

UNABHÄNGIGE VERMÖGENSVERWALTUNGEN

INVESTMENT- VIRTUOSEN

IM PORTRÄT Die Knoesel & Ronge VV GmbH & Co. KG auf Seite 15



Offizieller Partner des

V | U | V

Verband unabhängiger Vermögensverwalter
Deutschland e.V.

Mit der Expertise einer
der größten Banken
der Welt im Rücken.



55 Mrd. Euro Assets¹

im Auftrag der Vermögens-
verwalter hinterlegte
Kundenanlagen



400.000 Depots¹

für Vermögensverwalter
geführte Kundendepots



11,5 Mio. Trades¹

Wertpapierkäufe und -verkäufe
im Kalenderjahr 2021

Bestens aufgestellt mit der BNP Paribas Gruppe, einer führenden europäischen Bankengruppe mit internationaler Reichweite.

▶ 193.000 Mitarbeiter in 68 Ländern,
davon 6.000 in Deutschland an 16 Standorten

▶ konzernunabhängige Produktauswahl

▶ günstige Transaktionskosten,
keine Limitgebühren

▶ schnelle und direkte Orderwege

▶ Innovationen, die den digitalen Wandel
mitgestalten

▶ innovative Technik und professionelles
Händlerteam

¹ bei DAB BNP Paribas, Stand 12/2021

www.dab.com



DAB
BNP PARIBAS

EDITORIAL



Markus Hinterberger
Chefredakteur Euro

Liebe Leser, mit Lockdown und Home Office haben sich viele Menschen zwangsläufig mehr um ihre persönlichen Finanzen kümmern können. Und viele haben dabei ihren gewöhnlichen Alltagstrott infrage gestellt. Sie suchen konkrete Alternativen zur normalen Bankfiliale oder anderen provisionsgetriebenen Vertrieben. Das zeigt die aktuelle Privatkundenbank-Studie, die das Treuhand- und Beratungsunternehmen Ernst & Young alle zwei Jahre veröffentlicht.

Bemerkenswert: Das Resümee des „EY Global Consumer Banking Survey 2021“ liest sich wie die Beschreibung einer „Zukunft“, die es seit Langem bereits gibt. „Auf dem dynamischen Finanzdienstleistungsmarkt der Zukunft muss die gesamte Organisation auf kundenorientierte Arbeitsweisen ausgerichtet werden“, steht da zu lesen und: „Führungskräfte ... wissen, dass sie über alle Kanäle ... hinweg ein wirklich individuelles Erlebnis bieten müssen.“ Kunststück, das ist der Alltag der unabhängigen Vermögensverwalter in Deutschland, die seit jeher ihren Schwerpunkt auf individuelle Betreuung und transparente Kostenstrukturen legen. Das ihnen anvertraute Geld hat Wachstumsraten, von denen andere Finanzdienstleister nur träumen können. Denn allmählich spricht sich herum, dass der Einstieg in Expertendienste über Fonds kein Millionen- oder Zigtausend-Euro-Vermögen voraussetzt.

Selbst in Reinstform und mit einer ausgehandelten Erfolgsbeteiligung fallen in der individuellen Vermögensverwaltung selten mehr als 0,9 bis 1,0 Prozent Kosten p.a. an. Sie sind also kein exklusiver Luxus, sondern liegen in der Größenordnung einer kompetenten Steuerberatung. Daher legen nicht nur gut Betuchte ihr angesammeltes Vermögen in professionelle Hände. Sie schätzen es, damit dessen Verwaltung unabhängig von Provisionen, Kickbacks und Gebührenschilderei organisiert zu wissen.

In diesem Euro spezial stellen wir Ihnen die grundlegenden Unterschiede einer unabhängigen Expertise zur produkt- und weisungsgebundenen Beratung vor. Zudem präsentieren wir Ihnen in diesem Sonderdruck einen qualifizierten unabhängigen Finanzportfolioverwalter, der sich dem anspruchsvollen Ehrenkodex des Verbands unabhängiger Vermögensverwalter Deutschland (VuV) unterworfen hat.

INHALT

Orchesterprobe Die Alternative „Finanzportfolioverwalter“	4
Zusammenspiel Interview mit dem VuV-Vorstandschef Andreas Grünewald	6
Notenschlüssel 25 Jahre VuV Deutschland e.V.	9
Wunschkonzert Professionelle Vermögensverwaltung im Fonds	10
Frauenstimme Ein Gespräch mit VuV-Vorstandsmitglied Petra Ahrens	12
Investment-Virtuosen Porträt der Knoesel & Ronge VV GmbH & Co. KG	15



IMPRESSUM

Finanzen Verlag GmbH • Bayerstraße 71–73 • D-80335 München • www.finanzenverlag.de
Telefon 089 / 272 64-0 • Fax 089 / 272 64-244 (Redaktion) • E-Mail redaktion@finanzenverlag.de



TITELFOTO: ISTOCK©BRIANJACKSON©;
S. 3: BIGSTOCK©SERGE GNATUK©L.PRASSE

Verlags-Sonderveröffentlichung des Finanzen Verlags
Leitung Daniela Glocker
Geschäftsführung Bernd Förtsch, Leon Müller, Frank Pöpsel
Chefredakteur Euro Markus Hinterberger (verantwortlich im Sinne des Presserechts)
Anschrift siehe Verlag
Gestaltung und redaktionelle Koordination Immergrün Medien GmbH, Rottach-Egern
info@immergruen-medien.de

Art Director Marco Jakob
Lektorat Carola Zierer
Projektleitung Andreas Willing;
Tel.: 089/272 64-108; Fax: -198
Kooperationspartner VuV Verband unabhängiger Vermögensverwalter Deutschland e.V.

Druck Weiss-Druck GmbH & Co. KG,
Hans-Georg-Weiss-Straße 7, 52156 Monschau
Gedruckt am 9. Juli 2022

Wichtiger Hinweis Euro spezial enthält redaktionelle Beiträge, die gewissenhaft erstellt wurden. Trotz sorgfältiger Auswahl der Quellen wird für die Richtigkeit der Inhalte keine Haftung übernommen. Alle Aussagen und Performance-Angaben sind keine Finanzanalyse. Sie dienen nur zur Unterrichtung und fordern keinesfalls zum Kauf oder Verkauf von Finanzinstrumenten oder Wertpapieren auf. Die historische Performance sowie alle Auszeichnungen dafür sind keine Garantien für die aktuelle oder zukünftige Wertentwicklung.



Mit Feingefühl abgestimmt

Das perfekte Zusammenspiel verlangt im Orchester wie **in der Kapitalanlage Präzision**. Die passenden Dirigenten finden sich **bei vertrauenswürdigen Vermögensverwaltungen**.

Kein Konzert klingt wie das andere, selbst wenn das gleiche Stück aufgeführt wird. Der Einsatz der Hintergrundinstrumente und der Solisten verlangt eine gekonnte Abstimmung. In der professionellen Vermögensverwaltung ist das genauso. Nur, dass es hier zusätzlich darauf ankommt, dass ausschließlich die Interessen der Kunden den Ton angeben. Denn anders als in der Bankberatung haben unabhängige Finanzportfolioverwalter keine anderen Partiturvorgaben.

Es gibt keine lockenden Provisionen und keine Umsatzziele des Arbeitgebers, sondern nur ein individuell vereinbartes Honorar, das sich nach den eigenen Anlagezielen richtet. Der Kunde weiß also, wofür er zahlt und wieviel er zahlt. Das ist nicht einmal abenteuerlich teuer. Die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft KPMG hat erst vor

kurzem in einer Studie zur „Zukunft der Beratung“ festgestellt, dass Honorarberatung – selbst bei einem Stundensatz von aktuell 180 Euro – nur bis zu einem Anlagebetrag von 25 000 Euro teurer ist als die provisionsbasierte Beratung.

Damit entfällt ein Dilemma: Vermögende wollen die Kontrolle über ihr Kapital nicht ganz aufgeben, sich aber keinesfalls laufend um den beauftragten Vermögensverwalter kümmern müssen. Sie haben in Beruf und Freizeit Besseres zu tun. Sonst könnten sie sich selbst mit ihrer Kapitalanlage befassen. Wer den Zustand eines Portfolios qualifiziert beurteilen will, muss sich im Bereich der Investitionen sehr gut auskennen.

Gute Erfahrungen sprechen für sich und werden gern weitergegeben. Persönliche Empfehlungen sind für unabhängige

Vermögensverwaltungen die wichtigste Quelle für ihr Neugeschäft. Nach der aktuellen Befragung des Instituts für Vermögensverwaltung (InVV) der TH Aschaffenburg ließen sich 2021 Neukunden zu 97,9 Prozent darauf zurückführen. Das Wachstum ist konstant: das verwaltete Volumen hat sich in weniger als acht Jahren mehr als verdoppelt. Im Jahr 2021 hat es nach InVV-Zahlen erneut um ein Fünftel zugelegt. Der Zuwachs geht aber auch auf Performancegewinne und Aufstockungen der bisherigen Klientel zurück, die offensichtlich mit den Leistungen zufrieden war.

Für InVV-Leiter Professor Hartwig Webersinke zeigt sich darin „ein strategisches Wachstum, das Skaleneffekte nutzt.“ Die Branche entwickle sich im Gegensatz zur klassischen Finanzbranche, die eher im Rückwärtsgang unterwegs sei, sehr positiv. Dies sei kein Zu-

fall, sondern auf einen konkreten Bedarf zurückzuführen: „Wissen und Wachstum der unabhängigen Vermögensverwaltungen dienen den Kunden. Denn beide haben gleichgerichtete Interessen.“

Die Vertrauensbasis ist ein großer Pluspunkt: Keiner entscheidet sich für einen Berater, wenn zwischen beiden die Chemie nicht stimmt. Diese Wahlfreiheit ist in der traditionellen Bankberatung nicht gegeben. Im Gegenteil: Die Ansprechpartner sind verhältnismäßig jung – und sie wechseln vergleichsweise häufig. Dafür sorgt die Umschlüsselung, so nennt man die Rotation der Beratungskräfte, die verhindern soll, dass die Loyalität zum Kunden größer werden kann als die zum Arbeitgeber.

Anders als die rund hunderttausend Finanzdienstleister im deutschen Anlagemarkt, die über Provisionen bezahlt werden, dürfen Finanzportfolioverwalter von Dritten weder Geld noch Vergünstigungen annehmen. Wenn sie einen speziellen Publikumsfonds als Depotbaustein nutzen, der Rückvergütungen vorsieht, müssen sie diese Zuflüsse unverzüglich und ungemindert an den Mandanten weiterleiten.


Diese Alleinstellung macht sich für den Kunden bezahlt. Er kann sich sicher sein, dass er nur das bekommt, was er braucht und nicht etwas, das sich für Bank oder Berater optimal auszahlt. Im provisionsgetriebenen Fondsvertrieb fließt Geld nur nach erfolgreichem Verkauf. Provisionsgetriebene Berater müssen also auf einen Abschluss drängen – und regelmäßig umschichten.

Als Wegweiser bei der Suche nach einem individuellen Berater bietet sich die Zugehörigkeit zum Verband unabhängiger Vermögensverwalter Deutschland (VuV) an. Voraussetzung, in diesen ausgesuchten Kreis aufgenommen zu werden, ist

ein guter Ruf, die Verpflichtung, den VuV-Ehrenkodex einzuhalten, und eine Unabhängigkeit von Vorgaben seitens Banken oder Versicherungen. Mitglied können zudem nur Unternehmen werden, die eine Zulassung der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) für Finanzportfolioverwaltung erhalten haben, die sonst nur Bankinstituten vorbehalten ist.

Die Zugangskriterien sind streng. Neben drei oder mehr Jahren leitende Tätigkeit in der Anlageberatung oder Vermögensverwaltung in einem namhaften Unternehmen muss ein Kandidat persönlich integer sein. Er muss seine Firma finanziell und personell so ausgestattet haben, dass sie dauerhaft alle Vorgaben im Wertpapierhandels- und Kreditwesengesetz erfüllen kann. Eine gut dotierte Vermögensschadenhaftpflicht-Versicherung wird in der Regel ebenfalls vorgehalten.

Das Zusammenspiel ist klar geregelt. Erst erarbeiten Kunde und Vermögensverwalter gemeinsam Ziele und Vorgaben und fixieren diese in den Anlagerichtlinien. Dort ist geregelt, welche Arten von Wertpapieren gekauft werden dürfen, welche Quote eine Assetklasse maximal einnehmen soll und mit welchen temporären Verlusten in dieser Anlagestrategie gerechnet werden muss. Daran gebunden darf der Vermögensverwalter auf das Depot zugreifen. Er muss Rechenschaft über jede Transaktion ablegen, aber nicht vor jeder Aktion um Erlaubnis bitten.

Seine Dispositionsvollmacht ist zudem in einem wichtigen Punkt eingeschränkt: Er darf eigenständig Finanzinstrumente wie Aktien, Renten, Fonds, Zertifikate, ETFs oder Sachwerte kaufen und verkaufen, kann aber kein Geld auf ein anderes Konto überweisen oder sonst irgendwie abzweigen. 



Advertorial

Dr. Jörg W. Stotz
Sprecher der
Geschäftsführung,
HANSAINVEST
Hanseatische
Investment-GmbH

Neue Herausforderungen für die Fondsbranche

€uro spezial: 2021 war für die Fondsindustrie ein Rekordjahr. Zuletzt haben die Herausforderungen aber zugenommen?

Jörg W. Stotz: In der Tat ist das Umfeld schwieriger geworden. Insbesondere die hohen Inflationsraten und steigende Zinsen stellen Herausforderung dar, die nicht über Nacht wieder verschwinden werden. Auch der Ukraine-Krieg dämpft das Neugeschäft. Hinzu kommen die üblichen Themen, wie die sich kontinuierlich verändernde Regulierung und die voranschreitende Digitalisierung. Als Service-KVG sind wir da stärker gefragt und gefordert als je zuvor.

? **Stichwort Regulierung und ESG:** Wie können sich Fondsgesellschaften hier rüsten?

Stotz: Die Anforderungen an das ESG-Reporting und dessen Nachvollziehbarkeit werden immer höher. Gerade Fondsgesellschaften ohne großen internen Apparat sind an dieser Stelle auf fundierte externe Beratung angewiesen. Die HANSAINVEST hat zu diesem Zweck ein fünfköpfiges Team eingerichtet, das die Asset-Manager bei der Interpretation, der Umsetzung und der Einhaltung der Regularien unterstützt. Dabei können unsere Kunden beispielsweise auch ihre Einschätzung zur Nachhaltigkeit kleiner und mittlerer Unternehmen, bei denen es kein offizielles ESG-Rating gibt, durch uns überprüfen lassen. Vorherrschendes Thema ist aktuell aber die Einführung der Nachhaltigkeitsberatung.

? **Welche Chancen bieten junge Geschäftsfelder wie Kryptoassets oder die Tokenisierung von Fondsanteilen?**

Stotz: Bei den Zukunftsthemen Blockchain und Kryptoassets sind wir bereits erste Schritte gegangen, wie etwa mit der Verwaltung eines ersten Fonds in diesem Bereich, des BIT Crypto Opportunities. Bei der Tokenisierung von Fondsanteilen stehen wir in den Startlöchern. Hier gibt es bereits Anfragen unterschiedlicher Couleur von Privatbanken und Vermögensverwaltern sowie für Immobilienfonds. Allerdings fehlen noch die nötigen Standards und es gibt noch ungelöste rechtliche Fragen, beispielsweise wie die tokenisierten Anteile in die Wallet gelangen.

Eine hilfreiche Partnerschaft

Unabhängigkeit, Verlässlichkeit und Kontinuität zeichnen Finanzportfolioverwalter aus. **VuV-Vorstandschef Andreas Grünewald erklärt**, welchen Mehrwert ihr Engagement einbringt.



Geldanlage ist Vertrauenssache. Die Unabhängigkeit von externen Vorgaben trägt viel dazu bei. Alle Mitglieder des Verbands unabhängiger Vermögensverwalter Deutschland folgen einem strengen Ehrenkodex und richten jede Empfehlung oder Anlage-Entscheidung ausschließlich am Kundeninteresse aus. Euro spezial fragte den Verbands-Chef Andreas Grünewald, warum das wichtig ist und was es Anlegern bringt.

€uro spezial Was zeichnet unabhängige individuelle Vermögensverwaltung aus?

Andreas Grünewald: Auf einen Nenner gebracht – Partnerschaft und Vertrauen. Unsere Mandanten sind nicht mehr allein auf sich gestellt und sie müssen sich nie mehr fragen, ob ein Vorschlag oder eine Anlage in ihrem Interesse erfolgt oder den Absatzerwartungen eines Dritten entspricht.

? *Legt der Verband deshalb besonderes Augenmerk auf die Unabhängigkeit?*

Grünewald: Ja, denn es unterscheidet unsere Mitglieder von anderen Anbietern, dass uns keine Bank, Versicherung oder sonstigen Vertriebsgesellschaft Vorgaben machen oder unsere Anlage mit besonders attraktiven Provisionen beeinflussen kann. Nur so kann individuelle und persönliche Betreuung dauerhaft funktionieren.

? *Wobei der Kunde seine Ziele definiert?*

Grünewald: Genau, und wo er das nicht alleine kann, begleiten wir behutsam seine Entscheidung. Die Deutschen sind ja kein Aktienvolk – der Mehrwert des Vermögensverwalters ist der persönliche Kontakt und die Vertrauensbildung. Unsere langjähri-

gen Mandanten haben in der Regel einen deutlich höheren Wertpapieranteil, als sie ohne uns gehabt hätten. Man kann unsere Tätigkeit also nicht nur mit kompetenten Anlagestrategien erklären, genauso wichtig ist aufklären, aufzeigen, an die Hand nehmen.

? Das gilt aber nicht nur im Vorfeld ...?

Grünewald: Nein. Es ist der zweite unbestreitbare Vorteil, wenn man investiert ist, einen persönlichen Partner an der Seite zu haben. Momentan ist es eine Zeit der Umbrüche mit geopolitischen, zinstechnischen und umweltbezogenen Risiken, die verunsichern. In Bezug auf die Geldanlage muss man trotzdem einen kühlen Kopf bewahren und eine Struktur in seinen Zielvorstellungen behalten.

? Und dazu braucht es Rückhalt?

Grünewald: Ja, Kunden wollen eine Vertrauensperson haben und behalten – die Empfehlungen, die unser Neugeschäft zu über 95 Prozent generiert, kommen selten aus einer Performance, die womöglich um ein oder zwei Prozent besser oder schlechter als bei einer Bank um die Ecke ist. Sie kommen aus der Verlässlichkeit, der Konstanz und daher, dass weder ständig ein Produkt vertrieben noch grundlos kostenpflichtige Umschichtungen ohne einen marktbezogenen Anlass vorgenommen werden.

? Die Dominanz der Empfehlungen ist beeindruckend ...

Grünewald: ... und ehrt uns. Die Weiterempfehlung kommt ja nicht, wenn der Kunde neu dabei ist, sondern wenn er sich langfristig gut aufgehoben fühlt.

? Was bedeutet das für die Anlage?

Grünewald: Unsere Mitgliedsunternehmen sorgen für breite und effektive Risikostreuung nach Anlageklassen, Regionen und Branchen, die ein-

deutig auf die Anlageziele der Mandanten abgestimmt ist und zu dessen Chance-Risiko-Profil passt.

? Gilt das nicht nur für große Summen?

Grünewald: Das ist ein Irrglaube – unsere Arbeit ist vielfach sogar schon per Sparplan verfügbar. Dafür sorgen die immer beliebteren vermögensver-

Einstieg für spätere Erben sehr wichtig.

? Und wie ist es mit den Fondskosten?

Grünewald: Sie liegen etwas höher als in der individuellen Vermögensverwaltung auf Honorarbasis, die im Schnitt stabil bei etwa 1,2 Prozent des Vermögens p.a. geblieben sind. Der Fonds hat aber für beide Seiten Vor-

„Die Aufsicht darf den sehr guten Ansatz der Nachhaltigkeit nicht durch Überregulierung und entsprechenden Zeitaufwand demontieren. Auch das ist ein Vertrauensthema.“

Andreas Grünewald, Vorstandsvorsitzender des Verbands unabhängiger Vermögensverwalter

waltenden Fonds, die ja in ihrer Anlagestrategie – meist in verschiedenen Risikoabstufungen – die Hausmeinung repräsentieren. Dafür gibt es einen einfachen Beweis: Vielfach legen die Vermögensverwalter auch ihr Familiengeld in den eigenen Fonds an.

? Was gleiche Interessen impliziert?

Grünewald: Genau und es erlaubt, auch kleinere Volumina anzubinden. So sind Sparpläne in Hinblick auf die nächste und die übernächste Generation ja auch für Weiterempfehlungen oder als

teile im Handling. Kunden können die Kosten steuerlich nutzen – in der individuellen Vermögensverwaltung nicht. Zudem gibt es im Fonds bei Umschichtungen einen Steuerstundungseffekt – im Einzeldepot nicht.

? Hat er dort Zugriff auf das Kapital?

Grünewald: Nein, ein Finanzportfolioverwalter kann über Vermögenswerte, die ausschließlich auf Konten oder Depots des jeweiligen Mandanten liegen, nicht frei verfügen. Die unabhängige Vermögensverwaltung



Andreas Grünewald ist seit 2014 Vorstandsvorsitzender des VuV und treibt energisch die Positionierung der Branche voran. Der Diplomkaufmann gründete nach einigen Jahren als Wertpapieranalyst bei der Privatbank Hauck & Aufhäuser im Jahr 1999 die FIVV AG, die seit dem Jahr 2005 auch eine Repräsentanz in Peking unterhält.

erhält lediglich eine eingeschränkte Transaktions-Vollmacht, um gemäß den vorher klar vereinbarten Anlage-richtlinien agieren zu können.

? *Und wo steht die Branche der Vermögensverwalter heute?*

Grünewald: Sie ist und bleibt eine Wachstumsbranche: Der Verband wächst weiter, die Zahl der Mitglieder wächst, das verwaltete Volumen wächst. Nur leider steigt die Zahl der unabhängigen Vermögensverwalter nicht. Die Branche hat mit einer massiven Überregulierung zu kämpfen, die ja auch nicht nachlässt.

? *Wie wirkt sich das auf Kunden aus?*

Grünewald: Der bürokratische Über-schwang kommt bis auf das Untersreiben zahlloser Formulare glücklicher Weise nicht ungefiltert beim Kun-

Als Orientierungshilfe bei der Suche nach einem Finanzportfolioverwalter dient die Homepage des VuV. Hier finden sich die Adres-sen der unabhängigen Vermögensverwalter und eine Checkliste mit wertvollen Tipps rund um die Auswahl einer Vermögensverwaltung.


Unter www.vuv.de/vermoegensverwaltung kann man regional differenziert nach Anleger-typ (privater oder institutioneller Investor) su-chen. Die passenden Unternehmensprofile enthalten Kontaktdaten, Leistungsangebote und Ansprechpartner. Über die Schaltfläche „Kontaktaufnahme“ kann man direkt beim Vermögensverwalter seiner Wahl anfragen.

den an. Zwar geht mittlerweile knapp ein Viertel der Arbeitszeit dafür verlo-ren, das ging aber nicht zulasten der persönlichen Betreuungszeit.

? *Das klingt fast wie Zauberei ...?*

Grünewald: ... lässt sich aber auf Effi-zienzgewinne zurückführen. Trotz-dem besteht die beste Verwendung für freigeschaufelte Zeit nicht darin, im-mer noch mehr bürokratische Hürden zu nehmen. Der beste Anlegerschutz ist es, wenn diese Kapazitäten in die Depot- und Kundenbetreuung gehen.

? *... die Sie ohnehin leisten müssen?*

Grünewald: Das ist nicht das Problem. Sich viel Zeit für den Kunden zu neh-men, gehört zu unserem Beruf und das tun wir gerne. Was stört ist, dass man rund ein Viertel seiner Arbeitszeit für die Erfüllung regulatorischer Anforder-ungen aufbringen muss. In einem Res-taurant würden sich hungrige Gäste auch nicht darüber freuen, wenn einer von vier Kellern nur mit dem Ausfüllen von Listen beschäftigt wäre. rpl 

Bühne frei für Ihre Private-Label-Fonds

 Universal Investment

Als spezialisierte Fonds-Service-Plattform für die besonderen Anforderungen von Vermögensverwaltern, liefern Ihnen genau den richtigen Mix, um mit Ihrem Fondskonzept die große Bühne zu erobern.

Setzen Sie auf unsere langjährige Erfahrung, unsere umfassende Beratungskompetenz und unseren einzigartigen Komplettservice, um das Potenzial Ihrer Fondsidee voll auszuschöpfen!

In Deutschland, Luxemburg und Irland:
fonds-services.universal-investment.com
+ 49 69 71043-190

Unser Dienstleistungspaket für Private-Label-Fonds umfasst:

- Consulting und Fondskonzeption
- Rundumbetreuung durch persönlichen Relationship Manager
- Administration über die gesamte Wertschöpfungskette
- Risiko- und Reportingservices
- Commission Management und International Fund Registration Services
- Distribution Services und Marketing Support



1997
2017
Jahre
V|U|V

Verband unabhängiger
Vermögensverwalter
Deutschland e.V.

1997 - 2022

25
JAHRE

V|U|V

Verband unabhängiger
Vermögensverwalter
Deutschland e.V.

Eine Partitur für den Erfolg

Der Verband unabhängiger Vermögensverwalter Deutschland (VuV) setzt heute den Marktstandard für den verantwortlichen Umgang mit Kundengeld. Dafür sorgen VuV-Akademie und -IT-Unterstützung.

Mit nur sieben Mitgliedern hat es begonnen. Doch schon 1997 stand die Melodie fest. Stringente Qualitätsmaßstäbe, damit es „für vermögende Privatleute künftig leichter ist, seriöse, kompetente und erfolgreiche Vermögensverwalter für sich als Dienstleister zu verpflichten“. Damals noch als Vereinigung engagierter Avantgardisten – zum Verband wurde der VuV erst, nachdem die Mitgliederzahl schnell auf über 30 gesteigert war – warben die Mitglieder damit: „Wir betreuen Ihr Vermögen als wäre es unser eigenes.“ Das war schon damals nicht aus der Luft gegriffen, bis heute wird das eigene Kapital oft in eigene Fonds oder nach der gleichen Anlagestrategie investiert wie die Kundengelder.

Das Zusammenspiel von Selbstvertrauen und Kundenvertrauen spiegelt sich im Ehrenkodex wider. Er ist seit 25 Jahren für alle Mitglieder verbindlich und hat sich kaum verändert. Verstöße kann ein internes Ehrengericht im schlimmsten Fall mit Verbandsausschluss ahnden.

Ein wesentliches Element der VuV-Mitgliedschaft ist die Unabhängigkeit. Sie sichert ab, dass Finanzdienstleistun-

gen frei von Vertriebsvorgaben und Weisungen Dritter erbracht werden und das Interesse des Mandanten absolute Priorität hat. Wo Interessenkonflikte unvermeidbar sind, wird mit diesen „verantwortungsvoll und transparent“ umgegangen. Mit anderen Worten, der Kunde ist nie außen vor, sondern immer vorn im Bild. Zudem müssen VuV-Mitglieder bereits seit Verbandsgründung ihre Honorare angemessen und transparent vereinbaren und sich fortlaufend weiterbilden.

Die Verbandsakademie ist ein wichtiger Meilenstein, der seit fünf Jahren dazugekommen ist. Die VuV-Akademie sorgt für Gleichstand im Wissen und dafür, dass der Jahr für Jahr größer werdende Pulk an Regularien eingehalten werden kann. Durch die VuV-Vorarbeit sparen die Mitglieder wertvolle Zeit, die sie für ihre Kunden und deren Investments nutzen können. Für die kommenden Jahre werden der Umgang mit Nachhaltigkeitsregularien und die Adressierung von Frauen wichtige Themen sein.

Wertvolle finanzielle Ressourcen sparen die Mitglieder nicht nur dadurch, dass sie regelmäßig auf Seminare zu-

greifen können, die genau auf ihren Bedarf zugeschnitten sind. Sie können mit zielgenauen IT-Programmen ihre Digitalisierung vorantreiben. Der Verband sieht seine Aufgabe darin, gepoolte Basislösungen zu entwickeln, die jedes Mitglied dann auf seinen speziellen Bedarf anpassen kann. Dazu gehören Bestandsverwaltung (CRM), Compliance und ein digitaler Start (Kunden-Onboarding-System).

Eine hybride Aufstellung ist sinnvoll, denn „jüngere Interessenten brauchen möglicherweise einen anderen Zugang“, sagt VuV-Vorstandsvorsitzender Andreas Grünewald. Eine Top-Homepage sei ein Muss – aber nicht genug: „Danach muss ich telefonisch, per E-Mail oder Whatsapp verfügbar sein, ganz wie es der Kunde wünscht oder gewöhnt ist. Ich muss mir die Zeit nehmen und zwischen den Zugangswegen switchen, kurze Nachfrage per Mail, ein Telefonat ein kurzfristiger Besuch – der Kunde muss sich – altmodisch gesagt – behütet und nicht bevormundet fühlen.“ Das könne auch heißen, dass er kurz vor Mitternacht digital und autonom an Bord einer professionellen Vermögensverwaltung gehen kann. tah

Die Performance-Darbietung

Vermögensverwaltende Fonds treffen den richtigen Ton. Virtuose Fondsmanager demonstrieren vor großem Publikum, was sie leisten können. Anleger profitieren gleich mehrfach: die Handhabung ist einfach und der Manager oft selbst in den Fonds engagiert.



Drei Ventile machen die Trompete zum Orchesterinstrument. Sie verlängern die Luftsäule und machen damit den Ton tiefer. Im Konzert braucht man aber mehr als geeignete Instrumente, man muss virtuose Solisten haben. Vermögensverwaltungen stellen die Resonanz ihrer Strategien unter Beweis, indem sie Fonds auflegen und entsprechend managen. Oft gibt es sie in mehreren „Halbtonschritten“ - konservativ, ausgeglichen, offensiv. Sie sind die öffentlich gezeigte Visitenkarte vieler Finanzportfolioverwalter. Denn sie unterscheiden sich nur ge-

ringfügig von individuell gemanagten Depots mit gleichem Chance-Risiko-Profil, die man nicht einsehen kann. Jeder kann hier nachvollziehen, dass die Anlage den richtigen Ton getroffen hat.

Konzertreife Fonds bieten aber nicht nur Interessenten und potenziellen Mandatskunden einen guten Einblick. Neueinsteiger können sich ein gutes Bild von der Performance machen und schon mit kleinen Summen ausprobieren, ob sie ihr Vermögen dort gut zum Klingen gebracht finden. Viele Anbieter setzen ihre Produkte auch gern bei

individuellen Mandaten ein. Während das Honorar in der individuellen Vermögensverwaltung steuerlich nicht berücksichtigt wird, sind alle Aufwände für die Vermögensverwaltung im Fonds steuerwirksam: Nur die Kursgewinne nach Kosten müssen versteuert werden.

Dazu kommt ein Steuerstundungseffekt bei Umschichtungen. Im individuellen Portfolio ist jedes Mal Abgeltungsteuer zu zahlen, wenn man Aktie A gegen Aktie B oder Zielfonds C gegen Zielfonds D austauschen will. Im Fonds kann der Vermögensverwalter deutlich freier entscheiden, weil der 25-prozen-

tige Aderlass entfällt. Wiegt man die Chancen von zwei Investments gegeneinander ab, muss die Alternative ja diesen Volumenverlust erst ausgleichen, bevor sie im Kundendepot eine „bessere“ Wahl ist.

Folglich kann ein Verwalter schneller auf Veränderungen reagieren. Das gilt sowohl für ein einzelnes Vermögen wie die Vielzahl der Kundendepots. Er kann notwendige Umschichtungen simultan für alle Anteilseigner des Fonds vornehmen und muss dabei keinen Unterschied zwischen den Anlegern machen. Im Anlageberatungs-Mandat, das auf Einzeltiteln basiert, muss der er zwangsläufig eine Reihenfolge festlegen, in welcher er seine Kunden anspricht.

Der stimmige Einsatz für Anleger beginnt mit einer Jahresbescheinigung für die Steuererklärung, statt jeden Vorgang einzeln erfassen zu müssen. Zudem kann er bequem größere und kleinere Summen einzahlen oder entnehmen, denn er muss nicht überlegen, in welches Investment er gehen oder aus welchem Depotbaustein er Geld abziehen soll. Im Fonds wird einfach die ganze Struktur erniedrigt und erhöht, was auch qua Sparplan problemlos möglich ist.

Zudem lassen sich Fonds mit unterschiedlichen Strategien kombinieren. Braucht er Geld, ist ein offensive Anleger über einen defensiven Baustein froh, den er auflösen kann. Ein defensiver Investor braucht oft das Geld viel später als er glaubt. Folglich sind ausgewogene Kunden auch mit einem kleinen Anteil von offensiven Fonds gut bedient.

Unterm Strich sind individuelle Vermögensberatung und vermögensverwaltende Fonds gleich getaktet. Die Vorteile gleichen die geringen Mehrkosten aus. Sie entsprechen ohnehin denen in

anderen gemanagten Fonds, welche die großen Investmenthäuser in Deutschland anbieten. Für sehr große Volumina kann man im Einzelfall Rückvergütungen ins Spiel bringen.

„Vermögensverwaltende Fonds sind gute Instrumente“, sagt daher Grünwald. „Durch sie lassen sich kleine Depots ähnlich vorteilhaft behandeln wie große individuell gemanagte Vermögen. Und warum sollte ein Vermögensverwalter einen Fonds mit gleichem Chance-Risiko-Verhältnis anders managen als ein einzelnes Depot?“ Zudem habe er im Fonds eine größere Anlage-summe zur Verfügung und könne folglich noch breiter streuen. Die größeren Losgrößen sind ein weiteres Plus. In Depots mit Einzeltiteln erschweren die Mindesttransaktionskosten der Depotbanken bisweilen eine Anpassung.

Die Inszenierung ist einfach: Fondskunden sparen sich Zeit, weil sie der Regulierung und den Dokumentationspflichten mit den dazu erforderlichen Beratungs- und Informationsgesprächen nicht im gleichen Maße ausgesetzt sind. „Durch überbordende Formvorschriften weichen Interessenten immer häufiger in eine ‚einfachere‘ Fondslösung aus“, berichtet der VuV-Vorstand. Zudem müsse ein hauseigener Fonds nicht über eine Finanzportfolioverwaltung angeboten werden. Er kann auch im Rahmen einer beratungsfreien Anlagevermittlung erworben werden.

Ein wichtiger Vorteil bleibt auch bei der Vermögensverwaltung im Fonds erhalten: Der Manager lässt sich nicht abwerben. Unabhängige Vermögensverwalter haben sehr oft große Teile ihrer Familien- und Mitarbeitergelder in ihren Fonds investiert. Niedrige Gebühren und geringe Transaktionskosten sind also im eigenen Interesse. rpl

V BANK

Die Vermögensbank.

Advertorial



Corinna Geser
Leiterin digitale Vermögensverwaltung, Vertrieb und Kundenbetreuung bei der V-Bank AG

Der Inflation entkommen

€uro spezial: Die Inflationsrate in Deutschland liegt aktuell mit rund 8 Prozent auf Rekordniveau. Wie können Anleger ihr Geld rentierlich investieren, um diesen Kaufkraftverlust mehr als auszugleichen?

Corinna Geser: In der Tat sind bei einer Inflationsrate von rund 8 Prozent 100 000 Euro in 5 Jahren nur noch 68 000 Euro und in 10 Jahren mit 46 320 Euro sogar weniger als die Hälfte wert. Das Geld einfach unter Kopfkissen zu legen, reicht schon lange nicht mehr. Das Geld gehört vielmehr in die Hände von unabhängigen Vermögensverwaltern. Gerade auf lange Sicht bieten die Börsen und Vermögensverwalter als Lotse bei der Geldanlage die Chance, auf dem Kapitalmarkt Renditen deutlich über der Inflationsrate zu erzielen.

? Wie findet man den passenden Vermögensverwalter?

Geser: Über unsere Plattform V-CHECK können Anleger Vermögensverwalter in ihrer Nähe finden. Zusätzlich bietet unsere „Vermögensverwalter-Suche“ Informationen zu Investmentstil, Anlagetrends oder Spezialgebieten. Einige Vermögensverwalter bieten digitale Anlagestrategien an, in man schon mit 25 000 Euro investieren kann.

? Muss man eine digitale Anlagestrategie sofort kaufen oder kann man abwarten, wie sie sich entwickelt??

Geser: Keiner muss die Katze im Sack kaufen. Wir haben eine Watchlist-Funktion, über die Interessenten eine oder mehrere Strategien verfolgen und zu einem späteren Zeitpunkt investieren können. Seit Juni 2021 haben wir die Entwicklung aller Strategien der Capital-Sieger des Vorjahres mit der des deutschen Leitindex DAX und dem US-amerikanischen Leitindex Dow Jones Industrial Average verglichen. Bislang haben die TOP-Verwalter dabei bessere Ergebnisse als die Indizes erzielt – auch wenn sie sich dem Rückgang an den Börsen nicht ganz entziehen konnten.

? Woran sind allgemein gute Verwalter zu erkennen?

Geser: Das Wirtschaftsmagazin „Capital“ hat aktuell zahlreiche Top-Vermögensverwalter ausgezeichnet und dazu rund 40 000 echte Kunden-Depots analysiert. Informationen zu den Top-Verwaltern und deren digitalen Anlagestrategien finden Sie bei uns. Unabhängig von dieser Auszeichnung kennen wir als Tochter der V-BANK, der Bank der Vermögensverwalter, noch zahlreiche weitere Gesellschaften, die für ihre Kunden hervorragende Arbeit leisten.



Petra Ahrens ist VuV-Vorstandsmitglied. Sie betreut seit 20 Jahren Privatkunden aus den verschiedensten Bereichen. Im Oktober 2016 gründete sie die MAIESTAS Vermögensmanagement AG, die seit 2017 VuV-Mitglied ist. Zudem ist sie Vorstandsmitglied und Mitgründerin der CAPA AG, die FinanzWeitBlick aus Frauensicht vermittelt.

Weil Frauen Frauen vertrauen

Der Zugang zu Finanzthemen ist nicht für alle gleich. **VuV-Vorstandsmitglied Petra Ahrens** erklärt, warum und wie anders unterschiedliche Geschlechter mit diesem Bereich umgehen.

Frauen und Finanzen zusammenzubringen, ist für den Verband unabhängiger Vermögensverwalter Deutschland eine wichtige Zukunftsaufgabe. VuV-Vorstandsmitglied Petra Ahrens erklärt, warum die gezielte Ansprache von Frauen so wichtig ist.

€uro spezial Was ist in der Finanzberatung von Frauen anders?

Petra Ahrens: Fast alles, Frauen ticken anders. Für sie ist die Kernfrage nicht „Was nehme ich für ein Produkt?“, sondern „Wem vertraue ich mich an?“ Folglich lernt man oft das gesamte persönliche Umfeld kennen.

Das dient dazu, zu erkennen, ob man auf derselben Wellenlänge ist. Dann erst geht es um Finanzthemen und dann auch um die Beratung und die Begleitung. Anders als Männer wollen viele Frauen oftmals nicht mitentscheiden.

? Wobei es eine Bandbreite gibt?

Ahrens: Bei Ehegattin, Single-Frau, Erbin oder einer Studentin ergeben sich zwangsläufig ein anderer Bedarf und andere Gesprächsthemen. Man muss Vertrauen gewinnen, neutral bleiben und sich perspektivisch aufstellen. Die Kernfrage bleibt: „Welche Ziele und Pläne haben Sie?“

? Und diese Ziele unterscheiden sich?

Ahrens: Frauen beziehen die Frage selten auf sich, sondern auf die Absicherung ihrer Kinder, auf Partner oder Eltern. Wenn man einen Mann fragt, bekommt man sofort eine Antwort – Auto, Haus, Ferienimmobilie.

? Und wie gehen Sie damit um?

Ahrens: Ich frage ganz direkt: „Was wollen Sie für sich im Leben erreichen. Belohnen Sie sich ruhig einmal selbst.“

? Und wie ist es bei Paargesprächen?

Ahrens: Dort ist meist der Mann der „Finanzminister“ – wer zuhause die

Entscheidungen trifft, steht außen vor. Allerdings fragt ein versierter Vermögensverwalter dann, ob Vorsorge getroffen ist, falls „ihm“ etwas zustoßt. Vor Kurzem war eine Mandantin hilflos, weil der plötzlich verstorbene Mann zwar alles perfekt organisiert hatte, seine ausführlichen Unterlagen aber mit Passwörtern gesichert hatte, welche die Frau nicht kannte.

? Müssen Sie nicht oft Partei ergreifen?

Ahrens: Nein, man sollte bewusst nicht nur im Interesse der Frau handeln. Es geht um eine faire Gleichstellung, in der Partnerschaft oder Ehe. Die wichtigen steuerlichen Aspekte aus Sicht der Frau sollten dann aber Expertinnen in der Steuer- und Rechtsberatung übernehmen.

? Man greift damit aber weit über die Vermögensverwaltung hinaus?

Ahrens: ... weil das hilft, das Vertrauen der Kundinnen zu gewinnen.

Das gilt im Vorfeld und im Krisenfall. Jede dritte Ehe wird geschieden, da machen Industriellen-Partnerschaften keine Ausnahme. Wie Unternehmensberaterinnen und Scheidungsanwältinnen berichten erscheint „er“ zum Termin mit seinem Private-Wealth-Banker, seinem Steuerberater und seinem Rechtsanwalt, „sie“ komplett alleine und mit Tränen in den Augen. Weibliche Fachkompetenz ist da eine wichtige Hilfe und öffnet Tore.

„Der Verband setzt sich dafür ein, dass die eher männerdominierte Finanzwelt für die speziellen Bedürfnisse der Frauen in der Vermögensbetreuung sensibilisiert wird.“

Petra Ahrens, Vorstandsmitglied des Verbands unabhängiger Vermögensverwalter Deutschland

? Das klingt eher nach Ehevertrag und Scheidungsbegleitung?

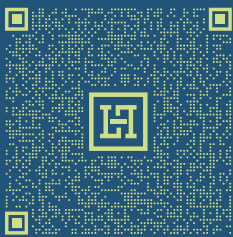
Ahrens: Wobei in der Praxis das erste eher nachgereicht wird. Wenn, was keiner will, ein Haus abfackelt, sollte

man dagegen versichert sein. Nichts anderes ist ein Ehevertrag. Vermögensverwaltung kommt erst danach, wenn erkannt wird, dass man auch gemeinsame Finanzen ordnen muss.

? Wie kann so eine Lösung aussehen?

Ahrens: Vielleicht macht ein zweites Depot Sinn, um eigenes Geld anzulegen. Man fragt oft: „Warum haben Sie überhaupt ein Gemeinschaftsdepot? Haben Sie die gleichen Vorstellungen von Anlage?“ Und dann sagt meistens die Frau: „Nein, mein Mann zockt mir zu sehr.“ Das Gemeinschaftliche ist okay, wenn „sie“ das toleriert – „sie“ braucht aber gleichwohl einen eigenen Zugriff. Oft aber soll eigenes Geld anders angelegt werden. Dann muss

FOTO: VUV DEUTSCHLAND, JAN NORTHOFF PHOTOGRAPHY © (2)



#EchteAssets

Jetzt QR-Code mit Smartphone scannen und Interview mit Nadine Heemann ansehen.

Flexibilität ist ein echtes Asset

Nadine Heemann, Fondsmanagerin der Heemann Vermögensverwaltung und Kundin bei Hauck Aufhäuser Asset Servicing

Hauck Aufhäuser Asset Servicing

Vermögensverwalter, Family Offices, Banken, Versicherungen, Pensionsfonds oder Investmentgesellschaften: Als führender Serviceanbieter für liquide Investmentlösungen begleitet Hauck Aufhäuser Asset Servicing Sie persönlich bei allen administrativen, operativen und vertrieblichen Aktivitäten rund um Ihr individuelles Fondsprodukt. Sowohl in Deutschland als auch in Luxemburg. Als Full-Service-Anbieter wie auch modular.

www.hal-privatbank.com/echte-assets



Offizieller Partner des

V | U | V

Verband unabhängiger Vermögensverwalter Deutschland e.V.

HAUCK
AUFHÄUSER
ASSET SERVICING



„er“ zum zweiten Depot einen Zugang bekommen.

? Sie machen Schwachstellen bewusst?

Ahrens: Ja, und da ist es eine Hilfe, dass sich Frauen mittlerweile deutlich mehr über das Thema austauschen. Auch im VuV sollen sich die ihm angeschlossenen Frauen besser vernetzen. Wir hatten unlängst eine Seminar, um die besonderen Bedürfnisse von Frauen in der Beratung herauszuarbeiten. Zudem planen wir eine breiter angelegte Konferenz im kommenden Jahr.

? Hat der Verband sonst konkrete Ziele?


Ahrens: Ja. Wir möchten mehr Frauen für die Finanzwelt begeistern, also mehr Beraterinnen und Verwalterinnen in die Branche holen. Und wir wollen dazu beitragen, dass sich jede Frau an Finanzen herantraut, auch oder gerade wenn sie die Umsetzung ihrer definierten Ziele lieber an einen kompetenten Dritten delegiert. rpl 



FOTO: VUV DEUTSCHLAND, JAN NORTHOFF PHOTOGRAPHY © (2)

Die Digitalisierung nimmt Fahrt auf

€uro spezial: *Wird die digitale Vermögensverwaltung weiter boomen?*

Oliver Riedel: Es ist erfreulich, dass viele Vermögensverwalter die Digitalisierung aktiv mitgestalten – sei es durch eigene Anpassungsfähigkeit oder durch das auf den Markt drängen neuer Anbieter. Der Trend zur Digitalisierung ist in vollem Gange und immer neue Online-Angebote gehen an den Start. Ziel ist es,

möglichst vielen Menschen das Investieren zu ermöglichen – also die Geldanlage für jede und jeden!

? Welche Rolle spielt hier die Baader Bank?

Riedel: Das Geschäft der Online-Vermögensverwalter für Kleinanleger wächst rasant, insbesondere getrieben durch die online Neo-Broker. Hieraus ergeben sich für uns als depotführende

Bank vielversprechende Marktpotenziale in der Zusammenarbeit. Dabei agiert die Baader Bank als zuverlässiger Partner und ermöglicht die automatisierte und digitale Konto- und Depotführung sowie den Wertpapier- und Derivate-Handel auf den im Haus geführten Konten und Depots mitsamt einer MiFID-konformen Best Execution Orderausführung.

? Welche Anforderungen entstehen durch die Digitalisierung?

Riedel: Aus Endkundensicht ist beispielsweise die Verfügbarkeit der Depot-Informationen nahezu in Echtzeit oder das rechtzeitige Zur-Verfügung-Stellen von Steuer-Formularen wichtig. Auch die einfache und intuitive Bedienbarkeit der Online-Tools sollte heute Standard sein. Unsere B2B-Partner achten darüber hinaus auf die technische Umsetzbarkeit, die Seriosität und das Netzwerk.

? ... und Ihre Positionierung dabei?

Riedel: Die Baader Bank steht für „High Performance Banking“ – das heißt wir bieten unseren Kunden ein einzigartiges Setup mit Handel und Banking unter einem Dach auf einer hochleistungsfähigen Plattform, die den besten Zugang zu den Kapitalmärkten bietet – sicher, automatisiert und skalierbar – und jederzeit leistungs- und lieferfähig. Die Baader Bank ist einer der größten und führenden Aktienbroker im deutschsprachigen Raum und komplettiert ihr Angebot im Handel von Derivaten, ETFs und Rentenpapieren.



Advertorial

Oliver Riedel
Vorstand
Baader Bank

BAADER

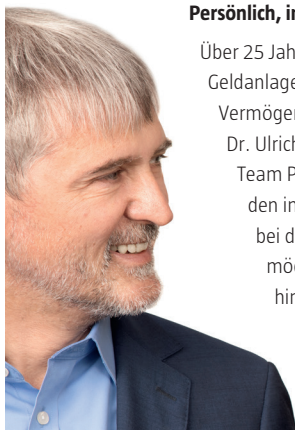
Knoesel & Ronge

Vermögensverwaltung GmbH & Co. KG
 Dipl.-Kfm. Jochen Knoesel, Dr. Ulrich Ronge
 Ludwigstr. 22
97070 Würzburg
www.knoesel-ronge.de

+49 (0)931-465 23 20
 info@knoesel-ronge.de



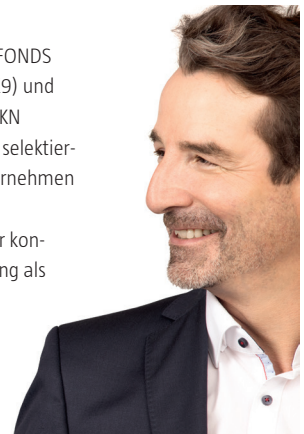
Knoesel & Ronge
 Vermögensverwaltung



Persönlich, individuell, unabhängig

Über 25 Jahre Erfahrung als stabiler Partner für Ihre Geldanlage zeichnet die Knoesel & Ronge Vermögensverwaltung aus. Jochen Knoesel und Dr. Ulrich Ronge bieten mit einem zehnköpfigen Team Privatpersonen und institutionellen Kunden individuelle Betreuung und Unterstützung bei der Realisierung finanzieller Ziele für Vermögen jeder Größe – vom Kleinsparer bis hin zur Unternehmerfamilie.

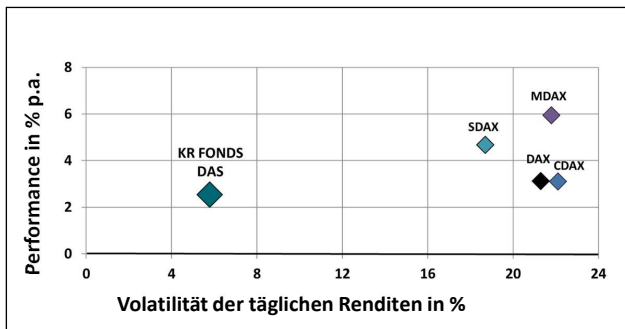
Die hauseigenen Investmentfonds KR FONDS Deutsche Aktien Spezial (WKN AOMWK9) und KR FONDS Übernahmeziele Europa (WKN A1402D) fokussieren auf fundamental selektierte Aktien von vielversprechenden Unternehmen in Übernahmesituationen. Beide Fonds eignen sich aufgrund ihrer konservativen und einzigartigen Ausrichtung als ideale Depotbausteine.



Attraktive Risikoprofile

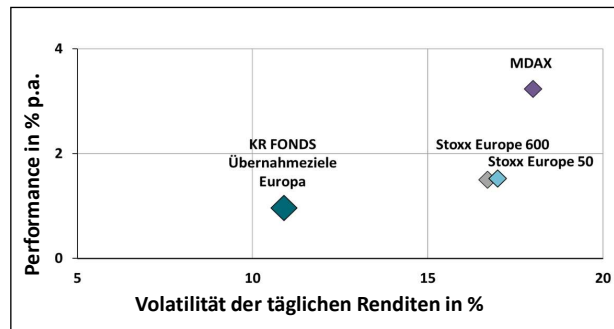
KR FONDS Deutsche Aktien Spezial

Seit Erstauflage 11/2007 bis 06/2022



KR FONDS Übernahmeziele Europa

Seit Erstauflage 01/2016 bis 06/2022



25 Jahre

Vertrauen

durch Unabhängigkeit und Kompetenz

*Ihr unabhängiger
Vermögensverwalter*

Profitieren Sie von unserem bundesweiten Netzwerk aus über 300 unabhängigen Vermögensverwaltern.

Nutzen Sie dazu unsere Vermögensverwaltersuche:

www.vuv.de/vermoegensverwaltung

contact@vuv.de | www.vuv.de

1997 - 2022

25
JAHRE

V | U | V

Verband unabhängiger
Vermögensverwalter
Deutschland e.V.