

### ■ Die Ausgangssituation

Ein Vermögensinhaber ist auf der Suche nach einem professionellen Vermögensverwalter, der sich um seine Wertpapiere bzw. seine ungebundene Liquidität kümmern soll.

### ■ Die Problemstellung

Das Angebot an Vermögensverwaltern ist ausgesprochen heterogen. Neben den bekannten deutschen und internationalen Großbanken gibt es eine Vielzahl von kleineren, unabhängigen Unternehmen, die häufig auf bestimmte Nischen spezialisiert sind. Daher ist es kaum möglich, den geeigneten Verwalter auf den ersten Blick zu identifizieren. Wichtige Unterscheidungsmerkmale sind die Größe des Unternehmens, das Volumen des verwalteten Vermögens, die Markterfahrung, Bonität und Unabhängigkeit sowie die Gebührenmodelle. Ferner muss der Vermögensinhaber bei der Auswahl auf die jeweilige Risiko- und Anlagepolitik, die Spezialisierung auf bestimmte Anlageklassen oder Investmentvehikel sowie auf regionale Schwerpunkte achten. Wichtig sind außerdem die Qualifikation und Erfahrung der Mitarbeiter, die Anzahl und Durchschnittsgröße der betreuten Mandate sowie die technische Ausstattung.

### ■ Der PSP-Ansatz

Der Vermögensinhaber profitiert bei der Suche nach einem geeigneten Verwalter von unserer genauen Marktkenntnis und Erfahrung bei der Vermögensstrukturierung. Die Auswahl erfolgt durch ein mehrstufiges Verfahren, das häufig auch als „Beauty Contest“ bezeichnet wird. Die jeweilige Vorgehensweise hängt dabei von der Höhe und Struktur des Vermögens sowie den individuellen Vorstellungen des Inhabers ab. Vor diesem Hintergrund werden ein oder mehrere potentielle Verwalter ausgesucht. Erfahrungsgemäß ist die Durchführung eines Beauty Contest ab einem Vermögen von 3 Mio. Euro sinnvoll. Der PSP-Ansatz zielt auf ein objektives und zuverlässiges Verfahren zur Bestimmung des geeigneten Vermögensverwalters ab.

### ■ Die Auswahl

Der erste Schritt des Auswahlverfahrens besteht darin, eine strategische Aufstellung des Vermögens im weiteren Sinne zu formulieren, denn sie steckt den Anlagerahmen für den Vermögensverwalter ab. In diese sogenannte Assetallokation fließen das Ertragsziel des Vermögensinhabers, seine Risikobereitschaft sowie sonstige Restriktionen und Verpflichtungen ein. So kann der Inhaber beispielsweise das Ziel verfolgen, einen bestimmten Cash Flow zu erzielen oder sein Vermögen real zu erhalten.

Im nächsten Schritt werden die Vermögensverwalter ausgewählt, die grundsätzlich in der Lage sind die Wünsche des Mandanten in die Realität umzusetzen. Der Kandidatenkreis schrumpft durch diesen Filter auf etwa fünf Bewerber zusammen.

Diese erhalten nun das strategische Anforderungsprofil mit der Bitte um ein schriftliches Angebot, das auch die Gebührenstruktur mit den anfallenden Verwaltungs- und Transaktionskosten und Vergütungen Dritter enthalten muss. Auf Basis eines umfangreichen Kriterienkatalogs werden allgemeine Informationen zum Unternehmen und zu möglichen Interessenkonflikten, zur Qualifikation und Erfahrung der betreuenden Mitarbeiter sowie konkrete Vorschläge zur Umsetzung der Vermögensstrategie abgefragt.

Die Präsentationen werden von PSP analysiert und ausgewertet. Auf Basis der Ergebnisse wählen wir im vierten Schritt gemeinsam mit dem Vermögensinhaber die Anbieter aus, die zu einem persönlichen Vorstellungstermin eingeladen werden. Dies bietet allen Kandidaten die Möglichkeit, ihren maßgeschneiderten Anlagevorschlag persönlich zu präsentieren. Parallel dazu erhalten alle Kandidaten einen einheitlichen Fragenkatalog.

Nach einer eingehenden Analyse der Termine durch PSP wird das überzeugendste Angebot identifiziert. Neben objektiven Kriterien, die sich insbesondere aus dem Fragenkatalog ergeben, fließen in die Auswahl auch der persönliche Eindruck des Vermögensinhabers ein.

## ■ Die weitere Umsetzung

Nach der Entscheidung für einen oder mehrere Anbieter formuliert PSP in Abstimmung mit dem Vermögensinhaber und auf Basis der strategischen Assetallokation konkrete und verbindliche Anlagerichtlinien und prüft die Bestimmungen des Vermögensverwaltungsvertrages im Detail. Der Vermögensinhaber profitiert dabei von der weitreichenden Erfahrung der PSP-Experten im Hinblick auf marktgerechte Gebühren und die Gestaltung eventueller Haftungsthemen.



PETERS, SCHÖNBERGER & PARTNER GBR  
RECHTSANWÄLTE  
WIRTSCHAFTSPRÜFER  
STEUERBERATER

SCHACKSTRASSE 2  
80539 MÜNCHEN  
TEL.: +49 89 38172-0  
FAX: +49 89 38172-204  
psp@psp.eu  
www.psp.eu