

Capital



SPEZIAL: PRIVATE BANKING

**LASSEN
SIE SICH
ETWAS
BIETEN FÜR
IHR GELD**



*Im Dienste
vermögender
Kapitalanleger*

DER CAPITAL-VERMÖGENSAUFBAU-GIPFEL:

WACHSTUM & RISIKO

Mit
6 CPD-CREDITS
zertifizierte
Veranstaltung

Der Brexit und die Nullzinsen der EZB verunsichern Anleger:
Gewohnte Maßstäbe an den Finanz- und Immobilienmärkten gelten nicht mehr.
Die Gefahr von Preisblasen und Korrekturen wächst. Wie geht es weiter?
In Vorträgen, Workshops und Paneldiskussionen präsentieren 19 renommierte Referenten
Strategien zum risikobewussten Vermögensaufbau – seien Sie dabei!

DIENSTAG, 13. SEPTEMBER 2016, WESTHAFEN PIER 1, FRANKFURT

Informationen und Anmeldung online unter:
GIPFEL.CAPITAL.DE

19 REFERENTEN, UNTER ANDEREM:



DR. ULRICH STEPHAN
Chef-Anlagestrategie
Privat- und Firmenkunden
Deutsche Bank



DIRK DEGENHARDT
Leiter Produkt- und
Marktmanagement
DekaBank



BJÖRN JESCH
Geschäftsführer
Union Investment
Privatfonds



FLORIAN ULEER
Country Head Germany
Columbia Threadneedle
Investments



PROF. DR. MAX OTTE
Gründer IFVE Institut
für Vermögensentwicklung



DR. HENDRIK LEBER
Geschäftsführender
Gesellschafter
ACATIS Investment



EDDA SCHRÖDER
Gründerin und
Geschäftsführerin
Invest in Visions



PROF. DR. STEFFEN MEYER
Leibniz Universität Hannover,
Institut für Geld und
Internationale Finanzwirtschaft

Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an:
capital@publikom.com, Telefon: 040/39 92 72 20

Premium-Partner



Content-Partner



Partner



Veranstaltungspartner



Kooperationspartner



Capital

WIRTSCHAFT IST GESELLSCHAFT

Liebe Leserinnen, liebe Leser!

Wer „Private Banking“ hört, denkt unwillkürlich an holzvertäfelte Salons mit Lederfauteuils, in denen der Rauch von Cohibas hängt.

Kaum eine Sparte der Finanzwirtschaft ist so klischeebehaftet wie das Geschäft mit vermögenden Kunden. Und Traditionshäuser wie Metzler, Berenberg oder Warburg setzen ja auch nach wie vor auf Gediegenheit, um die oberen Zehntausend für ihre Dienste zu gewinnen.

Vom Glanz der Geschichte allein lässt sich jedoch auch im Private Banking nicht mehr leben. Längst buhlen profane Geschäftsinstitute, Sparkassen sowie Volks- und Raiffeisenbanken um die Gunst der Geldelite. Hinzu kommen neuerdings agile Angreifer aus dem Netz, die – je nach Vorliebe – passende Portfolios per Computer zusammenstellen und verwalten.

Der Wettbewerb hat Bewegung ins Private Banking gebracht. Zum Vorteil des Kunden.

Tophäuser bieten zusätzliche Services, mit denen sie sich vom standardisierten Angebot der Konkurrenz abheben. Zudem sind Gebühren zunehmend verhandelbar.

Selbst wer den Gang in den Salon einer Bank scheut, hat eine große Auswahl an Fondsprodukten und digitalen Dienstleistern, die beim Erfolg an den Kapitalmärkten häufig mit individuell geführten Depots gleichziehen.

In diesem Spezial stellt Capital die verschiedenen Möglichkeiten vor, mit denen Sie Ihr Vermögen mehren können. Wir wünschen Ihnen viel Spaß bei der Lektüre – und noch mehr Erfolg bei der Kapitalanlage!

DIE REDAKTION

IMPRESSUM

VERLAG Gruner + Jahr GmbH & Co KG. Erstellt durch die G+J Wirtschaftsmedien GmbH & Co KG

REDAKTION Lennéstraße 3, 10785 Berlin **HERAUSGEBER** Andreas Petzold **CHEFREDAKTEUR** Horst von Buttler

ART DIRECTOR Angela Ziegler **REDAKTION** Christian Baulig, Brookmedia **FOTO** Max Miller, Maximilian Virgili

FREIE MITARBEITER Kathinka Burkhardt, Heinz-Roger Dohms, Julia Groth **GRAFIK** Günther Spiegel, Benedikt Grotjahn (frei)

VERANTWORTLICH IM SINNE DES PRESSERECHTS Horst von Buttler **DRUCK** Mohn Media Mohndruck GmbH

Cover: Maximilian Virgili



PRIVATE BANKING

Bitte kein Kleingeld!

Private Banking ist nicht gleich Private Banking: Wer in den Genuss einer Rundumbetreuung kommen will, muss wenigstens 1 Mio. Euro mitbringen

TEXT: HEINZ-ROGER DOHMS

„WIR SIND IM PRIVATE BANKING LÄNGST EIN ETABLIERTER PLAYER“

JÖRG FINCK
Leiter Private Banking bei der Haspa

Wer Hamburger ist und reich noch dazu, hat bei der Suche nach einem standesgemäßen Geldinstitut eine beeindruckende Auswahl: Da wäre Berenberg, nach eigener Darstellung „älteste Privatbank Deutschlands“, gelegen direkt an der Binnenalster. Oder, schräg gegenüber, allerdings in zweiter Reihe: M.M. Warburg. Dann, nur wenige Schritte von Warburg entfernt und mit unverstelltem Alsterblick: Donner & Reuschel. Und zuletzt – etwas abseits in der Neustadt – die Otto M. Schröder Bank, nach Eigenauskunft die „Hanseatin unter den Privatbanken“. Hinzu kommen die Dependancen diverser auswärtiger Häuser wie Metzler, Bethmann oder Hauck & Aufhäuser.

Doch wo zieht es die reichen Bewohner an Alster und Elbe mehrheitlich hin? Zur Haspa, der Hamburger Sparkasse.

Termin bei Jörg Finck, Leiter Private Banking. Auf dem Weg in sein Büro in der Zentrale unweit des Rathauses fallen zwei Dinge auf. Erstens: Auf dem Weg zum Fahrstuhl muss man die lichte Schalterhalle durchqueren, in der Kunden profane Dinge tun wie Geld abheben oder Überweisungsträger ausfüllen. Bei Berenberg wäre das undenkbar.

Zweitens: Der Fahrstuhl fährt gerade mal in den ersten

Stock. Selbst die Baufinanzierung sitzt eins höher. Entsprechend unspektakulär ist der Ausblick aus Jörg Fincks Büro. Guckt der Kunde bei Berenberg aus dem Fenster, dann liegt ihm die Stadt zu Füßen. Besonders eindrücklich: die Elbphilharmonie, wenn sie sich langsam aus dem Morgendunst herauschält.

Wie, um alles in der Welt, will Finck solche Nachteile aufwiegen? Der Haspa-Mann kennt die Vorurteile. Und er weiß mit Zahlen gegenzuhalten: Obwohl die Haspa mit der Private-Banking-Sparte in der heutigen Form erst 2003 richtig loslegte, kommt sie bereits auf rund 9 000 Kunden. Das verwaltete Vermögen, also die Assets under Management, wie das im Fachjargon heißt, beläuft sich auf mehr als 9 Mrd. Euro. „Wir sind im Private Banking längst ein etablierter Player“, stellt Finck klar.

AUFBRUCH IN EINE NEUE ÄRA
In den vergangenen zehn, 20 Jahren hat sich im Private Banking womöglich mehr geändert als in den 100 Jahren zuvor: Erst dominierten die Berenbergs, Metzlers, Bethmanns und Warburgs sowie eine Handvoll Großbanken den Markt. Dann entdeckten Sparkassen, Volks- und Raiffeisenbanken →

Vermögende willkommen

Was Private-Banking-Anbieter ihren Kunden bieten – und was diese mitbringen müssen

BERENBERG

Kunden: k. A.
Verwaltetes Vermögen: 40,1 Mrd. Euro (inkl. inst. Kunden)
Mindestanlage: 1 Mio. Euro.

Profil: Hat sich von der bedächtigen Privatbank zum aggressiven Investmenthaus entwickelt. Die Klientel weiß es zu schätzen: Begleitet Berenberg einen Börsengang, fallen schon mal Papiere für Privatkunden ab.

BETHMANN

Kunden: rund 20 000
Verwaltetes Vermögen: 36 Mrd. Euro

Mindestanlage: „keine starren Volumengrenzen“
Profil: Der heimliche Riese unter Deutschlands Privatbanken. Setzt anders als Berenberg, M.M. Warburg oder Metzler ausschließlich auf die private Klientel. Nimmt auch Kunden, die weniger als eine Million mitbringen.

COMMERZBANK

Kunden: rund 90 000
Verwaltetes Vermögen: 51,6 Mrd. Euro

Mindestanlage: k. A.
Profil: Versucht, den Anspruch als Mittelstandsbank auch im Private Banking zu betonen. So heißt es, 80 Prozent der Kunden im Wealth-Management hätten einen „unternehmerischen Hintergrund“.

DZ PRIVATBANK

Kunden: 38 300
Verwaltetes Vermögen: 16,4 Mrd. Euro
Mindestanlage: 250 000 Euro

Profil: Viele Volks- und Raiffeisenbanken, die keine eigene Vermögensverwaltung (mehr) betreiben, delegieren ihre vermögende Klientel zur ebenfalls genossenschaftlich organisierten DZ Privatbank.

HAMBURGER SPARKASSE

Kunden: rund 9 000
Verwaltetes Vermögen: 9 Mrd. Euro
Mindestanlage: k. A.

Profil: Die größte deutsche Sparkasse bietet den Gegenentwurf zu den Traditionsadressen. Spricht mit ihrem bodenständigen Image auch vermögende Klienten an, die sich sonst nicht fürs Private Banking interessieren würden.

HYPOVEREINSBANK

Kunden: gut 50 000
Verwaltetes Vermögen: 33 Mrd. Euro
Mindestanlage: rund 500 000 Euro

Profil: Ist vor allem im Süden und Norden bekannt, hält das aber für ein Vorurteil – und versucht darum, die deutschlandweite Präsenz stärker zu betonen. Und in der Tat: Die HVB ist im Private Banking an 46 Standorten präsent und will weiter expandieren.

METZLER

Kunden: k. A.
Verwaltetes Vermögen: k. A.
Mindestanlage: 3 Mio. Euro

Profil: Versteht sich als *die* Frankfurter und gerne auch als *die* deutsche Privatbank. Nicht nur bei wohlhabenden Privatleuten, sondern auch bei institutionellen Kunden dick im Geschäft. Eine gewisse Verschwiegenheit gehört zum guten Ton.

QUIRIN

Kunden: knapp 10 000 Kunden
Verwaltetes Vermögen: 2,7 Mrd. Euro
Mindestanlage: 150 000 Euro

Profil: Trat 2006 mit dem Anspruch an, die Honorarberatung für jedermann zu etablieren, hat sich aber zu einer „Privatbank light“ entwickelt. Setzte mit Quirion als erste deutsche Bank auf einen eigenen Robo-Advisor.

das seinerzeit höchst lukrative Geschäft für sich. Mittlerweile bringen es die öffentlich-rechtlichen und genossenschaftlichen Institute auf einen Marktanteil von mehr als einem Drittel (siehe Grafik Seite 15).

Heute tummeln sich Dutzende Anbieter auf dem Markt, doch selten waren die Aussichten trüber. Sicher: Schon früher erlebte die Branche Rückschläge. „Zu Beginn des Jahrtausends mussten viele Banken feststellen, dass der Markt nicht unendlich groß ist – sowohl was die Kunden als auch die Zahl guter Berater angeht“, sagt Karsten Junge, Experte für Retail- und Private Banking bei der Beraterfirma Consileon.

Manche Regionalbanken gaben das Geschäft bald wieder auf – oder führten es in einem separaten Institut zusammen. Mehrere Traditionshäuser fanden Unterschlupf bei Eignern mit tieferen Taschen: Merck & Finck zum Beispiel gehört mittlerweile den Kataris, Bethmann der niederländischen Großbank ABN Amro. Und das Kölner Traditionshaus Sal. Oppenheim ging in der Deutschen Bank auf.

DIE MARGEN BRÖCKELN

Nun steht das Private Banking gleich vor mehreren Herausforderungen.

Da wären zunächst mal die rasant schrumpfenden Margen: Das Beratungshaus Eurogroup Consulting hat errechnet, dass sie zwischen 2009 und 2014 branchenweit von 0,62 auf 0,46 Prozent gefallen sind. Da hilft es kaum, dass die liquiden Vermögen deutscher Private-Banking-Kunden im selben Zeitraum um rund 15 Prozent auf knapp 960 Mrd. Euro gestiegen sind. Die höheren Volumina reichen einfach nicht aus, um die sinkenden Gewinnspannen auszugleichen.

Vor allem die Niedrigzinsen setzen den Anbietern zu – das eint sie mit den Retailbanken. Denn deutsche Anleger, vermögend oder nicht, ziehen nach wie vor Anleihen Aktien vor. Je weniger Rendite festverzinsliche Papiere abwerfen, desto langsamer wächst das verwaltete Vermögen – und damit auch die Provision der Private Banker. Denn die Vergütung bemisst sich in aller Regel nach dieser Größe.

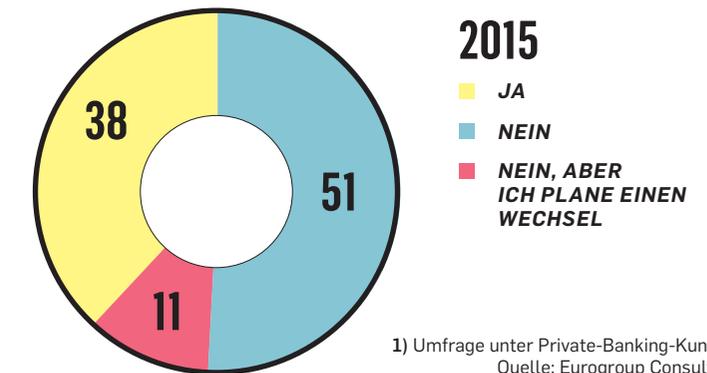
Die Erträge könnten noch weiter sinken, denn immer mehr Mandanten dringen auf eine Senkung der Gebühren. „Solange es acht Prozent Rendite am Markt gibt, sind anderthalb Prozent Kosten egal“, sagt die Führungskraft einer traditionsreichen Privatbank, „nicht aber in einer Nullzinsphase.“ Mancher Kunde droht mit dem Wechsel zur Konkurrenz – und viele machen die Drohung wahr, selbst wenn schon Eltern und Großeltern Kunden waren (siehe Grafik rechts).

Family-Offices, die ihre Geschäfte zumeist über die Private-Banking-Abteilungen von Geldinstituten abwickeln, drücken nach Informationen von Insidern besonders stark die Gebühren. Viele dieser Gesellschaften, die sich um die Vermögen wohlhabender Familien kümmern, werden von ehemaligen Mitarbeitern aus der Branche geführt, die Margen und Verhandlungsspielräume ihres Gegenübers genau kennen.

Und dann sind da noch die neuen Konkurrenten, die den etablierten Playern mit günstigen Konditionen Klienten streitig machen: sogenannte Robo-Advisors, die Portfolios vollautomatisiert vom Computer zusammenstellen lassen. Vor allem junge Kunden zeigen sich dieser Anlagemöglichkeit gegenüber sehr aufgeschlossen (siehe Seite 10).

Zumindest für kleine und mittelgroße Anbieter ist die Lage

Haben Sie schon einmal Ihren Bankanbieter gewechselt?¹



durchaus kritisch: „Wer in guten Zeiten keine Milliardenbestände aufgebaut hat, der tut sich sehr schwer“, sagt Branchenexperte Junge.

DREI STUFEN ZUM ERFOLG

Die Haspa sucht ihr Heil in einer Demokratisierung des Private Banking. Die First-Class-Kunden des öffentlich-rechtlichen Instituts verfügen über ein liquides An-

lagevermögen von 1 Mio. Euro – im Durchschnitt. Bei Berenberg ist diese Summe die absolute Untergrenze für ein Mandat.

„Wir sind auch offen für Kunden, die noch nicht vermögend sind, es aber vielleicht einmal werden“, sagt Jörg Finck. Etwa der 52-jährige Rechtsanwalt, der einer dreiköpfigen Kanzlei vorsteht. Oder der 60-jährige Handwerksmeister, der bald seine Heizungsbaufirma verkauft. Oder die 44-jährige Unternehmensberaterin, die es in ihrer Firma inzwischen zum Partner gebracht hat und bei der sich zumindest latent das Gefühl breitmacht, dass sie der Filiale um die Ecke finanziell allmählich entwächst.

Je nach Vermögen bietet die Haspa – wie die meisten ihrer Wettbewerber – drei Stufen des Private Banking an:

Erstens die standardisierte Vermögensverwaltung: Das Geld des Kunden wird entsprechend den finanziellen Zielen und der Risikoaffinität des Mandanten angelegt. Zum Einsatz kommen Aktien, Anleihen, Fonds und preisgünstige Indexfonds (ETFs) – also sämtliche Produkte, die auch ein →

„SOLANGE ES
ACHT PROZENT
RENDITE
GIBT, SIND
ANDERTHALB
PROZENT
GEBÜHREN EGAL“

MITARBEITER EINER
PRIVATBANK



weniger begüterter Kunde in seiner Filiale kaufen kann.

Zweitens die individuelle Vermögensverwaltung, die im Grunde wie die standardisierte funktioniert, allerdings eine deutlich größere Produktpalette zur Verfügung stellt, darunter auch Immobilien, Rohstoffe, Agrarland oder Private Equity. Zudem berücksichtigt das Institut Sonderwünsche des Mandanten, etwa den Verzicht auf Aktien von Rüstungskonzernen oder Herstellern genetisch veränderten Saatguts.

Drittens die umfassende Vermögensberatung. Hier trifft in letzter Konsequenz nicht die Bank die Anlageentscheidung, sondern der Kunde. Der Berater unterstützt ihn allerdings dabei, entweder aktiv („Vor dem Hintergrund des drohenden Brexit würde ich Ihnen eine Umschichtung Ihrer Anleihen nahelegen.“) oder auf Nachfrage des Kunden („Was halten Sie denn heute von Daimler-Aktien?“).

WAS HEISST SCHON REICH?

Grundsätzlich stehen allen Kunden alle Kategorien offen. „In der Praxis macht die individuelle Vermögensverwaltung jedoch erst bei größeren Summen Sinn“, sagt Christian Leurs, Private-Banking-Spezialist bei Eurogroup Consulting. Zumindest aus Sicht der Bank.

Warum, lässt sich rechnerisch leicht zeigen: Bei einem liquiden Vermögen von 5 Mio. Euro bleiben für die Bank bei einer Verwaltungsgebühr von beispielsweise einem Prozent pro Jahr 50 000 Euro pro Jahr hängen, wenn sie dem Kunden ein Portfolio nach dessen speziellen Wünschen zuschneidert. Bei einer Anlagesumme von 500 000 Euro kommen bei diesem Vergütungssatz gerade noch 5 000 Euro heraus, was den Aufwand – etwa für die von den Aufsichtsbehörden geforderte genaue Doku-

„WER IN GUTEN ZEITEN KEINE MILLIARDEN-BESTÄNDE AUFGEBAUT HAT, DER TUT SICH SEHR SCHWER“

KARSTEN JUNGE
Finanzdienstleistungsexperte bei
der Beratungsfirma Consileon

mentation der Beratung – nicht annähernd deckt.

Einige Geldhäuser gewähren daher nur noch „echten“ Premiumkunden Zugang zu ihren Rundum-sorglos-Diensten. Bei manchen Privatbanken, so heißt es hinter vorgehaltener Hand, liege das Mindestanlagevolumen heute faktisch nicht einmal mehr bei 1 Mio. Euro, sondern eher bei 2 oder 3 Mio. Euro.

Derlei Restriktionen erschweren dem *affluent individual* (so nennt die Branche Menschen mit einem liquiden Vermögen von 300 000 bis 1 Mio. Euro) die Suche nach der passenden Bank für seine Anlagegeschäfte.

Doch selbst vermögendere Kunden tun sich bei der Auswahl schwer – der Markt ist immer noch sehr intransparent. Während sich im Internet heutzutage mit wenigen Klicks recherchieren lässt, welche Bank wie viel fürs Tagesgeld bietet oder für eine Baufinanzierung verlangt, sind Preise und Leistungen im Private Banking –

wenn überhaupt – nur mit viel Aufwand zu vergleichen.

In die Portfolios der Kunden kann der interessierte Aspirant nicht hineingucken, er weiß also nicht, wie sie sich in der Vergangenheit entwickelt haben. Als Referenzwert kann man allenfalls Investmentfonds der Bank heranziehen, die oft vom selben Personal gemanagt werden wie die individuellen Mandate.

VERHANDLUNGSSPIELRÄUME

Und, was die Gebühren angeht: Sie werden in der Regel nicht ausgewiesen. Man muss sie erfragen und gegebenenfalls auch verhandeln. Die Konditionen werden zu meist wolkig umschrieben: Bei der Hamburger Sparkasse etwa heißt es, bei größeren Vermögen sei eine „All-in-Fee“ (inklusive Depotkosten, Handelsgebühren) von rund einem Prozent üblich. Bei einer Anlagesumme von rund 300 000 Euro seien es „eher 1,4 Prozent“. Ähnlich vage Auskünfte gibt die Bethmann Bank: „Je nach Vermögen schwankt der Wert zwischen 0,6 Prozent und 1,2 Prozent.“

Aufgrund der eingeschränkten Vergleichbarkeit entscheiden oft weiche Kriterien darüber, welcher Kunde bei welchem Institut landet: Empfehlungen von Bekannten, das Vertrauen in den Berater, der Wohlfühlfaktor. Letzten Endes, sagen Marktkenner, führten diese Abwägungsprozesse oft zu klischeehaften Ergebnissen.

Und so vertraut der Handwerksmeister sein Vermögen der Sparkasse an, weil er deren Direktor seit Jahrzehnten kennt. Den Unternehmensberater verschlägt es zur Deutschen Bank, weil er hier eine kühle Professionalität vermutet. Und der Anwalt entscheidet sich für den diskreten Charme einer altherwürdigen Institution wie den Berenbergs. ◇



ROBO-ADVISORS

Bekämpfen oder umarmen?

Mit günstigen Konditionen umwerben sogenannte Robo-Advisors vermögende Anleger. Die etablierten Häuser tun sich schwer mit der neuen Konkurrenz

TEXT: HEINZ-ROGER DOHMS

Das also soll die Zukunft der Vermögensverwaltung sein? Die Kaffeeküche einer Büroetage in Frankfurt-Bockenheim, ausgestattet mit einem Stehtisch, ein paar Holzschemeln und einer Küchenzeile im Ikea-Stil?

Lars Reiner bietet einen den Schemel zum Sitzen an, schenkt ein Glas Wasser ein. Reiner – dunkles, nach hinten gekämmtes Haar, glatt rasiertes Gesicht – ist Ende 20, wirkt aber jünger. Bei einer klassischen Privatbank würde man ihn wohl für den Trainee halten. Hier bei Ginmon ist Lars Reiner jedoch der Chef.

Vor gut zwei Jahren hat er das Unternehmen mit zwei Mitstreitern gegründet, seit 15 Monaten ist Ginmon am Markt aktiv – als sogenannter Robo-Advisor. Das sind Start-ups, die für sich in Anspruch nehmen, die klassische Vermögensverwaltung mithilfe von Algorithmen weitgehend überflüssig zu machen.

Wer sein Geld Ginmon anvertraut, braucht nicht nach Bockenheim zu kommen, sondern kann einfach ins Internet gehen und einen kurzen Fragebogen ausfüllen. Ginmon will zum Beispiel wissen: „Welchen Anteil Ihrer gesamten Ersparnisse möchten Sie anlegen?“ Oder: „Für wie viele Jahre möchten

Sie Ihr Geld anlegen?“ Oder: „Welche kurzfristigen Wertminderungen würden Sie hinnehmen, ohne Anteile verkaufen zu wollen?“

Auf Basis dieser Angaben stuft der Geldanlage-Roboter den Anleger in eine Risikoklasse ein und stellt das passende Portfolio zusammen – und zwar auch schon bei einer Anlagesumme von 5000 Euro. Das Depot basiert bei den meisten unabhängigen Robo-Advisors auf sogenannten ETFs, also kostengünstigen Fonds, die einen Aktien- oder Anleiheindex abbilden. Diskussionen über das Für und Wider von VW-Vorzugsaktien oder die Risiken beim Kauf brasilianischer Unternehmensanleihen, wie sie der Berater einer Privatbank mit seinen Kunden führt, gibt es nicht.

Die Indexfonds-Lösungen von Robo-Advisors wie Ginmon, Easyfolio oder Fintego gelten unter Experten als technisch ausgereift. Und auch bei der Rendite schneiden ETFs oft besser ab als aktiv gemanagte Anlageprodukte. Das wichtigste Argument für die Newcomer sind jedoch die niedrigen Kosten. Mit 0,5 bis 1 Prozent des Anlagebetrags fährt der Investor deutlich günstiger als bei einer Vermögensverwaltung klassischen Zuschnitts – selbst wenn zuweilen eine Gewinnbeteiligung hinzukommt (siehe Tabelle Seite 13).

Noch sind Robo-Advisors hierzulande eine Randerscheinung. Während in den Vereinigten Staaten Pioniere wie Betterment oder Wealthfront bereits zigtausend Kunden zählen, für die sie Portfolios im Wert von mehreren Milliarden Dollar verwalten, kann etwa Ginmon gerade mal eine vierstellige Zahl an Klienten vorweisen; das verwaltete Vermögen soll sich auf eine zweistellige Millionensumme belaufen. Insgesamt dürften unabhängige Robo-Advisors hierzulande auf gerade mal 100 bis 200 Mio. Euro kommen.

Banken und klassische Vermögensverwalter betreuen ein Vielfaches an Kundengeldern, dennoch fühlen sie sich von den Start-ups gepiesackt: „Der Großteil unserer Kunden sind Akademiker mittleren Alters – Ärzte, Rechtsanwälte, Unternehmensberater“, sagt Ginmon-Chef Reiner, der vor der Firmengründung in einer Innovationsabteilung der Deutschen Bank gearbeitet hat. „Das ist genau die Klientel, die die etablierten Banken auch gerne hätten.“

Und so arbeiten Deutsche Bank und Commerzbank bereits an eigenen Investment-Robotern, um nicht von den agilen Angreifern abgehängt zu werden. Die Frankfurter Privatbank Hauck & Aufhäuser kaufte im Mai eines der aussichtsreichsten Robo-Start-ups vom →

Dreamstime, ddp (2), action press, Getty Images (6)

Markt: Easyfolio. Andere Institute und unabhängige Vermögensverwalter denken ebenfalls über die Integration von Anlagerobotern in ihre Produktpalette nach.

Das Gros der klassischen Privatbanken ist für den Ansturm der Fintechs denkbar schlecht vorbereitet. Lange bestand für sie keine Notwendigkeit, sich mit dem Internet und seinen Möglichkeiten auseinanderzusetzen. Die Kundschaft interessierte sich schließlich auch nicht dafür.

Die Websites vieler Privatbanken spiegeln dieses Selbstverständnis: Meist handelt es sich um repräsentative Firmenhomepages mit viel Glamour und wenig Funktion: Online-Analyse des Depots? Wertpapierorder per Smartphone? Fehlanzeige. Noch vor wenigen Monaten bekannte der Chef eines privaten Geldhauses in einem Hintergrundgespräch mit Capital, die Themen Digitalisierung und Fintech würden für sein Institut keine große Rolle spielen.

Diese Einstellung könnte sich schnell rächen: „Es mag sein, dass der klassische Private-Banking-Kunde zufrieden ist, wenn die Bank ihm seine Depotauszüge wie gewohnt einmal monatlich per Post zuschickt. Bei der nachwachsenden Generation ist das komplett anders“, sagt Christian Leurs, Fachmann für die Digitalisierung in der Finanzbranche bei Eurogroup Consulting. „Sie möchte mit dem Smartphone in Echtzeit aufs Portfolio zugreifen, mobil Transaktionen durchführen oder per SMS informiert werden, wenn sich eine Investmentchance bietet.“

Mit dem Kauf von Easyfolio hat Hauck & Aufhäuser auf die digitale Herausforderung vergleichsweise früh reagiert. Partner Stephan Rupprecht, der das Geschäft mit privaten und institutionellen Kunden verantwortet, will Klienten mehrere Zugänge bieten: „Es wird

„UNSERE KUNDEN SIND GENAU DIE KLIENTEL, DIE DIE ETABLIERTEN BANKEN AUCH GERNE HÄTTEN“

LARS REINER

Mitgründer des Robo-Advisors Ginmon

WICHTIGE BEGRIFFE RUND UM DIE DIGITALE GELDANLAGE

ETFs: Aktien- oder Anleihefonds, die einen Index abbilden. Durch den Verzicht auf ein aktives Management sind ETFs oft günstiger als klassische Investmentfonds.

Performance Fee: Manche Robo-Advisors verlangen eine Sondergebühr, wenn sich das Portfolio besonders gut entwickelt. Ginmon etwa verlangt eine Gewinnbeteiligung von zehn Prozent.

Rebalancing: Bei dieser Investmentmethode wird versucht, das Portfolio immer wieder in das ursprüngliche Gleichgewicht zu bringen, etwa durch den Verkauf von Papieren, die sich zuletzt überdurchschnittlich entwickelt haben.

Sondervermögen: Wie bei einem klassischen Vermögensverwalter ist die Anlage bei einem Robo-Advisor als sogenanntes Sondervermögen geschützt, das den Gläubigern des Unternehmens gegenüber nicht haftet.

White Label: Mangels eigener Banklizenz arbeiten viele Robo-Advisors mit einer Partnerbank zusammen. Diese wickelt etwa An- und Verkauf von Wertpapieren ab – tritt aber namentlich nicht in Erscheinung.

in Zukunft beides geben – den Kunden, der ein digitales Angebot wie Easyfolio bevorzugt. Und den Kunden, der weiterhin die kompetente Beratung in der klassischen Vermögensverwaltung schätzt.“

Dass sich die Kundentypen so klar voneinander trennen lassen, ziehen andere Institute in Zweifel. Sie wollen aus diesem Grund Mischformen zwischen online-gestützter Vermögensverwaltung und klassischer Beratung entwickeln – bei denen der Berater als persönlicher Ansprechpartner erhalten bleibt, aber zusätzliche digitale Kanäle eröffnet werden. So arbeitet das Schweizer Institut UBS an einem digitalen Beratungsmodell, bei dem die Portfolios zumindest teilweise automatisch zusammengestellt werden.

Ähnliche Pläne hegt man auch bei der Bethmann Bank: „Wir sind momentan dabei, neue, onlinebasierte Beratungstools zu bauen. Dazu gehören etwa Chat- und Videofunktionen“, sagt Vorstandschef Horst Schmidt. Zeitlichen Druck verspürt er bei seinem Vorhaben nicht: „Ich glaube, dass die Digitalisierung das Verhältnis zwischen Kunden und Privatbanken in den kommenden fünf bis zehn Jahren noch nicht grundlegend ändern wird – wohl aber in den zehn Jahren danach.“

Karsten Junge vom Beratungsunternehmen Consileon hält die Einbindung neuer Technologien in ein traditionelles Geschäftsmodell für sinnvoll – solange die Geldhäuser eine wichtige Regel beherzigen: „Für die klassischen Vermögensverwalter wird es darauf ankommen, ihr Angebot gegenüber Formen der rein automatisierten Beratung sehr gut zu differenzieren“, sagt der Bankenexperte. „Dann werden viele Kunden auch in Zukunft bereit sein, bei den Gebühren einen entsprechenden Aufschlag zu akzeptieren.“ ◇

Autonomes Anlegen

Ausgewählte Robo-Advisors und ihre Konditionen

ANBIETER ¹	MINDESTANLAGE in Euro	GEBÜHREN in Prozent der Anlagesumme p. a.	MINDESTANLAGE IM SPARPLAN in Euro	RISIKO- KLASSEN	KONTO/ DEPOT BEI
Cashboard	100	10 ²	25	3	Ebase
Easyfolio	–	0,65 ³	10	3	Ebase
Fintego	2 500	0,45–0,95 ³	50	5	Ebase
Ginmon	5 000	0,39 + 10 ²	50	10	DAB Bank
Quirion	10 000	0,48 ³	100	11	Quirin Bank
Scalable Capital	10 000	0,75 ³	50	23	Baader Bank
Sutor Bank	5 000	0,7 ³	100	4	Sutor Bank
Vaamo	–	0,49–0,99 ³	10	3	FFB Bank
Whitebox	5 000	0,35–0,95 ³	5	10	BIW Bank

1) alphabetisch sortiert 2) auf den Gewinn 3) plus Kosten für Fonds bzw. ETFs

Quelle: brokervergleich.de
Stand: 28.07.2016



Bethmann Bank
ABN AMRO

AN ALLE, FÜR DIE DER KAPITALMARKT AUF DIE COUCH GEHÖRT.

Sie finden es verrückt, wie komplex Geldanlagen sind? Sagen Sie uns ganz in Ruhe, was Sie bewegt – wir bieten Ihnen eine verständliche Lösung.

Jetzt Termin vereinbaren:
069 21 77 - 1712

ECHTES. PRIVATE. BANKING.

www.bethmannbank.de

INFOGRAFIK

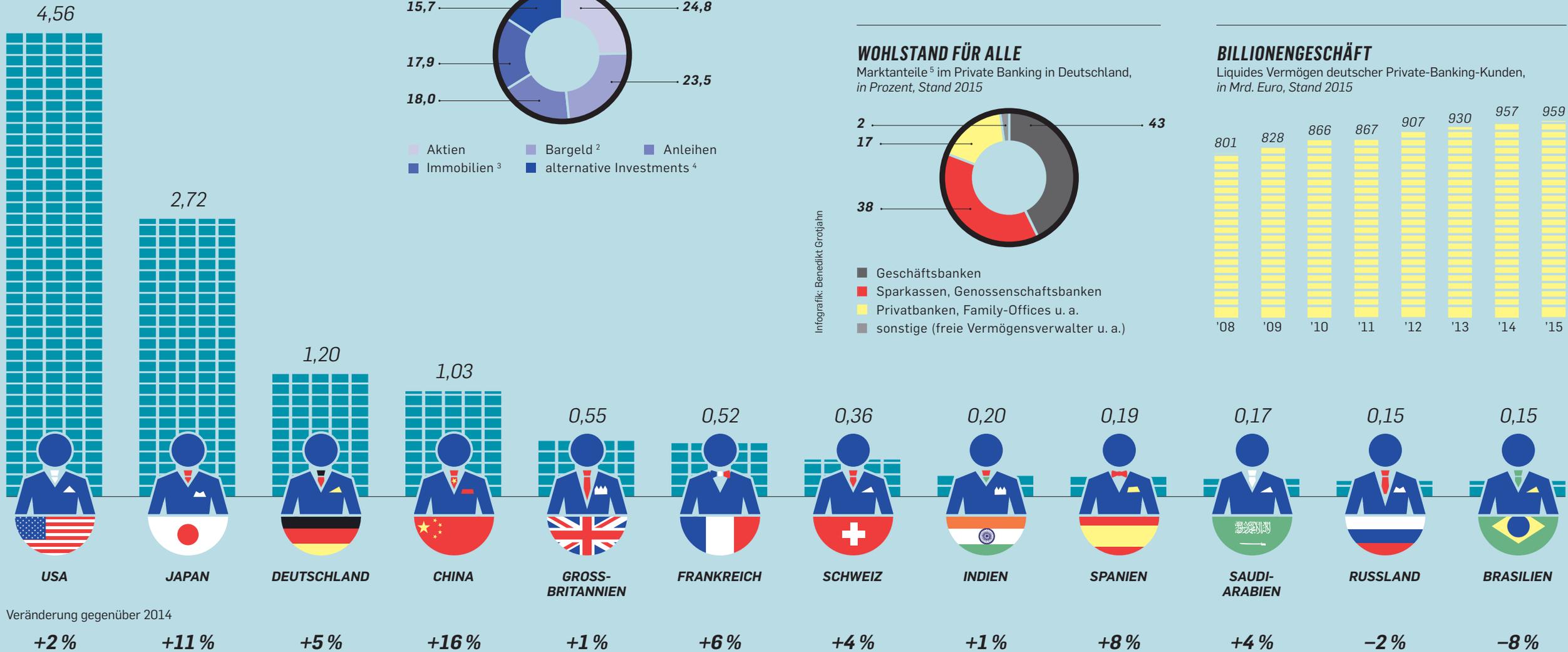
PRIVATE BANKING

GANZ GROSSE KASSE

Reiche Menschen sind weltweit umworben – von Luxusgüterherstellern wie von Finanzinstituten. In Deutschland wächst zwar die Zahl der Millionäre, doch längst nicht jeder vertraut sein Vermögen dem Wealth-Manager einer Privatbank an. Die Vorlieben der Hautevolee im Überblick

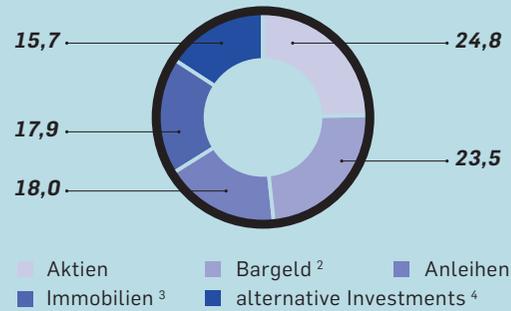
MILLIONÄRE DER WELT ...

Personen mit mehr als 1 Mio. Dollar liquidem Vermögen, Anzahl in Mio., ausgewählte Länder, Stand I/2016



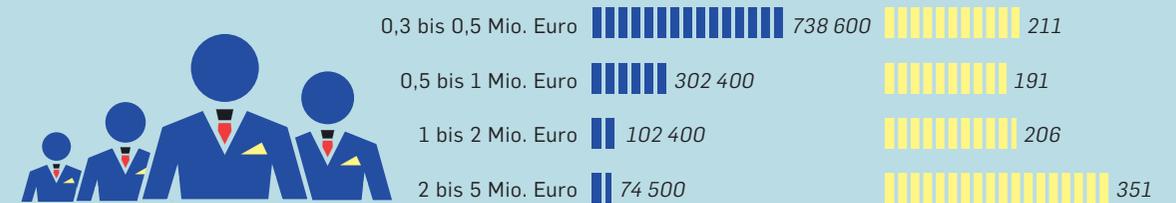
... UND IN WAS SIE INVESTIEREN

Portfolioaufteilung von Millionären in Dollar weltweit, in Prozent¹, Stand I/2016



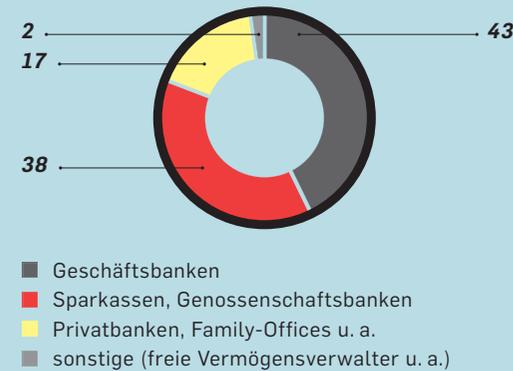
REICH, REICHER, AM REICHSTEN

Nutzer von Private Banking in Deutschland nach Vermögensklassen und deren liquides Vermögen, in Mrd. Euro, Stand 2015



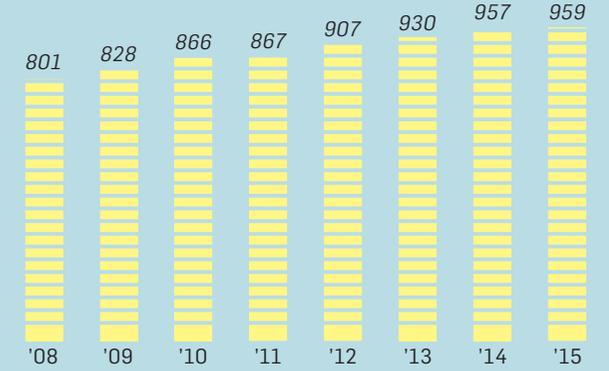
WOHLSTAND FÜR ALLE

Marktanteile⁵ im Private Banking in Deutschland, in Prozent, Stand 2015



BILLIONENGECHÄFT

Liquides Vermögen deutscher Private-Banking-Kunden, in Mrd. Euro, Stand 2015



1) Differenz zu 100 durch Rundung 2) und bargeldähnliche Anlagen 3) ohne selbst bewohnte Immobilien 4) Hedgefonds, Währungen, Rohstoffe u. a.

5) gemessen am verwalteten Vermögen

Quellen: Capgemini Financial Services Analysis, Eurogroup Consulting

VERMÖGENSVERWALTENDE FONDS

Private Banking für jedermann

Eine individuelle Betreuung ist zu teuer? Flexible Mischfonds kommen günstiger – und bieten langfristig Renditen von oftmals mehr als sechs Prozent

TEXT: JULIA GROTH

Es gehört zum Job von Finanzprofis, Marktentwicklungen vorauszu- sehen. Doch nicht immer gelingt das: Bei der Brexit-Abstimmung lag die Branche kollektiv daneben. Das Nein der Briten zur EU hat viele Vermögensmanager kalt erwischt. In der Folge brach der Pfundkurs ein, die Börsen stürzten ab.

Für Privatinvestoren wird die Geldanlage angesichts zunehmender politischer und wirtschaftlicher Unsicherheiten erst recht zur Herausforderung. Die Zinsen sind auf oder sogar unter dem Nullpunkt, die Aktienmärkte schwanken, weitere politische Erdbeben sind nicht ausgeschlossen – etwa ein US-Präsident Donald Trump.

Hilfe in diesen unübersichtlichen Zeiten verspricht ein individuelles Vermögensmanagement, doch längst nicht jeder Kunde kann sich Private Banking leisten. Eine Alternative sind vermögensverwaltende Fonds, die wie klassische Mischfonds gleichzeitig in mehrere Anlageklassen investieren und so das Risiko streuen.

Eine Art Vermögensverwaltung im Kleinen also. Die Fonds verlangen für ihre Dienste zumeist höhere Gebühren als Private-Banking-Anbieter – im Schnitt rund zwei Prozent. Dafür stehen die Produkte auch Kleinsparern offen, die

nur ein paar Tausend Euro anlegen wollen. „Zudem sind sie in der Regel deutlich flexibler als herkömmliche Mischfonds und legen größeren Wert auf Risikomanagement“, sagt Finanzberater Klaus-Dieter Erdmann.

Wunderwaffen gegen die Widrigkeiten der Märkte sind sie indes nicht. Auch vermögensverwaltende Fonds können zwischenzeitlich an Wert verlieren. Unter den besten Produkten der vergangenen zehn Jahre überstand kaum einer die jüngsten Turbulenzen ohne Verluste. Wer sein Geld langfristig mehren will, sollte allerdings auch langfristig denken und bei Abstürzen nicht in Panik geraten. Gemeinsam mit dem Analyse-

haus MMD Multi Manager Depot hat Capital Fonds ausgewählt, die langfristig besonders erfolgreich waren (siehe Tabelle S. 19) – unterteilt in flexible, offensive und ausgewogene Produkte.

Einer der wenigen Top-Fonds, der die vergangenen zwölf Monate nahezu unbeschadet hinter sich gebracht hat, ist der Seilern Global Trust. Er wird verwaltet von Seilern Investment Management mit Sitz in London und Wurzeln in Österreich. Während viele vermögensverwaltende Fonds zehn Prozent oder mehr an Wert einbüßten, erzielte der Seilern-Fonds sogar 3,4 Prozent Plus. „Wir konzentrieren uns stark auf Aktien, vor allem auf amerikanische Papiere. Die US-Börse hat den europäischen Markt in den vergangenen zwölf Monaten klar geschlagen“, erklärt Fondsmanager Raphaël Pitoun den Erfolg.

Die Aktienquote des Seilern-Fonds liegt in der Regel bei mindestens 80 Prozent. Theoretisch kann sie zwar deutlich sinken, der Fonds fällt deshalb in die Kategorie „flexibel“. In der Praxis ist das aber noch nie vorgekommen. Zurzeit besteht das Portfolio zu 85 Prozent aus Aktien, der Rest ist Cash. In Anleihen investiert der Fonds derzeit nicht. „Im Moment finden wir keine interessanten Papiere“, sagt Pitoun. „Wir sind nicht bereit, Anleihen zu kaufen, die keine Zinsen bieten.“ →

„WIR SIND NICHT BEREIT, ANLEIHEN ZU KAUFEN, DIE KEINE ZINSEN BIETEN“

RAPHAËL PITOUN
Fondsmanager bei Seilern Investment



Maximilian Virgili



Im Schnitt hat der Seilern-Fonds in den vergangenen zehn Jahren sogar um 6,8 Prozent pro Jahr zugelegt. Eine gute Wertentwicklung in der Vergangenheit ist zwar keine Garantie für die Zukunft, aber die Performance-Historie ist ein Hinweis, wie sich Fondsmanager in schwierigen Marktphasen geschlagen haben.

Gleich zweimal befanden sich die Finanzmärkte in der jüngsten Vergangenheit im Ausnahmezustand: während der Finanzkrise 2008 sowie in der Euro-Schuldenkrise 2011. Viele Fonds stürzten ab, und längst nicht alle Manager

**„WIR HABEN
BEWIESEN, DASS
WIR IN
SCHWIERIGEN
MARKTPHASEN
NICHT
UNTERGEHEN“**

LEWIS AUBREY-JOHNSON
Rentenspezialist bei Invesco

schaften es, die Verluste rasch wieder wettzumachen.

Der vermögensverwaltende Fonds MFS Meridian Global Total Return schnitt in der Kategorie „ausgewogen“ in den vergangenen zehn Jahren am besten ab. Durchschnittlich lag der Wertzuwachs des vom Vermögensverwalter MFS Investment Management aufgelegten Fonds bei 6,3 Prozent pro Jahr. Auch die jüngsten Verwerfungen an den Märkten hat er gut verkraftet: In den vergangenen zwölf Monaten legte er um 3,8 Prozent zu.

Derzeit ist der MFS Meridian Global Total Return zu rund 60 Prozent in Aktien investiert, 34 Prozent des Fondsvermögens stecken in Anleihen, der Rest wird bar gehalten. In der Vergangenheit lag die Anleihequote meist bei rund 40 Prozent, doch auch die MFS-Manager tun sich inzwischen schwer, attraktive Rentenpapiere zu finden. Bei den Titeln im Bestand gehen die Fondsmanager moderate Risiken ein: Ein Gutteil der Anleihen hat mittlere Bonitätsnoten. Die Aktien stammen zu mehr als der Hälfte aus den USA, was auch den Erfolg in jüngerer Zeit erklären dürfte.

MFS sieht den Fonds eher als konservatives Investment. Das ist allerdings Interpretationssache: Unter den fünf besten ausgewogenen vermögensverwaltenden Fonds hatte er in den vergangenen zehn Jahren mit rund 22 Prozent den höchsten Maximum Drawdown. Diese Kennziffer misst den höchsten zwischenzeitlichen Verlust. Anleger brauchen also starke Nerven. Auf Sicht von zehn Jahren hat der MFS-Fonds sogar einen der bekanntesten und bei Investoren beliebtesten Mischfonds geschlagen, den Carmignac Patrimoine, verwaltet vom französischen Vermögensprofi Edouard Carmignac.

Für viele andere vermögensverwaltende Fonds gibt es keinen Zehn-Jahres-Vergleich, da sie erst

2007 oder 2008 aufgelegt wurden. Der FvS Multiple Opportunities etwa, aufgelegt von der Kölner Investmentboutique Flossbach von Storch und seit Jahren einer der besten Fonds seines Segments, ist seit Herbst 2007 am Markt. „Weil die Einschläge an den Börsen in immer kürzeren Zeitabständen erfolgen, kann man mittlerweile auch aus Fünf-Jahres-Daten belastbare Informationen über das Können eines Managers ziehen“, sagt Finanzexperte Erdmann.

Eine lange, positive Historie bleibt jedoch ein starkes Kaufargument. „Wir haben bewiesen, dass wir in schwierigen Marktphasen nicht untergehen“, sagt Lewis Aubrey-Johnson, Rentenspezialist bei der britischen Kapitalanlagegesellschaft Invesco, über den Invesco Pan European High Income. Unter den offensiven vermögensverwaltenden Fonds schnitt er in den vergangenen zehn Jahren am besten ab, mit einem Plus von durchschnittlich sieben Prozent pro Jahr.

Auf den ersten Blick investiert der Fonds gar nicht sonderlich offensiv. Sein Portfolio besteht nur zu 20 Prozent aus Aktien und zu rund 70 Prozent aus Anleihen. Die Papiere stammen jedoch zum Großteil aus dem Hochzinssegment.

Wenn sie derart gute Ergebnisse liefern, ist das durchaus nachvollziehbar. Auch der Invesco-Manager ist sich jedoch bewusst: „Es gibt keine Zauberformel für hohe Renditen.“

Volks-Banking

Die langfristig renditestärksten vermögensverwaltenden Investmentfonds für drei Anlegertypen

FONDSNAME	WÄHRUNG	ISIN	PERFORMANCE in Prozent p. a.			MAX. VERLUST ¹ in Prozent	VOLUMEN in Mio. Euro	GEBÜHR ² in Prozent
			1 Jahr	5 Jahre	10 Jahre			
FÜR DRAUFGÄNGER								
<i>Offensive vermögensverwaltende Fonds, Aktienanteil bis 100 Prozent. Sehr hohe Ertragsersparung, Kapitalverlust wird in Kauf genommen</i>								
Invesco Pan European High Income	EUR	LU 024 395723 9	-1,90	7,4	7,0	-39,1	6 520	1,25
Deutsche Aktien Total Return	EUR	LU 021 609200 6	-1,10	7,0	7,0	-44,8	302	1,25
JPM Asia Pacific Income	USD	LU 021 052779 1	-2,90	9,2	6,6	-34,5	2 007	1,50
Templeton Global Income Fund	EUR	LU 021 133256 3	-10,50	7,5	5,9	-26,8	1 482	1,35
HP&P Euro Select	EUR	DE 000 979076 6	-1,10	5,4	5,7	-37,6	82	1,10

FÜR RISIKOBEREITE

Flexible vermögensverwaltende Fonds, Aktienanteil bis 100 Prozent. Hohe Ertragsersparung, größere Wertschwankungen akzeptabel

Multi Opportunities III	EUR	LU 019 895904 0	-2,70	9,5	6,3	-49,6	163	0,85
LuxTopic – Cosmopolitan	EUR	LU 018 517205 2	-3,40	4,8	6,2	-27,3	56	1,10
Seilern Global Trust	EUR	AT 000 081800 0	3,40	10,3	5,4	-31,3	8	1,50
Walser Portfolio German Select	EUR	LU 018 145413 2	-12,2	3,1	5,3	-18,9	229	1,64
DWS Concept ARTS Dynamic	EUR	LU 009 374639 3	-13,8	3,1	5,2	-16,5	23	1,85

FÜR GEDULDIGE

Ausgewogene vermögensverwaltende Fonds, Aktienanteil bis 60 Prozent. Mittlere Ertragsersparung, geringe Wertschwankungen akzeptabel

MFS Meridian Global Total Return	EUR	LU 021 941883 6	3,80	10,9	6,3	-21,9	2 811	1,05
DWS Concept ARTS Balanced	EUR	LU 009 374612 0	-7,0	4,6	5,8	-10,4	83	1,60
MEAG EuroErtrag	EUR	DE 000 978273 0	-1,7	8,0	5,6	-12,6	321	0,91
MCO Vivace Ausgewogen	CHF	LU 008 843279 3	-5,0	5,8	5,5	-14,3	131	1,25
Carmignac Patrimoine	EUR	FR 001 013510 3	-4,5	4,6	5,4	-12,5	24 237	1,50

1) während zehn Jahren 2) Managementgebühr p. a.

Quelle: MMD Multi Manager Depot; Stand: 30.06.2016



Dienstleistungen

Ein bisschen Spaß muss sein

Für begüterte Kunden tun Privatbanken fast alles. Sie veranstalten Golfturniere, exklusive Seminare oder helfen beim Aufbau der eigenen Kunstsammlung

TEXT: KATHINKA BURKHARDT

60 Threadneedle Street ist eine exklusive Adresse. Wer hier eingeladen wird, ist nicht reich, sondern schwerreich. Anfang Juni lauscht ein handverlesener Kreis von Zuhörern hier, in der Londoner Niederlassung der Berenberg Bank, einer elegant gekleideten Dame. Die Brokerin erklärt, wie das Investmentbanking des Hauses arbeitet, wie Research- und M&A-Abteilung aufgebaut sind. Und wie sie selbst Aktien auswählt, kauft und gewinnbringend wieder verkauft. Genau das wird für ihr Publikum eines Tages sehr wichtig werden.

Vor der Referentin sitzen rund 30 junge Leute, alle zwischen 18 und 25 Jahre alt, alle mit einer Gemeinsamkeit: Früher oder später werden sie ein millionenschweres Familienvermögen erben – und damit die Verantwortung, es zu bewahren. Aus diesem Grund hat die Hamburger Privatbank an diesem Tag die jungen Leute zur Berenberg Academy 2016 in die britische Hauptstadt eingeladen.

Aktien, Kunstsammlung, Nachfolgeregelungen: Neben Workshops rund ums Thema Familien-nachlass geht es auch um eigene Businessideen, um den Einstieg bei Start-ups – und darum, Kontakte untereinander zu knüpfen. Kurz gesagt: um alles, was einem Milli-

onenerben später einmal nützlich sein könnte.

Der Crashkurs ist äußerst begehrt, berichtet Dirk Wehmhöner, Leiter Private Banking Deutschland bei Berenberg. Vor fünf Jahren luden die Banker zum ersten Mal eine ausgewählte Gruppe in ihre Hamburger Zentrale ein. Mittlerweile organisiert die Privatbank den Finanzkurs zusätzlich auch in Frankfurt und London. Kosten für die Teilnehmer: keine. „Wir sehen die Veranstaltung als Mehrwert für unsere Kunden“, erklärt Wehmhöner.

Andere Bankhäuser wie Metzler oder M.M. Warburg bieten ähnliche Banking Schools für den wohlhabenden Nachwuchs ihrer Mandanten an. Der Service hat nichts mit dem Kerngeschäft des Private Banking zu tun. Aber solche Extraleistungen erwarten die Kunden nun mal von ihrem Geldinstitut. Neben der richtigen Mischung fürs Depot sollen die Finanzex-

perten bei allen anderen Belangen rund ums Vermögen behilflich sein. Und so buhlen immer mehr Privatbanken mit exklusiven Services von der Nachwuchsschulung über Networking-Events bis zur Beratung beim Aufbau einer Oldtimersammlung um die Gunst zahlungskräftiger Klienten.

Besonders beim Thema Nachfolgeplanung erwarten diese heute mehr als bloß das Ordnen und Verwalten des Familienbesitzes. „Es kommt durchaus vor, dass uns Kunden nach einem guten Internat fragen“, sagt Berenberg-Manager Wehmhöner. „Wenn es von beiden Seiten gewünscht ist, stellen wir gerne den Kontakt zu Eltern her, die Erfahrung mit einem bestimmten Internat haben.“ Und hat der Sohn oder die Tochter eine Geschäftsidee, beraten viele Banken sie oder bringen sie mit anderen Unternehmern zusammen.

Auch bei persönlichen Interessen helfen die Banker: „Wir beraten Kunden beim Aufbau einer eigenen Kunstsammlung“, sagt Wehmhöner. Kunsthistoriker, die hauptamtlich für die Betreuung der bankeigenen Sammlung zuständig sind, fahren mit Kunden auf Messen, beraten in Galerien oder stellen Dossiers zu passenden Objekten zusammen.

Banken, die keine eigenen Experten im Haus haben, →

ES GEHT UM EXKLUSIVITÄT – UND UM KONTAKTE ZU ANDEREN VERMÖGENDEN

Getty Images (4), Maximilian Virgili

verfügen in aller Regel über verlässliche Kontakte zu Auktionshäusern und Fachleuten für historische Automobile, Antiquitäten oder Rennpferde – und helfen zumindest im Hintergrund. „Wir begleiten alle finanziellen Aspekte in diesem Bereich, aber bei der Unterstützung halten wir uns zurück“, heißt es beim Hamburger Konkurrenten M.M. Warburg.

Nur wer seinen Kunden gut kennt, kann ihm jeden Wunsch von den Augen ablesen. Regelmäßig laden Privatbanken deshalb zu Weinproben, Konzertbesuchen oder Sportveranstaltungen ein. Der Aufwand hierfür ist immens, die Klientel soll sich ja besonders gut umsorgt fühlen. Da strenge Compliance-Regeln Geschäftskunden die Teilnahme an solchen Vergnügungsveranstaltungen oft verbieten, konzentrieren sich die Geldhäuser auf ihre Privatkunden.

Statt wie früher nur als Sponsor eines Turniers oder einer Konzertreihe aufzutreten und Tickets an betuchte Kunden zu verteilen, organisieren die Banken immer häufiger eigene Aktivitäten. Karten für ein Champions-League-Spiel oder die Münchner Staatsoper kann sich die Kundschaft schließlich selbst leisten.

Die Institute punkten lieber mit eigenen Stärken und Fähigkeiten. Aus ihrer Kompetenz in Sachen Geldanlage, ihrem exklusivem Netzwerk von Vermögenden und ihrem Gespür für die Vorlieben reicher Kunden entwickeln sie individuelle Events – exklusiv und zum Nulltarif.

Beliebt sind Vortragsreihen mit anschließendem Empfang. „Wir sehen bei unseren Kunden besondere Interessen im Bereich Kapitalmarkt, Bildung und Kunst, weshalb wir hier sehr gezielt hochklassige Veranstaltungen anbieten“, sagt Markus Flakus, Leiter Private Banking bei Hauck & Aufhäuser

**FAMILIENSTIFTUNGEN:
VERBUNDEN AUF
IMMER UND EWIG**

Vermögende Kunden haben oft einen speziellen Wunsch: Die Nachwelt soll sich an sie erinnern. Ob aus philanthropischem Antrieb oder zum Erhalt des Vermögens – immer öfter errichten Millionäre Stiftungen, die ihr Lebenswerk über den Tod hinaus bewahren sollen. Ein komplexes Unterfangen, bei dem viele Privatbanken behilflich sind. Schon bei der Frage nach dem Stiftungszweck stehen Häuser wie Merck Finck, Metzler, Berenberg oder M.M. Warburg als Sparringspartner bereit, vermitteln Notare, Wirtschaftsprüfer und andere Experten aus ihrem Netzwerk. Während diese Dienste meist zum Private-Banking-Paket des Kunden dazugehören, also nicht zusätzlich in Rechnung gestellt werden, können die Banker bei diesem Service jedoch auf einen Folgeauftrag hoffen: die Betreuung des späteren Stiftungsvermögens. Soll dies über Jahrzehnte Erträge abwerfen, etwa um soziale Projekte zu fördern, muss schließlich die Anlagestrategie stimmen. Entweder beraten die Banken dabei, oder sie bekommen die Verwaltung übertragen – eine Dienstleistung, an der die Bank zusätzlich verdient.

**„AUF WUNSCH
BERATEN
WIR UNSERE
KUNDEN AUCH
BEIM AUFBAU
EINER PRIVATEN
KUNST-
SAMMLUNG“**

DIRK WEHMHÖNER
Leiter Private Banking Deutschland
Berenberg Bank

Privatbankiers. So engagierte das Geldhaus kürzlich ARD-Moderator Markus Gürne, bekannt durch die Sendung „Börse vor acht“, der zusammen mit Reinhard Pffingsten, Chief of Investment bei Hauck & Aufhäuser, die derzeitige Situation an den Finanzmärkten erörterte.

Bei solchen Veranstaltungen sind oftmals nur zehn Kunden geladen. Der intime Rahmen erleichtert das Kennenlernen untereinander. Denn die Gäste empfinden nicht nur Informationen zu aktuellen Themen wie Erbschaftsteuer oder Brexit als Plus. Auch der Kontakt zu anderen vermögenden Kunden gilt als wichtiger Service der Bank.

Ein bisschen Spaß muss natürlich auch dabei sein: So engagiert sich beispielsweise die Berenberg Bank im Polosport, organisiert Turniere auf Sylt und in Hamburg, bei denen Kunden als Aktive teilnehmen oder als Zuschauer mitfeiern können. Mit ihren Veranstaltungen versuchen die Geldhäuser den Geschmack der Kunden zu treffen und zu beweisen, wie gut sie deren Kosmos verstehen.

Das Bankhaus Merck Finck etwa lud im vergangenen Jahr 80 Kunden in die Düsseldorfer Sansibar an der Kö zum Fashionabend mit Designer Thomas Rath ein – inklusive Modenschau und Stylingtipps. Andere Institute veranstalten Vernissagen mit Künstlergesprächen oder, wie M.M. Warburg, eine Segelregatta.

Nicht nur wegen der aufwendigen Planung und der Kosten konzentrieren sich die Bankhäuser auf wenige, außergewöhnliche Freizeitevents. Schließlich soll bei den Umworbenen kein falscher Eindruck entstehen: „Solche Veranstaltungen können nur ein kleiner Baustein im Kontakt zum Kunden sein“, äußert M.M. Warburg in einem Statement. „Im Mittelpunkt stehen stets unsere Bankleistungen.“

Capital
WIRTSCHAFT IST GESELLSCHAFT

THE WALL STREET JOURNAL.
Read ambitiously

**FÜR CAPITAL-
ABONNENTEN**
nur **2,99 €**
statt **28,99**
im Monat



Das WSJ-Abo sofort bestellen und über **300 Euro im Jahr sparen:**

online unter
CAPITAL.DE/WSJ
per Telefon

030/20 17 91 90

Bitte geben Sie folgende Bestell-Nr. an: 152 286 49

THE WALL STREET JOURNAL.

- ✓ **Aktuell** Das englischsprachige Digitalangebot unter WSJ.com, auf dem Smartphone und Tablet – inklusive Archiv
- ✓ **Relevant** Keine Wirtschaftszeitung wird seit Jahren weltweit von Top-Entscheidern öfter gelesen
- ✓ **Exklusiv** Über 2 000 Journalisten weltweit, hochwertige Recherchen, ausgezeichnet mit 36 Pulitzer-Preisen



Noch kein Capital-Abonnent?

Dann schnell Capital abonnieren – und Sie erhalten das digitale „Wall Street Journal“ zum Sonderpreis dazu:

WWW.CAPITAL.DE/WSJ
030/20 17 91 90

Ich will meinen Berater nicht
heiraten. Aber das mit den
guten und schlechten Zeiten
erwarte ich schon.



Loyalität

**Das verstehen wir unter exzellenter Beratung:
Wir folgen dem Anspruch unserer Kunden.**

[hvb.de](https://www.hvb.de)

Das Leben ist voller Höhen
und Tiefen. Wir sind für Sie da.

Willkommen bei der
HypoVereinsbank
Private Banking

Member of **UniCredit**