



plus Expertenrat

Die Elite der Vermögensverwalter

im deutschsprachigen Raum

Handelsblatt
Elite Report Edition



In jeder Rubrik in alphabetischer Reihenfolge

Die Pyramide der Ausgezeichneten 2012

Die Elite der Vermögensverwalter im deutschsprachigen Raum von A-Z

Besonders in angstbeladenen Zeiten sehnt sich der Vermögende nach Geborgenheit, Zuverlässigkeit, reinen Wein – also Transparenz – und Vermögenserhalt. Kurzum, der empfehlenswerte Vermögensverwalter braucht Charakter, der die soziale Kompetenz mit berücksichtigt, denn der Kunde will verstanden und vor allem geschützt sein.

Von insgesamt 348 Adressen zu Beginn der Auswertung waren nach einer ersten Recherche 212 Adressen sofort gestrichen worden. 136 wurden einer intensiven Prüfung unterzogen. Die Anzahl der Prüfkriterien, die unserer Studie zugrunde liegen, wurde auf 43 erhöht, um die Bewertung der Lesbarkeit der Auszüge und Ergebnisaufstellungen erweitert. Nach Addition aller Einzelbewertungen kamen nur 49 Vermögensverwalter in den Rang der Elite. Also 49, etwas mehr als ein Drittel von den 136 Adressen, die in die engere Wahl gekommen waren, zeigten die Qualität, die als empfehlenswert zu bewerten ist. Um die Auszeichnung »satis bene« (silberne Pyramide) zu erhalten, mussten die Empfehlenswerten mindestens 350

bis 409 Punkte erreichen. Insgesamt konnten maximal 550 Punkte vergeben werden. Für den Rang »cum laude«, mit Lob, musste der Vermögensverwalter mit 410 bis 439 Punkten aufwarten. Mit Prädikat »magna cum laude«, mit großem Lob, wurden die Häuser bedacht, die 440 bis 469 Punkte erreicht hatten und »summa cum laude«, mit höchstem Lob ausgezeichnet wurden die Vermögensverwalter, die 470 oder mehr Punkte erzielten. Mit »summa cum laude« können sich fortan 18 deutsche, 5 Schweizer, 4 österreichische und 3 liechtensteinische Vermögensverwalter schmücken. Das mittlere Feld in der goldenen Pyramide, »magna cum laude« erhielten 7 deutsche und 4 Schweizer Vermögensverwalter. Während »cum laude«, 1 deutsches, 2 Schweizer und 1 österreichisches Haus erreichten. Mit »satis bene« wurden 2 deutsche, 1 Schweizer und 1 österreichisches Haus bewertet. Von den 49 ausgezeichneten Vermögensverwaltern der Elite 2012 gelten 10 als bankenunabhängig. Außerdem konnten wir an ein ebenfalls unabhängiges Haus den Sonderpreis 2012 vergeben und empfehlen damit insgesamt 50 Adressen.

Die Unbelastete auf Erfolgskurs

Das Bankhaus Herzogpark

Wir sprachen mit den Vorstandsmitgliedern der 2009 gegründeten Privatbank Bankhaus Herzogpark, Bruno Otter, Dr. Reiner Krieglmeier und Thomas Fleischmann. Die junge Bank wurde als Vollbank in den Bankensicherungsfonds aufgenommen und von der BaFin zugelassen. Der Vorstand und drei Privatpersonen haften als Gesellschafter mit ihren privaten Einlagen. Bereits seit Gründung schreibt man schwarze Zahlen. Unseren Testern ist die neue Bank längst positiv aufgefallen. Grund genug mal nachzufragen.

Elite Report: *Meine Herren, warum haben Sie ausgerechnet in der Finanzkrise eine neue Bank gegründet?*

Reiner Krieglmeier: Blicke in die Bilanzen anderer Banken brachten uns dazu, nach einer besseren Lösung für unsere Kunden zu suchen. Wir wollten uns mit den Märkten beschäftigen aber nicht mit den Bankrisiken. Mit einer eigenen Bank wollen wir es besser machen.

Elite Report: *Welches Geschäftsmodell verfolgen Sie?*

Thomas Fleischmann: Unser Ziel ist es, wieder der Vertraute des Kunden zu werden. Langfristigkeit in der Betreuung, Nachhaltigkeit und Fairness sind uns als echte Unternehmerbank wichtig.

Elite Report: *Was ist denn wirklich neu an Ihrer Bank?*

Reiner Krieglmeier: Die Rendite für den Kunden beginnt bereits bei der internen Kostenstruktur. Und dazu eine kurze einfache Bilanz und keine versteckten Risiken mehr. Die transparente Abwicklung sichert uns Vorteile gegenüber der Konkurrenz.

Elite Report: *Ist das wirklich neu oder nur neu verpackt?*

Bruno Otter: Neu ist die Konsequenz, mit der wir die Arbeitsabläufe kostenmäßig optimiert haben. Das Outsourcing der EDV, Revision usw. bringen Rationalisierungsgewinne. Neu ist auch unsere kurze transparente Bilanzierung. Außerdem haben wir keine Hierarchie-Ebenen mehr und keinen schwerfälligen Apparat. Und das begeistert unsere Kunden sehr.

Elite Report: *Kann man von einem Mehrwert für die Kunden reden?*

Thomas Fleischmann: Renditen und Kapitalmärkte können auch wir nicht garantieren. Aber wir können die Kosten besser und intelligenter steuern. Was gespart wird, kommt nämlich der Rendite zugute. Und wir gefährden unsere Bank nicht, da wir ganz bewusst um jedes Risiko einen weiten Bogen schlagen. Eigenhandel oder Produktverkauf entfällt in toto. Alle unsere Berater sind vom Vertriebsdruck befreit. Sie können so ihrem Auftrag besser nachkommen und vor allem mitdenken.

Elite Report: *Welche Zielgruppen profitieren von diesem Mehrwert?*

Reiner Krieglmeier: Unternehmer und konservative Anleger, da bei den derzeit geringen Renditen jeder Cent an Kostenersparnis eine nachhaltige Renditesteigerung bringt. Für den spekulativen Anleger sind wir nicht die passende Adresse.

Elite Report: *Was trägt noch zu dem neuen Mehrwert Ihrer Bank bei?*

Thomas Fleischmann: Die kontinuierliche Kostenüberwachung sowie die laufende Verbesserung unserer Stärken. Wir wollen uns nicht verzetteln und die Kunden nicht als Versuchskaninchen missbrauchen. Ganz bewusst verzichten wir auf Klimbim und teure Veranstaltungen.

Elite Report: *Was kostet diese Sparsamkeitskultur dem Vermögenden?*

Reiner Krieglmeier: Ziel ist es für uns, das Risiko für den Kunden zu minimieren und die Kosten transparent zu halten. Daher haben wir eine »all-in-fee« oder ein Pauschalpreis-Modell. Übrigens, alle Kosten, wie Rückvergütungen und Emissionsgebühren werden dem Kunden zurückerstattet oder aus steuerlichen Gründen auf die »all-in-fee« angerechnet.

Elite Report: *Wie stabil ist Ihr Geschäftsmodell? Wie sind Sie und Ihre Kunden durch die letzten Turbulenzen an den Kapitalmärkten gekommen?*

Thomas Fleischmann: Seit zwei Jahren haben wir keinen Kunden verloren, obwohl wir bereits über 160 Kunden-Depots verwalten. Die Kunden respektieren uns als fairen Partner, der versucht, ihr Geld ohne Eigeninteressen nach besten Wissen und Gewissen zu betreuen. Dass wir Kursrückschläge wie in den letzten drei Monaten 2011 auch nicht schadlos überstehen, ist jedem Kunden bewusst. Wir stimmen mit ihm seine

Das Team des Bankhauses Herzogpark



Risikoneigung so ab, dass er sicher gehen kann, dass wir ihn mit seinem Profil richtig und neutral beraten. Auch verstehen die Kunden heute immer mehr, dass sie die teuren Events am Ende ja doch selber bezahlen und da kommt unser schlanker Ansatz sehr gut an.

Elite Report: Wo sehen Sie noch selber Defizite?

Reiner Krieglmeier: In der Optimierung der Arbeitsabläufe. Bei einer Bankgründung auf der grünen Wiese lernt man ständig dazu. Die Prozesse müssen laufend verbessert werden.

Elite Report: Wie setzt Ihnen die Diskussion um die Banken und die immer strengere Überwachung der Banken durch BaFin zu?


Bruno Otter: Wo Rauch ist, ist ja bekanntlich immer Feuer und in der Vergangenheit haben viele Banken Fehler in der Kundenbetreuung und der Qualität der Beratung gemacht. Vertriebsdruck aufgrund des Kostendrucks haben dem Berater keine faire Chance gelas-

sen, sich um das Wohl des Kunden zu kümmern. Da verstehen wir, dass ein strengeres Regelwerk eingeführt werden muss. Den jetzigen Zorn der Kunden verstehen wir. Wie unverantwortlich die Großen der Branche mit dem Gut »Vertrauen und Integrität« umgegangen sind, lässt auch uns nicht kalt, spielt uns aber jetzt sehr schön in die Hände.

Elite Report: Ist es ein Problem, ein Frischling in der Branche zu sein?

Thomas Fleischmann: Eigentlich nicht, wir sind ja alle erfahrene Vermögensverwalter mit größerem Radius. In den Kundenkreisen spricht man gut über uns und wird langsam auf uns aufmerksam. Und, da wir ja auch der Bankenaufsicht unterstehen, ist die Überwachung und Anforderung so streng, dass wir uns jeden Schritt zweimal überlegen. Schon allein weil wir auch mit unserem Geld persönlich haften ohne doppelten Boden und Konzerngarantie.

Elite Report: Vielen Dank für dieses Gespräch!

 **Bankhaus Herzogpark AG**
Pienzenauerstr. 27, D-81679 München
Tel.: +49 (0) 89 / 540 42 42 10
www.herzogpark.eu

Da staunt der wache Kunde – und die Neider der Branche schweigen betreten. Hier ist die Wiederentdeckung des positiven Geizes – die konsequente Sparsamkeit – gelungen. Konservativer geht es nicht. Fachlich und von der Verantwortungsseite her gesehen ist diese kleine Bank eine echt gelungene Innovation, die niemals den Kundennutzen und vor allem den Vermögensschutz vergisst. Ja, gesparte Kosten kommen der Performance zugute und überzeugen die auf Werterhalt ausgerichteten Kunden. Dass Erfolg sich einstellt, leuchtet ein. Weiter so!