



Wolfgang und Alexander Etterer sowie Hans-Kaspar v. Schönfels bei der Entwicklung maßgeschneiderter Ausschreibungsstrategien

# Vermögensausschreibung

Eine Dienstleistungsaufgabe

**Wer sich nicht zutraut, selbst einen guten Vermögensverwalter zu finden, lässt sein Vermögen als Dienstleistungsaufgabe ausschreiben.**

Freundliche Beratungsgespräche bringen oft nicht den nötigen Tiefgang, verdecken nicht selten das Wesentliche. Und wenn man dann voller Vertrauen und Begeisterung für den Berater das Mandat vergibt, hat man bereits einige grobe Fehler mit nachhaltig negativer Auswirkung gemacht. Der Elite Report hat über die Jahre große Erfahrungen mit Vermögensausschreibungen gemacht. Ausschreibungen kleinerer Anlagebeträge bis etwa einer Million Euro wurden dabei im Rahmen des »Leserservice« direkt über die Redaktion kostenlos initiiert und durchgeführt. Ausschreibungen größerer Anlagebeträge ab einer Million Euro wurden fachlich begleitet: Vermögen von sehr vermögenden Privatpersonen, Unternehmerfamilien, Stiftungen, Kommunen oder Verbänden.

## Die Vorgehensweise:

### 1. Auswahl wichtiger Vorüberlegungen, wie zum Beispiel:

- Wie soll die Verwaltung des Gesamtvermögens konzipiert sein (Anlageprodukt, Anlagedepots, Spezialfonds, Master-Spezialfonds, etc.)?
- Wie viele Vermögensverwalter sollen insgesamt eingesetzt werden?
- Einsatz von Spezialisten für das Management unterschiedlicher Anlageklassen oder Generalisten für das Gesamtvermögen?
- Sollen Erträge überwiegend ausschüttenden oder thesaurierenden Charakter aufweisen?

### 2. Definition von weiteren Rahmenbedingungen, wie beispielsweise:

Anlagebetrag, Anlagezweck, Anlage-

regionen, Anlagezeitraum, Ertragservartung, Renditeerwartung, Risikotragfähigkeit, Referenzwährung, Definition einer Anlagerichtlinie, Steuerliche Aspekte, Information über Bestandsanlagen (Depotübertragungen). Eine konkrete Nennung der gewünschten Anlageklassen, Anlageprodukte, Managementstile, etc. ist in dieser Anfragephase zu vermeiden. Je genauer dies definiert werden würde, desto größer ist die Gefahr, dass der Anbieter es dem Anfragersteller nur recht machen möchte. Sinn und Zweck einer Vermögensausschreibung ist es, dass die Anbieter gefordert werden, ihr individuelles Verständnis und Können unter Beweis zu stellen.

### 3. Erstellung professioneller Ausschreibungsunterlagen (individuelles Anforderungsprofil) und Versendung

### 4. Auswertung der Angebote

Nach etwa zwei bis drei Wochen erhält der Anleger die Angebotsunterlagen der jeweiligen Angebotsteilnehmer. Die eingegangenen Angebote werden dann systematisch ausgewertet. Im Ergebnis stehen die Teilnehmer für die 2. Runde fest.

### 5. Persönliche Gespräche mit interessanten Anbietern (2. Runde)

Ziel dieser Gespräche ist, sich leistungsfähige und interessante Angebote, die sich aus dem Vermögensausschreibungsverfahren ergeben haben, persönlich vom Anbieter erläutern zu lassen.

### 6. Entscheidung: Festlegung des Ausschreibungsgewinners

### 7. Vertragsverhandlungen/Vertragsgestaltung

Ziel der Vertragsverhandlung/Vertragsgestaltung ist, die anlegerspezifischen Anlagerichtlinien fest im Vertragswerk mit den Anbietern zu verankern. Entscheidend ist ein Vertragswerk aus Sicht des Anlegers und nicht aus Sicht der beauftragten Dienstleister.

### 8. Umsetzung (gegebenenfalls im Vorfeld Depotübertrag von Altbeständen)

#### So profitiert der Anleger von einer unabhängigen Vermögensausschreibung:

- Zunächst keine Bekanntgabe der Identität des Anlegers bei Unterstützung durch einen externen Berater.
- Intensive Auseinandersetzung mit der zukünftigen Gestaltung des Vermögens.
- Identifikation von Schwachstellen und Vorteilen durch Antworten der Anbieter auf die gleichen Fragestellungen.
- Die Auswertung der Angebote ermöglicht dem Anleger einen objektiven Überblick über die Qualität und Leistungsfähigkeit der jeweiligen Anlagekonzepte der Vermögensverwalter. Somit ist der Anleger in der Lage, besser begründete Entscheidungen zu treffen und ein Gespür zu entwickeln, welcher Anbieter oder welches Konzept die Vorstellungen am geeignetsten erfüllt.
- Know-how-Transfer durch Angebotsvergleiche und persönliche Gespräche.
- Kennenlernen unterschiedlicher Managementstile und -konzepte.
- Vorteile in der Verhandlung der Gesamtkostenstruktur durch Einblick bei Wettbewerbern.
- Integration individueller, akzeptierter Anlagerichtlinien in das Vertragswerk.
- Vertragswerk aus Sicht des Anlegers, nicht aus Sicht der Bank.
- Konfliktpotenzial aufgrund falscher Erwartungshaltung vermeiden.
- Gutes Gefühl bei der Vertragsunterschrift! □