Die Elite der Vermögensverwalter im deutschsprachigen Raum, Ausgabe 2026

* 1. FRAGEBOGEN

**Adresse(n) mit Kontaktdetails/Niederlassungen:**
*(Die Adressen werden so im Elite Report 2026 im November veröffentlicht)*

**Ansprechpartner im Vermögensmanagement:**

**Ansprechpartner für telefonische Rückfragen:**

1. **Vermögensverwaltung (VV) in Zahlen:**
* Gab es nennenswerte Zu-/Abgänge der Assets under Management innerhalb der letzten beiden Jahre? Wenn ja, kurze Erklärung.
* Gab es im vergangenen Jahr eine Personalfluktuation bzw. Umstrukturierungen?

|  | **2023** | **2024** | **30.06.2025** |
| --- | --- | --- | --- |
| Filialen m. VV-Experten in den LändernD / 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. Kurze Angaben zu ihrem Dienstleistungsangebot?
3. Wie werden potenzielle Neukunden gewonnen und mit welchen Servicedienstleistungen wird dabei geworben?
4. Wie oft führen Sie Gespräche mit den Mandanten innerhalb eines Jahres?
5. Betreuung durch Einzelberater, Teams und/oder Portfoliomanager?
6. Gibt es regelmäßig oder bei wunschgemäß Gespräche zwischen Portfoliomanagement und Mandanten in Form von Webinaren/Onlineangeboten?
7. Bieten Sie wechselbereiten Kunden eine Fremd-Depot-Analyse an? Wenn ja, was kostet sie?
8. Bieten Sie eine ganzheitliche Finanzplanung an?
9. Können Sie für ihre Kunden einen Gesamtvermögensreport erstellen, die weitere Vermögensgegenstände außerhalb ihrer Verantwortung (bspw. Beteiligungen, Versicherungen etc. berücksichtigen kann?
10. Ihre Angebote zu Unternehmens-/Vermögensnachfolge, Testamentsvollstreckung und Stiftungen? Welche Vorbereitungsarbeit können Sie dazu leisten?
11. Bieten Sie Dienstleistungen für ein Family Office an? Wenn welche?
12. Ihre VV-Angebote für besondere Zielgruppen wie Frauen, Senioren und im Ausland lebende Vermögensinhaber?
13. Können Depots und Identitätsprüfung online bzw. digital eröffnet werden? Kann sich der Vermögensinhaber per App „live“ über sein Depot informieren?
14. **Investmentprozess und Philosophie**
15. Beschreiben Sie kurz und prägnant ihren Asset-Allokation- und Investmentprozess.
16. Greifen Sie auf eigenes oder Fremd-Research zurück?
17. Welchen Investmentansatz verfolgen Sie? (Top-down / Bottom-up, Value) Europa, USA, Asien oder global und welche Expertise ist in Ihrem Hause dafür vorhanden?
18. Beschreiben Sie den Risiko-Managementprozess: Arbeiten Sie mit Stopp Loss oder anderen Verlustbegrenzungen?
19. Wie viele Einzelpositionen hat ein durchschnittliches Kundendepot mit 500.000 Euro und 1 Mio. Euro?
20. Setzen Sie hauseigene Fonds in der VV ein? Welche eigenen Investmentprodukte handelt es sich dabei? (Wenn ja, nennen Sie uns bitte die Beweggründe)
21. Setzen Sie ETFs in der Vermögensallokation ein und gibt es eine rein auf ETFs basierende VV?
22. Wie oft werden im Schnitt jährlich die Kundenportfolios umgeschichtet oder angepasst?
23. **Besonderheiten Ihres Vermögensmanagements**
24. Gibt es bei Ihnen neben der Finanzportfolioverwaltung auch die klassische Anlageberatung? Wenn ja, zu welchen Konditionen?
25. Setzen Sie Robo-Advisor in der VV ein? Wenn ja, bitte Kurzbeschreibung.
26. Investieren Sie in Hedge-Fonds?
27. Setzen Sie Short-ETFs im Kundendepot zur Absicherung ein bzw. gibt es Marktsicherungsstrategien?
28. Welche Rolle spielen Investments in Rüstungsunternehmen in ihrer Vermögensverwaltung?
29. Verfolgen Sie Derivate-Strategien in der individuellen VV?
30. Gibt es bei Ihnen eine standardisierte VV und wie sieht die aus?
31. Beschäftigt sich Ihre VV mit Kryptowährungen? Wenn ja, wie setzen Sie das um und welche Expertise verfügen Sie in ihrem Haus?
32. Kommen in der individuellen Vermögensverwaltung Investments in Edelmetalle bspw. Gold vor? In welcher prozentualen Bandbreite bewegen sich die Allokationen?
33. Investieren Sie in Immobilien direkt oder indirekt in Fonds? Und welche Expertisen bringen Sie mit?
34. Welche Rolle spielen in ihrem Haus ELTIFs, bzw. Direktbeteiligungen in Infrastrukturprojekten und werde diese bereits in der Allokation eingesetzt?
35. Verfügen Sie über Expertisen im Bereich Kunst, Private Equity, Oldtimer?
36. Allokieren Sie Alternative Investments, bspw. Cat-Bonds oder Microfinanzfonds? Wenn ja, was sind die Gründe hierfür?
37. **Performance- und Risikokennzahlen**

Angaben und Nachweis anhand **zwingend beilzulegenden anonymisierten Kunden-Reporting** (Angaben in Prozent):

| Zeitraum/Strategie |  Konservativ (30/70)  | Ausgewogen (50/50) | Chancenorientiert (70/30) |
| --- | --- | --- | --- |
| 01.01.2025 - 30.06.2025(per Halbjahresbericht) |  |  |  |
| 2024 |  |  |  |
| 2023 | \* | \* | \* |
|  |  |  |  |

 *(\*Angaben nicht notwendig, falls bereits letztes Jahr angegeben)*

Wie hoch war der max. Drawdown (Verlust) eines Monats innerhalb eines Jahres bei den drei Strategien an (Angaben in Prozent)?

| Zeitraum/Strategie |  Konservativ (30/70)  | Ausgewogen (50/50) | Chancenorientiert (70/30) |
| --- | --- | --- | --- |
| 01.01.2025 - 30.06.2025 |  |  |  |
| 2024 |  |  |  |
| 2023 |  |  |  |
| 2022 |  |  |  |
| 2021 |  |  |  |
| 2020 |  |  |  |

Geben Sie die Sharpe Ratio für das jeweilige Anlagejahr eines defensiven, eines ausgewogenen und eines chancenorientierten Kundendepots an:

| Zeitraum/Strategie |  Konservativ (30/70)  | Ausgewogen (50/50) | Chancenorientiert (70/30) |
| --- | --- | --- | --- |
| 2024 |  |  |  |
| 2023 |  |  |  |
| 2022 |  |  |  |
| 2022 |  |  |  |
| 2021 |  |  |  |

1. **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. Nennen Sie uns bitte die Kosten 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 für eine individuelle und eine standardisierte VV bei, aus dem die prognostizierten Gesamtkosten für einen Anleger zu erkennen sind.

1. Legen Sie bitte den letzten Ex-Post-Report (anonymisiert) für eine individuelle und eine standardisierte VV bei.
2. Werden VV-Gebühren für hauseigene Fonds herausgerechnet?
3. **Depotauszug und Jahresschluss-Abrechnung**
4. Senden Sie uns bitte beispielhaft für ein Kundendepot ein anonymisiertes (Max Mustermann) Jahresendreport.
5. Haben Sie ein eigenes Reporting oder Banken/Fremd-Reporting?
6. **Verträge**
7. Bitte schicken Sie uns ein Muster Ihres VV-Vertrages.
8. Inwieweit arbeiten Sie mit dem VuV zusammen? Verwenden Sie die Musterverträge des VuV oder eigene?
9. Wie bestimmen Sie die in Ihren VV-Verträgen verwendete Benchmark? Bitte nennen Sie die wesentlichen Auswahlkriterien und erklären die Verwendung von Performance- oder Preisindices.
10. **Personal**
11. Wie viele VV-Berater planen Sie in den nächsten 12 Monaten einzustellen?
12. Wie hoch war die jährliche Fluktuationsrate Ihrer VV-Berater in % über die letzten 3 Jahre?
13. Bei Neueinstellungen konnte welcher Prozentsatz Altkunden mit überführt werden, ggf. in welcher Höhe des ursprünglich betreuten Vermögens („Transportable Assets“)?
14. Neue Mitarbeiter zu erschwinglichen Gehältern zu finden ist sehr schwierig. Welche Lösungsansätze verfolgen Sie und wie schaffen Sie eine geeignete Nachfolgeregelung für die Kundenansprache?
15. Wie stellen Sie die zwingend erforderliche hohe Beratungsqualität der Mitarbeiter sicher? Gibt es regelmäßige Überprüfungen ggfs. Fortbildungsmaßnahmen?
16. **Strategieausrichtung**
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. Welche Rolle spielt bei Ihnen Social-Media im Marketing und in der Kommunikation?
20. Welchen Technologiefortschritt können Sie ihren Kunden im digitalen Zeitalter bieten und wie finden Sie die dafür erforderlichen Expertisen/Experten?
21. Sehen Sie in den immer mehr in Mode kommenden **aktiven** ETFs eine Konkurrenz zur individuellen Vermögensverwaltung?
22. Künstliche Intelligenz, Chat GPD, AI etc. ist in aller Munde – wie verändert diese Entwicklung künftig ihr Geschäftsmodell?
23. Beschäftigen sie sich mit privater und betrieblicher Altersvorsorge für ihre Kundschaft?
24. Forcieren Sie auch steuerstrategische Kompetenz für die ganzheitlich orientierten Kunden
25. **Ihr Themenvorschlag für den Elite Report**

Diese Themen sollten unbedingt im Elite Report behandelt werden:

* …
* …
* …

**Wichtiger Hinweis:**

**Fehlende Angaben und Unterlagen zu einzelnen Punkten können in der Bewertung nicht berücksichtigt werden!**

Bitte füllen Sie den Fragebogen aus, und schicken Sie ihn per E-Mail bis zum 21. August 2025 an uns zurück: redaktion@elitereport.de

Bitte beachten Sie auch unsere neue Büroadresse:
Elite Report Redaktion: +49(0)89/4703648, Schumannstr. 2 /III, D-81679 München