

# Guide 2013

# Vermögensverwalter

- Geld mehr, Geld bewahren
- Geldanlage in der Praxis
- 200 ausgewählte Vermögensverwalter





„Klaus Rotter ist die Nr. 1  
im Kapitalanlagerecht.“

(Wettbewerber, Juve 2013)

**SEIT MEHR ALS 15 JAHREN FÜR IHRE RECHTE ALS INVESTOR**

ROTTER RECHTSANWÄLTE Partnerschaft

Fachanwälte für Bank- und Kapitalmarktrecht

[www.rrlaw.de](http://www.rrlaw.de) · [mail@rrlaw.de](mailto:mail@rrlaw.de) · Tel. 089/6498450

Luise-Ullrich-Straße 2 · 82031 Grünwald

# Schöne neue Welt

---

von Roland Tichy

Ist das schon wieder fünf Jahre her? Man reibt sich erstaunt die Augen – die Pleite der Bank Lehman Brothers am 15. September 2008 hat damals die Welt an den Rand des Abgrunds gerückt. Der Zahlungsverkehr zwischen den Banken drohte zu stocken. Die Angst war berechtigt, dass am Morgen danach die Geldautomaten stumme Kästen bleiben könnten, unwillig, auch nur die Kontokarte einzulesen. Die Verletzlichkeit unserer modernen Welt, ihre gegenseitige Abhängigkeit und Vernetzung, aber auch die Verästelung bis in jeden Haushalt und jedes Portemonnaie wurde deutlich. Das Finanzsystem, bis dahin immer schon in Sonntagsreden als Nerven- und Signalsystem der Wirtschaft beschworen, offenbarte diese Funktion jedem Einzelnen: Wer noch geglaubt hatte, die Banken und das Finanzsystem hätten eine dienende Funktion, realisierte plötzlich eine neue Variante des alten Kampflieds der Arbeiterbewegung: „Alle Räder stehen still, wenn Dein starker Arm es will“. Das war die erste Lektion der Finanzkrise, die in der Pleite von Lehman nur ihren Höhepunkt, nicht ihre Ursache hat.

Und am Tag danach? Hektische Aktivitäten der Regierungen, Treffen der politischen Eliten der Welt, konzertierte und flotte Aktionen rund um den Globus, getragen auch von Staaten, die sonst gerne jahrelang um jeden nichtigen Halbsatz in gemeinsamen Communiqués feilschen brachten die Wende. Milliarden schwere Konjunkturpakete, Abwrackprämien, Straßenbauprogramme und Arbeitsmarktpolitik stützten die Realwirtschaft, um ein Übergreifen der Krise der Finanzindustrie auf Produktion, Beschäftigung und Konsum zu begrenzen. Das gelang nur zum Teil. Deutsch-

land war weniger von der Krise der Banken der westlichen Welt getroffen als mittelbar von der Reaktionskette, die die Krise ans andere Ende verlagert und umgemünzt hatte: Die Entwertung der Immobilienvermögen in den USA führte zum Nachfrageeinbruch der Konsumgroßmacht; in der Fabrik der Welt, die am Pearl-Fluss-Delta Chinas liegt, standen die Bänder still – und die Nachfrage nach Investitionsgütern und Fabrikausrüstungen aus Deutschland fiel schlagartig. Die Welt lernte eine zweite Lektion: Die Hoffnung, dass sich die Märkte der globalisierten Wirtschaft gegenseitig austarieren und Schwankungen ausgleichen, ist falsch. Krisen wandern um den Globus und verschärfen sich dabei, statt abzuflachen.

Und heute? Gefühlt liegt die Krise schon 15 Jahre zurück; nach einer kurzen und steilen Aufholjagd kostümierte sich die Finanzkrise in eine Staatsschuldenkrise und zur Euro-Krise um. Für Sparer und Anleger ist eine neue Zeitrechnung angebrochen.

- Vermeintliche Gewissheiten sind zerbrochen: Triple-A-Papiere verwandelten sich über Nacht in Schrottpapiere; Banken wurden zu Geldfallen, solide Immobilien annähernd wertlos und selbst die Einlagensicherung des Bankensystems ist spätestens seit dem Fall Zypern infrage gestellt.
- Die Zinsen sind niedrig, weil nur so die Staatsschulden refinanzierbar sind. Der Wert des Vermögens lässt sich mit Zinspapieren nicht erhalten. „Financial Repression“ heißt das Maßnahmenbündel, mit dem Regierungen

und Notenbanken mit Geldpolitik und Steuern Anleger zur Kasse bitten. Früher auskömmliche und sichere Anlageformen wandeln sich zu Wertvernichtungsmaschinen.

- Die Regulierung der Finanzmärkte, die seit der Dot-com-Blase zu einer in rasendem Tempo laufenden globalen Paragrafenerzeugungsmaschine wurde, zeigt ihr zweites Gesicht: Zwischen Angebot und Nachfrage schiebt sich eine oft undurchdringliche Bedenken- und Absicherungswand. Die Auswahl hat sich für Anleger tendenziell eher reduziert.
- Entspannung ist nicht in Sicht. Noch erwartet kaum jemand eine sofortige Inflation. Doch wenn das Vertrauen in die Geldwertstabilität schmilzt, ist die Lage für die Geldpolitik heikel: Die Bekämpfung der Inflation erfordert höhere Zinsen – höhere Zinsen machen die Staatsschulden zur erdrückenden Last. Wie werden sich die Zentralbanken entscheiden?

Wie immer, wenn die Lage unübersichtlich ist, scheiden sich die Geister. Viele stecken den Kopf in den Sand, ihr Wappentier ist der Vogel Strauß. Auch das eine oder andere Zehntelprozent Zins bei einer Direktbank ändert aber nichts daran, dass ihr Vermögen langsam zerrinnt und vielleicht durch sprunghafte Geldentwertung auch sehr kurzfristig gefährdet sein kann.

Andere flüchten in fragwürdige Anlageformen; in überbewertete Immobilien, deren Finanzierung ebenso wacklig ist wie ihre langfristige Werthaltigkeit. Immer neue Anlagemoden finden ihre Opfer; gerade erleben vermeintlich renditegarantierte Windparks und Solarfarmen den Ertragsknick und schlagen in der Wirklichkeit auf: Zeiten der Geldschwemme sind auch Zeiten der Blasenbildung.

Patentrezepte gibt es, aber sie setzen sich aus einer Vielzahl von Erfolgsfaktoren und abgestimmten Überlegungen zusammen: Die richtigen Partner und Berater sind zu finden, das eigene Risikoprofil muss analysiert und in die passende Anlagestruktur übersetzt werden. Der Anlagehorizont und die Investmentagenda, ein stringenter Anlageprozess und tatsächliche statt vermeintlicher Diversifikation sind weitere Elemente, die für eine nachhaltig erfolgreiche Vermögensverwaltung in eigener Sache und mit starken Partnern entscheidend sind.

Bei diesem schwierigen Weg will Ihnen die Redaktion der WirtschaftsWoche mit diesem Buch wie mit der wöchentlichen und täglichen Analyse zur Seite stehen und Ihnen beste Information liefern, Sie auf Holperstrecken, in Gefährdungsszenarien und bei notwendigen Richtungsänderungen oder Umleitungen auf dem Laufenden halten. Denn das Ziel ist klar: eine langfristige und nachhaltige Vermögensverwaltung.

## Interview mit Klaus Rotter

# Erst prüfen, dann binden

---

Von Hans-Peter Canibol

### **Herr Rotter, stellen wir uns eine vermögende Einzelperson oder Familie vor, die ihr Vermögen professionell betreuen lassen will. Nach welchen Kriterien sollte sie einen Vermögensverwalter aussuchen?**

Wir unterscheiden in unserer Kanzlei im Lebenszyklus der Vermögensverwaltung verschiedene Phasen: die Phase vor dem Abschluss des Vertrages, der Vertragsabschluss selbst, die Durchführung der Vermögensverwaltung und schließlich die Beendigung der Geschäftsbeziehung. Wichtig ist, von vorneherein einen Vermögensverwalter zu wählen, der in der ersten Phase, also vor dem Vertragsabschluss, sich wirklich darum bemüht, die persönlichen Verhältnisse und die Anlageziele des Kunden detailliert aufzuschlüsseln.

### **Ist das nicht eine Selbstverständlichkeit?**

Leider nein. Was wir an notleidenden Fällen auf dem Tisch haben, zeigt, dass die Praxis anders aussieht. Ein Vermögensverwalter muss sich hineinknien – in die persönliche Situation, die Vermögensverhältnisse, die Anlageziele des Kunden. Woher kommt das Geld, wie soll es angelegt werden? Welche Pläne gibt es für die nächsten fünf Jahre, die nächsten zwanzig Jahre? Will man sich vielleicht noch einmal ein Haus bauen? Gibt es ein Unternehmen? Soll das Vermögen der Altersvorsorge dienen, soll es vererbt werden? Auch muss hinterfragt werden, ob es noch Darlehensverbindlichkeiten gibt. Es kann ja je nach Situation besser sein, ein vorhandenes Darlehen abzulösen – gerade bei dem momentan sehr geringen Zins.

### **Woran kann man erkennen, ob der Vermögensverwalter sich wirklich in den Dienst des Kunden stellt?**

Das ist ein Stück weit persönliche Erfahrung, wie wenn Sie zum Zahnarzt gehen und in Ihrem tiefsten Inneren spüren, dass Sie sich gut aufgehoben fühlen. Man darf nicht das Gefühl haben, dass jemand schnell irgendetwas verkaufen will oder Sie zu irgendeiner Anlageform oder Einstufung drängt, sondern wahrhaftig Wert auf eine umfassende Bestandsaufnahme legt, bevor man in einen Vertrag einsteigt.

### **Man sollte also nicht zu früh einen Vertrag unterschreiben?**

Auf gar keinen Fall. Es gibt Fälle, in denen die Banken darauf drängen, möglichst schnell in einen Vertrag reinzukommen. Das passiert häufig dann, wenn der Kunde zu einem Institut geht, eine bestimmte Summe – sagen wir 500 000 Euro – anlegen will und sich selbst noch keine Gedanken gemacht hat, wie das Geld angelegt werden könnte. Für einen Vermögensverwalter ist das eine tolle Sache. Er stuft einen in eine bestimmte Risikoklasse ein, schlägt ein Standardmodul vor und präsentiert

auch gleich schon mal einen Vertrag dazu. Das wird relativ schnell unterschrieben, und das war's. Und das ist unzureichend. Wenn jemand in fünf Jahren aufhören will zu arbeiten, dann muss ich einen anderen Vertrag schließen, als wenn es sich um reines „Spielgeld“ handelt von jemandem, der schon drei Vermögensverwalter hat und jetzt auch mal zocken will, etwa mit Aktien. Jeder Mensch ist anders, jede Lebenssituation und jede Biografie ist anders. Diese Analyse muss sich in dem Vertrag abbilden.

### **Setzen wir einmal voraus, die Analyse wurde gewissenhaft vorgenommen. Worauf muss man im Vertrag achten?**

Da gibt es diverse Fallen. Ein typisches Beispiel: Ein Kunde ist bereit, gewisse Risiken einzugehen, und legt fest, dass 30 bis 40 Prozent auch in Aktien investiert werden können. Bei vielen Banken wird man dann generell als spekulativer, risikobereiter Kunde eingestuft. Das ist aber nicht korrekt. Vielmehr muss man darin die Anlagerichtlinien genau definieren, etwa genau festlegen, was der Vermögensverwalter kaufen darf und was nicht. Dort wird beispielsweise auch festgelegt, dass man den größten Teil seines Vermögens eben nicht riskant angelegt haben will. Man kann den Anteil in Aktien festschreiben. Wenn ich Anleihen in das Portfolio aufnehmen will, muss formuliert sein, was der Kunde unter Anleihen versteht. Für viele Banken gehören zu Anleihen auch Zertifikate. Und dann bucht der Vermögensverwalter einem irgendeiner hochspekulativen Zertifikate ein. Zwei Produkte braucht ein Privatkunde oder auch ein institutioneller Kunde nie: Zertifikate und geschlossene Fonds. Ich bin Vorstand eines Rechtsanwaltsversorgungswerks, wo wir ein großes Vermögen zu verwalten haben. Wir haben kein einziges Zertifikat, und ich weiß, dass viele andere gut beratene institutionelle Anleger mit teilweise Milliardenvermögen keinerlei Zertifikate erwerben.



**Klaus Rotter** ist Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht, Betriebswirt und Gründungspartner der Kanzlei Rotter Rechtsanwälte, die sich seit mehr als 15 Jahren für den Schutz von Vermögensverwaltungskunden einsetzt. Er ist seit 2007 Mitglied des Vorstands des Sächsischen Rechtsanwaltsversorgungswerks.

### **Was haben Sie gegen Zertifikate?**

Mit Zertifikaten werden Kunden systematisch getäuscht. Der Kunde wird bei Zertifikaten insbesondere getäuscht durch zum Teil irreführende Bezeichnungen, durch nicht marktgerechte Preise, versteckte

Margen und einseitig zu Lasten der Kunden ausgestaltete Kündigungsrechte. Ein Kunde sollte den Erwerb von Zertifikaten im Rahmen eines Vermögensverwaltungsvertrags stets ausschließen.

### **Anleihen gelten als verhältnismäßig sichere Anlageform. Sollte ich mich auch dort vertraglich gegen Risiken absichern?**

Mit Anleihen gewähre ich dem Emittenten ein Darlehen, und damit hängt die Sicherheit von der Bonität des Schuldners ab. Somit haben wir auch bei Anleihen das gesamte Risikospektrum von sicher bis hochspekulativ. Deshalb sollten Kunden genau festlegen, welcher Anteil ihres Vermögens in sichere, weniger sichere oder spekulative Anleihen investiert werden darf. Die Ratings der führenden Rating-Gesellschaften bieten hier eine geeignete Skalierung. So kann der Anleger, wie es die institutionellen Anleger auch machen, dem Vermögensverwalter genau vorgeben, dass zum Beispiel 15 Prozent des Vermögens in B oder spekulativer gerateten Papiere angelegt werden dürfen und der Rest des Vermögens in besser gerateten Papiere angelegt werden muss. Diese Schwellen sollten genau definiert sein, um Überraschungen zu vermeiden.

### **Darf die Bank bankeigene Produkt ins Depot mit aufnehmen?**

Ich würde als Kunde vor allem dafür sorgen, dass man nicht nur die hauseigenen Produkte bekommt. Bei den großen Banken würde ich die sogar ausschließen oder eine maximale Höhe festlegen. Man sollte auch regeln, in welchem Umfang Liquidität gehalten werden kann. Wenn der Markt überhitzt ist und der Vermögensverwalter einen starken Einbruch erwartet, kann Cash sogar vernünftig sein. Man muss nicht immer alles voll investiert haben. Wieso nicht bis 20 Prozent Liquidität zulassen? Zudem muss festgelegt werden, wie die Orders auszuführen sind, wie die Kursstellung erfolgt, ob es eine Rabattierung durch die Depotbank gibt. Die Abrechnung sollte stets zu echten Marktpreisen erfolgen. Weiterhin sollte der Kunden fragen, wie mit Interessenkonflikten umgegangen wird und wie die Bank diese im Einzelfall löst. Dies kann vor allem relevant werden bei IPOs, bei denen die Bank selbst beteiligt ist, oder wenn für mehrere Kunden gleichzeitig Aufträge erteilt werden. Welcher Kunde erhält dann welchen Kurs?

### **Sie beschreiben einen ungeheuren Aufwand.**

Im Regelfall – wenn das Geld nicht ererbt ist – hat es ja auch viele Jahre gebraucht, das Vermögen anzusparen. Dann muss man auch generalstabsmäßig vorgehen, um einen maßgeschneiderten Vertrag zu bekommen. Da darf es keine Eile geben. Wenn ein Vermögensverwalter schon mit einer „Sonderaktion“ ankommt oder nach dem Motto: „Wenn Sie jetzt noch abschließen, dann können wir Ihnen den Sonderdeal anbieten“, dann würde ich gehen. Es gibt keine Sonderdeals. Es gibt für einen seriösen Vermögensverwalter nur die klassischen Anlagen wie Aktien, Anleihen, Fonds. Man sollte sich ruhig ein halbes Jahr Zeit lassen, vergleichen, Gespräche mit anderen Instituten führen und schauen, wo man sich besser aufgehoben fühlt.

### **Wie verständlich sind solche Verträge? Und wie fair?**

Haken Sie immer nach, wenn Sie etwas nicht verstehen. Gerade in dieser Branche wird gerne mit Anglizismen gearbeitet. Als deutschsprachiger Anleger würde ich auch immer nur einen Vertrag in deutscher Sprache akzeptieren. Die Informationen müssen transparent und verständlich sein.

Die Haftung sollte nicht auf grobe Fahrlässigkeit beschränkt sein und der Gerichtsstand sollte Deutschland sein. Für den **Elitereport** nimmt mein Partner Bernd Jochem jährlich die Verträge der Vermögensverwalter unter die Lupe. Besonders vorbildlich sind aktuell die Verträge der Häuser Bankhaus Lampe, Bankhaus Metzler, Bremer Landesbank, Bethmann Bank, Donner & Reuschel, Dr. Jens Ehrhardt Kapital AG, Fürst Fugger Privatbank, Joh. Berenberg, Gossler & Co. KG, Pictet & Cie (Europe) S.A., Wilhelm von Finck AG.

**Es gibt ja regelrechte Pitches – Auswahlverfahren – von Vermögensverwaltern. Das zentrale Argument ist, dass Wert darauf gelegt wird, das Vermögen zu erhalten. Die größte Angst der meisten Anleger ist ja, dass sie Geld verlieren.**

Inflationsbereinigter Vermögenserhalt ist zurzeit die große Herausforderung. Wenn Sie heute 4 Prozent schaffen wollen, müssen Sie auch in Risiken, etwa durch die Anlage in Aktien, gehen.

**Wie viel Geld muss man verwalten lassen wollen, damit die Vermögensverwalter zum Pitch antreten. Eine Million? Mehr?**

Das ist unterschiedlich. Es gibt Institute, die spezialisieren sich auf die vermögendere Kunden mit fünf Millionen plus.

**Was soll man als Vermögensverwaltungskosten veranschlagen?**

Bei den Kosten ist es wichtig, dass transparent ist, was die Vermögensverwaltung verdient. Die absolute Obergrenze für die jährliche Vergütung ziehe ich bei 1,5 Prozent. Bei größeren Vermögen ist das natürlich deutlich zu viel. Ganz wichtig ist, dass es daneben keine weiteren Provisionen, Margen oder sonstigen Vorteile geben darf. Das muss der Kunde ausschließen.

**Und was ist mit Kick-backs?**

Ein Vermögensverwalter darf sich keine Kick-backs von Fondsgesellschaften oder Margen bei Zertifikaten geben lassen. Nach dem Motto: zu 98 eingekauft und dem Kunden zu 100 Prozent ins Depot gebucht und dabei 2 Prozent für den Verwalter einbehalten. Faire Vermögensverwaltungsverträge sehen vor, dass etwaige Kick-backs, an den Kunden zurückerstattet werden. Es gibt Vermögensverwalter, die das machen. Der Kunde muss wissen: Es kostet mich im Jahr 0,8 Prozent, 1 Prozent oder 1,2 Prozent – was auch immer –, je nachdem, wie groß das Vermögen ist. Und das war's. Ganz wichtig ist, dass es daneben keine weiteren finanziellen Anreize für Vermögensverwalter geben darf.

**Wir stellen bei unseren Recherchen fest, dass sich Vermögensverwalter sehr schwer tun, die Kosten zu definieren und zu benennen. Die allerwenigsten wollen dazu Angaben machen.**

Die Vermögensverwalter, die das nicht können, sollten von den Kunden strikt gemieden werden. Wenn ich zum Anwalt gehe, kann der genau sagen, wonach er abrechnet – nach Stundensatz oder nach Gebührenordnung. Ich muss doch als Vermögensverwalter sagen können, was es kostet. Es gibt einige seriöse Vermögensverwalter – das wissen wir vom Elite Report –, die in der Tat die Provisionen an die Kunden weiterreichen und dann nur den vereinbarten Satz nehmen. Diese Frage ist für mich ein K.o.-Kriterium.

### **Können Provisionen denn nicht auch ein Anreiz sein?**

Ich kann keinem Kunden empfehlen, hier Anreize zu schaffen. Es kann sein, dass Sie heute ihrem persönlichen Vermögensverwalter vertrauen. Aber in fünf Jahren ist der zu einem anderen Institut gewechselt. Und dann trommelt oben der Chef, dass ihm die Margen zu gering sind, dass das Geschäft zu wenig Gewinn abwirft. Da ist die Versuchung groß, den Vermögensverwaltungskunden dann beispielsweise durch die Bank weg Zertifikate ins Depot zu legen. Wenn sie für hundert Millionen Euro Gelder für die Kunden verwalten, dann sind das bei 3 Prozent Marge sofort drei Millionen Euro Gewinn. Zu so einem Vermögensverwalter würde ich nicht hingehen.

### **Welche Anreize sind denn aus Ihrer Sicht sinnvoll?**

Ich halte es für wichtig, dass man Benchmarks vereinbart, die jeweils dem Kunden- und Anlageprofil entsprechen. Ein Vermögensverwalter sollte auch genau begründen können, weshalb die Benchmark oder die Gewichtung verschiedener Benchmarks für den Kunden geeignet ist. Allein durch die Vereinbarung anspruchsvollerer Benchmarks können Mehrwerte für den Kunden generiert werden. Daran muss sich der Vermögensverwalter dann natürlich auch messen lassen.

### **Gibt es dann im Erfolgsfall eine Sonderprämie?**

Das kann man unter Umständen vereinbaren, zusätzlich zum festen Honorar. Die Prämie sollte nur für den Mehrwert gelten, der über die Benchmark hinaus geschaffen wurde, und dann auch immer nur, wenn sich das zu verwaltende Vermögen vermehrt hat. Es muss also immer mit einer Mehrung des Vermögens verbunden sein. Aber auch da liegt der Teufel im Detail. So würde ich davon abraten, bei konservativen Kunden eine solche Erfolgsvergütung zu empfehlen, gerade für den Aktienbereich. Natürlich setzt sie einen Anreiz für den Berater. Der aber geht Risiken ein, vielleicht zu hohe Risiken, die der Kunde gar nicht tragen kann. Oder stellen Sie sich vor, der Vermögensverwalter hat hundert Depots und setzt mit einem Drittel auf steigende Kurse, dem zweiten Drittel auf fallende Kurse und mit dem letzten Drittel auf den Seitwärtsmarkt. Das heißt, der Verwalter verdient seine Erfolgsprovision immer mit einem Drittel der Depots. Mein Rat: Ein leichter Anreiz ja, aber die Hauptvergütung muss von der Pauschalvergütung kommen.

### **Nehmen wir den umgekehrten Fall: Der Vermögensverwalter fährt Verluste ein. Wann sollte ich als Kunde informiert werden?**

Das muss man genau mit dem Verwalter regeln. Wollen Sie informiert werden, wenn Ihre Aktien um 10 Prozent verlieren? Oder erst bei höheren Verlusten? Und vor allem sollte festgehalten werden, wo und wie ein Kunde informiert wird. Schreibt das Institut eine E-Mail oder ruft den Kunden zu Hause an? Was, wenn der drei Wochen in Urlaub ist? Will ich auf meinem Handy informiert werden? Das sind Feinheiten, die, wenn sie unklar sind, im Zweifelsfall zu unangenehmen Situationen und Schäden für das Vermögen führen können.

### **Welche regelmäßige Berichterstattung kann ich als Kunde generell erwarten?**

Gesetzlich vorgeschrieben ist nur halbjährlich. Ich rate aber, auf einer vierteljährlichen Berichterstattung zu bestehen. Und je aggressiver, je riskanter Sie Ihr Depot ausgerichtet haben, desto häufiger

sollten Sie sich informieren lassen. Lassen Sie sich im Vorfeld auch zeigen, wie das Reporting genau aussieht, und spielen Sie verschiedene Szenarien durch.

**Auf welche Laufzeit sollte ich mich einlassen?**

Ein solcher Vertrag kann im Prinzip jederzeit mit einer Kündigungszeit von ein bis zwei Monaten beendet werden. Dann sollte man aber auch Regelungen treffen, wie das Geld zwischen Kündigung und Auszahlung betreut wird. Generell ist zu raten, dass alle drei Jahre ein Update des Vertrags erfolgt, in dem der Vertrag insbesondere geänderten Lebenssituationen und Anlagewünschen angepasst werden kann.

**Und was passiert, wenn ich sterbe?**

Der Vertrag wird durch den Tod nicht unterbrochen und sollte im Testament berücksichtigt werden, damit das verwaltete Vermögen nicht wie ein steuerloses Schiff auf dem Ozean herumtorkelt. Das Kundenprofil muss dann zeitnah auf die Bedürfnisse der Erben angepasst werden.



„ ROTTER gehört zur Spitzen-  
gruppe der Anlegerschutz-  
Kanzleien in Deutschland.“

(Handelsblatt, Elite Report Edition 2012)

**SEIT MEHR ALS 15 JAHREN FÜR IHRE RECHTE ALS INVESTOR**

ROTTER RECHTSANWÄLTE Partnerschaft

Fachanwälte für Bank- und Kapitalmarktrecht

[www.rrlaw.de](http://www.rrlaw.de) · [mail@rrlaw.de](mailto:mail@rrlaw.de) · Tel. 089/6498450

Luise-Ullrich-Straße 2 · 82031 Grünwald

Ist das schon wieder fünf Jahre her? Erstaunt reibt man sich die Augen – die Pleite der Bank Lehman Brothers am 15. September 2008 hat damals die Welt an den Rand des Abgrunds gerückt. Nach einer kurzen und steilen Aufholjagd kostümierte sich die Finanzkrise in eine Staatsschuldenkrise und zur Euro-Krise um. Für Sparer und Anleger ist eine neue Zeitrechnung angebrochen.

Wie immer, wenn die Lage unübersichtlich ist, scheiden sich die Geister. Viele stecken den Kopf in den Sand. Auch das eine oder andere Zehntelprozent Zins bei einer Direktbank ändert nichts daran, dass ihr Vermögen langsam zerrinnt. Andere flüchten in fragwürdige Anlageformen. Immer neue Anlagemoden finden ihre Opfer; gerade erleben vermeintlich renditegarantierte Windparks und Solarfarmen den Ertragsknick und schlagen in der Wirklichkeit auf: Zeiten der Geldschwemme sind auch Zeiten der Blasenbildung.

Patentrezepte gibt es, aber sie setzen sich aus einer Vielzahl von Erfolgsfaktoren und abgestimmten Überlegungen zusammen: Die richtigen Partner und Berater sind zu finden, das eigene Risikoprofil muss analysiert und in die passende Anlagestruktur übersetzt werden. Der Anlagehorizont und die Investmentagenda, ein stringenter Anlageprozess und tatsächliche statt vermeintlicher Diversifikation sind weitere Elemente, die für eine nachhaltig erfolgreiche Vermögensverwaltung in eigener Sache und mit starken Partnern entscheidend sind.

Auf diesem schwierigen Weg will der WirtschaftsWoche Guide 2013 – Vermögensverwalter genau wie die wöchentlichen und täglichen Analysen des Magazins dem Leser zur Seite stehen: beste Informationen liefern und über Holperstrecken, Gefährdungsszenarien und notwendige Richtungsänderungen oder Umleitungen auf dem Laufenden halten. Denn das Ziel ist klar: eine langfristige und nachhaltige Vermögensverwaltung.