

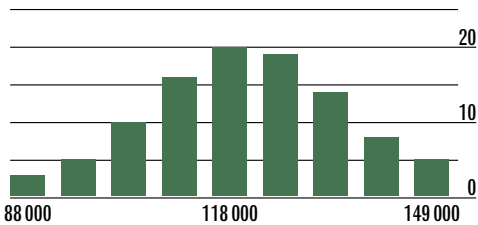
Zum Exposé der **Sutor Bank**, ein Newcomer in der Hamburger Finanzwelt, sagt IVA-Vorstand Andreas Beck: „Schlanker kann ein Anlagevorschlag nicht sein.“ Alle wesentlichen Informationen seien sehr übersichtlich und verständlich dargestellt. Die Bank positioniert sich zwar im Vergleich zu anderen Privatbanken nicht mit Hochglanz und dickem Papier, jedoch ist die angebotene Leistung „makellos“. Die vorgeschlagene Depotstruktur, bestehend aus Geld, Aktien, Renten und Immobilien, findet Beck „sehr ausgewogen“. Die Umsetzung der Strategie mit Direktanlagen und Exchange Traded Funds ist „exzellent“. Experimente mit alternativen Investments schlägt der Berater nicht vor.

Wertentwicklung

Das Münchner Institut unterstellte bei seiner Prognoserechnung ein Startkapital von 100 000 Euro. Gemessen an der Wertentwicklung der einzelnen Empfehlungen in den vergangenen neun Jahren, errechnete es dann den möglichen Depotwert und seine Streuung in den nächsten drei Jahren. Mit 20-prozentiger Wahrscheinlichkeit ist ein Mehrwert von 18 Prozent möglich.

Portfolio-Entwicklung in drei Jahren
Wahrscheinlichkeit für die Endsumme in Prozent

Anlagesumme zu Beginn: 100 000 Euro



Quelle: Institut für Vermögensaufbau

Depotaufstellung

Die Tester prüften im Detail, welche Gewichtung der einzelnen Anlageformen der Bankberater empfahl. Ebenso im Visier der bankunabhängigen Tester: die konkreten Produkte, die die Testperson dann in ihr Musterdepot legen sollte. Sowohl das Kriterium „Portfolio-Struktur“ wie auch das Kriterium „Produktumsetzung“ hatten bei der Vergabe der Noten eine deutlich höhere Gewichtung als die anderen sechs Kriterien. Der Vorschlag des Hamburger Beraters der Sutor Bank enthält einen sinnvollen Mix verschiedener Anlageformen.

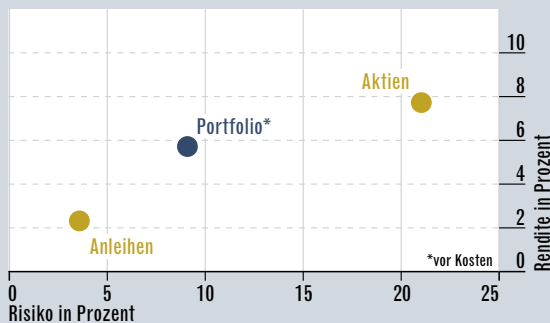
Portfolio-Struktur	Depotanteil in Prozent	Produktumsetzung	Depotanteil in Prozent
Liquidität/Geldmarkt	10,11	Kasse	2,19
Immobilien	5,00	Einzelanleihen	35,02
Anleihen	39,91	Einzelaktien	25,51
Aktien	44,98	Offene Investmentfonds	12,92
alternative Investments	0	Exchange Traded Funds	24,36
Geschlossene Beteiligungen	0	Zertifikate/Zertifikatefonds	0
physische Rohstoffe	0	Beteiligungen/physische Rohstoffe	0
Sonstiges	0	Sonstiges	0

Quelle: Institut für Vermögensaufbau

Quelle: Institut für Vermögensaufbau

Risiko/Rendite

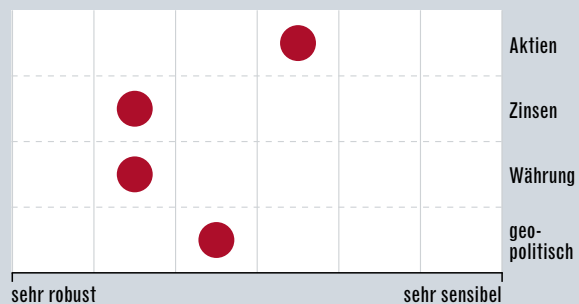
Anleger, die nur auf Anleihen setzen, gehen kaum Risiken ein. Kehrseite der Medaille: Sie verdienen auch wenig. Welches Chance-Risiko-Verhältnis der Anlagevorschlag vor Kosten bietet, zeigt der Portfolio-Punkt.



*vor Kosten

Stresstest

Das den Anlagevorschlag analysierende Institut prüfte, wie die empfohlenen Wertpapiere auf Krisen reagieren. Grundsätzlich gilt: Je geringer die Depotverluste im Crash, je robuster also das Depot, desto besser.



Quelle: Institut für Vermögensaufbau

Ergebnis

Das Institut für Vermögensaufbau bewertete die acht Kriterien Ganzheitlichkeit, Kundenorientierung, Risikoaufklärung, Kosten, Transparenz, Portfolio-Struktur, Produktumsetzung und Steuern. Dafür gab es jeweils Schulnoten und eine gewichtete Gesamtnote:



„Wir gewinnen neue Kunden hinzu“

Dirk Wittich von der Sutor Bank über die Auswirkungen der Finanzkrise, die Vorteile einer konzernunabhängigen Privatbank und das veränderte Anlageverhalten

FOCUS-MONEY: Die weltweite Finanz- und Konjunkturkrise hat viel verändert. Auch in Ihrem Haus?

Dirk Wittich: Die Sutor Bank ist inhabergeführt. Seit vielen Jahren haben wir uns ausschließlich auf zwei Geschäftsbereiche konzentriert: Vermögensberatung und Abwicklung von Wertpapiersparverträgen. Das Kreditgeschäft gehört nicht zu unseren Primärgeschäftsfeldern, und das Investment-Banking betreiben wir überhaupt nicht.

MONEY: Macht es sich bei Ihnen bemerkbar, dass Kunden heute schneller bereit sind, die Bank zu wechseln, als früher?

Wittich: Die Wechselbereitschaft ist bei uns als ausgesprochen gering zu bezeichnen. Die konsequente Ausrichtung auf persönliche, absolut individuelle Beratung lässt uns wenig bis gar nicht leiden. Unsere Bank, als traditionell äußerst konservativ geführte Privatbank, gewinnt sogar in der jetzigen Situation neue Kunden hinzu, die offensichtlich bereit sind, unserer Strategie zu folgen.

MONEY: Als Folge der Bankenkrise fragen Kunden mehr nach der Bonität. Wie können Sie hier Vertrauen schaffen?

Wittich: Die Sutor Bank entwickelt und vertreibt keine eigenen Produkte. Es wird keinerlei Risikogeschäft betrieben. Hier haften die Inhaber tatsächlich noch persönlich. Wir sind ganz bewusst und konsequent produktneutral. Deshalb genießen wir als konzernunabhängige Bank bei unserer Kundschaft ein besonders hohes Maß an Vertrauen.

MONEY: Viele Anleger befinden sich noch in einer Art „Schockstarre“. Spüren Sie als Folge der Krise Veränderungen im Verhalten und in den Ansprüchen Ihrer Kunden?

Wittich: Wir führen viel mehr und intensivere Gespräche. Weil Kunden auch uns immer noch und immer wieder nach Sicherheit und weniger nach maximaler Rendite fragen. Für antizyklische Anleger ergeben sich durchaus jetzt Chancen beim Einstieg oder bei der Umstrukturierung ihres Vermögens.

MONEY: Wie lässt sich Ihrer Meinung nach in Zukunft „Falschberatung“ ausschließen?

Wittich: Ein vertriebsgesteuerter Verkauf von Produkten findet bei uns nicht statt. Kundenerwartungen und -ziele werden gemeinsam erarbeitet, formuliert und schließlich vom Kunden „gegengezeichnet“. Auch können jederzeit persönliche und individuelle Beratungs-Checks vereinbart werden.



Gesetzliche Vorgaben, wie die Erstellung eines Beratungsprotokolls, sind gute Ansätze.

MONEY: Die Renditen risikoloser Anlageformen sind extrem unattraktiv. Was empfehlen Sie Ihren in erster Linie am Vermögenserhalt interessierten Kunden?

Wittich: Aus unserer Sicht sollte jedes Depot sorgfältig diversifiziert sein, es sollten also verschiedene Anlageklassen vorkommen. Für den konservativen Anleger mit Schwerpunkt Vermögenserhalt empfehlen wir neben Anleihen mit guter Bonität auch einen kleinen Aktienanteil und ausgewählte Immobilienfonds. Bei den Anleihen sollten auch inflationsindexierte Bonds enthalten sein. Schließlich sollte dennoch ein realistischer Anteil an Liquidität gehalten werden.

MONEY: Erwarten Sie eine Rückkehr der Inflation auf jährliche Preissteigerungsraten von mehr als drei Prozent?

Wittich: Wir erwarten in den nächsten Jahren eine Inflationsrate deutlich oberhalb des Durchschnitts der letzten 15 Jahre.

MONEY: Raten Sie jetzt zu mehr Immobilieninvestments?

Wittich: Wir empfehlen unseren Kunden, wie auch schon vor der Krise, als Beimischung einen kleinen Anteil Offener Immobilienfonds.

MONEY: Hängt es von der Höhe des Vermögens ab, welchen Service und welche Produkte – etwa eine individuelle Vermögensverwaltung – Ihre Kunden bekommen?

Wittich: Absolut nein. Kunden werden in der Sutor Bank nicht nach der Höhe der Anlage behandelt und betreut. Allein der Kundenbedarf steht im Mittelpunkt. Es gibt bei uns kein Mindestanlagevolumen.

MONEY: Wie steht Ihr Institut zur pauschalen, transaktionsunabhängigen Honorarberatung?

Wittich: Kunden sind derzeit wenig bereit, für eine Beratung ein Honorar zu zahlen. Als kleine und hochflexible Bank werden wir uns aber schnell geänderten Wünschen der Kunden anpassen können.

MONEY: Wollen Sie Ihr Produkt- und Serviceangebot in Zukunft ausweiten?

Wittich: Für Stiftungen haben wir jüngst unser Angebot erweitert. Neben der Beratung bei der Vermögensstrukturierung bieten wir eine Unterstützung bei Stiftungsgründungen und bei administrativen Aufgaben.

Dirk Wittich, Vermögensberater bei der Sutor Bank in Hamburg