Erstgespräch dient oft der Bedarfsanalyse und der Vorstellung der Vermögensverwaltungsdienstleistungen durch den Anbieter. Dem Zweitgespräch ist dann in der Regel die weitere Vertiefung der Analyse und die Präsentation von konkreten Anlagevorschlägen vorbehalten.

Die von den Vermögensverwaltern übermittelten Anlagevorschläge hat das Institut für Vermögensaufbau in einem umfassenden und bereits seit 14 Jahren bewährten Verfahren unter sechs Gesichtspunkten bewertet – von Interaktion und Ganzheitlichkeit über Kosten und Transparenz bis hin zur Risikoauflärung sowie Portfoliostruktur. Die Kosten mit 20 Prozent sowie der Gesamteindruck des Portfolios mit 30 Prozent wurden dabei am höchsten gewichtet (siehe Erläuterung der Testmethodik).

„Absolut empfehlenswert“. Ergebnis der aufwendigen Analyse: Sieben Häuser vermochten im diesjährigen Private-Banking-Test besonders zu überzeugen: Fürst Fugger Privatbank, Hauck Aufhäuser Lampe, HRK Lunis, Hypovereinsbank, Merck Finck, Merkur Privatbank sowie VZ Vermögenszentrum. Sie haben sich damit die Auszeichnung „Absolut empfehlenswerte Vermögensverwaltung“ verdient.

Reuss: Die KI wird große Veränderungen hervorbringen und das Leben und Arbeiten in der Zukunft erheblich verändern. In dem Zuge wird es Gewinner und Verlierer geben. Einerseits große Firmen, die es in Zukunft nicht mehr geben wird – und heute noch unbekannte Firmen, die in ein paar Jahren Weltkonzerne sein werden. Das Beängstigende daran ist die Geschwindigkeit dieser Entwicklung.

Während die Begeisterung für die KI gewachsen ist, ist bei einem anderen Megatrend Ernüchterung eingetreten: bei der Dekarbonisierung. Ist deren große Zeit schon wieder vorbei?

Reuss: Wir kommen nicht darum herum, uns um den Klimawandel intensiv zu kümmern. Das geht aber nur Hand in Hand mit durchdachten Konzepten. Wie meist bei solchen „Trends“ am Kapitalmarkt herrscht erst einmal große Euphorie, dann kommt die Ernüchterung, und danach folgt die Phase, wo die Realität einkehrt und attraktive Erträge damit erzielt werden. Bei dem letzten Abschnitt sind wir jetzt langsam angekommen.

Noch vor Kurzem schien der Aufstieg Chinas fast unaufhaltsam, nun setzen Demografie, Immobilienkrise und die immer schärfere Rivalität mit den USA dem Land zu. Zugleich gilt Indien als neuer aufstrebender Star. Was trauen Sie Indien künftig zu?

Reuss: Indien hat riesiges Potenzial, aber auch noch viele Themen, die mit zunehmender Größe immer dringlicher werden wie etwa Korruption und Umweltschutz. Langfristig ist Indien eine spannende Geschichte.

Nach den scharfen Leitzinserhöhungen der Fed und der Europäischen Zentralbank dürften 2024 und 2025 im Zeichen sinkender Zinsen stehen. Das dürfte auch eine Asset-Klasse beflügeln, die Anleger nicht immer auf dem Schirm haben: Private Equity. Wie ist Ihr Ausblick für diese Anlageklasse, und worauf ist hier zu achten?

Sebastian Brandt: In den vergangenen Jahren hat der Private-Equity-

Markt eine bemerkenswerte Veränderung erlebt, die durch das Absinken der Bewertungsniveaus von öffentlich gehandelten Unternehmen und die Auswirkungen steigender Zinsen geprägt war. Die Public Comps, also die Vergleichswerte von börsennotierten Unternehmen, sind von früheren Höchstständen von beispielsweise dem 70-Fachen der erwarteten Umsätze (forward sales) auf Werte von unter dem Zehnfachen der prognostizierten Erlöse während des Tiefpunkts gesunken. Diese Entwicklung hat zweifellos den Private-Equity-Markt beeinflusst. Für die kommenden Jahre erwarten wir nun ein gegenläufiges Szenario, das den Private-Equity-Markt beleben könnte. Die Prognose niedrigerer Zinsen dürfte dazu führen, dass Private-Equity-Investitionen attraktiver werden, da die Renditen aus öffentlich gehandelten Unternehmen zurückgehen könnten. Hier gilt es, Chancen zu nutzen und gleichzeitig Risiken zu mindern. Die Auswahl erfahrener Partner und eine gründliche Fund-Selektion sind dabei von entscheidender Bedeutung.

Das Institut für Vermögensaufbau hat für Euro Vermögensverwaltungen getestet und bei HRK unter anderem hervorgehoben, dass Sie auf Einzeltitel setzen, die man bei Wettbewerbern nicht finde. Können Sie Beispiele für Titel nennen, die Sie überzeugen?

Reuss: Wir bitten um Verständnis, dass wir bei der Nennung von Einzeltiteln aus regulatorischen Gründen eingeschränkt sind. Ein Titel, den wir aber gern nennen und den jeder nachvollziehen kann, ist Microsoft. Das Unternehmen hat sich unter dem Vorstand Satya Nadella zu einer Powermaschine gewandelt. Das Unternehmen ist mittlerweile neben seinem Stammgeschäft „Office-Software“ und „Betriebssysteme“ exzellent in den Zukunftsthemen Datenspeicherung (Cloud), künstliche Intelligenz, soziale Netzwerke und Gaming aufgestellt. Ein echter „Schau-fellieferant“ der IT-Zukunft!



Sebastian Brandt, Produktmanager PE: „Die Prognose niedrigerer Zinsen dürfte Private-Equity-Investitionen attraktiver machen.“



Michael Reuss, Mitglied des Vorstands: „Der Anleger muss mit Aktienquoten arbeiten, wenn er sein Vermögen nach Inflation erhalten will.“

„Streuen Sie Ihre Anlagen breit“

Die HRK-LUNIS-Experten **Michael Reuss** und **Sebastian Brandt** über KI, Anlegen in Zeiten geopolitischer Krisen – und Private Equity VON FRANK MERTGEN

Euro: Die Geopolitik hat einen immer stärkeren Einfluss auch auf die Geldanlage. Was raten Sie Anlegern?

Michael Reuss: Streuen Sie Ihre Anlagen breit und vergessen Sie das Gold nicht, dann werden Sie zwar nie die allerhöchste Rendite erzielen, aber langfristig am erfolgreichsten sein. **Die Inflation geht zwar zurück, aber die Geldentwertung könnte aufgrund von Deglobalisierung und Demografie künftig eher bei drei als bei zwei Prozent liegen. Was erwarten Sie?**

Reuss: Es ist tatsächlich so, dass aktuell viele Entwicklungen für eine strukturell höhere Inflation sprechen.

Inwieweit künstliche Intelligenz (KI) dagegen wirken wird, ist heute noch nicht abschließend beurteilbar. Für den Anleger bedeutet dies, dass er quasi gezwungen ist, mit Aktienquoten zu arbeiten, wenn er sein Vermögen nach Inflation erhalten will. Der vermeintlich risikolose Zins von Staatsanleihen reicht dafür nicht aus!

Eng mit der Inflation verknüpft: In den letzten Jahren ist die Bedeutung der Geldpolitik für die Finanzmärkte immer größer geworden. Wird das in den nächsten Jahren so bleiben?

Reuss: Wir leben in einer Welt, die unruhiger geworden ist und in der wieder

vermehrter Protektionismus herrscht. Wir befürchten, dass dies sogar noch schlimmer wird. In dem Umfeld bewegen sich auch die Notenbanken über ihr Mandat hinaus. Sie haben den Pfad der Tugend längst verlassen und werden unseres Erachtens dorthin auch nicht mehr zurückkehren.

Der Durchbruch durch KI hat die Aktienmärkte 2023 und auch in diesem Jahr beflügelt, zumindest durch einige große Tech-Konzerne. Hat die KI das Potenzial, Volkswirtschaften und Aktienmarkt bis zum Ende des Jahrzehnts anzutreiben – und darüber hinaus?

BILD: HRK LUNIS (2)

BILD: JULIAN MEZGER/BÖRSENMEDIEN

BILD: FUSE/GETTY IMAGES