



Das Performanceprojekt
Die Besten nach einem Jahr
Ihre Philosophie, ihre Erwartungen

Das FUCHS Performance-Projekt von Dr. Jörg Richter und Verlag FUCHSBRIEFE

Das Performance-Projekt

Das FUCHS Performance Projekt von Dr. Jörg Richter und Verlag FUCHSBRIEFE hat die Basis für den ersten Direktvergleich der Leistungen von Vermögensverwaltern geschaffen. Knapp 100 Banken und Anlageprofis stellen sich dem Wettbewerb. Nach einem Jahr Laufzeit sind vor allem Bankunabhängige vorn.

Die Vermögensverwaltung im Private Banking möchte vor allem eines sein: individuell. Das heißt: Finanzdienstleister nehmen bei jedem einzelnen Kunden zunächst Maß, eruieren dessen persönliche finanzielle Situation, Ansprüche, Erwartungen. Danach, so sagen sie es jedenfalls, stellen sie dann ein individuelles Portfolio aus Aktien, Anleihen, Fonds, Rohstoffen, vielleicht noch einigen Beteiligungsprodukten und Zertifikaten zusammen. Auf diese Weise wollen sie punktgenau für Liquidität sorgen, wenn der Kunde diese benötigt, ohne zu einem ungünstigen Zeitpunkt zu Aktienverkäufen gezwungen zu sein. Sie sorgen für Ausschüttungen zur Versorgung des geschiedenen Ehepartners und für die steuerliche Optimierung des Portfolios. So wollen sie sich von der standardisierten, auf Fondskonzepten beruhenden Vermögensverwaltung für den Kleinanleger abgrenzen.

Was wie vergleichen?

Die Performance von Fonds lässt sich – bei aller Produktvielfalt – noch einigermaßen vergleichen. Doch bei Individualdepots fällt dies naturgemäß schwer. Der Versuch, durch die Schubladisierung individueller Kundendepots in – mehr oder weniger willkürliche – Risikogruppen wie dynamisch, ausgewogen und konservativ eine Vergleichbarkeit herzustellen, kann nur bedingt überzeugen. Denn diese Risikoklassen definieren sich nach dem laufenden Anteil risikoreicher Wertpapiere – vor allem der Aktien – in einem Depot. Ein hoher Liquiditätsanteil mindert dabei den Risikograd eines Portfolios. Doch gerade in unsicheren Anlagezeiten mit hoher Schwankungsanfälligkeit der Aktien- und anderer Märkte,

wird ein Vermögensverwalter im Sinne des Kunden handeln, wenn er aus taktischen Überlegungen heraus zwischenzeitlich den Barmittelanteil eines Depots kräftig erhöht. Macht es dann Sinn, dieses Depot einer anderen Risikoklasse zuzuführen und es plötzlich mit strategisch ganz anders positionierten Kundendepots zu vergleichen? Wohl kaum.

Hanebüchen werden solche Vergleiche, wenn beispielsweise eine Trendfolgestrategie Grundlage des Depotmanagements ist. Trendfolgedepots sind – je nach technischem Signal – entweder bis zu 100% in Aktien investiert, verkaufen aber wiederum alle Wertpapiere und halten 100% Bares, wenn ein neues Signal dies erfordert. Ein solches Depot rutscht regelmäßig aus der Schublade „dynamisch“ in die Schublade „konservativ“ und umgekehrt und wird entsprechend dauernd eine andere Vergleichsgruppe haben. Das macht keinen Sinn.

Problem der Repräsentativität

Obendrein entsteht stets das Problem der Repräsentativität: Eine größere Bank führt Tausende von Depots in den genannten Schubladen. Gibt sie nur wenige zur Überwachung an einen externen Dienstleister, weiß am Ende niemand, ob gerade diese Depots wirklich die Gesamtleistung des Hauses vertreten oder nur zufällig besonders gut – oder auch schlecht – abschneiden. Ein Gschmäckle bekommen derlei Vergleiche, wenn sie zur Überwachung „nachgemeldet“ werden können. Das bedeutet: Der Vermögensverwalter, der natürlich den Erfolg oder Misserfolg eines von ihm geführten Kundendepots kennt, darf rückwirkend die Unterlagen

einreichen, die sein Handeln an den Märkten belegen sollen. Wer wird schon rückwirkend auf ein schlecht gelaufenes Individualdepot zurückgreifen, um dessen Performance „überprüfen“ zu lassen?

Um es gleich zu sagen: Die Individualität im Private Banking und die Repräsentativität von Messergebnissen bei der Performanceüberwachung sind zwei kaum zu vereinbarende Prinzipien. Dennoch lässt sich der direkte und unverfälschte Leistungsvergleich von Vermögensverwaltern herstellen. Im FUCHS Performance Projekt von Dr. Jörg Richter und Verlag FUCHSBRIEFE haben wir dies umgesetzt.

Einzigtiger Anbietervergleich

Ein Private Banking Kunde verteilt sein Vermögen durchaus auf drei, vier oder manchmal auch mehr Vermögensverwalter und lässt die dort geführten Depots dann beispielsweise von einem Family Office kontrollieren und konsolidieren. Doch gibt es niemanden, der 50 oder gar 100 Vermögensverwalter mit seinen konkreten individuellen Anforderungen konfrontiert.

Im Performanceprojekt haben wir genau dies getan: Jenseits allen Schubladendenkens befassen wir inzwischen knapp 100 freiwillig teilnehmende Vermögensverwalter und Banken mit den konkreten Anforderungen eines fiktiven Kunden. Die Teilnehmer der 1. Runde starteten alle zum selben Zeitpunkt am 1. Juli 2011. Sie hatten dieselben Barmittel zur Verfügung, können auf dasselbe Wertpapieruniversum, das der Dienstleister vwd zur Verfügung stellt, zurückgreifen und sie stellen sich einem Langfristvergleich über fünf Jahre.

Der Faktor „Zufall“ wird damit deutlich reduziert, Manipulation ist nicht möglich, denn die Dispositionen lassen sich in Echtzeit überprüfen, Rückbuchungen sind nicht möglich und ein schlecht laufendes Depot kann nicht durch eines mit besserer Performance ausgetauscht werden.

Was will der fiktive Kunde?

Er hat zum Stichtag 1. Juli 2011 ein liquides Vermögen von 1.500.000 Euro. Dies überlässt er seinem Vermögensverwalter mit der Auflage, alle drei Monate jeweils zum 1. die Summe von 3.000 Euro auf sein Konto zu überweisen. Als Risikobegrenzung gibt er vor, dass das Gesamtvermögen nicht mehr als 20% vom erreichten Maximum zurückgehen darf. Außerdem möchte er langfristig das eingesetzte Kapital mindestens zurückerhalten. Das heißt: Der Vermögensverwalter muss mit seiner Kunst sowohl seine Gebühren verdienen, als auch die fälligen Zahlungen an den Fiskus ausgleichen – im Idealfall neutralisiert er auch noch die Inflation, die am Geldwert nagt. Alles, was darüber hinausgeht, ist aus Kundensicht die Kür, nicht mehr die Pflicht.

Doch das will erst einmal erreicht sein – in Zeiten, wo Bundesanleihen knapp über 0 rentieren und Aktien erheblichen kurzfristigen Wertschwankungen ausgesetzt sind.

Wie die Teilnehmer am Performanceprojekt die Aufgabe lösen, bleibt ihnen weitestgehend selbst überlassen. Dem Kunden ist die Anlagestrategie schlicht egal: Er akzep-

tiert sowohl hohe Aktienanteile, als auch eine rein mit charttechnischen Signalen gesteuerte Depotführung. Den Vermögensverwaltern steht zur Umsetzung beinahe das gesamte Wertpapieruniversum zur Verfügung – nur Optionen können sie nicht schreiben und keine Futures kaufen. Auch ist nur ein kleiner Teil an Hedgefonds verfügbar.

Das 1. Jahr: Vorsicht ist die Mutter der Porzellankiste

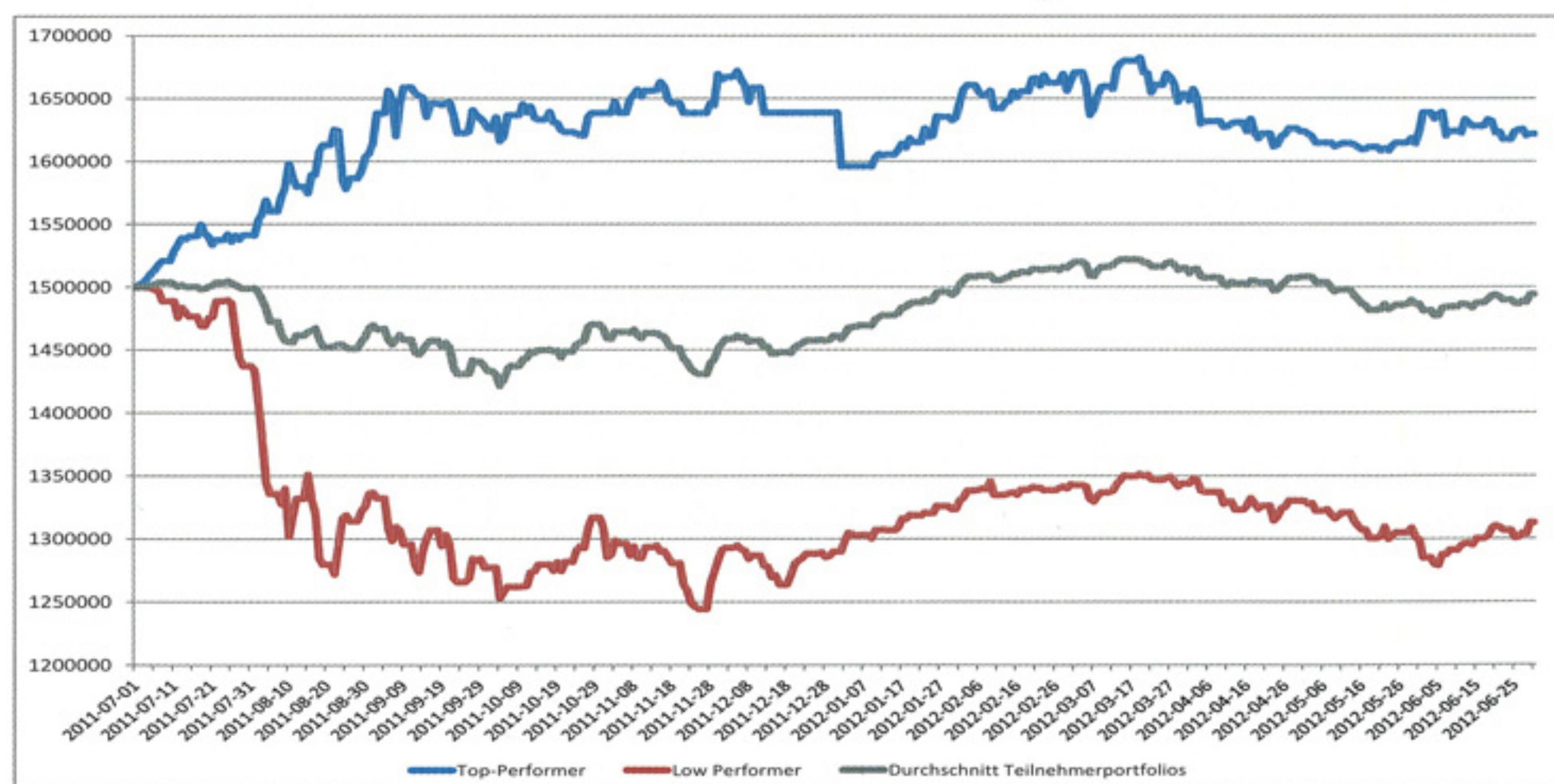
Anlegen ist in Zeiten der Krise wie das Hüten von Porzellan. Wer unvorsichtig handelt, stolpert schnell und zerdeppert sein Vermögen. Das haben auch die Vermögensverwalter im Performanceprojekt erfahren. Die Vorsichtigen konnten den Schatz bewahren, die Forschen stolpten sogleich und richteten einen nur schwer wiedergutzumachenden Schaden an: Das erfolgreichste Depot gewann vom Startzeitpunkt 1.7. bis zum 19.8.2011 rund 117.000 EUR an Wert, der höchste Verlust in einem Depot lag im selben Zeitraum bei rund 220.000 EUR. Grund war der Absturz der Börsen im zweiten Monat nach dem Projektstart. Portfoliomanager, die sogleich voll in Aktien investiert hatten, mussten herbe Verluste hinnehmen, von de-

nen sich diese Depots auch im weiteren Verlauf kaum erholten. Im Oktober äußerte sich Bundeskanzlerin *Angela Merkel* kritisch zu Anleihenkäufen durch die Europäische Zentralbank: Prompt hielten sich die Investoren am Aktienmarkt zurück. Die Gerüchte um eine Hebelung des EFSF und die Spekulationen um das Kreditrating von Frankreich sorgten für eine nachhaltige Verunsicherung im Markt. Die Kurse am deutschen Aktienmarkt schwankten zwischen einem Höchstwert von 5.911 und einem Tief von 5.756 Punkten. Die Vermögensverwalter im Projekt reagierten mit einer steigenden Zahl von Verkaufsordern.

Teilnehmerfeld

Den ganzen November über hielt die Unsicherheit an den Börsen an. Verstärkt wurden Edelmetalle in die Depots gekauft. Zum Monatsende markierte das Portfolio des „Low-Performers“ seinen Tiefpunkt: knapp 250.000 Euro waren verloren gegangen. Danach ging es dann beinahe schnurgerade aufwärts an den Börsen und in den Depots: Mitte März erreichte der Top-Performer den Höchstwert bei knapp 1,68 Mio. Euro. Eine wichtige Voraussetzung war, dass Italien und Spanien zur Jah-

Verlaufschart 1. Jahr



Das Teilnehmerfeld spreizte sich von 1,5 Mio. Euro bereits zu Beginn des Performanceprojekts im August 2011 signifikant. Der Durchschnitt kam Ende Januar wieder an das Ausgangsniveau zurück und pendelte danach um diesen Wert.

Quelle: vwd graue Linie = Durchschnittsverlauf aller 71 Teilnehmer blaue Linie = Vermögensentwicklung Top-Performer rote Linie = Vermögensentwicklung Low

resanfang 2012 bei Anleihenauktionen zu recht günstigen Konditionen frisches Geld am Markt bekamen. Die Aktienstrategen waren nun im Aufwind. Allerdings konnten davon nur jene profitieren, die Ende März Gewinne mitnahmen. Die anderen liefen in die nächste Stimmungsfalle an den Märkten und mussten erneut einem Abschmelzen ihrer Portfolios hinterherschauen. Diesmal waren schwache Konjunkturdaten aus den USA der Auslöser; aber auch die Eurokrise meldete sich zurück: Spaniens Banken kamen immer mehr ins Gerede. Im April konnte sich das Börsenbarometer DAX noch halten, danach ging es zügig abwärts. Sell in May war also die richtige Taktik. Zum Ende des ersten Jahres Ende Juni notierte der DAX schließlich bei 6.150 Punkten. Das kam jenen Portfolios zugute, die von Anfang an den Aktienanteil deutlich begrenzt hatten, und kräftig Edelmetalle, Cash und Dollaranlagen beigemischt hatten.

Strategien: Viele Wege führen ans Ziel

Die Anlagestrategien der Top 5 Vermögensverwalter im FUCHS-Performanceprojekt von Dr. Jörg Richter und Verlag Fuchsbrieftage könnten unterschiedlicher kaum sein: Was die einen mit gezielten Aktienkäufen erreichten, schafften andere mit hohen Anteilen an Edelmetallen und Dritte wiederum mit (Staats-) Anleihen. Auch die Risikosteuerung über die Bargeldhaltung fiel sehr unterschiedlich aus. Eines haben jedoch alle gemeinsam: Sie betreiben ein aktives Portfoliomanagement, um die bestmögliche Performance zu erzielen.

Das Spitzenfeld zeigt, dass auch in einem schwierigen Marktumfeld durch ein engagiertes Investmentverhalten gute Gewinne bei vertretbarem und teilweise geringem Risiko erzielt werden konnten. Während der Durchschnitt der Teilnehmer nur knapp das Vermögen erhalten konnte, ragen die Jahressieger mit deutlichen Plus-Zahlen hervor. Unsere Erfolgsmaßstäbe sind dabei das erreichte Gesamtvermögen zum

Stichtag 30. Juni und das Einhalten des Risikoparameters, nicht mehr als 20% des Höchststandes zu verlieren. Bei Heranziehung anderer Vergleichsgrößen wie annualisierte Rendite oder Volatilität könnte die Reihenfolge marginal anders aussehen.

1. Wergen und Partner: 8,03 % Plus

Der Spitzenreiter im Performanceprojekt hat sich seine Top-Position vor allem durch Erfolge mit ETFs auf Edelmetalle (ZKB Gold ETF) sowie auf den DAX (db x-trackers DAX ETF 1C) gesichert. Zur Absicherung kam eine Position in US-Dollar hinzu, die ebenfalls einen erklecklichen Gewinn einfuhr. Darüber hinaus setzte Wergen & Partner auf Cash und Geldmarktfonds. Der maximale Verlust (gemessen vom Höchstwert) betrug etwas über 5 %. Ein guter Wert.

2. Raiffeisen Landesbank Steiermark: 7,23 % Plus

Der Zweitplatzierte war besonders erfolgreich mit deutschen Bundesanleihen und Renten-ETFs. Die größten Positionen waren Inflationsanleihen der Bundesrepublik Deutschland, die auch kräftig zum Gewinn beitrugen. Die Landesbank setzte so auf das richtige „Pferd“. Hinzu kamen größere Anleihenpositionen der KfW und der Republik Österreich mit einer Restlaufzeit von knapp 4 Jahren. Edelmetalle fanden sich nicht im Depot, dafür aber Investmentfonds auf Immobilienaktien. Beim Verlust war das Haus noch besser als der Erstplatzierte: 4,35% betrug der maximale Rückgang des Vermögens.

3. Falcon Asset Management: 5,44 % Plus

Der Dritte im Feld konnte seine gute Performance vor allem durch Expertenkenntnisse über den nordamerikanischen Aktienmarkt erreichen. Zahlreiche erfolgreiche Einzeltitel (u.a.

New Market Corp., Pricesmart Inc., SXC Health Solutions Corp.) trugen zum Erfolg bei. Die größte Position war zuletzt der Allianz PIMCO Mobilfonds, ein Kurzläufer-Rentenfonds mit hohem Staatsanleihen-Anteil aus Deutschland. Der Verlustwert ist überragend: Nur 3,6% verlor Falcon während dieses turbulenten Anlagejahres zwischenzeitlich.

4. Fischer Finance Consulting: 5,22% Plus

Blue Chips aus Deutschland sowie vereinzelt riskante Derivate sind das Erfolgsgeheimnis des Vierten unter den Top 5. Die größten Einzelgewinne fuhr FFC über ein Wave-Put-Zertifikat auf den DAX sowie mit Aktien der Deutschen Bank, der Allianz und BASF ein. Fischer Finance Consulting zeigte sich im Vergleich zu den Teilnehmern als ein besonders beweglicher Vermögensmanager: Nach einem großen Gewinn wurde das Gesamtdepot in Cash geparkt. Dann wurden wieder Positionen gekauft – kurz danach wieder verkauft. Fischer fuhr mit dieser Strategie gut, auch wenn er deutlich höhere Risiken als seine direkten Konkurrenten einging. Mit über 7 % maximalem Verlust war das Depot schwankungsintensiver.

5. Flossbach & von Storch: 5,16% Plus

Der Fünftplatzierte hielt per 30.6.2012 knapp 90% des Startwertes in den hauseigenen Mischfonds „Flossbach von Storch Ausgewogen F“. Der Rest lag auf dem Cash-Konto. Der Kölner Vermögensverwalter zeichnete sich durch eine hohe Quote an Edelmetallen aus: Gut 16 % des Fonds waren in Gold investiert. Ferner sorgte eine große Position Wandelanleihen (ca. 14 %) für den Erfolg. Aktien machten gut 40 % aus – eine relativ hohe Quote im Vergleich zu den Bestplatzierten. Top-Positionen waren dabei TAG-Immobilien, Nestlé und Microsoft. Flossbach von Storch haben unter den fünf Bestplatzierten den besten Risikowert: Nur 3,5 % Verlust waren zwischenzeitlich zu

beklagen – und dies trotz der relativ hohen Aktienquote.

Der Blick an das Ende der über 70 Teilnehmer zeigt, wie schwierig das Marktumfeld im ersten Jahr des Projekts war. Auffallend ist aber auch, dass die letzten drei scheinbar ein gemeinsames Vorgehen haben: Seit dem Aufbau des Portfolios fanden keine Verkaufsaktivitäten statt. Diese Inaktivität zeigt sich dann auch in der negativen Performance.

Hansen & Heinrich: Minus 13,0%

Der Vermögensverwalter Hansen & Heinrich hielt per 30. Juni 2011 die rote Laterne im Teilnehmerkreis. Der Manager setzte auf zwei Fonds aus dem eigenen Haus. Der Mischfonds „Hansen & Heinrich Universal Fd“ und der Zertifikatsfonds „Strategie H&H“ fuhren gleich zu Beginn des Leistungsvergleichs heftige Verluste ein, die bislang nicht ausgeglichen werden konnten. Top Holdings sind Aktien von Novartis, Fresenius, der Deutschen Telekom, von Repsol SA

sowie von K+S. Ohne Frage sind dies Werte, die auch wieder steigen können. Hut ab aus einem anderen Grund – Hansen & Heinrich stehen zu ihren Entscheidungen und verstecken sich nicht hinter einem anonymen Kürzel vor der Außenwelt. Sie wissen: Neben Können gehört immer auch ein gutes Quäntchen Glück zu einer vorzeigbaren Anlageperformance.

2. Anonymer Teilnehmer: Minus 9,9%

Nur eine Aktienposition kaufte ein Vermögensverwalter aus Süddeutschland, der nach einem Jahr die vorletzte Position im Teilnehmerfeld hielt. Gleich zu Beginn wurden für ein Drittel des Vermögens Aktien eines Automobilzulieferers gekauft, die jedoch seit dem Kauf über ein Viertel ihres Wertes eingebüßt haben. Diese Leistung stimmt eher nachdenklich. Vielleicht wird der Vermögensverwalter wieder aktiver und schafft es, seine Position noch zu verbessern.

3. SVA Vermögensverwaltung Stuttgart: Minus 7,1%

Der Drittletzte hat zwar ein diversifiziertes Portfolio aufgebaut, mit den Einzelwerten hatte die SVA jedoch keine Fortune. Die größten Verlustpositionen waren ein Basket-Zertifikat auf Seltene Erden (Commerzbank Selten Index unlimited), eine Anleihe der Centrosolar Group (7% Centrosolar Group AG 16) sowie Aktien der Commerzbank.

Die Verlustgrenze haben übrigens alle Teilnehmer eingehalten. Max. 20 % waren zulässig, knapp 18 % wurden vom Schlusslicht Hansen & Heinrich erzielt. Die Mehrzahl der Teilnehmer mussten zwischenzeitliche Verluste von 6 bis 7 % ihres Depotwertes verkraften. Den geringsten Verlust schafft ein Vermögensverwalter, der anonym bleiben will: 2,22 %. Nach einem Jahr beträgt der Wertzuwachs dieses Teilnehmers immerhin 1,8 %. Im Rendite-Risiko-Vergleich ein gutes Ergebnis.

i

Das Performanceprojekt auf einen Blick

FUCHS-Hintergrund

- Startzeitpunkt: 01.07.2011
- Laufzeit: 5 Jahre
- Anfangsvermögen des fiktiven Kunden: 1.500.000
- Ziel 1: Erzeugen eines vierteljährlichen Zahlungsstroms in Höhe von jeweils 3.000 Euro. Keine jährliche Steigerung (Inflationsausgleich ggfs. über Vermögenserhöhung)
- Ziel 2: Mittelfristiger Vermögenserhalt nach Inflation, Kosten und Steuern, also
- Neutralisierung der tatsächlichen Inflation im Jahresdurchschnitt
 - Neutralisation der Vermögensverwalter-Kosten; hier werden grundsätzlich 1,2% p. a. inkl. USt angesetzt. Drittkosten sind in der All-in-Fee enthalten
 - Neutralisation von Steuern (Abgeltungsteuer inkl. SolZ): 26,375 %
 - Temporäre Verluste sind mit Blick auf die Ertragserwartungen selbstverständlich
 - Das Vermögensziel 2 kann als „Erwartungswert“ über 5 Jahre angenommen werden.
- Als absolute Verlustgrenze wird 1.500.000 € nach fünf Jahren Anlagedauer (= Erhalt des nominalen Anfangsvermögens nach zwischen zeitlich gezahlten Kosten, Steuern, aber unter Hinzurechnung der Entnahmen) angesetzt
- Vorgaben bezüglich der zu wählenden Strategie oder der einzusetzenden Anlageklassen gibt es nicht; Futures und Optionen können nicht gehandelt werden

Die besten 10 im ersten Jahr

Auf den nachfolgenden Seiten präsentieren wir die top 10 des ersten Jahres im FUCHS Performanceprojekt von Dr. Jörg Richter und Verlag FUCHSBRIEFE in Form von Kurzporträts. In Interviews haben wir sowohl die Anlagephilosophien der Portfoliomanager und ihrer Institute sowie ihre Erwartungen für die Zukunft und für einzelne Anlageklassen erfragt und dargestellt. Außerdem finden Sie dort eine Kurzvita des Portfoliomanagers mit den bisherigen Stationen seiner Laufbahn und einigen Informationen zum jeweiligen Institut.

Die Reihenfolge ergibt sich aus der Platzierung zum 30.6.2011. Maßstab ist für uns der Umfang des Gesamtvermögens. In der Tabelle unten rechts auf den Seiten vermerken wir aber auch den Maximum Drawdown, den größten Verlust nach Erreichen des Höchstwertes, wir führen den Depotwert und den Barmittelbestand zum 30.6. auf sowie die Bruttorendite. Brutto heißt: Auch Ausschüttungen und Steuern wurden positiv berücksichtigt, weder Inflation, noch Steuern abgezogen, lediglich laufende Transaktionen haben diesen Renditewert geschmälert. Die

Renditeberechnung hat unser Partner im Projekt, der Risikospezialist Quanvest, berechnet. Kein Porträt konnten wir vom Neuntplatzierten, der österreichischen ALIZEE Bank anfertigen. Sie schaffte es nicht, uns die gewünschten Informationen bis zum Redaktionsschluss zukommen zu lassen und unsere Interviewfragen zu beantworten.

i

Die Teilnehmer am FUCHS Performance Projekt (1. Runde, Start: Juli 2011)

FUCHS-Hintergrund

ALIZEE Bank AG | ANTON & PARTNER GmbH | avesco Financial Services AG | Bank Alpinum AG | Bank Gutmann AG | Bank Sarasin AG | Bank Vontobel Europe AG | Bankhaus Jungholz – Private Banking der Raiffeisenbank Reutte reg.Gen.m.b.H. | Bankhaus von der Heydt GmbH & Co. KG Privatbankiers seit 1754 | Banque Pasche (Liechtenstein) SA | Berenberg Bank – Joh. Berenberg, Gossler & Co. KG | Berlin & Co. AG | Bremer Landesbank Kreditanstalt Oldenburg-Girozentrale | Capital Bank – GRAWE Gruppe AG | CAYROS capital AG | Clariden Leu AG | Commerzbank AG | Consulting Team Vermögensverwaltung AG | Credit Suisse (Deutschland) AG | Deka-Bank Deutsche Girozentrale Luxembourg S.A. | Deutsche Bank AG – Private Wealth Management | DJE Kapital AG | Donner & Reuschel AG | Dr. Lux & Präuner GmbH & Co.KG | Dr. Peterreins Portfolio Consulting GmbH | DZ Privatbank (Schweiz) AG | Falcon Asset Management GmbH | Finanz Konzept AG | Fischer Finance Consulting AG | Flossbach & von Storch AG | Frankfurter Bankgesellschaft (Schweiz) AG | Frankfurter Honorarberatung GmbH | Freie Internationale Sparkasse S.A. | Gebser & Partner AG | Hamburger Sparkasse AG | Hansen & Heinrich AG | Hauck & Aufhäuser Privatbankiers KGaA | Herbert Hakala Vermögensverwaltung GmbH | Hoerner Bank AG | HSBC Trinkaus & Burkhardt AG | Hypo Landesbank Vorarlberg | Internationales Bankhaus Bodensee AG | Kreissparkasse Köln | Maerki Baumann & Co. AG | Max Heinr. Sutor OHG | Merck Finck & Co, Privatbankiers | NASPA Nassauische Sparkasse | Neue Bank AG | Packenius, Mademann & Partner GmbH | Plutos Vermögensverwaltung AG | Portfolio Consulting Berlin GmbH | Raiffeisen-Landesbank Steiermark | Rothschild Vermögensverwaltungs GmbH | Sal. Oppenheim jr. & Cie. AG & Co. KGaA | Salzburger Sparkasse Bank AG | SEB Private Banking S.A. | Sparkasse Osnabrück | Spiekermann & Co AG | Südwestbank AG | SVA Vermögensverwaltung Stuttgart GmbH | Sydbank A/S (Deutschland) | TOP Vermögen AG | Vadian Bank AG | Volksbank Pforzheim eG | VZ VermögensZentrum GmbH | WALSER PRIVATBANK AG | Weber FinanzPartner AG | Weberbank Aktiengesellschaft | Wergen und Partner Vermögensverwaltungs AG | Werte Invest Family Office GmbH | Wilhelm von Finck Deutsche Family Office AG

WERGEN & PARTNER VV

Rotes Schloss, Stockerstr. 6
CH-8002 Zürich
www.wergen.ch

An sage und schreibe 212 Tagen führte Vermögensverwalter Manfred Wergen die Riege der Teilnehmer am Performanceprojekt an und hatte nach einem Jahr Laufzeit am 30.6.2012 mit 1.620.435,22 EUR das höchste Gesamtvermögen für unseren fiktiven Kunden erwirtschaftet.

Wergens Anlagephilosophie ist es, zuvorderst kein Geld zu verlieren. Für ihn ist der Erhalt der Kaufkraft der anvertrauten Vermögenswerte zentraler Orientierungspunkt der Investmententscheidungen. Wergen arbeitet mit großen Investmentbandbreiten, die es ihm ermöglichen, flexibel auf Marktsituationen zu reagieren. Er nennt seinen Investmentansatz „konservativ“ und belegt dies mit einem maximalen Verlust von lediglich 5,36% gemessen vom Höchststand des Gesamtvermögens – in absoluten Zahlen 88.533,64 Euro. Nur wenige Teilnehmer haben diese Risikokennzahl unterboten.

In Erwartung von Kaufkraftverlusten des Papiergeldes Euro und US-Dollar positionierte sich der Vermögensmanager im ersten Projekt-Jahr

stark in Edelmetallen. Als besondere Herausforderung betrachtete er die unkonventionellen fiskalpolitischen Maßnahmen der Zentralbanken und ihren unberechenbaren Einfluss auf das Marktgeschehen. Die entstandene Liquiditätsschwemme fing Wergen meisterhaft durch die starke Positionierung in Gold und Silber auf.

Für 2012/13 erwartet er weitere Zentralbank-Aktionen dieser Art, die die Märkte stark beeinflussen werden. Daher fährt er auf Sicht und wird „situativ“ entscheiden, wie er sagt. Er wird dabei weiterhin auf erstklassige Aktien mit einer starken Cash Flow-Basis setzen. Staatsanleihen kommen für Vermögensmanager Wergen nicht infrage. Erstklassige Unternehmensanleihen mit kurzer Laufzeit dagegen schon. Rohstoffe bleiben für seine Anlagepolitik weiterhin sehr wichtig. Grundsätzlich wird Wergen an seiner Investmentpolitik nichts ändern. Denn die Märkte würden voraussichtlich am stärksten durch die Nationalbanken beeinflusst.

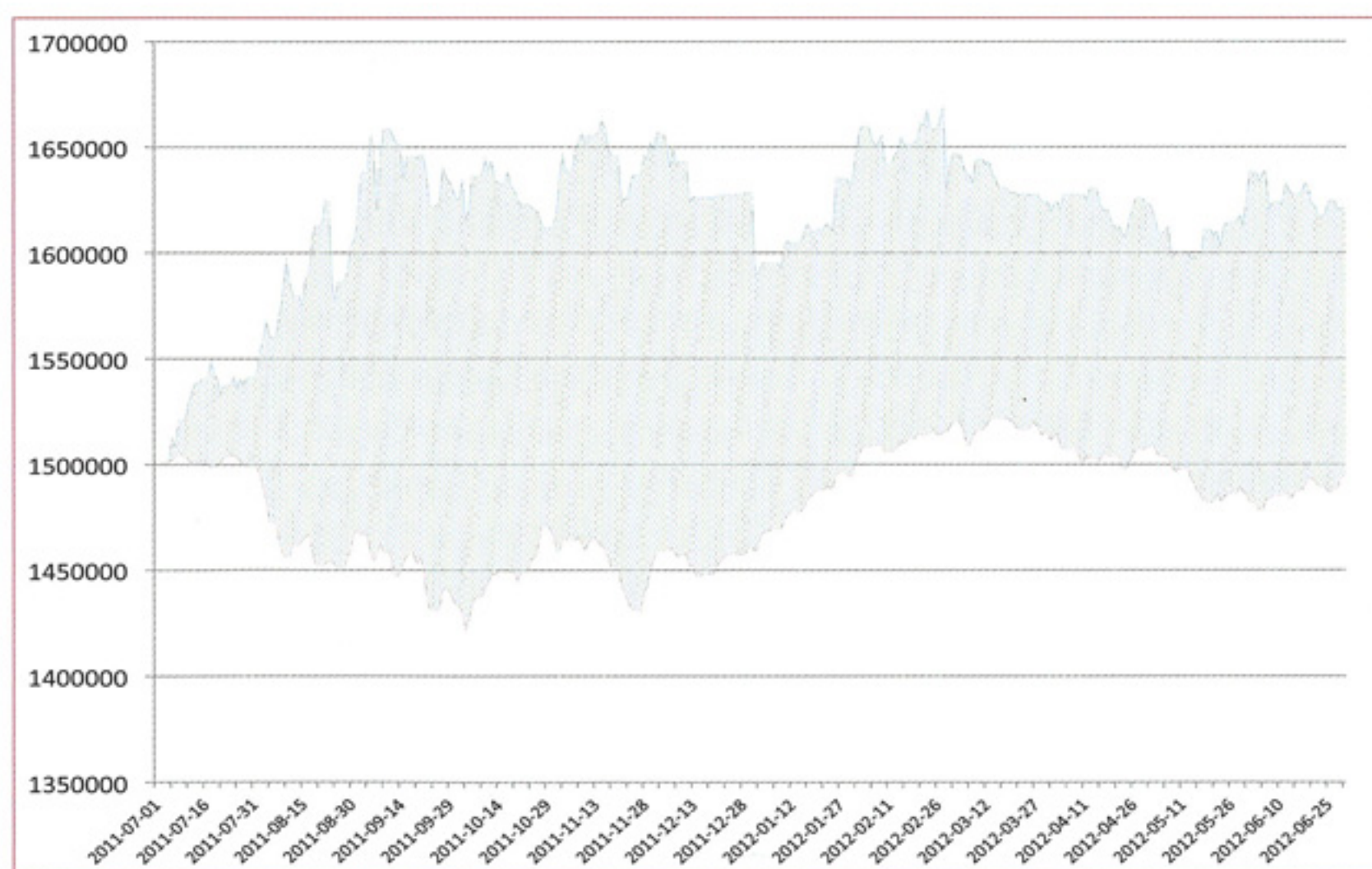
Als Zielrendite für das fiktive Kundenportfolio im Performance Projekt kommuniziert Wergen 5% p. a. netto – nach Kosten jedoch vor Steuern. Die hat er im 1. Jahr locker erreicht. Sein Hauptziel bleibt es jedoch, kein Kundengeld zu verlieren.



Manfred Wergen ist Gründer und Geschäftsführer der Wergen & Partner Vermögensverwaltungs AG. Er absolvierte eine Banklehre bei Delbrück & Co., bevor er in Deutschland und England Betriebswirtschaftslehre studierte. Zusätzlich absolvierte er verschiedene Senior Executive Programme an internationalen Hochschulen. Bevor er sich selbständig machte, beriet und betreute Wergen über 20 Jahre lang Privatkunden, Familienunternehmen und Firmenkunden bei verschiedenen Privatbanken. In seiner letzten Position bei einer Privatbank war er als Geschäftsführer für den Markt Westeuropa verantwortlich.

Wergen & Partner Vermögensverwaltung wurde 2010 gegründet. Das Unternehmen mit Sitz in Zürich hat 4 Mitarbeiter und verwaltet derzeit Kundengelder in Höhe von mehr als 300 Mio. Euro. Die Vermögensverwaltungsgebühr für ein Portfolio wie das im Performance Projekt betreute beträgt 1% p.a. des verwalteten Volumens. Kickbacks werden dem Kunden rückerstattet. Werte- und Kaufkraftverlust sind das Hauptziel der Anlagepolitik. Die Vermögen werden nach vorher festgelegten Investmentbandbreiten verwaltet und laufend überwacht.

Vermögensentwicklung über 1 Jahr



An 212 Tagen im ersten Jahr des Performance Projekts lag das Portfolio von Vermögensmanager Manfred Wergen an der Spitze des Teilnehmerfeldes und kam deutlich über den Durchschnittswert der 71 Teilnehmer hinaus.

vwd rote Linie = Durchschnittsverlauf aller 71 Teilnehmer blaue Linie = Vermögensentwicklung Wergen & Partner

Portfolio-Kennzahlen

Starttermin:	1.7.2011
Startkapital:	1.500.000,00 EUR
Gesamtvermögen*:	1.620.435,22 EUR
Depotwert*:	1.286.223,70 EUR
Barmittel*:	322.211,52 EUR
Ausschüttungen*:	12.000,00 EUR
höchster Verlust**:	5,36%
Bruttorendite*:	11,07%

* am 30.6.2012; ** gemessen vom Höchststand Gesamtvermögen