



DIE WELT

## Anleger wechseln zu unabhängigen Vermögensverwaltern

**New York – Unabhängige Vermögensverwalter profitieren von der Krise im Finanzsektor. Immer mehr vermögende Kunden in den USA kehren den Grossen der Branche den Rücken zu und wandern zu kleinen, unabhängigen Anbietern ab.**

In einer Umfrage von Prince & Associates gaben 90% der befragten Anleger an, sie wollten zumindest einen Teil ihres Geldes umschichten und 70% wollen ihrem Broker kündigen. Das ist ein Anstieg gegenüber der Juli-Umfrage, als 68% Kapital abziehen wollten und 38% mit ihrem derzeitigen Anlageberater unzufrieden waren. Befragt wurden 351 Kunden von großen Brokerhäusern, die mehr als eine Million Dollar Anlagekapital betreuen.

So rechnet John Krambeer, der 2003 seine eigene Vermögensberatung im kalifornischen El Segundo gründete, mit Zuflüssen von 200 Mio. Dollar, die gut betuchte Privatkunden bei den großen Brokerhäusern abziehen dürften. „Die vergangenen zwölf Monate waren, was den Zustrom von Anlagekapital angeht, mit die besten seit langem. Ich rechne damit, dass dieser Trend anhalten wird“, erklärte Krambeer, der zuvor bei Merrill Lynch gearbeitet hat. Seine Gesellschaft Camden Capital Management betreut ein Anlagevolumen von 400 Mio. Dollar.

„Der Vertrauensverlust hat dazu geführt, dass sich Kunden nach alternativen Lösungen umsehen. Wir gewinnen dadurch Geschäft“, sagt er.

Zwar dominieren die Investmentbanken immer noch die Anlageberatungsbranche. Im vergangenen Jahr verwalteten sie etwa das 5,3-Fache im Vergleich zu unabhängigen Vermögensberatern, berichtet Cerulli Associates. Diese Differenz dürfte sich jedoch verringern, wenn Händler weggehen, um sich selbständig zu machen und Investoren Geld von Banken abziehen, die von der Subprime-Hypothekenkrise schwer angeschlagen sind. So sind bei der Schweizer UBS im ersten Halbjahr 160 Broker abgewandert und Anleger haben 4,8 Mrd. Dollar abgezogen.

Ein Rekord - Geschäftsvolumen wickelten Charles Schwab und Fidelity Investments eigenen Angaben zufolge ab. Sie sind die zwei größten Gesellschaften, die für die unabhängigen Berater Depotbanken- und Brokerdienste zur Verfügung stellen. Bis Juli hatten sie für über 169 Berater 16,2 Mrd. Dollar an Kundengeldern übertragen.

„Die Leute machen jetzt größtenteils ihre Berater verantwortlich, die haben ihnen jahrelang einen schlechten oder zumindest gleichgültigen Service geboten“, erläutert Hannah Grobe, geschäftsführende Teilhaberin beim Analysehaus Prince & Associates. „Unabhängige Anbieter und Nischenanbieter haben dagegen einen echten Vorteil, denn ihre Berater werden nach ihrer eigenen Erfahrung bewertet und weniger nach den Aktivitäten der Gesellschaft, bei denen sie beschäftigt sind.“