Die Elite der Vermögensverwalter im deutschsprachigen Raum, Ausgabe 2024

* 1. FRAGEBOGEN

**Adresse(n) mit Kontaktdetails/Niederlassungen:**  
*(Die Adressen werden so im Elite Report 2024 im November veröffentlicht)*

**Ansprechpartner im Vermögensmanagement:**

**Ansprechpartner für telefonische Rückfragen:**

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

|  | **2021** | **2022** | **30.06.2023** |
| --- | --- | --- | --- |
| Filialen m. VV-Experten in den Ländern  D / CH / A / FL / LUX |  |  |  |
| Vermögen under Management  (in EUR) 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   * Kundenbetreuer      * Research      * Portfolio-Manager |  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
| Zahl der Kunden je Berater |  |  |  |

1. **Service und Komfort**
2. Wie werden potenzielle Neukunden gewonnen und mit welchen Servicedienstleistungen wird dabei geworben?
3. Wie oft führen Sie Gespräche mit den Mandanten innerhalb eines Jahres?
4. Gibt es regelmäßige Berichterstattung für den Kunden, auch außerhalb des vierteljährigen Reporting?
5. Betreuung durch Einzelberater, Teams und/oder Portfoliomanager?
6. Erfolgt ein Besuch beim Kunden vor Ort?
7. Gibt es regelmäßig oder bei wunschgemäß Gespräche zwischen Portfoliomanagement und Mandanten in Form von Webinaren/Onlineangeboten?
8. Bieten Sie wechselbereiten Kunden eine Fremd-Depot-Analyse an? Wenn ja, was kostet sie?
9. **Investmentprozess und Philosophie**
10. Darstellung Ihrer VV-Systematik?
11. Ihre Dienstleistungspalette?
12. Inhalt Ihrer Vermögensanalyse?
13. Eigenes oder Fremd-Research?
14. Welchen regionalen Investmentansatz verfolgen Sie? (Top-down / Bottom-up) Europa, USA, Asien oder global und welche Expertise ist in Ihrem Hause dafür vorhanden?
15. Beschreiben Sie kurz und prägnant den Asset-Allokation- und Investmentprozess.
16. Beschreiben Sie den Risiko-Managementprozess: Arbeiten Sie mit Stopp Loss oder anderen Verlustbegrenzungen?
17. Beschreiben Sie Ihren Nachhaltigkeitsansatz in der Asset Allokation
18. Wie viele Einzelpositionen hat ein Kundendepot mit 500.000 und 1 Mio. Euro?
19. Einsatz hauseigener Fonds in der VV? Welche eigenen Investmentprodukte? (Wenn ja, Beschreibung der Gründe hierfür.)
20. Setzen Sie Anleihen ein, wenn ja nach welchen Kriterien?
21. Gibt es eine rein auf ETFs basierende VV?
22. Wie oft werden im Schnitt jährlich die Kundenportfolios umgeschichtet oder angepasst?
23. **Performanceangaben**
24. Angaben anhand beilzulegenden anonymisierten Jahresendreport (Angaben in Prozent):

| Zeitraum/Strategie | Konservativ (30/70) | Ausgewogen (50/50) | Chancenorientiert (70/30) |
| --- | --- | --- | --- |
| 01.01.2023 - 30.06.2023  (per Halbjahresbericht) |  |  |  |
| 2022 |  |  |  |
| 2021 |  |  |  |
| Durchschnitt der letzten fünf Jahre |  |  |  |

1. Wie hoch war der max. Drawdown (Verlust) eines Monats innerhalb eines Jahres bei einem konservativen, ausgewogenen und chancenorientierten Kundendepots (Angaben in Prozent)?

| Zeitraum/Strategie | Konservativ (30/70) | Ausgewogen (50/50) | Chancenorientiert (70/30) |
| --- | --- | --- | --- |
| 01.01.2023 - 30.06.2023 |  |  |  |
| 2022 |  |  |  |
| 2021 |  |  |  |
| 2020 |  |  |  |
| 2019 |  |  |  |
| 2018 |  |  |  |

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

| Zeitraum/Strategie | Konservativ (30/70) | Ausgewogen (50/50) | Chancenorientiert (70/30) |
| --- | --- | --- | --- |
| 2022 |  |  |  |
| 2021 |  |  |  |
| 2020 |  |  |  |
| 2019 |  |  |  |
| 2018 |  |  |  |

1. Gab es Zu-/Abgänge der Assets under Management bedingt durch die eine schlechte Performance in 2022 – in welcher Größenordnung?
2. **Spezialitäten Ihres Vermögensmanagements**
3. Ihre VV-Angebote für besondere Zielgruppen wie Frauen, Senioren und im Ausland lebende Vermögensinhaber?
4. Gibt es bei Ihnen neben der Finanzportfolioverwaltung auch die klassische Anlageberatung? Wenn ja, zu welchen Konditionen?
5. Ihre Angebote zu Unternehmens-/Vermögensnachfolge, Testamentsvoll-streckung und Stiftungen? Welche Vorbereitungsarbeit können Sie dazu leisten?
6. Bieten Sie Dienstleistungen für ein Family Office an? Wenn ja welche?
7. Setzen Sie Robo-Advisor in der VV ein? Wenn ja, bitte Kurzbeschreibung.
8. Investieren Sie in Hedge-Fonds? Welche Produkte?
9. Setzen Sie Short-ETFs im Kundendepot zur Absicherung ein 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 setzen Sie das um?
13. Investieren Sie in Immobilien direkt oder indirekt in Fonds? Und welche Expertisen bringen Sie mit?
14. Welche Expertisen können Sie für die vermögenden Mandantschaft im Bereich Kunst, Private Equity, Oldtimer aufweisen?
15. **Ausgelagerte, externe Dienstleistungen**

Sind mit Ihrer Vermögensverwaltung Tochter- oder Schwesterunternehmen assoziiert, die Instrumente und Lösungen zuliefern? Wenn ja, welche?

1. **Gebühren und Konditionen für die VV**
2. Bitte schicken Sie uns ein Muster Ihres VV-Vertrages.
3. Nennen Sie uns bitte Ihre Preise folgender VV-Modelle (all-in-fee)

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

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. Bitte fügen Sie exemplarisch jeweils einen Ex-Ante-Report bei, aus dem die Gesamtkosten für einen Anleger zu erkennen sind.
3. Werden VV-Gebühren für hauseigene Fonds berechnet oder sind diese mit den Managementgebühren abgegolten?
4. **Depotauszug und Jahresschluss-Abrechnung**
5. Senden Sie uns bitte beispielhaft für ein Kundendepot ein anonymisiertes (Max Mustermann) Jahresendreporting mit allen Details und erklärenden Informationen, wie sie Ihre Kunden zum Jahreswechsel erhalten.
6. Gibt es bereits in Ihrem Reporting Kennzeichen für Wertpapiere, die der Nachhaltigkeit nach den ESG-Kriterien entsprechen?
7. Haben Sie ein eigenes Reporting oder Banken/Fremd-Reporting?
8. **Verträge**
9. Inwieweit arbeiten Sie mit dem VuV zusammen? Verwenden Sie die Musterverträge des VuV oder eigene?
10. Lassen es Ihre Vermögensverwaltungsverträge zu, fremde Anlagerichtlinien durch den Kunden zu implementieren (eigene Risikoabgrenzung durch den Mandanten oder sein Family Office)?
11. Wie definieren Sie die in Ihren VV-Verträgen verwendete Benchmark? Bitte nennen Sie die wesentlichen Kriterien und die Auswahl dieser.
12. **Personal**
13. Wie viele VV-Berater planen Sie in den nächsten 12 Monaten einzustellen?
14. Wie hoch war die jährliche Fluktuationsrate Ihrer VV-Berater in % über die letzten 3 Jahre?
15. Bei Neueinstellungen konnte welcher Prozentsatz Altkunden mit überführt werden, ggf. in welcher Höhe des ursprünglich betreuten Vermögens („Transportable Assets“)?
16. Wie kompensieren Sie aktuell fehlendes Personal und wie schaffen Sie eine geeignete Nachfolgeregelung für die Kundenansprache?
17. Planen Sie im kommenden Jahr neue Niederlassungen bzw. Schließungen von bestehenden?
18. Wie stehen Sie zu M&A Aktivitäten in der VV-Branche?
19. Lassen es Ihre Vermögensverwaltungsverträge zu, fremde Anlagerichtlinien durch den Kunden zu implementieren (eigene Risikoabgrenzung durch den Mandanten oder sein Family Office)?
20. Wie definieren Sie die in Ihren VV-Verträgen verwendete Benchmark? Bitte nennen Sie die wesentlichen Kriterien und die Auswahl dieser.
21. **Soziale Verantwortung:**

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.

1. **Ihr Themenvorschlag für den Elite Report 2024**

Dieses Thema sollte unbedingt im Elite Report behandelt werden:

Bitte füllen Sie den Fragebogen aus, und schicken Sie ihn per E-Mail bis zum 21. August 2023 an uns zurück: [redaktion@elitereport.de](mailto:redaktion@elitereport.de)   
Kontakt zur Elite Report Redaktion: +49(0)89/4703648