BESSER als die BENCHMARK

Vermögensverwalter im Wettbewerb 2018

präsentiert von

FUCHS | RICHTER
PRÜFINSTANZ

erschienen in

Verlag FUCHSBRIEFE.

Vermögensverwalter im Wettbewerb

Besser als die Benchmark

Zahlt sich aktives Depotmanagement aus? Diese Frage steht im Mittelpunkt der PERFORMANCE-PROJEKTE der FUCHS | RICHTER PRÜFINSTANZ (www.pruefinstanz.de). Vermögensverwalter kosten schließlich Geld; im Schnitt werden pro Jahr ein Prozent des verwalteten Vermögensvolumens fällig. Hinzu kommt noch die Umsatzsteuer.

Die Profis müssen sich gegen die Konkurrenz der börsengehandelten Indexfonds, der ETF, behaupten. Denn diese sind gewöhnlich deutlich kostengünstiger und lassen sich ebenfalls zu einem Depot zusammenstellen, das auf die individuellen Bedürfnisse eines Privatanlegers zugeschnitten ist. Geringere Kosten bedeuten aber im Umkehrschluss eine entsprechend höhere Rendite oder: bares Geld für den Anleger.

Oft genug werden Anleger in den „Reportings“ ihrer Vermögensverwalter mit Benchmarks von deren Leistung „überzeugt“. Auf dem Papier läuft dann das Kundendepot gewöhnlich besser als die vom Vermögensverwalter ausgesuchte Benchmark. Doch leider wird hier oft geschummelt. Die Gebühren werden nicht mit einbezogen, es wird kein stimmiger Startzeitpunkt gewählt oder die Benchmark passt einfach nicht zum Depot. Welcher Anleger erkennt das schon? In den PERFORMANCE-PROJEKTEN haben alle Teilnehmer dieselbe Benchmark, die auf das Kundenbedürfnis zugeschnitten ist.

Private Banking bedeutet Individualität. Ein Vermögensdepot sollte in seiner Zusammensetzung die konkreten Bedürfnisse eines Privatanlegers widerspiegeln. Auch dies beziehen die PERFORMANCE-PROJEKTE ein. Sie geben sehr konkret Anlegersituationen vor, auf die Vermögensverwalter dann ihre Anlagedepots- und strategien „maßschneidern“ sollen.

Andere Vergleiche arbeiten mit Schubladen. Darauf steht dann »konservatives Depot«, »ausgewogenes Depot«, »dynamisches Depot«. In den Auswertungen wechseln die Depots je nach tagesaktueller Aktienquote schon mal von einer Schublade in die nächste. Vermögensverwalter dürfen die Kundendepots auswählen und nachbuchen lassen, die dann ausgewertet werden. Sie können sich also schon vorher halbwegs ausrechnen, wie sie in einem solchen Wettbewerb abschneiden. „Live“ ist daran wenig. Ganz ehrlich sind solche Vergleiche auch nicht. Denn es nimmt nur teil, wer dafür zahlt.

Die PERFORMANCE-PROJEKTE der FUCHS | RICHTER PRÜFINSTANZ (www.pruefinstanz.de) geben gleiche Anforderungen, gleiche Ausgangsbedingungen und denselben Startzeitpunkt für alle Teilnehmer vor. Sie arbeiten auf einer professionellen Buchungsplattform für Vermögensverwalter mit tagesaktuellen Daten – beides bereitgestellt von dem Kooperationspartner vwdgroup. Jedermann kann täglich und kostenfrei (nach Registrierung) die Projektverläufe einsehen. Freigestellt ist den Teilnehmern, ob sie sich namentlich oder hinter einem Kürzel zeigen. Auch deren Teilnahme am Projekt erfolgt kostenfrei.

Diese Sonderveröffentlichung gibt Einblick in die laufenden Projekte III, IV und V und präsentiert erfolgreiche Teilnehmer.

Guten Durchblick wünschen Ihnen

Ralf Vielhaber, Herausgeber
Verlag Fuchsbriefe

Jörg Richter, CFP, CEP, CFEP
Dr. Richter | Unternehmensgruppe

Keine Rendite ohne Risiko – das richtige Maß ist gesucht

Wer zuviel wagt, gewinnt nicht

Erst kamen die kostengünstigen börsengehandelten Fonds auf den Markt, die einen Index wie den DAX 30 oder den DOW JONES Industrials abbilden. Jetzt sind es die sog. Robo-Advicer, die auf Basis von Algorithmen Musterdepots für Vermögensinhaber aussuchen, die zu deren Renditeprofil und Risikowunsch passen. In den Performance-Projekten der Prüfinstanz können aktive Vermögensverwalter zeigen, dass sie dennoch eine Existenzberechtigung haben. Dabei kommt es nicht nur auf den Wertzuwachs an.

Ziel des Performance-Projekts ist es, die Leistungen von Vermögensverwaltern transparent zu machen. Klingt einfach, ist es aber nicht. Sicherlich, wer nur den Erfolg – gemessen an der Wertentwicklung zum Ende des Projekts – im Auge hat, kann es sich leicht machen. Er schaut auf das Ergebnis am Ende der Laufzeit und krönt den König der Vermögensverwalter.

Fair und besonders aussagekräftig wäre das aber nicht. Denn der Erfolg hat viele Väter – einer davon ist der Zufall, das Glück. Wer alles auf eine Karte setzt, Roulette spielt, kann mit etwas Fortune zwar den Jackpot knacken, aber auch alles verlieren. Im Sinne eines Anlegers ist das nicht. Der stellt noch andere Anforderungen an seinen Vermögensverwalter als die reine Geldvermehrung. Er möchte – soweit möglich – zugleich Sicherheit und einen ruhigen Schlaf.

Was die Vermögensverwalter schaffen müssen

Was bedeuten denn die Anforderung des Kunden konkret für den Vermögensverwalter? Er übersetzt diese erst einmal in Zahlen. Beginnen wir mit dem Kaufkrafterhalt, dem Inflationsausgleich. Zwischen dem 1.11.2014 und dem 31.01.2018 – das ist der betrachtete Auswertungszeitraum für das Performance-Projekt III, das von allen hier betrachteten Projekten am längsten läuft – verlor der Euro für einen in Deutschland wohnhaften Menschen 3,0% an Wert. Die Kosten des Vermögensverwalters einschließlich der Mehrwertsteuer betragen im Schnitt 1,00% im Jahr, hinzu kommt die Mehrwertsteuer. Und der Finanzminister will 26,375 % von den erwirtschafteten Erträgen. Zusammengenommen musste der Vermögensverwalter also je Projektjahr rund 4,02% „Gewinn“ herausholen, um keinen realen Vermögensverlust zu erleiden.

In normalen Zeiten hätte der Vermögensverwalter leichtes Spiel. Er würde alles in „sichere“ Staatsanleihen stecken, bekäme jährlich einen festen Betrag (Zinskupon) ausgeschüttet und hätte alle Ziele erreicht: genügend Rendite, um Inflation und Kosten auszugleichen und eine gleichmäßige Kursbewegung der Anleihen, somit keinen Stress für den Kunden.

Doch das ist Schnee von gestern. Denn das überlassene Geld kann nicht einfach in Anleihen mit einem fixen Kupon gesteckt werden. Sie sind – die Eurokrise lässt grüßen – viel stärker ausfallgefährdet als zu Normalzeiten. Gleichzeitig manipulier(t)en die Notenbanken der großen Industriestaaten – Fed, Bank of Japan und EZB – die Anleihezinsen, drück(t)en diese nach unten, indem sie massiv selbst eigene Staatsanleihen aufkauf(t)en (Fed, BoJ, EZB) .

EINSCHRÄNKUNGEN FÜR VERMÖGENSVERWALTER

- Es werden – anders als in anderen Performancevergleichen – keine vorhandenen Depots nachgebucht. Dadurch ist die unmittelbare Vergleichbarkeit der Leistungen gegeben.
- Die maximale Anzahl an Käufen und Verkäufen im Jahr beträgt 100. Damit wird unerwünschtes Trading unterbunden.
- Es steht grundsätzlich ein großes Universum an Wertpapieren zur Verfügung: Aktien, Anleihen, Zertifikate, Fonds, auch in Deutschland zugelassene Hedgefonds sowie Optionsscheine.
- Es können aber weder Optionen noch Futures gezeichnet werden, ebenso wenig Beteiligungsprodukte und Wertpapiere, für die es keine regelmäßige Bewertung auf Marktplätzen wie den internationalen Börsen gibt.

Ohne Risiko geht es nicht

Somit kommt der Vermögensverwalter nicht umhin: Er muss (auch) andere Wertpapiere kaufen, um die Zielrendite erreichen zu können – Aktien beispielsweise. Deren Kurse aber schwanken zum Teil heftig. So war die historische Rendite von 1990 bis zum „Crashjahr“ 2008 für europäische Aktien und deutsche Staatsanleihen mit 6,3% und 6,4% im Jahresdurchschnitt beinahe identisch. Dafür schwankten die Aktienkurse aber im selben Zeitraum 16,5% p. a., Anleihen nur um 3,3%. Seit Anfang 2008 bis Ende 2017 schafften Aktien eine jährliche Rendite von 6%, Renten von 1%.

Das bedeutet: Zumindest zwischenzeitlich können die Bewertungen (Kurse) der vom Vermögensverwalter gekauften Wertpapiere absacken und das Vermögen des Kunden – wenn auch zunächst nur auf dem Papier – mindern.

Das Risiko – solche zwischenzeitlichen Wertverluste im Kundendepot herbeizuführen und damit den Kunden unzufrieden zu machen – muss der Vermögensverwalter aber eingehen, um die übrigen Kundenanforderungen zu erfüllen. Ein Dilemma, sicherlich. Aber es lässt sich auflösen, und das nicht nur mit Glück.

Individuelles Können zählt

Der Vermögensverwalter ist wie ein Bergführer, mit dem der Kunde einen Gipfel erklimmen will. Er vertraut sich ihm an in der Erwartung, dass dieser das Gelände kennt, die gefährlichen Stellen, die schmalen Grate, die unter Eis verborgenen Spalten. Dass er auch bei schlechtem Wetter die Nerven behält, weiß, was zu tun ist und einen (inneren) Kompass hat, der ihn bei Schnee und Nebel nicht an den Abgrund führt, sondern auf sicheres Gelände.

Hier zeigt sich, dass gute Vermögensverwaltung mehr ist als Mathematik. Mathematik liefert die Grundausrüstung des Vermögensverwalters, die er sich einkaufen kann: die Seile, Pickel, Kompass etc. Eine breite Streuung der Anlagewerte ist beispielsweise so etwas wie eine Absicherung mit mehreren Seilen (Diversifikation). Doch verhindert sie nicht, dass der Bergführer das Wetter – die Marktentwicklung – falsch einschätzt. Hierin liegt die eigentliche Kunst, die für erkennbare Unterschiede in den Ergebnissen sorgt. Wenn alle Stricke reißen, kann man eben dennoch abstürzen: So geschehen in der Finanzkrise 2008, als alle Wertpapiere verloren und nur noch Bares zählte.

Trittsichere, erfahrene (instinktsichere) Vermögensverwalter können deshalb durchaus höhere latente Risiken eingehen als der Durchschnitt ihrer Zunft. Latente Risiken sind solche, die auf dem Weg zwar lauern, aber nicht akut werden.

Doch wer zu viel wagt, wird kaum gewinnen. Denn über einen Zeitraum von fünf Jahren kann man solchen latenten Gefahren nicht andauernd mit Glück ausweichen. Deshalb sollte man neben der Wertentwicklung, der Performance eines Depots, stets auch das dafür eingegangene Risiko betrachten.

WAS DAS PERFORMANCE-PROJEKT EINZIGARTIG MACHT

- **1. REALITÄTSNÄHE.** *Sie ergibt sich aus den nachfolgenden Punkten.*
- **2. AUSRICHTUNG DER ERFOLGSMESSUNG** *an den konkreten Anforderungen eines Private Banking- bzw. Stiftungs-Kunden.*
- **3. LANGE LAUFZEIT.** *Die Performance-Projekte laufen in der Regel 5 Jahre. Teilnehmer müssen sich auch bei Trendwechseln bewähren.*
- **4. HOHE TEILNEHMERZAHL UND QUALITÄT DER TEILNEHMER.** *Die meisten bekannten Banken sind ebenso darunter wie bekannte Vermögensverwalter und Family Offices.*
- **5. EINBEZIEHUNG VON KOSTEN UND STEUERN** *in die Auswertung. Denn „entscheidend ist, was hinten rauskommt“, wusste schon Altkanzler Helmut Kohl.*
- **6. RESTRIKTIONEN,** *die unrealistisches „Zocken“ mit dem fiktiven Vermögen verhindern.*
- **7. LIVE-ÜBERTRAGUNG IM INTERNET** *unter www.pruefinstanz.de und damit die „Überwachung“ durch die Öffentlichkeit.*

Die Auswertungskriterien in der Übersicht

Wie wir werten

Das Performance-Projekt misst die Leistungen der Teilnehmer an den Vorgaben des fiktiven Kunden. Daraus ergeben sich für die Bewertung drei plus zwei Kriterien:
1. die Rendite,
2. das Sortino Ratio und
3. das Omega. Hinzu kommen Malus-Kriterien für das Nicht-Einhalten wesentlicher Vorgaben.

- **Die Rendite**

Im Kern handelt es sich dabei um den Wertzuwachs, den die Vermögen (Wertpapierdepot plus Barmittel) im Quartal erzielen. Im Projekt ist die Rendite nach Gebühren und Steuern ausschlaggebend.

- **Das Sortino Ratio**

Dies ist das Risikomaß, das den „Stress" des Anlegers widerspiegelt. Es misst auf täglicher Basis die Intensität der Schwankungen des Depots in den Verlustbereich: Wie stark geht es an einem Tag ins Minus?

- **Das Omega**

Das Omega betrachtet Rendite und Risiko gleichermaßen. Es ist daher ein Performancemaß. Es zeigt den Nutzen des Anlegers. Ist das Omega negativ, hatte er keinen Nutzen. Ist es positiv, hatte er mindestens einen Gewinn. Werden zwei positive Omegazahlen verglichen, hat der Verwalter mit der höheren Omegazahl Rendite und Risiko besser ausbalanciert. Er muss aber dabei nicht zwingend den höchsten Ertrag in absoluten Zahlen geschafft haben.

- **Malus (Punktabzug) für zu hohe Verluste**

Je nach Projektbedingungen will der Projektkunde nur bestimmte Verluste akzeptieren, z. B. beim Stiftungsprojekt oder im Private Banking Portfolio jeweils 15%. Wer diese Marke nicht einhält, büßt Punkte ein. Sieben Tage lang üben wir Kulanz, dann setzt ein dynamischer Punktabzug ein. Wurde die Verlustschwelle sechs Wochen und mehr in einem Quartal unterschritten, entfallen sogar sämtliche Punkte.

- **Malus (Punktabzug) für Nicht-Einhalten des Ausschüttungsziels oder der Renditeziels**

Ein Malus kommt zum Tragen, wenn etwa im Stiftungsportfolio (Projekt III) nicht genug „Ausschüttungsmasse" zur Verfügung steht oder im Private Banking Portfolio (Projekt IV) am Jahresende nicht die vom Kunden gewünschte Entnahmesumme von 30.000 Euro auf dem Konto zur Verfügung steht. Denn Stiftungen benötigen „ordentliche Erträge" aus Dividenden und Zinsen. Kursgewinne reichen also nicht, sondern besondere Stiftungsexpertise ist gefordert. Ein weiterer Malus fällt im Projekt IV an, wenn nach der Hälfte der Projektlaufzeit das Kapital im Minus ist, also weniger da ist als eingezahlt wurde. Je kürzer die Projektlaufzeit, desto höher die Maluspunkte – denn auch der Anleger wird dann zunehmend nervös.

- **Punkteauswertung durch Quanvest und vwd**

Die Punkte-Auswertung von Rendite und Risiko übernehmen unsere Projektpartner Quanvest GmbH, ein auf Risikomessungen spezialisierter Anbieter in Bad Homburg sowie die vwdgroup, die auch das Eingabetool für die Vermögensverwalter, den vwd Portfoliomanager, sowie die Kursdaten zur Verfügung stellt.

- **Anonymität möglich**

Es gehört Mut dazu, sich einem Wettbewerb wie dem Performance-Projekt der FUCHS | RICHTER PRÜFINSTANZ zu stellen, an dem fast alle renommierten Adressen im Private Banking, seien es Banken, seien es Vermögensverwalter, teilnehmen (siehe dazu: pruefinstanz.de/Performanceprojekt/Teilnehmer). Um die Einstiegshürde zu senken, konnten die Teilnehmer ihren Status auf der Seite prüfinstanz.de anonym schalten, das heißt: Für den externen Besucher waren diese Anbieter nur unter einem Kürzel zu sehen.

FAZIT

Besser als die Benchmark zu sein bedeutet nicht, „nur" mehr Vermögen als das Vergleichsdepot erzielt zu haben. Vielmehr werden elementare Kriterien wie »Stress für den Anleger« und »Fokussierung auf den Kundenwunsch« ebenso bewertet. Daher kann es sein, dass ein Verwalter mehr Plus als die Benchmark gemacht hat – doch der Anleger dies mit hohem »Stress« bezahlt. Dieser erweiterte Blick auf die Leistungsfähigkeit der Vermögensmanager zeichnet das Performanceprojekt der FUCHS | RICHTER PRÜFINSTANZ besonders aus. Am Ende ist zu sehen, wer Vermögensverwaltung wirklich beherrscht.

PERFORMANCE-PROJEKT III auf www.pruefinstanz.de

Stiftungsdepot

Gestartet ist das 3. Performance-Projekt am 1. November 2014. Wir betrachten den Projektstand nach 14 von 20 Quartalen Laufzeit. Auf den Folgeseiten präsentieren wir Vermögensverwalter, die zu diesem Zeitpunkt »besser als die Benchmark« sind.

Anforderungen Performance-Projekt III, Stiftungsdepot	
Kunde	Gemeinnützige Stiftung
Vermögen	5.000.000 Euro
Rendite-Vorgabe	Ausreichend, um das Ausschüttungsziel zu erreichen
Risiko-Vorgabe	keine
Liquiditätsvorgabe	Ausschüttungen in Höhe von mindestens 100.000 Euro pro Jahr aus ordentlichen Erträgen wie Zinsen und Dividenden
Beginn	1. November 2014
Ende	31. Oktober 2019
Teilnehmer per 1.11.2014	51 Banken und Vermögensverwalter
Bewertungsmaßstab	Positive oder negative Abweichung bzgl. Rendite und Schwankungsbreite im Vgl. zu einem simplen Portfolio aus 2 ETFs

PORTFOLIO-KENNZAHLEN	
BENCHMARK	
GESAMTPUNKTE	347
GESAMTVERMÖGEN**	5.661.926,16 EUR
WERTZUWACHS	13,24%
RENDITE P.A.**	3,4%
HÖCHSTER VERLUST	10,26%
ENTNAHMEN	280.785,11 EUR

***inkl. Ausschüttungen, nach Gebühren & Steuern 31.01.2018*

Die teilnehmenden 51 Banken und Vermögensverwalter sind aufgerufen, das flüssige Vermögen der gemeinnützigen Stiftung eines aktienaffinen Stifters über fünf Jahre zu managen. Als Startkapital standen 5 Millionen Euro zur Verfügung.

Jährlich sollen 2% Ausschüttungen, also 100.000 Euro, aus ordentlichen Erträgen erfolgen. Dies sind Dividendenzahlungen von börsennotierten Unternehmen sowie Zinsen von Staats- oder Unternehmensanleihen.

Außerordentliche Erträge (aus Wertsteigerungen der Wertpapiere) sind zu thesaurieren, also anzusparen.

Der Stifter wünscht sich den nominalen Vermögenserhalt nach einer Laufzeit von fünf Jahren, nachdem Kosten und Entnahmen bereits abgezogen sind.

Die Vermögensverwalter können eine individuelle Pauschalgebühr (all-in-fee inkl. Umsatzsteuer) ansetzen. Sie wird vierteljährlich belastet.

Bemessungsgrundlage ist das jeweilige Vermögen der Stiftung einschließlich Liquiditätskonto.

Die Benchmark

Der Stifter ist bei der Zusammenstellung „seines" Portfolios wie ein naiver Anleger vorgegangen. Er hat zwei kostengünstige ETF – börsengehandelte Indexfonds – gekauft. Einmal mit 60 % europäischen Staatsanleihen als defensivem Baustein; einmal mit 40 % internationalen Dividendentiteln für die Aktienkomponente.

Konkret handelt es sich um folgende Wertpapiere:

- den iShares Euro Goverment Bond ETF (IE 00B 4WX JJ6 4) mit 60 % Anteil
- den dbx Stoxx Global Select Div. 100 ETF (LU 0292 096 186) mit 40 % Portfolioanteil

Das Portfolio wird – je nach Wertentwicklung der Komponenten – vierteljährlich angepasst. Als Depotbank wählt der Stifter eine Direktbank. Er rechnet mit jährlich acht Transaktionen (Anfangsinvestition bzw. 4 x Rebalancing). Als Transaktionsgebühren fallen 0,01 % p. a. (ca. 25 Euro fix je Transaktion) an. Eine Depotgebühr fällt nicht an.

BESSER ALS DIE BENCHMARK *

- AlpenBank Aktiengesellschaft
- Berliner Sparkasse, Niederlassung der Landesbank Berlin AG
- CONCEPT Vermögensmanagement GmbH & Co. KG
- Deutsche Oppenheim Family Office AG
- Freie Internationale Sparkasse S.A.
- FRÜH & PARTNER VERMÖGENSVERWALTUNG AG
- GVS Financial Solutions GmbH
- Haser Vermögensverwaltung GmbH
- Knapp Voith Vermögensverwaltungs AG
- LGT Bank AG
- Notenstein La Roche Privatbank AG
- Schneider, Walter & Kollegen Vermögensverwaltung AG
- Spiekermann & Co AG
- Volksbank Liechtenstein Private Banking
- VP Bank AG
- VZ VermögensZentrum GmbH

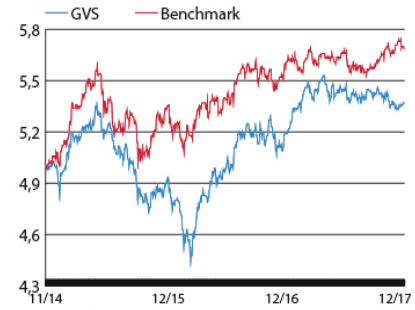
* zum Auswertungsdatum

GVS FINANCIAL SOLUTIONS

Robert-Bosch-Strasse 12a, 63303 Dreieich
www.gvs-fs.de

GUIDO VOM SCHEMM hat BWL studiert und blickt auf über 18 Jahre im Wertpapiergeschäft zurück. Nach Stationen bei Deutsche Bank, Commerzbank und Cominvest setzt er als Value-Investor sein Wissen seit 2011 vollkommen unabhängig und zu 100% für die Mandanten ein.

Die GVS FINANCIAL SOLUTIONS GMBH wurde 2011 gegründet. Sie hat ihren Hauptsitz in Dreieich inmitten der hessischen Finanzmetropolregion. Zwei verantwortliche Portfoliomanager setzen die Investmentphilosophie „Sicherheit & Rendite – genau in dieser Reihenfolge" in den einzelnen Depots individuell um.



* Werte in Euro in Mio.

Mit seinem Portfolio hat es GVS nach Punkten geschafft, auf Augenhöhe mit der Benchmark zu sein. In der Folgezeit entwickelt es sich besser als die Benchmark. Quelle: pruefinstanz.de

PORTFOLIO-KENNZAHLEN *	
GESAMTPUNKTE	347
GESAMTVERMÖGEN**	5.325.052,41 EUR
WERTZUWACHS	6,5%
RENDITE P.A.**	2,21%
HÖCHSTER VERLUST	17,08%
ENTNAHMEN	293.847,56 EUR

***inkl. Ausschüttungen, nach Gebühren & Steuern*

Das vom hessischen Vermögensverwalter GVS gemanagte Stiftungsdepot ist mit einer Aktienquote unter 20% derzeit defensiv aufgestellt. Vom Schemm arbeitet mit einer »Börsenampel«, die in der dritten Maiwoche auf Dunkelrot umgesprungen ist. Folglich hat GVS die Aktienquote um 30 Prozent gestutzt. Gold bzw. Goldminen seien als Aktiengegengewichte antizyklisch aufgestockt worden. „Starke Unternehmen mit einem Burggraben wie Apple, Alibaba, Henkel, Marine Harvest etc. bilden das Aktienfundament", so der Portfoliomanager.

„Unternehmen mit Burggrabenqualitäten sind Unternehmen die nicht leicht kopierbar oder angreifbar sind", erläutert vom Schemm. Besonders interessant seien solche Firmen, die familiengeführt sind oder deren Gründer bzw. das Management einen substanziellen Anteil hält. Denn diese würden häufig langfristig denken und folglich herrsche „Interessengleichklang" mit den Zielen des Vermögensverwalters bzw. dessen Kunden. Als Value-Investor nutzt GVS gerne ungerechtfertigte Kursrücksetzer bei solchen Aktien zum antizyklischen Aufbau von Positionen – sofern deren fundamentale Zahlen intakt sind. Die Kosten für das Depotmanagement veranschlagt GVS auf 1% „all in". Darin ist auch die Mehrwertsteuer enthalten.

Neben dem hauseigenen Research bilde ein „konsequentes, prognosefreies Risikomanagementmodell mit Fokus auf Value-Firmen", einer Value-at-Risk-Steuerung und einem Wertsicherungskonzept die Basis der Investmentphilosophie des Hauses. Die Börsenampel kombiniere wissenschaftliche Erkenntnisse, vorwirtschaftliche Daten und Momentumindikatoren. Sie ermögliche dem Vermögensverwalter eine prognosefreie Allokationssteuerung, bei der sich das Aktienmarktrisiko erhöhen oder bis auf Null absenken lässt.

Solange die Grundannahmen intakt sind, hält vom Schemm an seinen Investments fest. Zeigt die Börsenampel einen Signalwechsel an, handelt er „zeitnah, konsequent und emotionslos".

Die Risikosteuerung der Portfolien erfolge anhand der Value-at-Risk-Methode. So lasse sich das Versprechen „Sicherheit und Rendite – genau in dieser Reihenfolge" gegenüber den Mandanten am besten einhalten, „so dass diese unabhängig vom aktuellen Börsengeschehen ruhiger schlafen können", verspricht der Unternehmenschef.

Im Verlauf des Performance-Projekts 3 ist es GVS nach eigener Wahrnehmung gelungen, Themen wie den Brexit und die Trump-Wahl gut zu antizipieren und zur Performancegenerierung zu nutzen. Überrascht worden sei der Vermögensverwalter dagegen von den aggressiven Aktienrückkaufsprogammen der US-Unternehmen.

Das größte Risiko für die Zukunft sieht er auf der Zinsseite: „Sollten die US-Renditen für zehnjährigen Staatsanleihen über 3,5 Prozent pro Jahr klettern oder der Abstand zwischen kurz- und mittelfristigen Zinsen unter Null fallen, dürfte der Crash nicht mehr lange auf sich warten lassen", ist vom Schemm überzeugt. Neben Aktien und Anleihen würden Immobilien eine deutliche Korrektur erfahren. Als antizyklischer Investor bleibe man daher besonders wachsam, um nach heftigen Börsenturbulenzen Burggrabenunternehmen zu Schnäppchenpreisen einzusammeln.

* alle Angaben zum 31.01.2018