Die Elite der Vermögensverwalter im deutschsprachigen Raum 2023

* 1. FRAGEBOGEN

**Adresse(n) mit Kontaktdetails/Niederlassungen:**  
*(Die Adressen werden so im Elite Report 2023 im November veröffentlicht)*

**Ansprechpartner im Vermögensmanagement:**

**Ansprechpartner für telefonische Rückfragen:**

***A. Vermögensverwaltung (VV) in Zahlen:***

|  | **2020** | **2021** | **30.06.2022** |
| --- | --- | --- | --- |
| Filialen m. VV-Experten in den Ländern  D / CH / A / FL / LUX |  |  |  |
| Vermögen under Management **(in €)**  Gesamtsumme   * davon in individuell gemanagten Kundendepots * davon verwaltetes Fondsvermögen |  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
| Zahl der verwalteten Publikumsfonds |  |  |  |
| Zahl der Privatkunden m. VV-Auftrag |  |  |  |
| Standardisierte VV ab in € |  |  |  |
| Individuelle VV ab in € |  |  |  |
| VV-Gebühren in % für ein 500.000 €-Depot |  |  |  |
| Gesamtzahl der Mitarbeiter in der VV   * davon Kundenbetreuer      * Research      * Portfolio-Manager |  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
| Zahl der Kunden je Berater |  |  |  |

***B. Service und Komfort***

1. Ist Besuch bei einem VV-Berater unangemeldet möglich?
2. Wie oft führen Sie Gespräche mit den Mandanten innerhalb eines Jahres?
3. Gibt es regelmäßige Berichterstattung für den Kunden, auch außerhalb der vierteljährigen Reportings?
4. Welche zusätzlichen Informationen erhält der Kunde über Ihr Haus?
5. Betreuung durch Einzelberater, Teams oder Portfoliomanager?
6. Erfolgt Besuch auch beim Kunden vor Ort?
7. Gibt es Gespräche zwischen Portfoliomanagement und Mandanten in Form von Webinaren/Onlineangeboten?

***C. Philosophie und Ausstattung Ihres Vermögensmanagements***

1. Darstellung Ihrer VV-Systematik?
2. Inhalt Ihrer Vermögensanalyse?
3. Ihre Dienstleistungspalette?
4. Eigenes oder Fremd-Research?
5. Welchen regionalen Investmentansatz verfolgen Sie? Europa, USA, Asien oder global und welche Expertise ist in Ihrem Hause dafür vorhanden?
6. Beschreiben Sie kurz und prägnant den Asset-Allokation- und Investmentprozess.
7. Beschreiben Sie den Risiko-Managementprozess: Arbeiten Sie mit Stopp Loss oder anderen Verlustbegrenzungen? (Top-down / Bottom-up)
8. Wie viele Einzelpositionen hat ein Kundendepot mit 500.000 und 1 Mio. Euro?
9. Einsatz hauseigener Fonds in der VV? Welche eigenen Investmentprodukte? (Wenn ja, Beschreibung der Gründe hierfür.)
10. Setzen Sie Anleihen ein, wenn ja nach welchen Kriterien?
11. Gibt es eine rein auf ETFs basierende VV?
12. Wie oft werden im Schnitt jährlich die Kundenportfolios umgeschichtet oder angepasst?

***D. Performance der vergangenen ein, zwei und fünf Jahre***

| Bis 30.6.2022 |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Ein Jahr (p.a.) |  |  |  |  |
| Zwei Jahre |  |  |  |  |
| Fünf Jahre |  |  |  |  |

1. Wie hoch war der max. Drawdown (Verlust) eines Monats innerhalb eines Jahres bei einem konservativen Kundendepot?

| Jahr | Angabe in % |
| --- | --- |
| 2019 |  |
| 2020 |  |
| 2021 |  |
| Stand per 30.06.2022 |  |

1. Geben Sie die Sharpe Ratio eines defensiven, eines ausgewogenen und eines offensiven Kundendepots an.

| Jahr | Angabe in %  defensiv ausgewogen offensiv | | |
| --- | --- | --- | --- |
| 2019 |  |  |  |
| 2019 |  |  |  |
| 2021 |  |  |  |
| Stand per 30.06.2022 |  |  |  |

***E. Weitere Spezialitäten Ihres Vermögensmanagements***

1. Ihre VV-Angebote für besondere Zielgruppen wie Frauen, Senioren und im Ausland lebende Vermögensinhaber?
2. Nachhaltigkeit schreibt der Gesetzgeber in diesem Jahr in der VV vor. Beschreiben Sie kurz Ihren Ansatz und ob Sie sich auf externes ESG-Research beziehen. Wie machen Sie generell die Nachhaltigkeit den Kunden plausibel?
3. Werden Ihre hauseigenen Fonds (nach Artikel 6, 8, 9 der ESG-Richtlinien) geändert?
4. Gibt es bei Ihnen neben der Finanzportfolioverwaltung auch die klassische Anlageberatung? Wenn ja, zu welchen Konditionen?
5. Ihre Angebote zu Unternehmens-/Vermögensnachfolge, Testamentsvollstreckung und Stiftungen? Welche Vorbereitungsarbeit leisten Sie zum Beispiel bei der Familienverfassung?
6. Bieten Sie Dienstleistungen für ein Family Office an?
7. Setzen Sie Robo-Advisor in der VV ein? Wenn ja, bitte Kurzbeschreibung.
8. Investieren Sie in Hedge-Fonds? Welche Produkte?
9. Gibt es Short-Positionen im Kundendepot zur Absicherung bzw. gibt es Marktsicherungsstrategien?
10. Verfolgen Sie Derivate-Strategien in der individuellen VV?
11. Gibt es bei Ihnen eine standardisierte VV und wie sieht die aus?
12. Beschäftigt sich Ihre VV mit Kryptowährungen? Wenn ja, wie setzten Sie das um?
13. Investieren Sie in Immobilien direkt oder indirekt in Fonds? Und welche Expertisen bringen Sie mit?

***F. Unabhängigkeit, Transparenz und Individualität***

1. Sind mit Ihrer Vermögensverwaltung Tochter- oder Schwesterunternehmen assoziiert, die Instrumente und Lösungen zuliefern? Wenn ja, welche?
2. Kehren Sie in der Anlageberatung Vergütungen von dritter Seite (z.B. Bestands- und Platzierungsprovisionen) teilweise oder vollständig an Ihre Kunden aus?
3. Lassen es Ihre Vermögensverwaltungsverträge zu, fremde Anlagerichtlinien durch den Kunden zu implementieren (eigene Risikoabgrenzung durch den Mandanten oder sein Family Office)?
4. Haben Sie ein eigenes Reporting oder Banken/Fremd-Reporting?
5. Bieten Sie wechselbereiten Kunden eine Fremd-Depot-Analyse an? Wenn ja, was kostet sie?
6. Wie definieren Sie die in Ihren VV-Verträgen verwendete Benchmark? Bitte nennen Sie die wesentlichen Kriterien und die Auswahl dieser.

***G. Gebühren und Konditionen für die VV***

1. Bitte schicken Sie uns ein Muster Ihres VV-Vertrages.
2. Erklären Sie Ihre Preise folgender VV-Modelle (all-in-fee)

* für VV von 500.000 €
* für VV ab 1 Mio. €

1. Gibt es eine performance-abhängige Vergütung? Wie wird diese genau berechnet? Wie hoch und wie oft für welchen Zeitraum wird diese in Rechnung gestellt?
2. Werden VV-Gebühren für hauseigene Fonds berechnet oder sind diese mit den Managementgebühren abgegolten?

***H. Depotauszug und Jahresschluss-Abrechnung***

Senden Sie uns bitte beispielhaft für ein Kundendepot mit durchschnittlichem Volumen ein anonymisiertes (Max Mustermann) Jahresendreporting und eine Ex-post-Abrechnung mit allen Details und erklärenden Informationen, wie sie üblicherweise auch Ihre Kunden zum Jahreswechsel erhalten.

Gibt es bereits in Ihrem Reporting Kennzeichen für Wertpapiere, die der Nachhaltigkeit nach den ESG Kriterien entsprechen?

***I. Ihr Themenvorschlag für den Elite Report 2022***

Dieses Thema sollte unbedingt im Elite Report behandelt werden:

***J. Senioren***

Haben Sie besondere Betreuungsangebote für vermögende Senioren?

***K. Verträge***

Inwieweit arbeiten Sie mit dem VuV zusammen? Verwenden Sie die Musterverträge des VuV oder eigene?

***L. VV-Berater***

1. Anzahl VV-Berater pro Niederlassung bzw. Teamgröße?
2. Wie viele VV-Berater planen Sie in den nächsten 12 Monaten einzustellen?
3. Wie hoch war die jährliche Fluktuationsrate Ihrer VV-Berater in % über die letzten 10 Jahre?
4. Bei Neueinstellungen konnte welcher Prozentsatz Altkunden mit überführt werden, ggf. in welcher Höhe des ursprünglich betreuten Vermögens („Transportable Assets“)?
5. Planen Sie im kommenden Jahr neue Niederlassungen bzw. Schließungen von bestehenden?

***M. Inflation***

1. Beschreiben Sie kurz die Auswirkungen der Inflation auf ihr Unternehmen.
2. Gab es Zu-/Abgänge der Assets under Management bedingt durch die Inflation?

***N. Soziale Verantwortung in der Übersicht:***

Wie gehen Sie in ihrem Unternehmen mit der sozialen Verantwortung um? Beschreiben Sie kurz und prägnant wie Sie sich und Ihren Mandanten gegenüber diesem wichtigen Thema in unserer Gesellschaft annähern.

Bitte füllen Sie den Fragebogen aus, und schicken Sie ihn per E-Mail bis zum 20. August 2022 an uns zurück: [redaktion@elitereport.de](mailto:redaktion@elitereport.de)   
Kontakt zur Elite Report Redaktion: +49(0)89/4703648