

mediengruppe
Münchner Merkur tz

FORUM



PRIVATBANKEN & VERMÖGEN

EIN MAGAZIN

FORUM IST EINE GEBALLTE LADUNG INSPIRATION – VON MENSCHEN FÜR MENSCHEN. IM FORUM TREFFEN SICH DIEJENIGEN, DIE VORAUSDENKEN UND GEMEINSAM MIT IHREN KUNDEN DIE ZUKUNFT GESTALTEN SOLLEN. DIESES MAL WIDMEN WIR UNS DEN PRIVATBANKEN UND DER GELDANLAGE. UND AUCH DIESE WELT WIRD DIGITALER.

IMPRESSUM

PRIVATBANKEN & VERMÖGEN

VERLAG	Münchener Zeitungs-Verlag GmbH & Co. KG, Paul-Heyse-Str. 2-4, 80336 München
HERAUSGEBER	Dirk Ippen, Alfons Döser
GESCHÄFTSFÜHRER	Daniel Schöningh
ANZEIGENVERKAUF	Andrea Schaller
PROJEKTLEITUNG	Pia Kemper, Telefon 0160 / 90 90 56 58, E-Mail: pia.kemper@merkur.de
REDAKTION	José Macias (verantwortlich), Jürgen Grosche, Dr. Patrick Peters
MITARBEIT	Matthias von Arnim, Anja Kühner
FOTOS FINANZFORUM	Klaus Haag
FOTOS	Thinkstock: RomoloTavani, LDProd, Comstock Images, William Potter, Tero Vesalainen
LAYOUT	Donner & Reuschel, Julius Bär, SSK München, UBS Christopher Peterka, Kreativ Direktion; Anne-Katrin Ahrens, Art Direktion
IHR KONTAKT	Mediengruppe Münchner Merkur tz, Paul-Heyse-Str. 2-4, 80336 München Telefon 089/5306-0 www.merkur.de, www.tz.de



WIE BÜROKRATIE DIE GELDANLAGE ERSCHWERT

GUT GEDACHT IST NICHT IMMER GUT GEMACHT:
NEUE RICHTLINIEN MACHEN ANLEGERN UND
BANKEN DIE BERATUNG SCHWER.



Silke Wolf
Geschäftsführerin Bayerischer Bankenverband

»
**DER DEUTSCHE
LIEBT SEIN
BARGELD**
«

Sie soll den Verbraucherschutz und die Regulierung im Finanzwesen auf eine neue Stufe heben: Die Rede ist von der Finanzmarkt-Richtlinie MiFID II, die zum Jahresbeginn auch für alle Banken gilt. Spät, sehr spät wurden die letzten Details der umfangreichen Richtlinie bei den Instituten bekannt. Wie waren denn nun die Erfahrungen bei Banken und Anlegern mit dem neuen Instrument? Fragen, die heuer auch beim 5. Finanzforum „Privatbanken“ von Münchner Merkur tz zur Sprache kamen. Auf den nächsten Seiten finden Sie im neuen Layout zahlreiche Antworten der führenden Repräsentanten ausgewählter Banken aus der Region. Mit dabei war abermals Silke Wolf, Geschäftsführerin des Bayerischen Bankenverbandes, die mit der Art der Umsetzung der Richtlinie nicht zufrieden ist. Denn was sich in der Theorie der Richtlinie positiv anhört, entpuppte sich in der Praxis als schwierig. Telefonische Wertpapieraufträge etwa müssen seit dem Jahresbeginn aufgezeichnet und penibel dokumentiert werden. „Das ist ein Prozess, der in der Praxis in der Regel rund 20 Minuten dauert – für eine einzige Telefonorder“, kritisiert die oberste Bank-Repräsentantin. Und auch bei vielen Kunden kamen die hohen Dokumentationspflichten gar nicht gut an: „Viele Kunden fühlen sich gegängelt und verzichten daher lieber auf eine Beratung. Die Banken haben festgestellt, dass die Aktienberatung deutlich zurückgegangen ist.“ Kein gutes Zeichen für ein Land, das zwar zu den reichsten der Welt zählt, in punkto Aktienkultur aber mit nur 1,1 Millionen Aktionären international weit abgeschlagen ist. „Viele Sparer haben daher vom Aufschwung der Börsen in den vergangenen Jahren nicht profitiert, sie werden das langfristig beim Vermögensaufbau spüren“, bedauert Silke Wolf. Sie fordert daher eine Gesetzesänderung, zumal für das nächste Jahr eine Überprüfung der MiFID-Richtlinie auf dem Plan steht. „Verbraucherschutz ist ja schön, aber die Politik muss verstehen, dass auch Verbraucher unterschiedliche Bedürfnisse haben. Wir benötigen für aktienorientierte und semiprofessionelle Verbraucher, die mehrfach im Monat Aktien und andere Geldanlagen ordern, eine andere Lösung als für den Sparer, der einmal im Jahr ordert.“

Eine weitere Richtlinie namens PRIIPs, die die Vergleichbarkeit von Kosten bei Fonds, Zertifikaten oder Lebensversicherungen erleichtern soll, schreckt viele Bankkunden sogar ab. „Bei Anleihen sind die Order von Privatanlegern um bis zu 25 Prozent eingebrochen – das kann doch nicht im Interesse der Regierung und der Brüsseler Kommission sein“, beklagt Silke Wolf. Die erhöhte Regulierung trifft die Banken in einer schwierigen Zeit. Durch die Niedrigzinspolitik fallen die Margen ohnehin mager aus, zusätzlich zwingt die Regulierung sie zu weiteren Investitionen in Technik. Rund 80 Prozent der IT-Budgets bei den Banken gingen im vergangenen Jahr zu Lasten der Regulierung, berichtet die Geschäftsführerin. Gleichzeitig setzen die Banken immer stärker auf Digitalisierung der Geschäftsprozesse. „Unsere Banken wollen zeigen, dass sie innovativ sind, und bieten ihre Dienstleistungen auf allen Kanälen an: von der Filiale über die telefonische Beratung bis zur Onlinebank.“ Fintechs sieht der Bankenverband übrigens nicht als Bedrohung, sondern als sinnvolle Ergänzung. Allerdings wachsen auch hier die Bäume nicht in den Himmel. „Der Deutsche liebt sein Bargeld“, betont Silke Wolf und ist daher skeptisch, dass sich mobiles Bezahlen und Mobile Banking schnell durchsetzen. „Jeder zweite Bankkunde macht seine Bankgeschäfte zwar online, aber nur zwölf Prozent nutzen dabei das Smartphone!“ Gleichzeitig kämpft die Geschäftsführerin für eine bessere Allgemeinbildung in Sachen Finanzen. „Es ist wichtig, dass unsere Jugend schon in den Schulen Basisinformationen über Finanzthemen erhält, damit sie ihr Leben besser meistern können.“ Themen wie Zinsezins, das Führen eines Haushaltsplans und andere praktische Finanzthemen waren Thema einer OECD-Zusatzstudie im Jahr 2015 an Schulen. 15 Länder nahmen an der Studie teil, Deutschland nicht. „Wir fordern etwa, dass Deutschland an der OECD-Zusatzstudie teilnimmt“, bekräftigt sie. Das Ergebnis könnte so manchem Politiker die Augen öffnen.

TEILNEHMER



Jürgen Wörl
Niederlassungsleiter und
Generalbevollmächtigter München
Bank Julius Bär Deutschland AG



Dr. Reiner Kriegelmeier
Vorstand
Bankhaus Herzogpark AG



Silke Wolf
Geschäftsführerin
Bayerischer Bankenverband e.V.



Kurt Halmburger
Niederlassungsleiter
Bethmann Bank AG



Michael Emmig
Leiter Wealth Management München
Commerzbank AG



Sven Scheerbarth
Direktor, Geschäftsführer
Hotel DAS TEGERNSEE



Maximilian Kronbeck
Marktgabeteileiter
Privatkunden München, Director
Deutsche Bank



Thomas Nerlinger
Abteilungsleiter Private Banking
DONNER & REUSCHEL AG



Christopher P. Peterka
CEO
gannaca global think tank group



Thomas Jäger
Niederlassungsleiter
Hauack & Aufhäuser Privatbankiers AG



Markus Gröbel
Regionalbereichsleiter Privatkunden München
HypoVereinsbank



Andrea Schaller
Verlagsleitung Werbemärkte
Mediengruppe Münchner Merkur tz



Michael Kramer
Leiter Unternehmenskunden
Stadtsparkasse München



Manfred Jache
Stellvertretender Niederlassungsleiter
UBS Europe SE

MODERATION

José Macías, Jürgen Grosche

DIGITALISIERUNG

BANKEN SETZEN AUF PERSÖNLICHE KONTAKTE

WERDEN BANKKUNDEN KÜNFTIG NUR NOCH ON-LINE GESCHÄFTE ABSCHLIESSEN? WIRD AUCH DIE BERATUNG AUTOMATISIERT UND VON ROBOTERN GEMACHT? DAS MEGATHEMA DIGITALISIERUNG TRIFFT AUCH DIE FINANZWELT. DOCH VERTRETER RENOMMIERTER HÄUSER GEHEN DAVON AUS, DASS DER PERSÖNLICHE KONTAKT UNERSETZLICH BLEIBT.

Schneller – kürzer – günstiger: Man meint, diese Schlagworte aus der Werbung zu kennen. Ihre wahre Dramatik offenbaren die Begriffe aber als grundlegende Trends der Gegenwart, angefeuert durch einen dahinterliegenden Megatrend: die Digitalisierung. Sie hat natürlich auch die Bankenwelt längst erfasst, wie der Digitalisierungsexperte Christopher P. Peterka (CEO gannaca global think tank group) den Vertretern renommierter Häuser beim Finanzforum „Privatbanken“ der Mediengruppe Münchner Merkur tz darlegt.

Beispiele hat Peterka genug zur Hand: Durch das zunehmende Online-Banking werden immer mehr Bankfilialen obsolet. Neue Technologien wie Voice Commerce, also das Bestellen von Waren per Spracheingabe, erreichen auch die Finanzwelt. Start-ups befähigen die Entwicklung, ihr Markteintritt wird immer einfacher. Zugleich bestimmen „zehn Gutsherren, was auf allen Geräten der Welt läuft“, sagt der Experte in Anspielung auf Giganten wie Google, Facebook oder Apple.

Ziel sei eine „Plattformisierung von Nutzern und Dingen“, führt Peterka weiter aus. Zahlungs-Transaktionen laufen zunehmend über Plattformen wie Google- oder Ali-Pay und lassen Oligopole entstehen. Wo bleiben da die Banken? Sie müssen eine „Kultur etablieren, die bereit ist, über Veränderung nicht nur zu sprechen, sondern auch schnell und entschlossen zu handeln“, fordert der Digital-experte: „Sie müssen Bank wirklich neu denken.“ Die Finanzexperten müssten sich mit Maschinenlernsystemen, Mikroexperimenten und Wahrscheinlichkeitsmodellen ebenso befassen wie mit der Auswertung von Daten, die sie bislang liegen ließen. Chance und Gefahr liegen dabei nebeneinander: „Der Wandel kommt meist aus Quellen, die zunächst nicht bekannt sind“, sagt Peterka, betont aber auch: „Sie haben die Chance, neue Erlösströme zu erschließen.“

Bei den Vertretern der Privatbanken stößt er auf offene Ohren. So fühlt sich Markus Gröbel (HypoVereinsbank) in seiner Einschätzung bestätigt: „Wir befinden uns in einem epochalen Wandel.“ Sein Haus investiere daher große Summen, um die Mitarbeiter darauf vorzubereiten. Videoberatung und Vereinfachungen für die Kunden, wie Kontoeröffnung in 20 Minuten mit nur noch einer Unterschrift, seien dabei Chancen, die eine Bank nutzen könne. „Banking ist aber Vertrauenssache“, schränkt Gröbel ein, „den persönlichen Kontakt wird es immer geben.“ Dem stimmen auch andere Branchenvertreter zu: „Bei uns steht der Mensch im Vordergrund“, betont Jürgen Wörl (Bank Julius Bär). „Die Betreuung großer Kundenvermögen funktioniert nicht ohne persönlichen Kontakt“, pflichtet Manfred Jache (UBS) bei, man spreche auch über Themen jenseits der Geldanlage. Das Bankgeschäft der Zukunft werde durch große Netzwerke geprägt, erwartet Thomas Nerlinger (Donner & Reuschel), „dabei werden klassische Bankdienstleistungen zunehmend in den Hintergrund geraten, der künftige Berater fungiert gemeinsam mit seinem Expertenteam viel mehr als vertrauensvoller Lebensbegleiter.“ Kundennähe und deren Bedürfnisse seien damit so wichtig wie nie. Banken gehen viele Wege, um den Kontakt zu den Kunden zu finden und zu halten, sagt Kurt Halmburger (Bethmann Bank), sowohl digital als auch persönlich. Man könne auf diese Weise individualisiert mehr Informationen vermitteln. Sein Haus habe bereits viele Prozesse digitalisiert und neue Angebote für die Kunden entwickelt. „Wir orientieren uns an den Bedürfnissen unserer Kunden“, sagt Michael Kramer (Stadtsparkasse München). Der Kunde entscheide, auf welchen Wegen er den Kontakt zur Bank suche. Noch sei zudem in vielen Bereichen unbekannt, wie sich die Digitalisierung tatsächlich auswirken werde.

Ob die nächste Generation bei der Geldverwaltung noch den persönlichen Kontakt sucht oder darin keinen Mehrwert findet, das ist für Thomas Jäger (Hauack & Aufhäuser) indes offen. „Teile des Geschäftes werden andere machen, die über mehr Daten verfügen.“ Maximilian Kronbeck (Deutsche Bank) stellt sich ebenfalls diese Frage: „Bei wichtigen Finanzfragen wird der persönliche Kontakt wichtig bleiben.“ Dennoch werde sich das Kundenverhalten ändern – und Banken müssten mitziehen. Rein digitale Produkte wie die digitale Vermögensverwaltung oder ein digitaler Marktplatz für Festgeldangebote auch von Fremdbanken liefern sehr gut. „Der Mensch wird weiterhin im Mittelpunkt stehen, wenn es um vermö-



Austausch über die Themen der Branche und der Anleger: Vertreter führender Privatbanken diskutierten über die Konsequenzen der Digitalisierung für die Häuser und die Kunden, aber auch über Anlagestrategien in unsicheren Zeiten.

gende Kunden geht“, prognostiziert Silke Wolf (Bayerischer Bankenverband). Im Retail- (Massen-)Geschäft sei das allerdings anders, allein schon wegen der Regulierung. „Hier muss man neue Wege finden.“

Dr. Reiner Kriegelmeier (Bankhaus Herzogpark) geht ebenfalls davon aus, dass Peterkas Szenarien zutreffen: „Das wird alles so kommen, das überrascht mich nicht.“ Zum Beispiel, dass Blockchain-Technologien den Zahlungsverkehr revolutionieren. Bitcoin und andere Kryptowährungen sind aber seiner Einschätzung nach als Instrumente zur Wertaufbewahrung nicht geeignet. „Um als ‚Geld‘ funktionieren zu können, müssten Kryptowährungen drei Voraussetzungen erfüllen: Wertaufbewahrungsmittel, Recheneinheit und Zahlungsfunktion. Bitcoin erfüllt diese Funktionen derzeit nur in Teilbereichen“, fügt Jache (UBS) hinzu. In Tech-Titel investieren die Anlagespezialisten von Julius Bär ebenfalls, erklärt Wörl. Ausgewählte Technologieaktien hätten zum Teil extreme Gewinnsteigerungen verzeichnet, was auch ihre starke Kursentwicklung gerechtfertigt habe.

Die Branchenvertreter stimmen Peterka auch beim Thema Plattformen zu. „Sie werden deutlich an Bedeutung gewinnen“, meint Silke Wolf und nennt als Beispiel check24. Fatal wäre für Banken, wenn sie dabei nur Produktlieferanten wären und keinen Kundenkontakt mehr bekämen. In welche Richtung es auch geht: „Wir müssen stärker in neue Technologien investieren und eigene Trends setzen“, fordert Michael Emmig (Commerzbank). Im Zahlungsverkehr seien neue Dienstleister vielleicht einfacher und günstiger. „Aber wir haben die Kompetenz für komplexe Themen“, betont Emmig, „da sind wir besser als Maschinen.“ Dr. Reiner Kriegelmeier nennt hierfür als Beispiele Firmengründungen und andere Themen mit Tiefgang. „Sie lassen sich nicht im Internet entscheiden, sondern nur mit einer guten Beratung.“ Ob indes ein guter Berater eine Bankorganisation brauche, das sei offen. Vorreiter vieler Entwicklungen im Digitalbereich sei die Reisebranche, merkt Jäger an. „Seit einiger Zeit suchen die Kunden viel über Plattformen und Portale. Spezialisten kümmern sich nur um besondere Themen.“ Ein Gebiet, auf dem sich Sven Scheerbarth vom Hotel Das Tegernsee bestens auskennt: „Im Tourismus ist insbesondere die Auswertung von Big Data ein großes Thema.“ Man müsse aber auch hier aufpassen, dass alle Aktivitäten dem Menschen gerecht werden. „Wir haben nur dann eine Chance, wenn wir bei allem Tempo neuen Trends mit Verantwortung folgen.“ Ein Appell, der wohl branchenübergreifend seine Gültigkeit hat.

Jürgen Grosche



Bereits zum fünften Mal tauschten sich Vertreter führender Privatbanken und Private Banking-Spezialisten über Themen aus, die sie und die Anleger bewegen. Eingeladen hatten die Mediengruppe Münchner Merkur tz und Jaguar Land Rover in die Marken-Boutique des Autohauses am Odeonsplatz in München.

DIGITALISIERUNGSDYNAMIK TRIFFT ALLE BRANCHEN

Nicht nur die Finanzwelt wird derzeit von tiefgreifenden Veränderungen erfasst. Das trifft ebenso auf die Medienvelt zu, stellt Andrea Schaller, Verlagsleitung Werbemärkte der Mediengruppe Münchner Merkur tz, beim Finanzforum „Privatbanken“ fest. Damit nicht genug: „Vieles wird uns mit noch mehr Dynamik treffen, als wir denken.“ Schon jetzt habe die digitale Transformation das Verlagswesen, die Geschäftsmodelle und Partnerschaften stark verändert. Längst erobert indes auch die Mediengruppe Münchner Merkur tz die digitale Welt: „Wir zählen mehr als 60 Millionen Besucher und über 125 Millionen Seitenzugriffe pro Monat“, berichtet die Verlagsleiterin. Dennoch stelle sich immer wieder neu die Frage, welche Rolle die etablierten Medien in den Märkten spielen. Wie im Finanzsektor gehe es auch im Markt der Medien nicht mehr ohne Kooperationen. Andrea Schaller nennt als Beispiele die Zusammenarbeit der Münchner Mediengruppe mit Portalen wie Immobilienwert oder Stellenanzeigen.de. „Dazu kann ich nur ermutigen.“

jgr

Andrea Schaller,
Verlagsleitung
Werbemärkte der
Mediengruppe
Münchner Merkur tz



ANLAGESTRATEGIEN

AN DEN BÖRSEN WIRD ES UNGEMÜTLICHER

BAYERNS PRIVATBANKEN SETZEN AUF UNTERSCHIEDLICHE ANLAGESTRATEGIEN, UM DAS VERMÖGEN IHRER KUNDEN ZU SCHÜTZEN UND ZU MEHREN. AN AKTIEN ALLERDINGS, DARIN SIND SICH ALLE EINIG, FÜHRT LANGFRISTIG KEIN WEG VORBEI.

Die Luft wird dünner: Niedrigzinsen, teure Immobilien, schwankende Aktienmärkte – wer heute noch nach einer Rendite nach Steuern bei der Geldanlage sucht, muss mehr Risiken eingehen. Und natürlich möglichst Verluste vermeiden. Die Privatbanken setzen hier auf unterschiedliche Strategien, das wurde auch beim Forum Privatbanken von Münchner Merkur/tz deutlich. „Wir sind in Aktien weiterhin voll investiert“, betont etwa Dr. Reiner Kriegelmeier vom Bankhaus Herzogpark. Aber nicht in allen Sektoren: „Wir haben keine Banken, Versicherungen und Automobil-Titel!“

Dabei kannten die Aktienmärkte in den letzten Jahren nur eine Richtung: nach oben. Jetzt wird es ungemütlicher, darin sind sich alle Forumsteilnehmer einig. „Die Geschäftsmodelle der Unternehmen geraten unter Druck, da macht es im Moment keinen Sinn, nur den Index zu kaufen“, bricht Kriegelmeier eine Lanze für die aktive Vermögensverwaltung. „Bis vor zwei Jahren war ich noch ein Riesenfan von passiven Anlagen wie ETFs – jetzt bin ich vom Saulus zum Paulus geworden“, argumentiert er. Auch bei UBS ist man nach wie vor positiv gegenüber Aktien eingestellt: „Die Volatilität hat sich zwar erhöht, Aktien sind aber mit einem durchschnittlichen Kurs-Gewinn-Verhältnis von 16 nicht überbeuert. Jedoch sehen wir schon gestiegene Risiken weltweit“, sagt Manfred Jache und verweist als Beispiel auf das Thema Handelskrieg. „Deshalb ist mehr denn je angebracht, die Depotrisiken zu managen.“ Ferner: „Im Anleihenbereich reduzieren wir die Anteile an sogenannten High Yields, insbesondere im Eurobereich.“ „Natürlich bleiben die Märkte volatil. Aber was gibt es an Alternativen zu Sachwerten?“, erläutert Markus Gröbel (HypoVereinsbank). „Für Anleger mit einem Anlagehorizont von mindestens drei bis fünf Jahren sind Aktien häufig die sinnvollste Lösung.“ Sein Haus setzt dabei auf individuell zugeschnittene Portfolien bis hin zum individuell kreierte Wertpapier.

Thomas Nerlinger (Donner & Reuschel) ergänzt: „Der Handelsstreit hat den deutschen Aktienindex im ersten Halbjahr nicht unberührt gelassen, der Erfolg des zweiten Halbjahres hängt stark vom weiteren Verlauf des Zollstreites ab. Wir sind für das Jahr 2018 dennoch sehr positiv. Nach wie vor gibt es keine Alternativen zu Aktien, um dauerhaft positive Renditen zu generieren.“ Geschwindigkeit werde bei der Auswahl allerdings immer wichtiger. Seine Bank kooperiert hier mit dem digitalen Vermögensverwalter SpeedLab, der rund um die Uhr weltweit die Märkte analysiert und die Daten in Sekunden-schnelle auswertet. Eine intelligente Beimischung alternativer Investments rundet die Portfolios ab. Auch für Kurt Halmburger (Bethmann Bank) steht Sicherheit im Vordergrund: „Es gibt eine Reihe von Modellen, mit denen wir unsere Kundenportfolien vor Inflation schützen: High-Yield-Modelle zählen ebenso dazu wie Investments in Private Equity. Das führt zu mehr Diversifizierung in den Portfolien und weniger Schwankungen.“ Breit streuen, Risiko reduzieren – diese Kernstrategie verfolgen nahezu alle Banken. „Immer häufiger reden wir mit unseren Kunden über ihre Risikobereitschaft“, so Maximilian Kronbeck (Deutsche Bank). „Trump, die bürokratische Regulierung und die Marktsituation haben auch dazu geführt, dass die Nachfrage nach Vermögensverwaltung bei uns stark zugenommen hat.“ „Das liegt auch daran, dass die Kunden heutzutage sehr besonnen ihre Entscheidungen treffen. Anders als im Jahr 2000, steht bei ihnen heute die Sicherheit im Vordergrund“, ergänzt Thomas Jäger von Hauack & Aufhäuser. Dennoch gibt es auch bei der Geldanlage einen klaren Trend bei den Privatbanken: die Nachfrage nach Vermögensverwaltung Investments steigt kontinuierlich. So berichtet die UBS in diesem Marktsegment von zweistelligen Zuwachsraten. Bei der Bethmann Bank geht man sogar noch einen Schritt weiter und hat dort eine eigene, nachhaltige Vermögensverwaltung mit einem externen Beirat etabliert: „Die Performance dieser Anlagen kann sogar besser sein als bei klassischen Geldanlagen“, so Kurt Halmburger. „Noch wichtiger ist aber, dass wir etwa für Stiftungen oder Kirchen klare Ausschlusskriterien bei der Auswahl von nachhaltigen Wertpapieren aufstellen können. Ich kann mir sogar vorstellen, dass wir in zwei oder drei Jahren fast nur noch nachhaltige Investments anbieten werden.“

José Macías

MARKT KUNDEN WÜNSCHEN WEITERHIN BERATUNG

DIGITALISIERUNG, REGULIERUNG, WETTBEWERB: DER BANKENMARKT IST SO STARK IN BEWEGUNG WIE SELTEN ZUVOR. AUCH IN MÜNCHEN ÄNDERN SICH GEWOHNTE VERHÄLTNISSE, WIE VERTRETER RENOMMIERTER HÄUSER BEIM FINANZFORUM „PRIVATBANKEN“ DER MEDIENGRUPPE MÜNCHNER MERKUR TZ FESTSTELLEN. EINES BLEIBT NACH AUSSAGEN VIELER EXPERTEN: AUF EINE GUTE BERATUNG WOLLEN DIE KUNDEN NICHT VERZICHTEN.

Silke Wolf muss es wissen. Als Geschäftsführerin des Bayerischen Bankenverbandes kennt sie den Markt aus dem Effeff. Es gebe eine Bereinigung und Marktaustritte, „aber nicht signifikant“. Im Sparkassen- und im Genossenschaftssektor verbünden sich kleine Einheiten zu größeren. Filialen werden geschlossen. Dennoch sei die Geldversorgung auch in der Region gesichert, zum Beispiel indem man in Supermärkten an der Kasse und an Tankstellen Bargeld erhalten könne. Michael Kramer (Stadtsparkasse München) bestätigt die Beobachtung. Die Konzentration werde fortschreiten. Aufgrund der Regulierung und ihrer Folgen sei dies zwingend. Zudem gebe es neue Kooperationen. „Der Markt wird nicht kleiner, aber wir sehen Umstellungen“, meint Kramer. „Im klassischen Retailgeschäft wird der Kunde für Beratung in naher Zukunft direkt oder indirekt zahlen

müssen“, so Manfred Jache (UBS). Filialbanken spielten dabei eine immer geringere Rolle. „Hart umkämpft bleibt der Markt für hochvermögende Privatkunden, sogenannte High Networth Individuals (HNWI).“

„Der Markt ist sehr kompetitiv“, stellt auch Jürgen Wörl (Bank Julius Bär) fest. „Aber Kunden sind weiterhin gewillt, Leistung zu honorieren, sofern sie den Mehrwert einer Beratung erfahren.“ Dieses Engagement zählt sich aus: Julius Bär baut die Beratung in München und anderen Standorten weiter aus, sagt Wörl. Immer wieder spielt bei den Banken die Frage eine Rolle: Bieten sie noch Beratung an, bei der der Kunde selbst über die Geldanlage entscheidet, oder konzentrieren sie sich auf die Vermögensverwaltung? „Wir werden auch in Zukunft beraten, aber ausgewählt und gezielter“, sagt Wörl. Die Bethmann Bank hat ihr Beratungsteam ebenfalls verstärkt, berichtet Kurt Halmburger. So habe man zusätzliche Wertpapier-spezialisten engagiert, die in der Beratung den Kunden als „Sparringspartner“ zur Seite stehen. Auch die Unicredit/HypoVereinsbank investiere in Spezialisten, sagt Markus Gröbel. Als Beispiele für ihren Einsatz nennt er die Vermögensnachfolge, Wertpapiere und Immobilien. „Hier stocken wir unser Angebot weiter auf und die Kunden stehen dabei im Mittelpunkt. Deshalb müssen wir immer wissen, welchen Bedarf sie haben.“ „Viele Kunden wollen nach wie vor die Anlageberatung“,

weiß Thomas Jäger (Hauck & Aufhäuser). „Sie suchen das Gespräch. Dieses Interesse stellen wir daher auch in den Mittelpunkt unserer Arbeit.“ Um die Bedürfnisse der Kunden zu ermitteln, hat Donner & Reuschel rund 400 Kunden in einer Studie gezielt befragt. Das Ergebnis zeige, dass die meisten die persönliche und individuelle Beratung wünschen, sagt Thomas Nerlinger. Die Technik werde als Unterstützung und Erleichterung bei der Informationsbeschaffung geschätzt. „Eine persönliche Beratung über alle Bedarfsfelder ist daher nach wie vor unser ureigenster Anspruch. Unsere aktiv gemanagte und mehrfach ausgezeichnete Vermögensverwaltung ist darüber hinaus in den aktuellen volatilen Marktphasen für risikosensitive Anleger eine passende Lösung.“ „Bei der Geldanlage müssen wir noch mehr Wert auf die gesellschaftliche Verantwortung legen“, fasst Silke Wolf Anliegen der Branche zusammen. Retailkunden würde aufgrund der hohen regulatorischen Anforderungen vermehrt eine Geldanlage mithilfe digitaler Instrumente angeboten. „Das setzt aber Finanzwissen voraus, damit die Kunden sich bewusst und kundig entscheiden und die angebotenen Lösungen bewerten können. Dieses Finanzwissen sollte schon in der Schule vermittelt werden, am besten in einem bundesweit obligatorischen Schulfach Wirtschaft.“

Jürgen Grosche

KONZENTRATION AUF DAS WESENTLICHE

DIE DEUTSCHEN BANKEN LEIDEN UNTER DEM KOSTEN- DRUCK. SPEZIALISIERTE HÄU- SER WIE DAS BANKHAUS HER- ZOGPARK HALTEN DAGEGEN UND KONZENTRIEREN IHRE LEISTUNGEN.



Dr. Reiner Krieglmeier
Vorstand Bankhaus Herzogpark

»
**KOSTEN SIND
NACH WIE VOR HOCH,
GLEICHZEITIG BRECHEN
DIE MARGEN WEG**
«

Es gehört schon etwas Mut dazu, im Jahr 2009, mitten in der Finanzkrise, eine neue Privatbank zu gründen. Dr. Reiner Krieglmeier, Gründer und Vorstand des Bankhaus Herzogpark in München, hat diesen Schritt aber beileibe nicht bereut. Im Gegenteil: Das kleine Bankhaus hat sich ganz auf institutionelle Anleger, Stiftungen und vermögende Privatkunden spezialisiert und fährt damit gut. Vielleicht liegt es auch daran, dass sich das Institut mit 28 Mitarbeitern auf die wesentliche Kernbereiche konzentriert. „Es ist zum Beispiel kein Asset mehr, eine eigene IT anzubieten und auch Zahlungsverkehr, Wertpapierhandel und andere Angebote alle selbst im Haus zu haben. Wir setzen auf neue, schlanke Strukturen“, so Krieglmeier. Damit fährt das Bankhaus gut, sagt Krieglmeier mit Verweis auf eine Eigenkapitalrendite zwischen elf und zwölf Prozent. Zum Vergleich: die Eigenkapitalrendite der Banken in Deutschland liegt im Durchschnitt bei zwei Prozent. „Die Finanzkrise und die Regulierungen haben dazu geführt, dass die Margen bei den Banken unter Druck geraten sind. Gleichzeitig führt die Zinspolitik der Europäischen Zentralbank dazu, dass auch die Anleger keine Zinsmarge mehr erzielen. Immerhin haben 80 Prozent unserer Kunden eine ausgewogene Portfolio-Strategie

mit einer Mischung aus Aktien und Anleihen“, erläutert der Vorstand. Er sieht die Lage bei den Banken kritisch. „Die Kosten sind nach wie vor hoch, vor allem getrieben durch die Regulatorik, gleichzeitig brechen die Margen weg. Es gibt aktuell kaum eine Privatbank, die ihre Eigenkapitalkosten verdient.“ Viele Banken versuchten, mit mehr Volumen die Probleme zu lösen, das aber wiederum erhöhe den Wettbewerb. „Unser Bankhaus sieht zudem eher die Vermögensverwalter als die eigentlichen Wettbewerber. Aber auch diese leiden unter dem Margendruck.“ Gerade für Kleinanleger sei diese Entwicklung problematisch, weil die Beratungskosten für diesen Kundenkreis zu hoch sei. Die vermögenden Kunden, für die sich auch eine Vermögensverwaltung anbietet, würden dagegen von allen Banken extrem umworben. Dr. Reiner Krieglmeier ist daher davon überzeugt, dass der Druck weiter steigen und Auswirkungen auf die Bankenlandschaft haben wird: „Ich glaube, in zehn Jahren werden von den rund 600.000 Bankmitarbeitern in Deutschland nur noch 300.000 übrigbleiben.“

José Macias

JULIUS BÄR SETZT AUF KUNDENBERATUNG

Kundenzufriedenheit ist das Wichtigste für das Team von Julius Bär: (von links) Gabriele Helminger, Franz Mader, Stefan Hansen, Thomas Wunderlich, Alfred Strixner, Anja Schwenninger bzw. vorne Maren Schwab, Andrea Jany-Gollits, Jürgen Wörl, Elefterios Tsantis, Adelheid Jetter



DER MÜNCHNER STANDORT VON JULIUS BÄR WILL DIE STRATEGISCHE VERMÖGENSPLANUNG WEITER AUSBAUEN, DIE UNTER ANDEREM DIE VERMÖGENSNACHFOLGE UMFASST.



Jürgen Wörl
Leiter der Münchner Niederlassung der Privatbank
Julius Bär

»
**BEI UNS
BLEIBT DIE
UMFASSENDE
VERMÖGENS-
BERATUNG
IM FOKUS**
«

Jürgen Wörl blickt positiv auf die vergangenen Monate, aber auch in die Zukunft. Kein Wunder, denn der Leiter der Münchner Niederlassung der Privatbank Julius Bär kann auf eine höchst erfolgreiche Entwicklung schauen. „Wir konnten in den letzten Monaten zahlreiche neue Kunden von unserer Leistung überzeugen und neue Kolleginnen sowie Kollegen für unser Haus gewinnen. Allein in diesem Jahr sind wir um fünf sehr erfahrene Berater gewachsen, die den süddeutschen Raum schon sehr lange kennen und zum Teil seit 25 Jahren zusammenarbeiten. Das ist wichtig für die Kunden, die sich damit auf eine hohe Kontinuität bei den Beratern verlassen können. Solche Schritte helfen uns dabei, qualifiziertes, nachhaltiges Geschäft zu betreiben.“

Im Mittelpunkt des Privatbankgeschäfts stehe „die wirklich neutrale sowie unabhängige Verwaltung und Beratung der uns anvertrauten Kundenvermögen“. Als reines Private Banking Haus setze Julius Bär keine eigenen Produkte ein und arbeite losgelöst von Provisionsinteressen. Dafür zahlen die Kunden eine vorher definierte Managementgebühr; eine so genannte All-in-Fee, die dann sämtliche Leistungen abdecke. „Wir sind Experten sowohl für die Vermögensverwaltung als auch für die Vermögensberatung, die wir trotz der regulatorischen Änderungen und entgegen dem allgemeinen Trend weiterhin anbieten. Alle unsere Berater verfügen über langjährige Erfahrungen und nachweisbare Kompetenzen. Der Umgang mit dem liquiden Anlagevermögen bleibt unser Kerngeschäft, in dem wir unsere Kunden bei allen möglichen Fragestellungen abholen und bei seiner langfristigen Vermögensplanung begleiten möchten“, sagt Jürgen Wörl.

Daher ist der Niederlassungsleiter, der seit sieben Jahren in München für die Bank verantwortlich zeichnet, äußerst glücklich, dass die strategische Vermögensplanung zukünftig einen noch höheren Stellenwert innerhalb des Hauses erhalten wird. „Wir sind der Auffassung, dass die Vermögens- und Lebensplanung, also das Wealth Planning, die Basis der konkreten Vermögensverwaltung darstellt. Erst wenn wir alle Parameter des Gesamtvermögens, alle ausgesprochenen und unausgesprochenen Wünsche sowie die Erwartungen

an das Ruhestandseinkommen kennen, können wir tatsächlich das Vermögen bestmöglich zusammenstellen. Und wir beraten darüber hinaus auch bei Fragen der strategischen Vermögensnachfolge und von Stiftungserrichtungen direkt vor Ort und leisten einen echten Mehrwert für unsere Kunden.“ Durch die Vernetzung aller Leistungen rund um das Vermögen ergebe sich ein schlüssiges Langzeitkonzept. Sofern von den Kunden gewünscht, wird die ganzheitliche Vermögensplanung in den Strategiegesprächen mit angeboten.

Für Jürgen Wörl ist dies auch ein Zeichen dafür, dass der Münchner Standort einen erfolgreichen Weg geht. Es sei nicht üblich, dass die langfristige Vermögensplanung so in den Fokus gerückt wird, aber das Wachstum und die immer breiter werdende Kundenbasis mache dies möglich. „Was beschäftigt den Kunden und was will er wirklich? Dies herauszufinden und zu ermöglichen, ist ein Teil unserer Kernaufgabe. Und das lässt sich eben nicht nur über eine gute Vermögensverwaltung erreichen. Diesen Mehrwert wollen wir unseren Kunden gezielt vor Ort bieten und ihnen damit zeigen, dass wir ihr starker Partner bei ihren individuellen Vermögensfragen sind.“

Dabei profitiert der Standort auch vom exzellenten Ruf von Julius Bär in Deutschland generell. Das zeigt sich laut Jürgen Wörl unter anderem daran, dass überdurchschnittlich viele Anfragen eingehen, auch durch sogenannte „walk-ins“ beziehungsweise Anrufe von Interessenten – also potenziellen neuen Kunden, die sich spontan melden oder direkt die Niederlassung besuchen, um einen Beratungstermin zu vereinbaren.

„Das Entscheidende für mich sind die Menschen. Wir leben Werte wie Engagement, Empathie, Transparenz, Teamwork und Unternehmertum. Wir gehen mit dem gesamten Team, das wir dauerhaft fortbilden, für unsere Kunden immer die Extra-Meile. Zudem spüren die Kunden, dass wir hinter unseren Entscheidungen stehen. Dies ist die beste Grundlage für ein vertrauensvolles Miteinander.“

Patrick Peters



Nachhaltigkeit und Rendite müssen nicht im Widerspruch stehen, wenn die Anlageobjekte gezielt ausgewählt werden



Kurt Halmburger
Niederlassungsleiter
der Bethmann Bank in München

»
WIR SIND DER KÜMMERER FÜR UNSERE KUNDEN
«

SICHERHEIT SCHON IN DEN GENEN

VIELE STIFTUNGEN UND INSTITUTIONELLE, ABER AUCH PRIVATE ANLEGER WOLLEN VOR ALLEM EINES: IHR VERMÖGEN SICHER ANLEGEN. ALS PRIVATBANK SIEHT DIE BETHMANN BANK GENAU HIER IHRE KERNKOMPETENZ.

„Unsere Bank hat das Thema Sicherheit quasi in den Genen verankert“, betont Kurt Halmburger, Niederlassungsleiter der Bethmann Bank in München. Die Bank muss so aufgestellt sein, denn zu ihren Kunden gehören neben Privatanlegern auch Stiftungen, Family Offices und andere institutionelle Investoren, die oft klar definierten Anlagerichtlinien folgen. Im alltäglichen Anlagegeschäft heißt das zum Beispiel, dass die Bank bei Anleihe-Investments insbesondere auf die Bonität achtet. „Wir wählen fast ausschließlich Bonds mit gutem Rating“, erklärt Halmburger, „Sicherheit ist uns im Zweifel wichtiger als ein Viertel-Prozentpunkt mehr Rendite“. Diese Sicherheitsorientierung wirkt sich auch auf die aktuellen Aktienquoten aus. Hat ein Kunde zum Beispiel bislang 70 Prozent des Vermögens in Aktien investiert mit vergleichsweise geringen temporären Abweichungen nach unten und oben, steuern die Anlagestrategien die Quote nun aktiver aus, setzen sie dafür niedriger an. So kann die neue Quote des Beispiel-Kunden jetzt bei 50 Prozent liegen und zeitweise auch zwischen 30 und 70 Prozent schwanken. Mit dieser flexibleren Strategie reagiert die Bethmann Bank in der Vermögensverwaltung auf die gestiegenen weltpolitischen und wirtschaftlichen Unsicherheiten.

Neben der Sicherheit zählt die Nachhaltigkeit zu den Themen, bei denen die Bank besonders punkten kann. Dieser Begriff will mit Inhalt gefüllt sein, denn viele schreiben ihn auf ihre Fahnen. Die Bethmann Bank bietet neben der klassischen Vermögensverwaltung spezielle an Nachhaltigkeit orientierte Anlagestrategien an, die bei großen Mandaten auch individuell zugeschnitten werden können. So achten zum Beispiel einige Gesellschaften aus dem kirchlichen Sektor darauf, dass sie nicht in

Firmen investieren, die im Kontext von Schwangerschaftsabbruch stehen. Dies könne die Bank sicherstellen, sagt der Niederlassungsleiter.

Mit neuen digitalen Instrumenten filtern die Experten die fürs Investment in Frage kommenden Anlageobjekte bis in die Firmenverflechtungen hinein. „So können wir garantieren, dass die Nachhaltigkeitskriterien auch in den Unternehmensbeteiligungen beachtet werden“, erklärt Halmburger. „Wir haben eine hohe Trefferquote.“ Die Analysen werden mit dem Depot verzahnt und dort umgesetzt, Käufe und Verkäufe entsprechend protokolliert. Besonders bei der Bethmann: Wöchentlich werden die Portfolios darauf gescannt, ob die Anlageobjekte noch den Nachhaltigkeitskriterien entsprechen. Marktüblich sei nur eine quartalsweise Überwachung, sagt Halmburger. Ein prominent besetzter Nachhaltigkeitsbeirat mit internationalen Experten überwacht die Auswahl der nachhaltigen Finanzinstrumente und kann ein Vetorecht ausüben.

Das Konzept der Bethmann Bank treffe sowohl bei institutionellen wie bei Privatanlegern „den Nerv der Kunden“, freut sich der Niederlassungsleiter. Die Hälfte aller Mittelzuflüsse in der Vermögensverwaltung entfällt inzwischen auf nachhaltige Mandate. Auch Kunden von anderen Banken probieren die Nachhaltigkeitsstrategien aus, weiß Halmburger, oft zunächst mit Teilen ihres Vermögens. Dabei lernen sie auch die Beratungsphilosophie des Hauses kennen.

Bei der Digitalisierung geht die Bethmann Bank im Verbund mit ihren internationalen Schwesterbanken in Frankreich, den Niederlanden und Belgien konsequent voran. Sie legt bei allen technischen Neuerungen darauf Wert, dass sie den Kundenbeziehungen dienen: „Auch

in der digitalen Welt steht für uns der Kunde im Vordergrund. Dazu bedienen wir uns der digitalen Instrumente“, erklärt Halmburger.

Nach wie vor sei der persönliche Kontakt wichtig. Regelmäßig sprechen die Anlageberater mit ihren Kunden – nicht nur über die Geldanlage. „Wenn wir einen Bedarf erkennen, zum Beispiel, dass eine Vorsorgevollmacht gefragt ist, dann helfen wir“, sagt Halmburger. Wenn Kunden eine Immobilie verkaufen wollen, können die Experten diskret Interessenten vermitteln oder die Anfrage in ihr Netzwerk geben. „Wir sind der Kümmerer für unser Kunden“, beschreibt Halmburger diese Arbeitsweise des klassischen Privatbankiers.

Darum sei auch das Thema Sicherheit so wichtig, vor allem in der aktuellen Zeit. Manchmal müssen die Berater dabei auch unkonventionelle Ratschläge geben: „Wenn Anleger konservativ denken und wir Chancen am Aktienmarkt sehen, empfehlen wir eine Anhebung des Aktienanteils“, sagt der Niederlassungsleiter.

Die Bethmann Bank baut gerade ihr Leistungsspektrum aus und offeriert Familienunternehmern neue Angebote. Dazu zählen neben Instrumenten fürs Cash Management auch Finanzierungsmittel etwa für Firmenkäufe. So können Unternehmer, die zum Beispiel ihren Finanzierungsbedarf nicht über die Firma, sondern extern decken wollen, Kredite auch schon im einstelligen Millionen-Bereich erhalten. Halmburger sind dabei die „schnellen Entscheidungswege“ wichtig: „Mit unseren schlanken Prozessen können wir transparent und schnell Anfragen beantworten. Wir sind als kleine Bank wendig – kein Tanker, sondern ein Schnellboot.“

Jürgen Grosche



Thomas Nerlinger
Abteilungsleiter Private Banking bei Donner & Reuschel

»
UNSERE KUNDEN ERWARTEN VON UNS ECHTE MEHRWERTE
«

DIE BANK DER ZUKUNFT IST MENSCHENFREUND

DIE TRADITIONSREICHE PRIVATBANK DONNER & REUSCHEL RÜSTET TECHNISCH AUF, UM DIE PERSÖNLICHE BETREUUNG IHRER KUNDEN NOCH WEITER ZU VERBESSERN.

Als Conrad Hinrich Donner 1798 in Hamburg Altona sein Bankhaus gründete, herrschte in Frankreich nicht mehr ein König, sondern ein Direktorium. Die Könige und Fürsten Europas bangten um ihre Zukunft – und auch um ihre Köpfe. Es waren revolutionäre Zeiten. Heute hat in Europa zum Glück zwar niemand mehr Angst vor der Guillotine. Doch Revolutionen sind noch möglich, wie ein Blick in die Finanzbranche zeigt. Hier vollzieht sich derzeit ein Umbruch, der Banken und Sparkassen vor große Herausforderungen stellt und sie zunehmend zwingt, ihre alten Geschäftsmodelle auf den Prüfstand zu stellen. „Bisher galten Boden, Arbeit und Kapital als Basis zum Vermögensaufbau. Heute sind Daten der Rohstoff, aus dem neue digitale Geschäftsmodelle und Unternehmen entstehen“, sagt Thomas Nerlinger, Abteilungsleiter Private Banking bei Donner & Reuschel. Das traditionsreiche Bankhaus, 2009 entstanden aus der Fusion zwischen der Conrad Hinrich Donner Bank in Hamburg und der Münchner Privatbank Reuschel, beschreitet seinen eigenen Weg in der allmählich unübersichtlich werdenden Welt der Finanzdienstleistungen. Die Herausforderung: Immer mehr Services rund ums Geld werden von Unternehmen übernommen, die nicht dem traditionellen Bankgewerbe entstammen. FinTechs rollen die Branche im Internet auf, sogenannte Robo-Advisors bieten Vermögensverwaltung schon fürs kleine Portemonnaie an, mittlerweile spielen auch große Soft-

ware-Konzerne wie Google und Apple im Konzert der neuen Online-Finanzdienstleister mit.

„Wir wollen nicht gegen irgendwelche Internetriesen antreten und mit ihnen darum kämpfen, wer den Zahlungsverkehr beim Onlineshopping abwickeln darf. Als Privatbank mit 220jähriger Geschichte liegt unser zentraler Fokus darauf, nah bei unseren Kunden zu sein und auf deren vielfältige Anforderungen einzugehen. Eine große Zahl unserer Kundenfamilien begleiten wir bereits seit Generationen. Die klassischen Bankdienstleistungen wie beispielsweise die Kontoführung rücken immer mehr in den Hintergrund“, sagt Thomas Nerlinger. „Unsere Kunden erwarten von uns echte Mehrwerte. Folglich verändert sich die Rolle eines Beraters um viele Facetten. Er wird interdisziplinär und zum Lebensberater in einem sehr engen Vertrauensverhältnis. Neue Technologien unterstützen uns in dieser vertrauensvollen Rolle“, so Nerlinger.

Beispielhaft nennt er die Kooperation seiner Bank mit dem Schweizer FinTech-Unternehmen SpeedLab, das sogenanntes digitales eAsset Management anbietet, also rund um die Uhr die Märkte analysiert und Daten auswertet. Theoretisch ist eine Vollautomatisierung der Vermögensverwaltung möglich. „Wir lassen uns von dem System allerdings nur beraten. Unser Portfoliomanagement bekommt Signale zugesandt, die Entscheidungen treffen immer noch Menschen“, so Nerlinger. Der Vorteil: „Wir nutzen SpeedLab nicht als Autopilot, sondern als digitalen Assistenten. Damit erweitern wir unsere Möglichkeiten und behalten die weltweiten Märkte jederzeit mithilfe ausgeklügelter Analysesoftware im Blick. Am Ende profitiert der Kunde“, erklärt Nerlinger, der die Kooperation mit jungen FinTech-Unternehmen als sehr sinnvoll sieht. Dort, wo Technik Nutzen bringt, rüstet die Bank auf. Zum Beispiel auch bei der Kundenverwaltung. So verwaltet Donner & Reuschel sein Wertpapiergeschäft für Privatkunden mithilfe einer Software, die als eine Art alles verbindende Schnittstelle und Manager zwischen dem Kundenportfolio, dem Kunden und der Bank fungiert.

Alle relevanten Prozesse der Vermögensanlage werden digital abgebildet. Eine Web-Applikation sorgt dafür, dass Kunden jederzeit Zugriff auf ihr Portfolio haben und mit ihrem Berater in Kontakt treten können. „Wir stellen nicht die Technik in den Vordergrund, sondern nutzen sie vorrangig, um Freiräume für eine noch bessere Kundenbetreuung zu gewinnen“, sagt Thoma Nerlinger.

Will heißen: Die Berater sollen weniger Zeit mit Administration und ihrem PC und mehr Zeit mit ihren Kunden verbringen können. „Wir kennen unsere Kunden eben persönlich und nicht nur von einem Datenblatt aus einer Software. Unsere Stärke ist es deshalb, sich umfassend um ihre Belange kümmern zu können. Das kann eine Anlageberatung sein, aber man gibt auch schon mal Tipps, wenn es um Gesundheit, Internetsicherheit, Immobilieninvestitionen, Vermögensübertragungen oder eine Unternehmensnachfolge geht. Wir haben über eine Vielzahl der Branchen ein hervorragendes Netzwerk, davon können auch unsere Kunden noch viel mehr profitieren“, so Nerlinger.

Beratungsgespräche finden schon jetzt in der Mehrzahl vor Ort bei den Kunden statt – mit Zugriff auf die Server der Bank, die übers Internet die nötigen Informationen jederzeit zur Verfügung stellen. Durch die geschickte Kombination von Tradition und Technik sieht sich Donner & Reuschel für die Zukunft bestens gerüstet.

Matthias von Arnim



Der Münchner Sitz der Privatbank Donner & Reuschel an der Friedrichstraße in Schwabing: Das Bankhaus pflegt eine lange Tradition und geht zugleich technologisch mit der Zeit.

STABILE RENDITE MIT NACHHALTIGEN ANLAGEN

DIE UBS STREBT MIT IHRER NACHHALTIGKEITSSTRATEGIE NICHT NUR TRAGFÄHIGE ERGEBNISSE IN DER VERMÖGENSVERWALTUNG AN, SONDERN AUCH EINE POSITIVE WIRKUNG FÜR DIE ALLGEMEINHEIT.



Maximilian Kunkel
Chefanlagestrategie der UBS

»

**NACHHALTIGKEIT
IST KEIN TREND,
SONDERN EIN
MEGATHEMA DES
21. JAHRHUNDERTS**

«

„Es gibt mittlerweile zahlreiche wissenschaftliche Analysen, welche die Auswirkungen nachhaltiger Anlageansätze auf finanzielle Renditen isolieren und messen. In mehr als 2000 akademischen Studien wurden in den letzten 40 Jahren die Faktoren in Bezug auf nachhaltiges Anlegen untersucht. Systematische Analysen der Literatur haben ergeben, dass der Einbezug von Nachhaltigkeitsfaktoren entweder die Renditen verbessert oder sie zumindest nicht beeinträchtigt, und dies über alle Anlageklassen hinweg.“ Das schreibt Timo Busch, Professor an der Fakultät für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften der Universität Hamburg und Senior Fellow am Center for Sustainable Finance and Private Wealth der Universität Zürich.

Bei der Schweizer UBS, die mit sechs Niederlassungen in Deutschland vertreten ist, ist man von diesem Ansatz überzeugt und setzt daher nachhaltige Anlagen konsequent in der Vermögensverwaltung ein. Denn: „Nachhaltige Anlagen bieten zahlreiche Möglichkeiten, eine ordentliche Performance zu erwirtschaften und dabei Gutes zu tun. Dies reicht von der Suche nach Lösungen für die weltweit dringendsten Herausforderungen bis hin zur Veränderung der Geschäftspraktiken von Unternehmen. Zugleich generieren die Anlagen attraktive finanzielle Renditen“, sagt Maximilian Kunkel, Chefanlagestrategie der UBS.

Der Hintergrund ist laut dem UBS-Experten ganz einfach. Anlagen, die eine nachhaltige Zukunft begünstigen, seien in der Regel auch in finanzieller Hinsicht tragfähig – etwa durch innovative technologische Entwicklungen und eine vorteilhafte Regulierung. Ebenso seien nachhaltige Anleger weniger häufig von negativen Ereignissen und damit von Unternehmenskrisen betroffen, seien es Giftmüllunfälle, Arbeitskämpfe, fehlerhafte Rechnungslegung oder schwerwiegende Compliance-Verstöße. Will heißen: Unternehmen, die sich dem Nachhaltigkeitsgedanken verschrieben haben, sind für Anleger in der Regel mit weniger Risiko behaftet. „Daher sind wir der Auffas-

sung, dass Kunden sich gerade nicht zwischen Rendite und einer sozialen und ökologischen Wirkung entscheiden müssen, sondern in beiden Welten erfolgreich zuhause sein können“, betont Maximilian Kunkel.

Um die Anlegergelder in der mandatierten Vermögensverwaltung systematisch anlegen zu können, hat die Bank eine strategische Vermögensallokation entwickelt und Anlagen identifiziert, die den sogenannten ESG-Faktoren („Environmental, Social & Good Governance“), also typischen Nachhaltigkeitskriterien, entsprechen. Diese entsprechen den 17 Zielen für nachhaltige Entwicklung der UNO, zum Beispiel menschenwürdige Arbeit und Wirtschaftswachstum, Abbau von Ungleichheiten, Armutsbekämpfung, Frieden und Gerechtigkeit und Geschlechtergleichstellung.

Und so investieren die Vermögensmanager beispielsweise in Aktien und Anleihen von Unternehmen, die Produkte und Dienstleistungen verkaufen, die dazu beitragen, ein konkretes ökologisches oder soziales Problem zu lösen, die sich mit verschiedenen wichtigen ESG-Fragen beschäftigen und ESG-Chancen erfolgreicher nutzen als ihre Konkurrenten. Ein weiterer Investment-Fokus sind Anleihen von Emittenten wie Unternehmen, Kommunen und Entwicklungsbanken, mit denen Umweltprojekte finanziert werden, und aktive Beteiligungen, um die Geschäftsleitung der entsprechenden Unternehmen zu motivieren, ihre Leistung in der Nachhaltigkeit zu verbessern und entsprechende Chancen wahrzunehmen.

„Wir sehen, dass dieser Ansatz bei unseren Kunden sehr gut ankommt. Nachhaltigkeit ist kein Trend, sondern ein Megathema des 21. Jahrhunderts. Daran möchten sich mehr und mehr Anleger beteiligen und an den Chancen und Entwicklungsmöglichkeiten partizipieren“, sagt Maximilian Kunkel.

Patrick Peters

Von der richtigen Rechnungslegung (Stichwort: Compliance) bis zum umweltgerechten Produzieren und Konsumieren reicht die Themenpalette der Nachhaltigkeit. Anleger, die auf entsprechende Kriterien achten, erwirtschaften nicht weniger, eher sogar eine höhere Rendite als in der klassischen Geldanlage.



Angelika Stallhofer
Regionalbereichsleiterin Bayern Süd

»

**NACHHALTIGKEIT
BEDEUTET NICHT,
AUF GUTE
PERFORMANCE ZU
VERZICHTEN**

«



Investments in Erneuerbare Energien zählen zu den nachhaltigen Geldanlagen. Es gibt darüber hinaus eine Vielzahl von Strategien, aus denen Investoren bei der HVB die für sie passende Anlagemöglichkeit wählen können.

NACHHALTIGKEIT STEHT BEI ANLEGERN IN BAYERN HOCH IM KURS

DIE HYPOVEREINSBANK BIETET NACHHALTIGE ANLAGELÖSUNGEN IM KLASSISCHEN FILIALGESCHÄFT GENAUSO WIE IN DER VERMÖGENSVERWALTUNG IM PRIVATE BANKING.



Markus Gröbel
Regionalbereichsleiter München

Das Institut für nachhaltige Kapitalanlage (NKI) befragte Privatanleger in Bayern, wie wichtig ihnen das Thema „Nachhaltigkeit“ bei der Kapitalanlage ist. Überraschend stellte sich dabei heraus, dass viel mehr Anleger an diesem Thema interessiert sind, als tatsächlich aktuell an Kapital investiert ist. Daher spielt es für die Bankberatung auch eine entscheidende Rolle, dass diese Aspekte aktiv angesprochen werden: „Wir machen diese Anlagemöglichkeiten in den Kundengesprächen transparent und erklären diese je nach Zielen, Wünschen und Interessen des Kunden“, sagt Markus Gröbel, Regionalbereichsleiter für das Privatkundengeschäft in München. Daher seien bei der HVB auch deutlich mehr Kundengelder als im bayerischen Durchschnitt – laut NKI-Studie rund fünf Prozent – in nachhaltigen Anlagelösungen investiert: „In der klassischen Vermögensverwaltung haben sich mittlerweile mehr als elf Prozent der Private Banking-Kunden für die nachhaltige Variante entschieden, und bei der Mandatslösung „Vermögensportfolio“ ist bereits rund die Hälfte der Kundengelder in der Nachhaltigkeitsvariante angelegt“, so Gröbel.

„Seit mehr als 15 Jahren ist das Thema Nachhaltigkeit in der Private Banking-Vermögensverwaltung und seit ein paar Jahren auch im klassischen Filialgeschäft ein integrierter Teil der Anlageberatung, auf den wir standardmäßig eingehen“, ergänzt sein Kollege Martin Schießwohl, der als Regionalbereichsleiter für das östliche und nördliche Oberbayern zuständig ist. „Der deutliche Bedarf bestätigt unseren Beratungsansatz“, so Schießwohl. Nachhaltigkeit spielt in der Vermögensverwaltung im Private Banking, wo es um Anlagevolumina ab einer Million Euro geht, eine immer größere Rolle genauso wie in der Fondslösung „Vermögensportfolio Nachhaltig“, in die bereits mit monatlichen Beträgen ab 25 Euro gespart werden kann.

Die Aufgabe der Berater und Portfolioexperten ist es, durch ihre ausgeprägte Expertise individuelle Lösungen gemeinsam mit dem Anleger zu erarbeiten. „Wir erklären den Kunden, wie wir ökologische, soziale und unternehmensführungsbezogene Nachhaltigkeitskriterien in den Investmentprozess integrieren“, beschreibt Angelika Stallhofer, Regionalbereichsleiterin

für das westliche und südliche Oberbayern, den Ansatz. Bemerkenswert ist dabei das Kundenverhalten: „Kunden, die per Fondssparplan investieren, legen in der Nachhaltigkeitsvariante mehr als doppelt so hohe Beträge an als bei den üblichen Sparplänen.“ Damit fahren sie laut Stallhofer gut: „Nachhaltigkeit bedeutet nicht, auf gute Performance zu verzichten.“ Das belege auch die Bestbewertung für das „HVB Vermögensportfolio Nachhaltig“ in einer Untersuchung von „Finanztest“ im Sommer 2017.

Nachhaltigkeit ist aber nur einer von verschiedenen aktuellen Aspekten im Private Banking. Gerade mit der Erbgeneration nimmt der Kundenbedarf an individuell ausgearbeiteten Finanzlösungen stetig zu und wird mitunter auch immer komplexer, was entsprechendes Expertenwissen erfordert: Eines der größten Spezialisten-Netzwerke und ausgezeichnete Asset-Management-Teams sorgen dafür, dass die Vermögensverwaltung der HypoVereinsbank zu den Top-Angeboten im Markt gehört und bereits mehrfach ausgezeichnet wurde.

Dies gilt auch für die Anlageberatung der Bank: Kürzlich wurde diese vom Fachmagazin Euro am Sonntag mit der Bestnote „sehr gut“ bewertet. Die Private-Banking-Kunden profitieren neben der individuellen Beratung auch von der starken gruppenweiten Produkt- und Investmentplattform von UniCredit Wealth Management. „Durch dieses einzigartige Kompetenzzentrum haben unsere Kunden Zugang zu einem breiten Angebot erstklassiger Anlagelösungen und den besten Anlageexperten“, betont der Münchner Bereichsleiter Markus Gröbel. „Wir bieten jedem Kunden mit Private Banking-Bedarf in München und Oberbayern auch Private-Banking-Beratung und bauen unser Spezialistennetzwerk im Bereich Vermögensanlage und Vermögensnachfolge sogar noch weiter aus“, so Gröbel. Hierzu zählen darüber hinaus auch Spezialisten zum Beispiel für Stiftungsmanagement, Private-Equity, Immobilienfinanzierung sowie Immobilienportfolioberatung und – dank der neuen Kooperation mit der Allianz – auch Experten für die Absicherung von Vermögensnachfolge, Risiko und Familien-Einkommen.

Anja Kühner

DIE ANLAGEBERATUNG HAT FÜR UNS ZUKUNFT

Bei der Geldanlage muss man manchmal schnell reagieren. „Die Anlageberatung richtet sich daher vorrangig an Kunden, die sich laufend mit den Kapitalmärkten auseinandersetzen möchten und das regelmäßige Gespräch wahrnehmen können“, betont Thomas Jäger, Niederlassungsleiter der Privatbank Hauck & Aufhäuser in München.



Thomas Jäger
Niederlassungsleiter der Privatbank
Hauck & Aufhäuser in München

»
**WIR POSITIONIEREN
UNS MIT UNSEREN
ANGEBOTEN
ALS STARKER UND
VERLÄSSLICHER
PARTNER**
«

Der Gesetzgeber macht es Banken und Vermögensverwaltern gerade nicht leicht. Der regulatorische Rahmen vor allem durch Mifid II wird immer enger und verkompliziert die Arbeit der Experten maßgeblich – das geht so weit, dass manche Marktteilnehmer bestimmte Dienstleistungen, die strengerem aufsichtsrechtlichen Anforderungen unterliegen, gar nicht mehr anbieten.

Bei Hauck & Aufhäuser, einem traditionsreichen Münchner Haus, lässt man sich von diesen gesetzgeberischen Einflüssen jedoch nicht beirren. „Wir haben uns dazu entschieden, weiterhin konsequent die Vermögensverwaltung und die Anlageberatung anzubieten. Unsere Kunden suchen genau diese Auswahl. Daher ist es unser Anspruch, diese Möglichkeiten zu erhalten, auch wenn die Anlageberatung durch Mifid II und die darin geforderten Pflichten nicht einfacher in der Umsetzung werden“, sagt Thomas Jäger, der für Hauck & Aufhäuser den Münchner Standort leitet.

Die Nachfrage nach dieser komplexen Dienstleistung habe sich nicht geändert, beobachtet Thomas Jäger, im Gegenteil: „Die Anlageberatung steht absolut im Fokus, da viele Vermögende sich wünschen, selbst über ihr Vermögensmanagement zu entscheiden, sich dabei aber jederzeit mit einem vertrauensvollen und vertrauten Experten austauschen zu können.“ Daher komme dem einzelnen Berater heute eine größere Bedeutung zu als in der Vergangenheit. Er ist Sparrings-



BEI HAUCK & AUFHÄUSER IN MÜNCHEN KÖNNEN DIE KUNDEN AUS VERSCHIEDENEN GELDANLAGEMODELLEN WÄHLEN. VIELE INVESTOREN MÖCHTEN SELBST ENTSCHIEDEN – UND WÄHLEN DAHER DIE ANLAGEBERATUNG.

partner des Vermögenden in allen Fragen zur Geldanlage und erster Ansprechpartner.

Für Thomas Jäger spielt die Persönlichkeit des Beraters in der Anlageberatung eine hervorgehobene Rolle. „Der Gesprächsbedarf des Kunden in der Anlageberatung ist natürlich sehr hoch. Jeder Schritt, jede Order wird mit ihm diskutiert, sodass die Kommunikation sehr regelmäßig stattfindet. Wir tun nichts, was nicht mit dem Kunden abgestimmt ist. Das erfordert eine hohe persönliche Nähe zum Kunden, der der Berater jederzeit gerecht werden muss.“

Für Thomas Jäger bedeutet Anlageberatung, gemeinsam mit dem Kunden nach seinen individuellen Voraussetzungen ein Portfolio an Werten zusammenzustellen, das Rendite und Risiko nach den Kundenwünschen in Einklang bringt. Die Struktur werde mit dem Kunden erarbeitet und genau besprochen, bis hin zum einzelnen Titel, ob Aktie, Rente oder Zertifikat. Das erfordere aber natürlich auch eine hohe Erreichbarkeit des Kunden, um vor allem in Risikosituationen schnell reagieren zu können. Sonst können Abschwünge im Portfolio die Folge sein, weil Entscheidungen nicht getroffen werden könnten. „Die Anlageberatung richtet sich daher vorrangig an Kunden, die sich laufend mit den Kapitalmärkten auseinandersetzen möchten und das regelmäßige Gespräch wahrnehmen können“, betont Thomas Jäger. Für alle anderen komme die dezentrale Vermögensver-

waltung von Hauck & Aufhäuser zum Tragen, in der sich nach der allgemeinen Anlagestrategie des Hauses das Portfoliomanagement der Bank um die Geldanlage kümmert und für die Investoren nach den persönlich definierten Grundsätzen die liquiden Mittel bewirtschaftet.

Apropos dezentrale Vermögensverwaltung: In der Zukunft geht Hauck & Aufhäuser neue Wege und öffnet diese Form der Geldanlage für Kunden ab 150.000 Euro. Dabei werden Einzeltitel in Standardstrategien eingesetzt, sodass auch Kunden mit kleineren Summen von der Expertise einer renommierten Privatbank profitieren können. Zusätzlich wird eine Fonds-Vermögensverwaltung ab 50.000 Euro eingerichtet. „Damit wollen wir mehr Kunden als bisher den Einstieg in die Welt von Hauck & Aufhäuser ermöglichen. Insbesondere möchten wir die Menschen ansprechen, die keine direkte Bindung zur Branche der Privatbanken haben, aber ihr Vermögen dennoch professionell verwaltet wissen möchten. Sie suchen Lösungen in der digitalen Welt – auch um diese miteinander zu kombinieren, wenn das Vermögen wächst. Wir positionieren uns mit unseren Angeboten als starker und verlässlicher Partner“, zeigt sich der erfahrene Privatbanker überzeugt, der ebenso darauf hinweist, dass Hauck & Aufhäuser unter anderem eine digitale Möglichkeit zur Kontoeröffnung einführen wird.

Patrick Peters

DIE FAMILIEN-BANKIERS

DIE DEUTSCHE BANK SPRICHT MIT EINEM UMFASSENDE BERATUNGSSATZ EIN KUNDENSEGMENT AN, DAS AUF VERTRAUEN UND QUALITÄT VIEL WERT LEGT.



Maximilian Kronbeck
Marktgebietsleiter Privatkunden München der Deutschen Bank

»
**DER PERSÖNLICHE
KONTAKT BLEIBT
UNABDINGBAR**
«

Vermögende Kunden wollen nicht nur wissen, wie sie ihr Geld anlegen, sie erwarten eine umfassendere Betreuung. Darauf haben sich die Spezialisten der Deutschen Bank in München eingestellt und in den zurückliegenden Jahren das Private Banking-Angebot ausgebaut. „Wir beraten unsere Kunden nicht nur über Wertpapiere und Geldanlage, sondern analysieren mit ihnen gemeinsam den Gesamtbedarf“, erklärt Maximilian Kronbeck, Marktgebietsleiter Privatkunden München, den Betreuungsansatz seines Hauses. Die Beratungsexperten kümmern sich hier als „Familien-Bankiers“ nicht nur um die einzelnen Kunden, sondern auch um deren Familienumfeld: Steht vielleicht auch eine Immobilienfinanzierung an? Sollten einmal die Versicherungen durchforstet werden? Ist eine langfristige Planung für die Ausbildung von Kindern oder die Vorsorge angesagt? Viele solcher Themen kommen bei den Beratungsgesprächen auf den Tisch. In München hat sich offenbar schon herumgesprochen, dass die Experten unter Beratung eine solch tiefergehende Analyse verstehen, jedenfalls freut sich Kronbeck über einige positive Resonanz aus dem Markt. Die Kunden vertrauen ihren Betreuern, weiß der Bankdirektor, der selbst manche seiner Kunden bereits seit 25 Jahren und länger betreut. Bei allen aktuellen Diskussionen um die Bank in der Öffentlichkeit gehen die Kunden davon aus, „dass der Name der Bank für Qualität steht“, stellt Kronbeck fest.

Voraussetzung dafür, dass ein solches Vertrauensverhältnis entstehen kann und erhalten wird, sei aber der persönliche Kontakt und dass sich die Betreuer mit ihren Kunden regelmäßig austauschen. Deshalb hat die Bank in München den Personalbestand im Private Banking ausgebaut. Sorge, dass die vermögenden Kunden einmal ausgehen, brauchen die Bankiers in München nicht zu haben: Die bayerische Landeshauptstadt boomt, die Zahl der Vermögenden wächst ebenso wie die der aufstrebenden jungen Familien, die hier gute Jobperspektiven finden und mit der Zeit eben auch Vermögen bilden. Bei den jüngeren Generationen müssen die Experten – wie natürlich in allen Häusern – den Wandel der Zeit im Auge behalten: Die Digitalisierung revolutioniert gerade auch die Finanzwelt. Wie wirkt sich dies im Segment der vermögenden Privatkunden aus? „Auch hier bleibt der persönliche Kontakt unabdingbar“, ist Kronbeck überzeugt. Jüngere Menschen informieren sich mehr im Internet, wollen viele Geschäfte auch online erledigen. „Aber in der Beratung suchen sie nach wie vor den persönlichen Austausch.“ Allerdings stellt sich die Deutsche Bank auch auf einen weitergehenden Wandel ein, bietet zusätzliche Online-Kanäle an. Die digitale Vermögensverwaltung „Robin“ zum Beispiel laufe hervorragend, sagt Kronbeck. Damit sind die Leistungen auch für diejenigen verfügbar, die noch nie einen Fuß in eine Filiale gesetzt haben – unter den Jüngeren keine Seltenheit, weiß der Experte. „Mit der digitalen Vermögensverwaltung punkten wir auch bei den nachfolgenden Generationen.“ Stichwort Generationen: In Familienverbänden geht es auch um Themen rund ums Erben und Vererben – ebenfalls Punkte, die natürlich einer intensiveren persönlichen Beratung bedürfen. Auf die hohe Nachfrage nach spezialisierter Wertpapierberatung hat die Deutsche Bank ebenfalls reagiert und die Portfolioberatung personell verstärkt. Das db Privat-Mandat Aktiv wird besonders stark nachgefragt von Kunden, die sich gerne mit dem Kapitalmarkt beschäftigen, sich aber vor ihrer Entscheidung noch mit einem ausgewiesenen Spezialisten austauschen möchten. „Eine Zusatzbetreuung, die wir unseren Kunden gerne anbieten – zusätzlich zum Hauptansprechpartner in der Bank“, so Kronbeck. Mehr Betreuer und gleichzeitiger Ausbau der digitalen Infrastruktur – diesen doppelten Aufwand muss man stemmen können. Hier zeige sich der Vorteil, ein großes Institut zu sein, erklärt Kronbeck. Bei entsprechend vielen Kunden können die Kosten pro Kunde eben geringer ausfallen als in kleineren Häusern. Bei den Kunden komme darüber hinaus gut an, dass die Bank ihr Produktangebot geöffnet hat, fügt der Direktor hinzu. In der Geldanlage suchen die Experten nach den passenden Anlageobjekten unabhängig davon, ob sie aus der eigenen Bank kommen oder von anderen Anbietern. Hier achten die Kunden – wie in der Beratung – in erster Linie auf die Qualität. Geschätzt werde auch, so Kronbeck, dass die Spezialisten aus den Geschäftsbereichen Firmenkunden und Privatkunden zusammenarbeiten und sich austauschen. Mit all diesen Argumenten sieht der Marktgebietsleiter sein Haus auf gutem Wege. Mit der Entwicklung sei man zufrieden. Ausruhen wollen sich die Bankiers darauf natürlich nicht: „Einmal gewonnenes Vertrauen gilt es zu pflegen, und angesichts des sich rasant verändernden Umfeldes bleiben wir auch bei der Weiterentwicklung unserer Angebote am Puls der Zeit“, betont Kronbeck.

Jürgen Grosche



Vertrauen entsteht im Private Banking, wenn sich die Betreuer mit ihren Kunden regelmäßig austauschen.



Michael Emmig
Leiter Wealth Management
der Commerzbank München

»
**SO GRÜNDLICH
UND STRUKTURIERT
WIRD VERMÖGEN
NUR SELTEN
DOKUMENTIERT**
«

ZUFRIEDENHEIT RESULTIERT AUS GUTER PLANUNG

AB EINEM VERMÖGEN VON EINER MILLION EURO EMPFIEHLT DIE COMMERZBANK ÜBER EINE
KLASSISCHE VERMÖGENSBERATUNG HINAUS EIN AUSFÜHRLICHES WEALTH PLANNING.

Am Anfang steht die Bestandsaufnahme. Nur wer sich mit seiner Vermögenssituation auseinandersetzt und seine Erwartungen an die Zukunft formuliert, kann daraus die richtigen Schritte für seine künftigen Finanzentscheidungen ziehen. Den Ist-Zustand zu ermitteln ist daher die Basis jeglichen Wealth Plannings – und deshalb widmet die Commerzbank diesem ersten Schritt auch sehr viel Zeit. Die zertifizierten Finanzplaner sichten zum einen Unterlagen des Kunden, fragen zum anderen wenn erforderlich zum Beispiel bei der Rentenversicherung BfA die zu erwartende Rente ab und erkundigen sich bei Lebensversicherungen hinsichtlich der realistischen Auszahlungsbeträge. „So gründlich und strukturiert wird Vermögen nur selten dokumentiert“, ist Michael Emmig, Leiter Wealth Management der Commerzbank München, überzeugt.

Viele Kunden seien anschließend positiv überrascht von der Höhe ihres Vermögens. „Sie haben entweder einige Teile zu niedrig bewertet oder schlichtweg übersehen“, weiß Emmig. Immer wieder komme es zum Beispiel vor, dass in lange nicht geöffneten Ordnern vergessene Versicherungspolice schlummern oder dass die Wertsteigerung von vermieteten Immobilien nicht voll berücksichtigt worden ist.

Ist das vorhandene Vermögen erstmal qualifiziert bewertet und analysiert, werden auch häufig Schwachstellen sichtbar – oft in der Struktur der Vermögensbilanz. Da gibt es Unternehmer, bei denen 90 Prozent des Vermögens in der eigenen Firma steckt. Andere haben sich mit einem extrem hohen Prozentsatz auf Immobilien fokussiert, wieder andere wissen nach dem Verkauf ihres Unternehmens nicht, wohin mit der Liquidität. „Das Wichtigste ist eine Diversifizierung“, weiß Emmig. Bei einem unausgewogenen Portfolio erhält der Kunde eine Handlungsempfehlung. Der Experte betont: „Das Wealth

Planning ist komplett unabhängig von uns als Commerzbank. Daher empfehlen wir nie einzelne Produkte, sondern die optimale Gewichtung oder Ergänzung von Assetklassen zum Erreichen der durch den Kunden vorgegebenen Ziele.“

Als nächsten Schritt rechnen die Berater die Entwicklung des Vermögens auf die kommenden Jahre hoch: Sind größere Zuflüsse zu erwarten, Kredite zur Rückzahlung fällig oder endet die Zinsbindung? „Wir ermitteln, welche Vermögensströme das Leben in den nächsten Jahren begleiten“, so Emmig. Hier geht es um die Liquiditätsplanung und deren Management.

Am Ende der Vermögensstrukturanalyse erhält der Kunde einen ausführlichen Bericht. Dieser enthält die detaillierte Dokumentation ebenso wie eine umfassende Auswertung mit Handlungsempfehlungen. „Uns ist noch kein Finanzplan untergekommen, der perfekt war. Optimierungsbedarf ist immer vorhanden“, so Wealth-Spezialist Emmig.

Ganz wichtig ist in diesem Zusammenhang auch eine vorausschauende Nachfolgeplanung. „Wir haben ein Experten-Team, das sich mit Testamentsfragen beschäftigt und sich um Testamentsvollstreckungen und Nachlassmanagement kümmert. Patchwork-Familien sind längst keine Ausnahmen mehr, und so werden Erbfolge-Regelungen immer wichtiger. Zu klären sind beispielsweise so wichtige Fragen wie die, ob die Kinder aus der ersten Ehe wirklich bis zu ihrem Lebensende gut versorgt sind“, beschreibt Emmig.

Durch die zunehmende Mobilität ist es zudem nicht mehr selbstverständlich, dass Eltern und Kinder am gleichen Ort wohnen. „Wenn die Kinder in anderen europäischen Ländern oder gar auf einem anderen Kontinent leben,

dann können sie sich schlichtweg nicht um die Abwicklung einer umfangreichen Erbschaft kümmern“, weiß Emmig. Deshalb kümmern sich die Commerzbank-Experten um die steuerliche Optimierung von Nachfolge und Erbschaft im Vorfeld, sie sind aber auch aktiv als Nachlassverwalter und Dauertestamentsvollstrecker tätig.

In Emmigs Wealth-Management-Team arbeiten 46 Mitarbeiter in München und an fünf weiteren Standorten. „Wir sind 2016 mit Außenstandorten unter anderem nach Rosenheim und Rottach-Egern gezogen – dorthin, wo viele unserer Kunden wohnen“, beschreibt Emmig. Allein in diesem Jahr haben Spezialisten seines Teams bereits zwölf Testamentsvollstreckungen übernommen, die zusammen im mittleren dreistelligen Millionenbereich liegen.

Vor allem die oberen 20 bis 30 Prozent der Vermögenden wollen mit ihren Finanzmitteln im sozialen, gesellschaftlichen oder wissenschaftlichen Bereich etwas bewegen. Hier unterstützt die Commerzbank bei der Gründung von Stiftungen ebenso wie beim anschließenden Stiftungsmanagement.

Und ab wann lohnt sich eine derart ausführliche Vermögensplanung? „Dies ist abhängig vom Einzelfall, aber ab einem siebenstelligen Vermögen sollte es obligatorisch sein“, ist Emmig überzeugt. Was zunächst nach einem großen Vermögen klingt, sei jedoch relativ, denn fast jedes Einfamilienhaus in München oder Umgebung habe diesen Wert. Einen ganz anderen Wert hat Emmig in einem Bilderrahmen auf seinem Tisch stehen. Es ist sein Leitspruch für sich und sein Wealth-Management-Team. Er lautet: „Zufriedenheit resultiert aus guter Planung!“

Anja Kühner



Am Anfang steht bei der Commerzbank die Bestandsaufnahme. Am Ende der Vermögensstrukturanalyse erhält der Kunde einen ausführlichen Bericht.

ZUM ZWEITEN MAL DIE BESTEN

IN DIESEM SOMMER WURDE DIE STADTSPARKASSE MÜNCHEN BEREITS ZUM ZWEITEN MAL IN FOLGE FÜR DAS BESTE PRIVATE BANKING IN MÜNCHEN AUSGEZEICHNET. SIE LIESS BEIM RANKING DES UNABHÄNGIGEN INTERNATIONALEN INSTITUTS FÜR BANKENTESTS 15 BANKEN HINTER SICH.



Michael Kramer
Bereichsleiter Unternehmenskunden
der Stadtsparkasse München

»
**SICHERHEIT UND
EINE NACHHALTIGE
STEIGERUNG DER
VERMÖGENS-
WERTE HABEN
FÜR UNS HÖCHSTE
PRIORITÄT**
«



Günter Zehner
Direktor für Private Banking
der Stadtsparkasse München

Mit einer Gesamtnote von 1,2 führt die Stadtsparkasse München erneut die Private Banking-Anbieter in München an, darunter viele gerade für Private Banking namhafte Banken (siehe Info). Das Qualitätssiegel der Zeitung „Die Welt“ wird nach objektiven und neutralen Tests des Internationalen Instituts für Bankentests vergeben. Die Tester beurteilen die Qualität des Beraters anhand von 30 Kriterien. Dazu gehören die Freundlichkeit und Atmosphäre im Beratungsgespräch ebenso wie als entscheidender Aspekt, ob die Bankberater die richtige Analyse vornehmen. Nicht nur die Wünsche des Kunden sind dabei zu berücksichtigen, sondern auch seine persönliche Situation wie Pläne, Ziele, Vorhaben, Einkommenssituation, Ausgaben und das zur Verfügung stehende Geld für Wünsche.

2008 wechselte der Wealth Management-Experte Günter Zehner zur Stadtsparkasse München und baute das Private Banking auf. Inzwischen kümmern sich 60 Mitarbeiter um die speziellen Belange ihrer besonders vermögenden Kunden. Neben zwei Beratungsteams gehören auch eine eigene Einheit mit Wertpapier-Experten, Anlageberater für Firmenkunden sowie ein Team von Experten zur Gründung von Stiftungen und Generationenmanagement dazu.

„Private Banking ist sehr vielschichtig“, schildert Günter Zehner, der zwischenzeitlich zum stellvertretenden Vorstand aufgestiegen ist, die Arbeit. Das Betreuungskonzept ist auf die Bedürfnisse gehobener Privatkunden und ihrer Familien sowie auf Lösungen rund um das Vermögen von Unternehmern ausgerichtet. „Sicherheit und eine nachhaltige Steigerung der Vermögenswerte haben für uns höchste Priorität, wobei wir stets auch die Wechselwirkungen zwischen den einzelnen Vermögenswerten berücksichtigen“, erläutert Zehner.

„Herzstück der Beratung ist die Finanzplanung, die vier Phasen umfasst: Analyse, Konzept, Umsetzung und Check-up. Das heißt, in Phase eins analysieren wir im persönlichen Gespräch, machen in Phase zwei konkrete Vorschläge zur Optimierung rund um das Vermögen und die Absicherung. Wir empfehlen in Phase drei dafür geeignete Produkte und Anbieter und überprüfen in

einem jährlichen Strategieggespräch in der letzten Phase oder bei veränderten Rahmenbedingungen die aktuelle Ausrichtung der Kundenfinanzen“, sagt Zehner. Jeder Kunde hat einen Betreuer, der ihn auf Dauer begleitet. „Darüber hinaus arbeiten unsere Kundenbetreuer je nach Komplexität des Kundenanliegens in Teams mit den Spezialisten der Depotbetreuung oder dem Stiftungs- und Generationsmanagement“, so Zehner. Die Berater des Private Banking sprechen ihre Kunden ab 50 Jahren auch systematisch auf ihre Ruhestandsplanung an. Hier geht es um die Planung des Lebensstandards nach der Einkommensphase. Ein Fokus liegt auf der Liquiditätsplanung, ein anderer auf Nachfolgeregelungen von vermögenden Privatpersonen und Unternehmern. Vieles dreht sich in der Beratung aber auch um Vollmachten, Schenkungen und Erbschaftsfragen. „Kunden ist oft gar nicht bewusst, dass sie potenzielle Stifter sein können“, sagt Werner Mantl, Leiter der Einheit Generationen- und Stiftungsmanagement. „Wir zeigen auch auf, welche gemeinnützigen Organisationen zu den eigenen Ideen passen, und schaffen durch unser Netzwerk Verbindungen“, beschreibt Mantl. Inzwischen betreut die Stadtsparkasse München rund 350 Stiftungen mit etwa 700 Millionen Euro Kapital.

Das Betreuungskonzept des Private Banking kommt auch immer mehr Münchner Unternehmern zugute: „Wir betreuen unsere Unternehmenskunden auch auf ihrer privaten Seite mit Unterstützung unserer Kollegen vom Private Banking“, sagt Michael Kramer, Bereichsleiter Unternehmenskunden. Jedes Unternehmen lebe durch die Menschen, die es leiten. Daher sei für ihn nicht nur die Beratung des Unternehmens wichtig, sondern auch eine adäquate Betreuung der privaten Vermögen von Inhabern, Geschäftsführern und Prokuristen. „Auch hier geht es um Risikodiversifizierung und das eingehende Strukturieren von Vermögen“, so Kramer, der über die enge Zusammenarbeit mit seinen Kollegen vom Private Banking zum Wohle seiner Kunden sehr glücklich ist.

Anja Kühner

Folgende Banken in München wurden durch das Internationale Institut für Bankentests geprüft: Fürst Fugger Privatbank, Commerzbank, HypoVereinsbank, Kreissparkasse München, Merck Finck, Hauck & Aufhäuser, Julius Bär, Berenberg, Bankhaus Lampe, Bethmann Bank, BHF Bank, VR Bank München Land eG, HSBC, Deutsche Bank und Münchner Bank.



Stefan Hattenkofer (links), als Vorstand für das Individualkundengeschäft zuständig, gratuliert dem Direktor für Private Banking, Günter Zehner (rechts), für das erneut errungene Testsiegel für das beste Private Banking in München.



Professor Dr. Stefan Mittnik ist Inhaber des Lehrstuhls für Finanzökonomie an der Ludwig-Maximilians-Universität in München und Mitgründer von Scalable Capital.

» Die Maschine ist langfristig der bessere Anleger. Menschen – Privatinvestoren wie Profis – folgen oft ihren Emotionen und verhaseln sich so die Rendite «

Wie Technologie die Vermögensverwaltung revolutioniert

Scalable Capital setzt in der Vermögensverwaltung auf ETF-Portfolios und moderne Technologie. Im Interview erklärt Mitgründer Stefan Mittnik, der auch Professor für Finanzökonomie an der Ludwig-Maximilians-Universität in München ist, die Vorteile für Anleger.

Herr Professor Mittnik, Technologie spielt in der Vermögensverwaltung von Scalable Capital eine zentrale Rolle. Was bringt sie dem Anleger?

Sehr viel. Technologie verbessert den Anlageprozess überall. Ein Beispiel: Wir bieten ETF-Portfolios an, die von einem Algorithmus gesteuert werden. Dem ist es gleichgültig, ob er eintausend oder eine Million Portfolios verwaltet. Wir können unser Geschäft also problemlos skalieren, die Kosten wachsen nicht im Gleichschritt mit der Kundenzahl. Das ist ein wichtiger Grund, warum wir unseren Service schon ab 10.000 Euro Mindestanlage summe anbieten können und warum er so preiswert ist. Unsere Gesamtkosten liegen bei rund 1,0 Prozent pro Jahr. Darin sind alle Handelskosten und die Gebühren für die ETFs enthalten. Details zu unseren Kosten sind auf unserer Website zu finden. Von dem Gebührenvorteil profitiert der Anleger enorm. Denn oft sind hohe Gebühren daran schuld, dass man bei der Altersvorsorge oder beim Vermögensaufbau auf keinen grünen Zweig kommt.

Warum verwaltet bei Ihnen ein Algorithmus die Portfolios? Kann der Mensch das nicht besser?

Nein. Die Maschine ist langfristig der bessere Anleger. Menschen – Privatinvestoren wie Profis – folgen oft ihren Emotionen und verhaseln sich so die Rendite. Studien belegen das immer wieder. Der Computer geht stets systematisch vor und hat keine Emotionen. Obendrein kann er im Gegensatz zum Menschen riesige Mengen von Daten erfassen und verarbeiten. Unser Algorithmus führt regelmäßig aufwändige Monte-Carlo-Simulationen durch. Dabei ermittelt er das Risiko

der Kundenportfolios und schichtet das Depot um, wenn es von der Risikovorgabe des Anlegers abzuweichen droht. Das ist das Herzstück unserer Vermögensverwaltung – das dynamische Risikomanagement. Ziel dabei ist es, langfristig verbesserte risikoadjustierte Renditen zu erzielen.

Wo hat der Einsatz von Technologie noch Vorteile?

Zum Beispiel bei der ETF-Auswahl. Wir suchen aus rund 2000 ETFs die passenden Papiere für unsere Kunden aus. Das ist alles andere als einfach. Wir beobachten fortlaufend alle wichtigen Merkmale der ETFs von ihrer Wertentwicklung über die Kosten und Liquidität bis hin zur steuerlichen Beschaffenheit. Bei dieser systematischen Arbeit ist Technologie sehr nützlich. Und hier geht sie Hand in Hand mit menschlicher Expertise. Denn wir achten auch ständig darauf, ob sich die Steuergesetze ändern oder ob neue ETFs auf den Markt kommen. So fließen viele Informationen in die Auswahl mit ein. Denn eines steht fest: Der billigste ETF ist nicht automatisch der beste.

Kritiker sagen, dass in der digitalen Vermögensverwaltung der Berater fehlt, der den Anleger in Gesprächen umfassend informiert.

Ein persönliches Gespräch bringt dann Vorteile, wenn komplexe Fragen auftauchen. Denn die kann der Mensch besser beantworten als die Maschine, und da setzen wir ihn auch ein. Unser Kundenservice geht telefonisch, per Email oder Chat auf Fragen ein. Zudem bieten wir für alle, die 100.000 Euro oder mehr bei uns anlegen wollen, individuelle Einzelgespräche in München und Frankfurt an – Berlin und Hamburg werden bald

folgen. Die kostenlosen Termine lassen sich bequem online buchen.

Die Depoteröffnung, bei der Anlageziele und Risikobereitschaft des Anlegers abgefragt werden, läuft bei Ihnen aber vollständig online ab. Kann ein Bankberater das nicht besser?

Nein. Wenn Sie in der Bank ein Depot eröffnen, fragt der Berater überwiegend Formalien ab: Einkommen, Börsenerfahrung und solche Sachen. Das ist zeitaufwändig und verursacht Kosten, die der Finanzdienstleister nur dann wieder reinholt, wenn der Kunde sein Vermögen zu saftigen Gebühren anlegt. Bei uns können Sie das Depot direkt von Ihrem PC, Tablet oder Handy aus eröffnen, auch außerhalb üblicher Geschäftszeiten und inklusive Identifikationsverfahren. Ihre Anlageziele, Risikotragfähigkeit und -bereitschaft werden dabei ebenfalls ermittelt. Das ist gesetzlich vorgeschrieben.

Und woher weiß der Kunde, welches Risiko er mit seiner Anlage eingeht?

Während der Depoteröffnung legt er bei uns sein konkretes Verlustrisiko fest – über die Risikokennziffer Value-at-Risk, kurz: VaR. Ein VaR von 20 Prozent bedeutet zum Beispiel, dass sein Portfolio in einem schlechten Börsenjahr mit einer Wahrscheinlichkeit von 95 Prozent nicht mehr als 20 Prozent verlieren sollte. Damit bekommt der Anleger ein besseres Verständnis für sein Risiko. Genau daran hapert es in der klassischen Beratung. Dort tragen die Risikokategorien meist nur schwammige Namen wie „moderat“ oder „chancenorientiert“. Darunter kann sich niemand etwas vorstellen.

Erfolgsmodell in edlem Schwarz



Bewährt, jetzt auch edel: Land Rover präsentiert seinen Bestseller Range Rover Evoque jetzt auch als attraktive „Black Edition“.

Er hat sich bereits bewährt, jetzt spricht er in edlem Design besonders anspruchsvolle Fahrer an: Land Rover präsentiert seinen Bestseller Range Rover Evoque jetzt auch als attraktive „Black Edition“. Das Sondermodell zeichnet sich aus durch eine exklusive Optik mit der Akzentfarbe Schwarz, kombiniert mit edlen Lackierungen.

Die Extra-Ausgabe des Evoque überzeugt nicht nur mit diesem ersten Eindruck. Die edle Version ist zum Preisvorteil von 3.020 Euro zu haben und bietet viele Komfort- und Designdetails. Dazu zählt zum Beispiel das Winterpaket. Es umfasst genarbte Ledersitze, beheizte Frontscheibe, Scheibenwaschdüsen und Lenkradheizung. Beim Fahrkomfort lässt der Evoque „Black Edition“ keine Wünsche offen: Navigation, Rückfahrkamera, Sitzheizung, Verkehrszeichenerkennung, Spurhalte- und Aufmerksamkeitsassistent und weitere Helfer machen das Fahren zum angenehmen und sicheren Vergnügen. Xenon-Scheinwerfer mit LED-Signatur und Nebelscheinwerfer verschaffen dem Evoque einen strahlenden Auftritt.

Zur Ausstattung gehören außerdem ein Panorama-Glasdach und digitales Radio (DAB+). Die edle Anmutung wird betont durch die Metallic-Lackierung in verschiedenen Tönen, darunter natürlich Santorini Black, aber auch Corris Grey, Indus Silver, Loire Blue, Firenze Red und Fuji White. Mit allen Lackfarben kombiniert wird das Dach in der Kontrastfarbe Schwarz. Dunkel getönt sind ebenso die Scheiben ab der B-Säule, während das große Panorama-Glasdach zusätzlich Licht ins Innere des Fünftürers lässt. Weitere Akzente setzt das Black Pack mit zahlreichen in Schwarz gehaltenen Elementen an der Karosserie: Kühlergrill, Range Rover-Schriftzug, Spiegelkappen, untere Türzierleisten und Koffer-

raumzierleiste sind in Narvik Black lackiert, kombiniert mit 18-Zoll-Leichtmetallfelgen in Gloss Black mit fünf Doppelspeichen. Die „Black Edition“ veredelt den Erfolg eines Autos, das schon viele überzeugt hat. Nahezu 800.000 Mal hat der Range Rover Evoque inzwischen rund um den Globus einen Käufer gefunden – in der Klasse der kompakten Premium-SUV zählt der Brite zu den erfolgreichsten Baureihen. Als Basis für die Black Edition dient der Evoque Fünftürer in der Ausstattungsvariante SE mit Automatikgetriebe, die um eine Vielzahl an Design- und Komfortelementen ergänzt wird. Das Sondermodell ist als Benziner und Diesel erhältlich und wird jetzt bei den deutschen Land Ro-

Günstig finanziert

Den Range Rover Evoque als attraktive Black Edition gibt es zu Preisempfehlungen ab 48.270 Euro, was Preisvorteilen von 3020 Euro entspricht. Zum Angebot zählen die neuen Ingenium Diesel- und Benzinmotoren; die nach EU6d temp zertifizierten Zweiliter-Dieselmotoren mit 110 kW (150 PS)* oder 132 kW (180 PS)* bzw. der gleichfalls von Jaguar Land Rover entwickelte und produzierte Zweiliter-Turbobenziner mit 177 kW (240 PS)* Leistung, der über einen Benzinfilter verfügt. Günstig finanzieren lässt sich das edle Modell mit attraktiven Leasingangeboten ab 316 Euro in Kombination mit dem 2,0 Liter Vierzylinder Diesel mit 110 kW (150 PS)*. Das Angebot gilt bei einer Laufzeit von 36 Monaten mit einer Gesamtfahrleistung von 30.000 Kilometern und einer Leasingsonderzahlung in Höhe von 5.129 Euro.

* Verbrauchs- und Emissionswerte Range Rover Evoque Black Edition MJ19:

Range Rover Evoque 2.0 TD4 mit 110kW (150PS), A9
(kombinierter Kraftstoffverbrauch und CO2-Emission: 6,4-6,3 l/100km; 170-166 g/km)

Range Rover Evoque 2.0 TD4 mit 132kW (180PS), A9
(kombinierter Kraftstoffverbrauch und CO2-Emission: 6,4-6,3 l/100km; 170-166 g/km)

Range Rover Evoque 2.0 Si4 mit 177kW (240PS), A9
(kombinierter Kraftstoffverbrauch und CO2-Emission: 8,8-8,6 l/100km; 200-196 g/km)

Die Angaben zu Kraftstoffverbrauch, CO2-Emissionen und Stromverbrauch wurden schon nach der Richtlinie VO(EG) 602/2008 auf Basis des neuen WLTP-Testzyklus ermittelt und zur Vergleichbarkeit auf NEFZ-Werte zurückgerechnet. Abhängig von Fahrweise, Straßen- und Verkehrsverhältnissen sowie Fahrzeugzustand können sich in der Praxis abweichende Verbrauchswerte ergeben. Angaben zu den Kraftstoffverbräuchen und CO2-Emissionen bei Spannbreiten in Abhängigkeit vom verwendeten Rad-/Reifensatz. Der Leitfaden ist ebenfalls im Internet unter www.dat.de verfügbar.





www.juliusbaer.com



www.bankhaus-herzogpark.de



www.bethmannbank.de



www.commerzbank.de



www.deutsche-bank.de



www.donner-reuschel.de



www.gannaca.com



www.hauck-aufhaeuser.com



www.hypovereinsbank.de



www.sskm.de



www.ubs.com



www.by.bankenverband.de



www.de.scalable.capital



www.jaguarlandrover-odeonsplatz.de