

INHALT

- 1** Eisige Winde
Von denen, die das Schicksal straffte
- 2** Der Preis des Geldes
Warum Deutschlands Zinsen sinken
- 4** Aufgefallen
Plus: Chart der Woche
- 5** Fonds: Einer muss gewinnen
Körbe mit Devisen
- 7** Fondsporträt: Berenberg Currency A.
Plus: Interview mit Tindaro Siragusano

8 Volatilitäts-Pick

Welches strukturierte Produkt birgt Chancen? Dericon-Experten analysieren

9 Zur Sache

Mitglieder des Verbands unabhängiger Vermögensverwalter melden sich zu Wort. Diesmal: Carolin Bormann

Der Nagel und der Kopf

Wilhelm Hankel traf im August 2008 den Nagel auf den Kopf: Der **Euro** gleicht einem Anzug, der **für Dicke und Dünne entworfen** wurde und jedem passen soll. Klappt nicht immer.



YOUTUBE-VIDEO:

„Währung oder deutscher Sozialstaat?“

Editorial

Alles für die Katz

Wenn Millionäre aussterben und die Kraft des Euro erlahmt, haben alle George Washington wieder lieb

Der Verlust von Geld oder viel Geld gehört in die Rubrik „Einzelschicksale“, mit der sich Investoren ungern beschäftigen. Selten aber war die Lage so ernst wie heute: Jahrelang hatten die Schönen und Reichen ihre Dollars liebevoll umsorgt, sie gehortet und jeden Abend glatt gebügelt. Jetzt kam heraus, dass die ganze Arbeit für die Katz gewesen ist.

Die Zahl der „**HIGH-NET-WORTH-INDIVIDUALS (HNWI)**“ sank in den vergangenen zwölf Monaten dramatisch. HNWIs sind Menschen, die mal eben eine Million Dollar aus der Schublade ziehen können oder – in diesem Fall – gekonnt hätten. Besonders übel erwischte es Portugiesen und Inder, Russen und Belgier. Fast ein Viertel weniger Millionäre zählt man in diesen Ländern (s. Tabelle rechts oben), und durch die einst gut gefüllten Clubs der Reichen in Lissabon oder Moskau pfeift ein eisiger Wind.

Millionär in Not. Den europäischen Millionären geht es noch schlechter als ihren Verwandten in anderen Teilen der Welt. Schließlich wird der Euro zunehmend weniger wert. Mit solchen Scheinen und Münzen lässt sich derzeit kaum noch Eindruck schinden, und als Wertaufbewahrungsmittel kommt er langsam in Verruf.

Während sich der Schweizer Franken gegenüber dem Dollar noch behaupten konnte (s. Grafik rechts), musste die Gemeinschaftswährung in den vergangenen Wochen selbst das Pfund an sich vorbeiziehen lassen. Das Pfund! Wenn es je eines Misstrauensvotums des Marktes gegen eine wichtige Währung bedurft hätte, jetzt ist es amtlich (s. Video links). Aber gemach: Beim nächsten Abwertungswettkampf wird der Yen vorneweg marschieren. ■

Rang	Land	Anzahl der Millionäre	Veränderung*
1.	Portugal	13 000	-24 %
1.	Indien	85 000	-24 %
2.	Russland	101 000	-23 %
2.	Hongkong	72 000	-23 %
2.	Belgien	46 000	-23 %
3.	Niederlande	100 000	-22 %
3.	Singapur	58 000	-22 %
4.	Großbritannien	439 000	-21 %
5.	Australien	146 000	-20 %

*über zwölf Monate

Im Zeichen des Dollar

Kurzfristig **verloren alle vier Währungen** gegen den Dollar. Massiv unter Druck: der Euro.

Entwicklung von Währungen in Prozent, auf US-Dollar-Basis

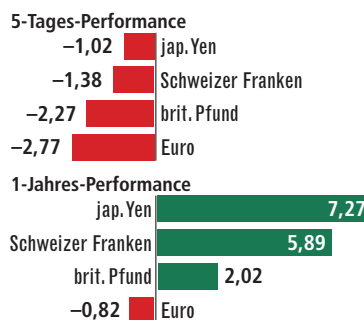


FOTO: ISTOCKPHOTO; QUELLE: THOMSON REUTERS DATASTREAM, WEALTH-BULLETTIN.COM

Die nächste Ausgabe erscheint am **12. April 2010.** Das **VERMÖGENS-VERWALTER-TEAM** wünscht allen Lesern ein frohes Osterfest!

Die Fakten

Family-Office-Managerin
Carolin Bormann

Gründung des Unternehmens: 2006

Internet-Seite:

WWW.HONESTAS-FINANZMANAGEMENT.DE



Die Optimierung des Vermögens

Mitglieder des Verbands unabhängiger Vermögensverwalter äußern sich an dieser Stelle. Diesmal: Carolin Bormann

Je umfangreicher das Vermögen, desto unterschiedlicher die Anlageformen, Renditen und Risiken. Für ein erfolgreiches Management des Gesamtvermögens ist ein unabhängiges Family-Office unabdingbar. Die Leistungen konnten bislang ausschließlich Großvermögende in Anspruch nehmen, doch für immer mehr vermögende Privatpersonen eröffnen sich Möglichkeiten zur Vermögensoptimierung durch Family-Offices.

Die Geschichte der Family-Offices

Als Pioniere der ersten europäischen Family-Offices gelten Privatbanken. Zum Management des eigenen Vermögens wurden diese im 16. Jahrhundert insbesondere von bedeutenden Handelsfamilien gegründet und als hauseigene Family-Office-Einheit eingesetzt. In der heutigen Zeit verfügen vermögende Privatpersonen jedoch über mehrere Bankverbindungen und bevorzugen daher unabhängige Institute, die neutral und diskret ihre Interessen vertreten.

Bisher wurden Family-Offices ausschließlich für Großvermögen ab 50 Millionen Euro tätig. Der

Mehrheit der vermögenden Privatpersonen blieben die Vorzüge daher bislang verwehrt. Diejenigen, die hochwertige Beratung und Betreuung bei der Vermögensanlage erwarteten, wurden von Privatbanken oder den Wealth-Management-Abteilungen der Großbanken betreut. Doch die Missstände der „unabhängigen“ Beratung durch die Kreditinstitute wurden mit der Finanzkrise deutlich. Des Weiteren stiegen die Beratungsanforderungen mit der wachsenden Anzahl an Finanzinstrumenten, und das Vermögen der Privatanleger wies eine zunehmende Diversifizierung auf.

Die gezielte Streuung von Kapitalanlagen führt zwar nach wissenschaftlichen Erkenntnissen zur Senkung des Gesamtrisikos, doch die breite Diversifikation erschwert die Koordination des Vermögens. Hinzu kommt, dass zunehmend auch vermögende Privatanleger ihr Kapital nicht nur über verschiedene Anlageklassen (Liquidität, Wertpapiere, Rohstoffe – insbesondere Gold, Immobilien oder unternehmerische Beteiligungen), sondern auch über unterschiedliche Banken und Vermögensverwalter streuen. Dabei kann der Gesamtüberblick verloren gehen, da die Zeit zur Identifizierung ►

und Überwachung der Rendite-, Risiko- und Kostenquellen fehlt.

Jeder Vermögensverwalter erstellt sein eigenes Reporting – mit eigener Ergebnismessung und unterschiedlicher Risikoermittlung. Zusätzlich fehlt die Kostentransparenz. Die Gebührenstruktur des Portfolios lässt im Vergleich oftmals zu wünschen übrig, und immer noch umfassen die Depots unterschiedliche Finanzinstrumente mit einem hohen Anteil interner Kosten, die dem Anleger nicht offengelegt werden.

Operation „Mängelbeseitigung“

Die Ausgestaltung der Depots weist zudem in der Regel deutliche Mängel auf: Anleger werden bei der Beauftragung eines Vermögensverwalters oftmals in eine Passform gepresst, die sich lediglich durch die Einstufung der Anlagementalität unterscheidet. Individuelle Belange werden nicht berücksichtigt, und es erfolgt keine Abstimmung mit den übrigen Vermögensgegenständen zur Vermeidung von Klumpenrisiken.

Ein Family-Office schafft Transparenz und Entscheidungsgrundlagen. Renditen, Risiken und Kosten werden einzeln mit identischen Parametern und Berechnungsmethoden ermittelt und bilden die Grundlage für das erfolgsorientierte Management des Gesamtvermögens.

Gemeinsam mit dem Mandanten wird eine strategische Planung entwickelt, die individuelle Liquiditäts-, Rendite-, Risikoansprüche berücksichtigt und an den persönlichen, rechtlichen und steuerlichen Belangen ausgerichtet wird. Die taktische Umsetzung umfasst die prozessorientierte und neutrale Auswahl von Konzepten und Investmentideen, die Neuaufnahme von Vertrags- und Konditionsverhandlungen und bei Bedarf die Selektion von Vermögensverwaltern im Rahmen eines strukturierten Auswahlprozesses, eines sogenannten Beauty Contest.

Das Anforderungsprofil der selektierten Vermögensverwalter ist dabei unterschiedlich: Entweder werden die Mandate „offen“ mit der gleichen Aufgabenstellung vergeben, um einen Wettbewerb zwischen den Managern zu entwickeln, oder „spezifisch“ mit unterschiedlichen Anlageschwerpunkten, damit jeder Vermögensverwalter seine besondere Stärke unter Beweis stellen kann. Ein Family-Office überwacht und koordiniert abschließend permanent die Vermögensentwicklung.

In einem regelmäßigen Rhythmus werden die Kapitalanlagen und die Vermögensverwalterleistungen analysiert und bewertet, Zielgrößen des Vermögens gesichert und der Einfluss der Kapitalmarktentwicklungen auf das Vermögen überprüft. Der auf den Erkenntnissen basierende Optimierungsprozess erfolgt fortlaufend und wird bei Bedarf den aktuellen eigenen oder exogenen Gegebenheiten angepasst. Die Informationskanalisierung für den Mandanten erfolgt in einem konsolidierten Vermögensbericht.

So schafft ein Family-Office nicht mehr nur für Großvermögende einen überdurchschnittlichen monetären sowie zeitlichen Mehrwert. ■

Segmente eines Family-Office

Die buchhalterische Aufbereitung der Geschäftsvorfälle bildet die **Grundlage des Vermögenscontrollings**. Ein umfassender Bericht für die Mandanten krönt die Pyramide.

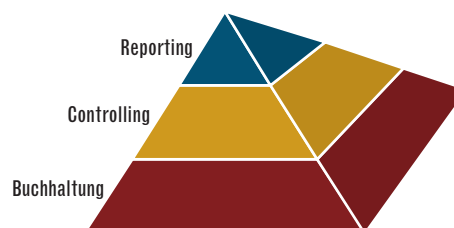


FOTO: ISTOCKPHOTO QUELLE: HONESTAS

„Armut ist keine Schande – Reichtum auch nicht“

Curt Götz, deutscher Schriftsteller (1888–1960)

