

AUF AUGENHÖHE

Das Private Banking kämpft mit mehreren Herausforderungen. Diesen Wandel nutzen Vermögensverwalter auf verschiedene Arten.

Research Manager
Citywire Deutschland



Der Wandel im Private Banking ist in vollem Gange. Das Ausmaß der Veränderung schilderten in unserer Februar-Ausgabe mehrere Private Banker. Immer öfter wechseln Mitarbeiter der Branche zu unabhängigen Vermögensverwaltern. Daher lassen wir nun die andere Seite zu Wort kommen und erörtern mit Vermögensverwaltern, wie die Veränderungen im Private Banking zu neuen Entwicklungen und Gelegenheiten führen.

Wie profitieren Vermögensverwalter von

diesem Umbruch? Welche Vorteile haben Vermögensverwalter gegenüber den Kollegen im Private Banking? Und in welchen Bereichen liegt hingegen das Private Banking vorne? Dazu haben wir die Meinungen von fünf Experten zusammengetragen. Sie bieten besondere Einblicke, denn mehrere von ihnen waren zuvor im Private Banking tätig und sprechen aus Erfahrung.

🐦 @CW_OLIVERHOWARD ✉️ OHOWARD@CITYWIRE.DE

FIRMENPROFIL



Banken, insbesondere Privatbanken tun nahezu alles, um die wirklichen Leistungsträger mit großem Kundenbestand zu halten. Hier spielen auch Vergütungsfragen eine, wenn nicht die erhebliche Rolle. Diese „Performer“ für die unabhängige Vermögensverwaltung zu gewinnen, geschieht meist über private Kontakte. Eine zweite Herausforderung ist die Frage der erforderlichen Empathie und der Freude an unternehmerischem Arbeiten. Dies kann auch bei echten Könnern im Bankenbereich nicht per se vorausgesetzt werden! Somit schrumpft deutschlandweit die Anzahl potenzieller neuer Kollegen auf ein überschaubares Maß – leider.

Auf der Kundenseite sieht es ähnlich aus: Die individuelle Leidensfähigkeit von Bankkunden

ist faktisch viel höher als gemeinhin vermutet. Durchschnittliche oder schlechte Performance, hohe Fehlerquoten in Konto- und Depotführung, hohe Kosten sowie herzlose und standardisierte Betreuung sind scheinbar kein ausreichender Grund für einen Exodus von Banken zu bankunabhängigen Vermögensverwaltern. Man arrangiert sich, solange es eben geht.

Das Leistungsspektrum von wirklich guten und spezialisierten Privatbanken und gut aufgestellten Vermögensverwaltern gleicht sich immer weiter an. Privatbanken haben oftmals Vorteile in der Kapitalausstattung, im Marketing und in der Vermittlung eines subjektiven Sicherheitsgefühls. Bankunabhängige Vermögensverwalter punkten mit Flexibilität, Individualität und Innovationskraft. Sie nutzen die Vorteile fehlender Altlasten, schlanker Strukturen und geringerer Größe. Es bleibt spannend!

NAME:

BPM - Berlin Portfolio Management

GRÜNDER UND GESCHÄFTSFÜHRER:

Uwe Günther

ANZAHL DER MITARBEITER:

10, plus Kooperationspartner in den Niederlanden und Israel

AuM:

350 Mio. Euro

KONTAKT:

Kurfürstendamm 218,
10719 Berlin

030 8871087-12

www.berlin-pm.com



RICHARD SCHULER
Azemos Vermögensmanagement
Offenburg

Spätestens mit der Finanzkrise haben die Großbanken an Reputation und Glaubwürdigkeit stark eingebüßt. Komplexe Schachtelprodukte mit minimalster Unterlegung durch reale Werte wurden aufgebaut, um faktisch denselben Inhalt immer und immer wieder in neuer Verpackung zu verkaufen und daraus Honorare zu generieren.

Meine persönliche Entscheidung, die Bankentwelt zu verlassen und zu einem unabhängigen Vermögensverwalter zu wechseln, wurde neben diesen Punkten auch von der Investmentstrategie beeinflusst. Dies betrifft die Frage, wie man als Berater zu welcher Anlageentscheidung oder -empfehlung kommt. Ich war den „Einheitsbrei“ eigener Produkte gewohnt. Aufgrund der Größe der kostenoptimierten Analyse- und Research-Fabriken der Banken sowie deren prozyklischem Fokus auf besonders beliebte Aktienwerte gleichen sich die Analyseresultate und die daraus hervorgehenden Empfehlungen vieler Banken immer mehr an.

Oft hatte ich den Eindruck, dass keiner mit einer systemfremden Einschätzung aus der Rolle fallen will. In einer Welt mit steigender Job-Angst bestimmt rationales Verhalten die Arbeit. Unterbewertete „Perlen“ mit hohem Renditepotential findet man aber auf diese Weise bestimmt nicht. Ich bin daher der festen Überzeugung, dass die Zukunft in der unabhängigen Honorarberatung liegt, wo eigenständige Analysen erstellt werden und Depots unabhängig jeglicher Produktweisungen lediglich der Kompetenz, dem gesunden Menschenverstand und dem Wohl des Kunden folgen.



ALEXANDER DANIELS

Knapp Voith Vermögensverwaltung
Hamburg

Das Private Banking wird zusehends standardisiert – steigende Regulierung und wegfallende Ertragsquellen wie beispielsweise Bestandsprovisionen zwingen Banken zur Größe – Individualität bleibt dabei auf der Strecke. Vermögensverwalter bieten genau diese Individualität, sowohl für den Kunden als auch für den Private-Banking-Berater, der nicht nur standardisierte Produkte verkaufen möchte.

Vermögensverwalter bieten ihren Mitarbeitern die Perspektive für eine langfristige Zusammenarbeit, in der sich die Berater mit ihrer Persönlichkeit einbringen können. Hiervon profitieren in der Folge auch die Kunden, da sie einen langjährigen Ansprechpartner bekommen, der jederzeit in sämtliche Vermögensangelegenheiten involviert ist.

Der Vorteil einer langen Historie dürfte aber zukünftig geringer werden, da insbesondere durch die wachsende Internetaffinität zukünftig andere Punkte bei der Auswahl eines geeigneten Vermögensverwalters eine Rolle spielen als die Geschichte des Hauses oder die bisherige Zusammenarbeit – diese Herausforderung muss die gesamte Branche gleichermaßen meistern.



KAI TOMCZAK

Adcius Vermögenstreuhand
Chemnitz

Wir sehen uns als kleines Family Office und bieten unseren Mandanten eine ganzheitliche und allumfassende Betreuung in allen Finanzangelegenheiten „aus einer Hand“. Im Mittelpunkt steht dabei eine ehrliche, vertrauensvolle und dauerhafte Betreuung unserer Mandanten, idealerweise generationsübergreifend.

Mit einer von „Bank-Konzernen“ unabhängigen Beratung handeln wir ausschließlich im Mandanteninteresse. Dies ist unserer Meinung nach einer der wichtigsten Wettbewerbsvorteile gegenüber Kreditinstituten. Banken und Sparkassen stehen unter



MARKUS LEMKIS

KJL Capital
Frankfurt

Die stärkeren regulatorischen Anforderungen, insbesondere die Protokollierungspflichten im Beratungsgeschäft, führen bei vielen Privatbanken zu einer höheren Standardisierung des Produktspektrums. Daraus resultierend sinkt der Individualisierungsgrad der einzelnen Kundenmandate. Unabhängige Vermögensverwalter können von dieser Entwicklung profitieren, da sie für ihre Kunden gemäß des „Best Product“-Ansatzes aus einem freien Anlageuniversum auswählen können und nicht an interne Vertriebsvorgaben haus eigener Produkte gebunden sind. Ergänzend verfügen Vermögensverwalter oftmals über ein höheres Maß an Flexibilität, was im derzeit vorherrschenden volatilen Marktumfeld ein klarer Wettbewerbsvorteil sein kann.

Die beschriebene Zentralisierung widerspricht somit einerseits dem Kundenwunsch nach maßgeschneiderten Anlagelösungen und führt andererseits zu Frustration aufseiten der wertpapieraffineren Private Banking Berater, die in ihrer Entscheidungsfreiheit zunehmend eingeschränkt werden und dies teilweise als Kompetenzzug wahrnehmen. Infolgedessen wird es für Berater immer attraktiver zu Vermögensverwaltern zu wechseln oder sogar eigene Investment Boutiquen zu gründen. Speziell letzteres kann sich aufgrund der höheren Identifikation mit dem eigenen Unternehmen sowie unter langfristigen Betreuungs- und Risikomanagementaspekten zu einem nachhaltigen Mehrwert für Kunden entwickeln. Darüber hinaus können unabhängige Vermögensverwalter dank ihrer schlankeren Strukturen und der Fokussierung auf Kernbereiche des Asset Managements und Private Bankings häufig bereits für kleinere Vermögen individuelle Anlagestrategien erarbeiten und umsetzen.

steigendem Kostendruck. Dies führt leider häufig zu „begrenzten Beratungswelten“ sowie Zwängen, Vertriebsvorgaben und Zeitdruck, wodurch die Beratungsqualität leidet und Interessenkonflikte entstehen können.

Weitere Vorteile sehen wir in den zeitlichen Beratungskapazitäten (die Betreuungsspannen erlauben eine allumfassende und aktive Mandantenbetreuung), der enormen Flexibilität in allen Handlungsbereichen sowie der besonderen Qualifikation und Motivation der Mitarbeiter.