

FUCHS REPORT

Der Jungunternehmer



Geld aus Russland
TOPS 2010

Vermögensmanagement im Fuchsbriefe-Test

ca. 100 Banken und unabhängige Vermögensverwalter in A | CH | D | FL | L im Porträt

Die Private Banking Prüfinstanz

Berlin & Co. AG

Hohe Bleichen 19
D-20354 Hamburg
www.berlin-co.com



„Wir verstehen uns als unabhängiger und umfassender Vermögensverwalter und Family Office für komplexe Vermögen.“ Nun, ganz simpel sind unsere Anforderungen an die Beratung ja tatsächlich nicht ...

BERATUNGSGESPRÄCH. Hohe Bleichen 19, ein Altbau, saniert, sehr vornehm, aber nicht protzig. Passend für ein Family Office. Ein freundlicher Empfang, zuvorkommender Service. Im Zimmer eine lange Holztafel und mehrere große Fenster. Der Raum mit seiner hohen Decke wirkt sehr hell und geräumig. Angenehm.

Beratung. Mit unseren beiden Beratern haben wir die gleiche Wellenlänge. Beide wirken von Beginn an sehr interessiert und gespannt auf das Gespräch. Sie argumentieren im Verlauf kompetent, sicher, aber auch einfühlsam – sie geben uns das Gefühl nachvollziehen zu können, was uns als unerfahrener Jungunternehmer erwartet.

Beide führen durch das Gespräch. Sie vermeiden Fachbegriffe. Am Anfang der Unterredung steht die beiderseitige Vorstellung. Was können wir vom Family Office Berlin erwarten? So würden sie gerade für die Kinder eines Kunden in den USA eine Immobilie suchen. Dazu verfügen sie über ein Netzwerk.

Die Fragen, die sie zu unserer Situation und Zukunftsplanung stellen,

treffen stets den richtigen Ton, haben das richtige Maß: Nichts wird übergangen oder übersen, doch die Intimsphäre wird nie unnötig verletzt.

Das Geld, davon gehen beide aus, dürfte uns am besten als Schenkung zugehen.

VERMÖGENSSTRATEGIE. Im Anschluss an die Unterredung erhalten wir verabredungsgemäß ein Protokoll. Eine siebenseitige Präsentation gibt uns einen ersten Einblick in die Anlagestrategie. Die Sprache ist verständlich, für einen ersten Wurf sehr gut gelungen. Grund genug, nachzufordern! Der zweite Vorschlag ist gebunden, das darin befindliche An-

unser Vermögen steigt – wenn die Rendite wie geplant eintritt.

Beide Anlagevorschläge berücksichtigen unsere Vorgabe von 5% nach Steuern und einer Verlusttoleranz von 15%.

Portfolio. Für das langfristig anzulegende Portfolio über 2 Mio. € sieht Berlin 45% Renten, 17% Hedgefonds, 8% Gold, 15% Aktien und 10% rentenähnliche strukturierte Produkte vor. Ein maximales Verlustrisiko von 7% bei einer jährlichen Durchschnittsrendite von 4,5% und eine Effizienz von 28% reißen uns wahrlich nicht vom Hocker.

Kosten: ohne Fondslösung 0,7% zzgl. Umsatzsteuer pro Jahr. Alternativ geht es über den Fonds mit 0,5% zzgl. 10% Erfolgsbeteiligung. Das ist günstig! Zudem werden die Bestandspflegeprovisionen nach Abzug einer „Handlingsfee“ zurückerstattet.

Der Eindruck ist insgesamt gut. Für einen Spitzenplatz fehlen uns Ausführungen zu den Themenreichen Schenkung und Unternehmenskauf. Versicherungen werden besprochen, das ist auch bei solchen Vermögenshöhen wichtig, wenn der Mandant im Mittelpunkt steht.

TRANSPARENZ. Berlin kreiert hauseigene Produkte „ausschließlich als Verpackung von Investmentideen, die es in dieser Form noch nicht gibt und für die eine konkrete Nachfrage von Seiten der Kunden besteht“. Dann können diese aber auch 20% des Kundenportfolios ausmachen.

Gut gefällt uns, dass die Strategiefonds laut Eigenangaben allesamt positive Erträge aufweisen. Im besten Fall auf 3 Jahre 5,13% p.a.. Das ist im Marktvergleich weit vorne!

FUCHS-FAZIT. Berlin ist immer eine Reise wert. Berlin & Co. allemal.

Wertungsübersicht

Beratungsgespräch:	27,9
Vermögensstrategie:	30,0
Transparenz:	11,0
GESAMTPUNKTZAHL:	68,9

Platzierungen

Jahreswertung TOPs 2010:	13
EWIGE BESTENLISTE:	9

+ Stärken | – Schwächen

- + Hohe Beraterkompetenz
- + Gut strukturierte Gesprächsführung
- + Sehr verständliche Ausführungen
- Rendite-Risiko-Verhältnis suboptimal
- Anlagevorschlag geht nicht auf alle Fragestellungen ein

Portfolio-Kennzahlen (Quelle: Berater, Berlin)

Rendite: 4,5% | Risiko: -7,0% | Effizienz: 28%

schreiben sehr persönlich gehalten.

Anlagevorschläge finden wir zwei. Einmal über 2 Mio. € langfristig angelegt ohne Entnahmen. Einmal 4,5 Mio. € kurzfristig angelegt mit Entnahmen von 4.000 € monatlich und einer Inflationsberücksichtigung von 3%. Wir erhalten einen Entnahmeplan (inflationiert), so dass wir erkennen können, dass trotz Entnahmen

Wissenswertes*

- Gesellschafter: Dr. Tilo Berlin, Herr Ernst-Ludwig Drayß, zusammen 50%; deutsche Unternehmerfamilien.
 - Verwaltete Kundengelder: >800 Mio. €
 - >3 Mrd. betreutes Volumen im Family Office / Vermögenscontrolling.
 - Anzahl Kunden: ca. 100
 - Individuelle Vermögensbetr. ab: -
 - Anzahl Kunden je Betreuer: ~ 25
 - Vermögensschadenhaftpflichtvers.: ja
 - in Höhe von: 2 Mio. €
- * eigene Angaben des Unternehmens

Dienstleistungsangebot*

- Eigenes Primär-Forschung: vor allem für Fonds
 - Stiftungsmanagement/Stiftungsservices
 - Offshore-Vermögensverwaltung
 - Vermögens-/wertpapierverwaltung
 - Vermögensmanagement
 - Family Office u.a.
- * eigene Angaben des Unternehmens

Produkte & Gebühren*

- Herstellung eigener Produkte: ja
 - Anteil in Portfolios: 0 - 20%
 - Rückgabe von Ausgabeaufschlägen/vollständig
 - Rückgabe von Kickbacks an Kunden: teilweise
 - Berücksichtigung der eigenen VW-Kosten im Performanceausweis: ja
 - Abrechnungszeitraum: Quartal
 - Pauschalgebühr für ein ausgewogenes Portfolio über 3 Mio. €: 0,50% - 1,25% p.a.
- * eigene Angaben des Unternehmens