

Zur Pflege des Stiftungsvermögens



EMPFEHLUNGEN

DIE BESTEN

**Unabhängigen
Vermögensverwalter
für Stiftungen**



EXCELLENCE-EMPFEHLUNG

VZ Vermögenszentrum GmbH

Das VZ Vermögenszentrum hat einen ausgeprägt finanzplanerischen und beratenden Ansatz, der vielen Stiftungen entgegenkommen dürfte.

DAS UNTERNEHMEN

Die VZ Vermögenszentrum GmbH gehört zur Schweizer VZ Holding, die in beiden Ländern knapp 1000 Mitarbeiter beschäftigt und mehr als 17 Milliarden Euro verwaltet. Seit 2000 ist man mit einer deutschen Tochter in München präsent, zwischenzeitlich gibt es auch Niederlassungen in Düsseldorf, Frankfurt/Main und Nürnberg. Wichtige Zielgruppe sind Anleger über 50, die ihr Einkommen sichern und ihr Vermögen erhalten wollen.

Dazu passt, dass VZ-Deutschland-Chef Tom Friess Co-Autor der Bücher „Finanzcoach für den Ruhestand“ und „Finanzcoach für Spitzenverdiener“ ist. Durch Fachvorträge, regelmäßige Seminare und seinen Schweizerischen Zungenschlag ist er vor allem im Raum München aus der Werbung bekannt. Da VZ keine eigenen Produkte anbietet, fällt ein wesentlicher Treiber für Interessenkonflikte weg.

I. DIE VERMÖGENSVERWALTUNG

Das VZ-Vermögenszentrum verfolgt einen stark finanzplanerischen Ansatz in der Vermögensverwaltung. Ein Schwerpunkt sind regelbasierte Anlage-Strategien, die sich der sogenannten technischen Analyse bedienen. Man ist dabei aber flexibel genug, um mehrere Strategie-Elemente zu kombinieren; und man führt auch fundamentale Analysen durch. Ein besonderes Augenmerk legt VZ auf das systematische Risikomanagement, um Verluste möglichst gering zu halten.

Über Anlageergebnisse ist kaum Zahlenmaterial bekannt. Das VZ hat, wie bereits erwähnt, keine eigenen Produkte, nimmt nicht an Wettbewerben teil, ist nicht bei firstfive gelistet und nicht bei wikifolio aktiv. Man darf wohl davon ausgehen, dass das VZ seine Ressourcen nicht auf übermäßiges Research lenkt, sondern eher Beratungsqualität optimiert, eine Ausrichtung, die kennzeichnend ist für den Typus des „Kümmerers“ unter den Vermögensverwaltungen.

II. DIE STIFTUNGSKOMPETENZ

VZ baute den Stiftungsbereich aus, als Kunden vermehrt ihre Nachlässe in Stiftungen einzubringen wünschten. Dabei wurde schnell klar, dass sich für diese Art der Vermögensverwaltung die Kompetenz der Ruhestandsfinanzierung hervorragend nutzen lässt. Man betreut aktuell rund ein Dutzend Stiftungen mit einem verwalteten Gesamtvermögen von 18 Millionen Euro. Zwar hat man keine Spezialisten mit Stiftungszertifikaten, dafür sechs zertifizierte Finanzplaner (CFP) und langjährige Erfahrung im Umgang mit Stiftungen, ist damit unseres Erachtens sehr gut qualifiziert.

Die Pauschalgebühren für die Verwaltung von Stiftungsvermögen liegen zwischen 1% p.a. (bis zu 250 T. Euro) und 0,5% p.a. (über 2,5 Mio. Euro).

VZ ist nicht Mitglied des Bundesverbandes deutscher Stiftungen und hat auch keine eigene Stiftung gegründet. Die Besetzung von Stiftungsgremien lehnt man ab, um Interessenkonflikte zu vermeiden. Dennoch engagiert sich auch VZ im Stiftungssektor: man arbeitet mit der Stiftung Bildung zusammen, unterstützte das erste Stiftungsforum 2018 und nimmt am Stiftungsbarometer der Zeitschrift „Die Stiftung“ teil.



Christian Lange ist Stiftungsberater und Mitglied der Geschäftsleitung

BEWERTUNG



DATEN UND FAKTEN:

NAME: VZ VERMÖGENSZENTRUM GMBH

Adresse:
 Maximiliansplatz 12, 80333 München
 Benrather Straße 12, 40213 Düsseldorf
 Taunusanlage 17, 60325 Frankfurt
 Königstraße 39, 90402 Nürnberg

Eigentümer: VZ Holding AG (CH)
 Gründung: 2000
 Größe: >500 Mio.
 Minimumanlage: 150.000,- €.
 Mitarbeiteranzahl in Deutschland (davon beratend): 6 (3)

ANSPRECHPARTNER FÜR STIFTUNGEN

Vorname: Martin
 Name: Schulz
 Tel.: 089 – 288 117-0
 Mail: martin.schulz@vzde.com
 (Leiter des Stiftungsgeschäftes)

So haben wir bewertet

RenditeWerk hat rund hundert der renommiertesten Vermögensverwaltungen angeschrieben und sie gebeten, Fragen zu ihrer Stiftungsexpertise auszufüllen. Die knapp über 60 Häuser, die uns geantwortet haben, haben wir näher untersucht und schließlich bewertet. Sie finden hier die Porträts der Vermögensverwaltungen, von denen wir glauben, dass sie Stiftungen die besten Dienste leisten können.

Genaugenommen haben wir die Bewertung zweigeteilt. Zuerst ging es uns um die Qualität der Kandidaten als Vermögensverwalter. Unsere Schwesterpublikation Private Banker führt seit Jahren ähnliche Untersuchungen mit dem Fokus auf unabhängige Vermögensverwaltungen durch, deswegen konnten wir uns auf einige Erfahrung stützen. Wir kennen die meisten der Kandidaten seit langem persönlich, haben viele ihrer Bilanzen gesehen und wissen um den Ruf in der Szene und in vielen Fällen auch um die Performance der Vergangenheit.

UNTERNEHMEN UND ENTSCHEIDER

Hier ging es darum, das Unternehmen Interessierten bekannt und einordenbar zu machen. Wir wollten etwas zum Werdegang, der Größe, dem Marktauftritt sowie den Entscheidern der Vermögensverwaltung darstellen. Manchmal (besser gesagt in vielen Fällen) imponierte uns die konsequente unternehmerische Strategie, die bilanzielle Solidität, die Seriosität, in anderen Fällen ist aber auch eine gewisse Orientierungslosigkeit zu spüren, die der Dienstleistungsqualität nicht gut tut. Bei den Machern kam es unseres Erachtens weniger darauf an, eine objektive Qualität zu beschreiben. Vielmehr wollten wir die Persönlichkeiten vorstellen, damit Leser beurteilen können, wie gut diese passen könnten.

ANLAGESTIL

Fragt man Verwaltungen nach ihrem Anlagestil, so antworten sei unisono mit einem Dreiklang aus Sicherheitsorientierung, Flexibilität und Marktnähe. Uns schien interessanter, herauszufinden, wie ihr Anlagestil geprägt wurde, welche grundsätzliche Marktsicht sie haben und in welchen Anlageklassen sie sich besonders sicher fühlen. Wir bevorzugten übrigens Verwaltungen, die nicht unbedingt eine spezielle Strategie und Methodik verfolgen, sondern sich eher als Generalisten sehen. Wir glauben, dass die Fokussierung auf etwa das Value-Investing oder die Vermögensklasse Wandelanleihen oder den Absolute Return Ansatz als Bausteine wichtig sein können. Wer aber Gesamtvermögensverantwortung hat, sollte mehr als ein Spezialist sein.

I. DIE VERMÖGENSVERWALTUNG

ERTRÄGE, KOSTEN, RISIKEN

Die Erfolge einer Vermögensverwaltung sind häufig schwer zu messen. Kosten, Renditen und Risiken müssen gegenseitig abgewogen und gewichtet werden. Aber das tut jede Stiftung anders und deswegen kann man in der Bewertung nicht alles „über einen Kamm scheren“. RenditeWerk kann und sollte nicht für alle unterschiedlichen Ansprüche ein Urteil

fällen. Aber selbst wenn wir es wollten: Es gibt nicht besonders viele Quellen. Das, was die Verwaltungen einem selber zu dem Thema sagen, ist bedeutungslos. Öffentliche Wettbewerbe haben häufig den Charakter eines Spiels, bei dem Gewinnen alles ist. In einigen Fällen, etwa bei firstfive, wird die reale Performance ins Verhältnis zu den realen Risiken gesetzt, allerdings unterzieht sich dieser Prüfung auch nur ein kleiner Teil des Marktes. Auch Zertifikate (insbesondere die wachsende Zahl von Wikifolios) lassen einen gewissen Rückschluss zu. Am günstigsten ist es, wenn die Verwalter eigene Fonds steuern und darin einen erheblichen Teil der Kundengelder verwalten. Das können flexible Mischfonds, aber auch eine Reihe von Aktien-, Renten und Immobilienfonds sein, die ja nach Vorlieben unterschiedlich bestückt werden. In diesen Fällen liegen Performance, Risiken, Kosten und Strategien offen. Wenn auch die Verwaltungen (in schlechten Jahren) gerne betonen, dass sie im individuellen Bereich aber „ganz anders“ anlegen und überhaupt jedes Depot anders aussehe, ist die Realität, ob mit oder ohne Fonds, deutlich standardisierter.

Übrigens messen wir der Vergangenheitsperformance relativ wenig Bedeutung zu. Nach allem, was wir wissen, sind etwa Kosten viel bessere Prädiktoren für künftige Erträge als vergangene Erträge.

REFERENZ / INTERESSENKONFLIKTE

Ein wichtiger Punkt zur Beurteilung einer Vermögensverwaltung und zur Abschätzung künftiger Zusammenarbeit ist die Art und Schwere der vorhandenen Interessenkonflikte. Interessenkonflikte treten immer dann auf, wenn der Berater (Verwalter) von bestimmten Empfehlungen und Ratschlägen mehr profitiert als von anderen. Wenn eigene Produkte vorhanden sind, ist das etwa der Fall. Aber zu einfach sollte man es sich auch nicht machen. Viele Verwalter verzichten zum Beispiel für den Teil des Vermögens, der in ihrem eigenen Fonds steckt, auf die Verwaltungsgebühren, um nicht zweifach zu kassieren. Stiftungen bekommen dann zwei Leistungen (Vermögensklassenverteilung des Verwalters und die Managementleistung des Fondsmangers) und zahlen dafür nur einfach.

II. STIFTUNGSKOMPETENZ

QUALIFIKATION

Unter diesem Stichpunkt interessierte uns, ob und wie viele spezifische Stiftungsqualifikationen im Haus vorhanden sind. Es gibt verschiedene Zertifikate und spezialisierte Ausbildungsgänge für Verwalter, etwa den zur Erlangung des CFEP-Zertifikates (Certified Foundation and Estate Planner) der Vereinigung der Finanzmarktanalysten (FPSB). Wir schätzten aber auch eine langjährige Erfahrung im Umgang mit Stiftungen in einzelnen Fällen als gleichwertig ein.

UMFANG DES STIFTUNGSGESCHÄFTES

Nicht alle Vermögensverwaltungen zählen Stiftungen zu ihren Kunden. Manche verwalten nicht nur, sie beraten auch, manchmal in Kooperation mit einer Kanzlei. Wieder andere haben eine eigene Stiftungsverwaltung, die sich um die Gründung und die tägliche Bürokratie kümmert.

Wir wollten auch wissen, wie viele Stiftungen momentan zum Kundenkreis zählen und wie hoch das verwaltete Stiftungsvermögen ist. Dabei waren die Zahlen sehr unterschied-

lich von null bis mehrere Dutzend Stiftungen und mehrere Milliarden Euros an verwalteten Stiftungsgeldern.

REFERENZ

Ein wichtiger Punkt in der Beurteilung der Stiftungstauglichkeit ist für uns die Nennung einer Referenz. Die meisten Verwaltungen lehnten eine Nennung mit Verweis auf Diskretionserfordernisse ab. Wir wissen aber aus vielen Gesprächen mit Stiftungen, dass die in solchen Fragen gerne helfen und mehr Austausch hätten, weil es dem gesamten Sektor zu Gute kommt. Wir wollten mit den Referenzen aber nicht nur den Mut – selbstverständlich in Absprache – eine Stiftungen zu nennen, mit der wir reden können, belohnen. Es ging und geht auch um das, was die Stiftungen uns sagen. Mit etwa 15 Verantwortlichen konnten wir reden. Die meisten äußerten sich lobend und stellten vor allem auf das Verhältnis und die Kommunikation, das Kümmern und auf „verständlich machen“ ab.

STIFTUNGSMANDAT

Hier wollten wir wissen, ob es für Stiftungen spezialisierte Mandate mit besonderer Ausrichtung und besonderen Konditionen gibt. Alle Verwaltungen betonten uns gegenüber die Individualität der Verwaltung, manche haben für Stiftungen aber generell Rabatte eingeführt, andere bieten sogenannte Stiftungsmandate an, die auf die besonderen Bedürfnisse dieser Kundschaft ausgerichtet sind.

ENGAGEMENT

Für uns (und viele Stiftungen) ist das Engagement ein wichtiger Punkt bei der Beurteilung der Kompetenz. Nicht, dass es uns darum ginge, jemanden mit einer Empfehlung für „gute Taten zu belohnen“. Wir wollen aber wissen, ob jemand das Denken von NGOs versteht, die Organisationsform Stiftung kennt und die Entscheidungsfindung in solchen Konstrukten nachvollziehen kann. Und es schadet sicher auch nicht, wenn eine Affinität zur Stiftungssache vorhanden ist.

FAZIT

Aus diesen Punkten ergab sich ein Gesamtbild, in dem einmal der und einmal ein anderer Aspekt obsiegte. Zu einem quantifizierbaren Bewertungsschema sahen wir uns nicht in der Lage. Manchmal überzeugte uns die Qualifikation im Stiftungsbereich, ohne dass eine einzige zertifizierte Zusatzqualifikation vorlag. Manchmal gaben langjährige persönliche Kenntnisse der Entscheider den Ausschlag. Uns ist bewusst, dass das nicht voll befriedigt, aber wir glauben, damit den Verwaltungen gerecht geworden zu sein und den Stiftungen am meisten helfen zu können. In dem Zusammenhang beachten Sie bitte, dass wir selbstverständlich keine Beurteilungen bezahlen oder monetär aufwiegen ließen. Aber die Empfohlenen können nach Fertigstellung ein Siegel erwerben und wir sollten erwähnen, dass mit einigen Häusern geschäftliche Beziehungen etwa im Zusammenhang mit der Schaltung von Anzeigen im Magazin RenditeWerk bestehen. Keine von denen ging über einen vierstelligen Betrag hinaus. Wir versichern im Übrigen, dass wir nur nach bestem Wissen und Gewissen geurteilt haben.