## **EXTLO**SEITE

## PRIVATBANKEN & VERMÖGEN

RHEINISCHE POST FREITAG, 25. SEPTEMBER 2020 PRIVATO1



## DAS GANZE IM BLICK

DIE GESAMTE WELT IST VON EINEM UNSICHTBAREN GEGNER BEDROHT. AUCH ANLEGER SUCHEN ORIENTIERUNG. ERFAHRENE BANKIERS BEGLEITEN SIE DURCH DIESE ZEIT.



## **GRUSSWORT**

## Liebe Leserinnen und Leser,

die Corona-Pandemie hat unser gesamtes Leben verändert. Und doch geht es weiter, wenn auch unter veränderten Bedingungen. Ein wenig wie Normalität fühlte es sich daher an, als wir Ende August zu unserem 14. RP-Wirtschaftsforum "Privatbanken" einluden. Denn tatsächlich war es unser erstes großes Finanzforum, das nach dem bundesweiten Lockdown wieder in einer "echten" Runde stattfand.

Für uns und unsere Gäste aus den Geldinstituten wirkte es deshalb schon wie eine kleine Befreiung, dass wir uns an einem der schönsten Ausblicke der Stadt, bei der Agentur Castenow an einer der Landspitzen des Düsseldorfer Hafens, zum schon traditionellen Austausch trafen. 15 Spitzenrepräsentanten führender Geldhäuser folgten unserer Einladung, damit war die Privatbanken-Branche unserer Region bis auf wenige Ausnahmen komplett vertreten. Das alles war nur möglich, weil das RP-Forum gemeinsam mit Hausherr Dieter Castenow von der gleichnamigen Agentur im modernen Bürogebäude "The Beach" für ein ausgeklügeltes Hygienekonzept gesorgt hatte.

In der Diskussion war davon nichts zu spüren: Engagiert und zukunftsgerichtet diskutierten die Bankiers über die Folgen von Corona, warum viele Anleger auch während des Börsen-Absturzes ruhig geblieben waren und mit welchen Anlagestrategien sie in die nächsten Monate gehen.



Beeindruckt war unser diesjähriger Gastredner: FDP-Bundesvorsitzender Christian Lindner stellte sich dabei den durchaus kritischen Fragen aus dem Forum und nutzte die Gelegenheit, um auch seine politischen Einschätzungen zur Lage der Nation und der Finanzwirtschaft mit-zuteilen. "Banken bilden den Blutkreislauf der Volkswirtschaft", unterstrich der Politiker die Bedeutung der Institute.

Doch lesen Sie selbst auf diesen 20 Seiten, auf welche Herausforderungen sich Privatbanken, Private Banking- und Wealth-Management-Einheiten in den nächsten Jahren einstellen müssen – und damit auch Sie als Anleger. Unsere Redaktion hat nicht nur die wesentlichen Ergebnisse des 14. Privatbanken-Forums dokumentiert. Einmal mehr ist sie Zulätzticht in die Banking- und der Schleiber der Schleib ken gegangen, hat in Interviews erarbeitet, welche Schwerpunkte die Geldinstitute bei der Beratung vermögender Anleger legen und wie sie sich von ihren Wettbewerbern unterscheiden.

Machen Sie sich gerne selbst ein Bild!

Bleiben Sie gesund,

Hans Peter Bork Geschäftsführer Rheinische Post Mediengruppe

Pia Kemper Leitung Finanz- und Wirtschafts-Extras

Weitere Impressionen und Informationen zum Thema und anderen Wirtschaftsforen lesen Sie auf:

www.rp-forum.de













www.dz-privatbank.com

www.bethmannbank.de

www.ubs.com/de

www.commerzbank.de

www.walserprivatbank.com/nordrhein-westfalen



www.donner-reuschel.de



www.privatebanking.hsbc.de



www.juliusbaer.de



www.sskduesseldorf.de/privatebanking





Bankhaus Lampe





www.bankenverband-nrw.de

www.berenberg.de

www.bankhaus-lampe.de

www.bw-bank.de

www.merckfinck.de

## **Impressum**

## **Verlag:**

Rheinische Post Verlagsgesellschaft mbH, Zülpicher Straße 10,

Geschäftsführer: Johannes Werle, Patrick Ludwig, Hans Peter Bork, Matthias Körner (verantwortl.Anzeigen)

## Druck:

Rheinisch-Bergische Druckerei GmbH, Zülpicher Straße 10, 40196 Düsseldorf

## extra Privatbanken & Vermögen

## Anzeigen:

Leitung Finanz- und Wirtschafts-Extras: Pia Kemper, Rheinische Post Medien GmbH, 0211 505-2054, E-Mail: pia.kemper@rheinische-post.de

Rheinland Presse Service GmbH, Monschauer Straße 1, 40549 Düsseldorf, José Macias (verantwortlich), Jürgen Grosche Mitarbeit: Gian Hessami, Anja Kühner, Dr. Patrick Peters, Matthias von Arnim

Fotos: Michael Lübke, Alois Müller, Banken, GettyImages (alphaspirit, fizkes, RomoloTavani, ipopba, XIUYUAN YAO, Igor Kutyaev, gianlucamuscelli, Chainarong Prasertthai, Drazen Zigic, RossHelen; RomoloTavani)

Kontakt: 0211 528018-12, redaktion@rheinland-presse.de

# Nicht aus der Ruhe bringen lassen



Die Aktie bleibt das Anlageinstrument der Zukunft, ist Hanspeter Sauter von Julius Bär überzeugt. Dazu gebe es derzeit wenig Alternativen.

Für Hanspeter Sauter von Julius Bär ist die Aktie das Anlageinstrument der Zukunft, gerade in Zeiten gleichbleibend niedriger Zinsen und möglicherweise steigender Inflation. Wichtig ist, die Unternehmen mit dem besten zukünftigen Wachstumspotenzial auszuwählen und frühzeitig in diese Geschäftsmodelle und Märkte einzusteigen – und ruhig und gelassen mit Schwankungen umgehen.

### VON PATRICK PETERS

Die Corona-Pandemie hat bei vielen Anlegern dazu geführt, dass sie sich um ihre Vermögen kümmern. Angesichts der schwankenden Börsen hatten viele von ihnen einen hohen Beratungsbedarf. Die Düsseldorfer Niederlassung der Schweizer Privatbank Julius Bär, die von Hanspeter Sauter geführt wird, war für Neukunden und Bestandskunden erreichbar und hat diese auch in den schwierigen Marktphasen beraten können. Offensichtlich mit Erfolg.



Hanspeter Sauter

NIEDERLASSUNGSLEITER DÜSSELDORF DER BANK
JULIUS BÄR DEUTSCHLAND

"Wir hatten in der Hochphase der ersten Welle im April und Mai zahlreiche Zuflüsse von Bestands- und von Neukunden. Das waren sowohl Privatpersonen, die ihre freie Liquidität genutzt haben, um bei den niedrigen Bewertungen an den Börsen günstig zuzukaufen, als auch Unternehmen, die Gewinne im Rahmen des Cash Managements an uns für die strategische Anlage übertragen haben. Denn auch die Corona-Krise hat einmal mehr gezeigt, dass es zahlreiche sehr gut aufgestellte Unternehmen gibt, die aufgrund ihrer Substanz und ihres Geschäftsmodells auch einer Rezession widerstehen können", sagt der Niederlassungsleiter.

Apropos sehr gut aufgestellte Unternehmen: Diese stehen auch in der Vermögensverwaltungsstrategie von Julius Bär im Fokus. Für Hanspeter Sauter existieren zur klassischen Aktienanlage derzeit wenig Alternati-

ven. "Die Entwicklung der Märkte hat uns dies einmal mehr gezeigt. Die führenden Indizes sind nicht mehr weit von ihren Höchstständen entfernt oder haben diese, wie der Nasdaq, schon übertroffen. Das hat dazu geführt, dass die Anleger, die konsequent ihre Aktien gehalten und vielleicht sogar bei den günstigen Möglichkeiten im Frühjahr zugekauft haben, vielfach auch in diesem Jahr im Plus stehen. Entscheidend ist, dass man Schwankungen, die natürlich eben-

s stehen. Entscheidend ist, dass man Schwankungen, die natürlich eber so vorkommen, aushalten kann und sich nicht allzu schnell aus der Ruhe bringen lässt."

Entscheidend ist, dass man Schwankungen aushalten kann

Für Hanspeter Sauter ist das Risiko von Schwankungen ohnehin ungleich größer als in der Vergangenheit. Im Rahmen der kommenden allgemeinen wirtschaftlichen Erholung sei ein temporärer Rücksetzer von zehn bis 15 Prozent durchaus möglich, und auch an kurzfristige Korrekturen von fünf Prozent oder mehr binnen eines Tages sollten sich Anleger gewöhnen. Er hält dies sogar für wichtig: "Die Börsen brauchen diese Rücksetzer." Entscheidend sei eben, die Chancen der

Märkte zu erkennen und langfristig zu nutzen, denn vieles spreche für die Aktie als das Anlageinstrument der kommenden Jahre.

"Durch die weitreichenden staatlichen Unterstützungsmaßnahmen für die Wirtschaft und die damit wachsende Staatsverschuldung werden die Zinsen niedrig bleiben, zumal die US-Notenbank Fed anlässlich ihres letzten Meetings ein deutliches Zeichen für die Entwicklung der Inflation ausgegeben hat. Sie will künftig nicht mehr geradewegs ein Inflationsziel von zwei Prozent anstre-

ben, sondern auch moderates Überschreiten zulassen, wenn die Inflation zuvor längere Zeit deutlich zu niedrig war. Zudem will die Fed in Zukunft länger einen sehr starken Arbeitsmarkt hinnehmen, ohne daraus gleich die Notwendigkeit einer härteren Geldpolitik abzuleiten. Die Fed hat bisher eine sehr niedrige Arbeitslosigkeit als Vorboten höherer Inflation eingestuft, was sich aber zuletzt nicht bewiesen hat", kommentiert Hanspeter Sauter und stellt auch mit diesen Erkenntnissen die Weichen für eine hohe Aktiengewichtung. Das Ziel sei eine jährliche Rendite im gehobenen einstelligen Bereich.

Um das zu erreichen, setzen die Experten eines der weltweit größten Vermögensverwalter (Assets under Management: 400 Milliarden Schweizer Franken) vor allem auf Unternehmen mit innovativen Geschäftsmodellen aus Trendmärkten. Dazu gehören aus Sicht der Bank unter anderem natürlich der gesamte Bereich der Digitalisierung (beispielsweise E-Commerce, bargeldloses Bezahlen), Sicherheitstechnik und (digitale) Gesundheitswirtschaft sowie Energieversorgung der Zukunft und Nachhaltigkeit. "Es geht darum, die Unternehmen mit dem besten zukünftigen Wachstumspotenzial auszuwählen und frühzeitig in diese Geschäftsmodelle und Märkte einzusteigen. Unsere Investitionen erfolgen dabei weltweit. Das können wir als Bank mit vielfältiger internationaler Vernetzung natürlich sehr gut abdecken", betont der Niederlassungsleiter.

Um ein konkretes Beispiel für die Strategie zu geben: Die Erfahrungen der Pandemie werden die weitere Digitalisierung der Gesundheitsbranche beschleunigen, insbesondere mit Schwerpunkt auf Telemedizin, mobiler Gesundheit und Medizintechnik. Zugleich wird die Suche nach Covid-19-Behandlungen für mehr Forschung und Entwicklung im Bereich der Genomik sorgen und eine Ära der maßgeschneiderten genbasierten Diagnose und Behandlung von infektiösen und anderen nicht-infektiösen, aber potenziell tödlichen Krankheiten einläuten. Durch die allgemein längere Lebenserwartung auf der anderen Seite hat die Anfälligkeit des Alters für Infektionskrankheiten zu wachsenden Forderungen nach besseren Pflege- und Langzeitpflegeeinrichtungen sowie zu einem stärkeren Fokus auf vorbeugende Maßnahmen durch Gesundheitsüberwachung und personalisierte Behandlungen im Zusammenhang mit dem Altern geführt. Hanspeter Sauter: "Das sind Trends, die die Zukunft im Gesundheitsmarkt stark prägen werden. Daher ist es für uns klar, dass wir uns dort positionieren und Zugänge für unsere Anleger schaffen, sich an interessanten Unternehmen zu beteiligen."

Ein ebenso großes Thema ist für die Anlageexperten China. Das Land strebt laut Hanspeter Sauter einen starken Binnenkonsum der rund 1,3 Milliarden Einwohner an, und mittlerweile könnten ausländische Investoren auch chinesische Binnenaktien erwerben. Das berge ein großes Potenzial, um an den Konsumausgaben teilzuhaben, aber auch verbunden mit länderspezifischen Risiken (wie Auswirkungen von Corona). Ebenso legt Julius Bär einen Fokus auf die Währungsdiversifikation. Anleger des Hauses haben im Schnitt 30 bis 50 Prozent ihrer Anlagen in Fremdwährungen – eine "Sicherheitsmaßnahme", sagt der Banker, der in dem Zusammenhang auch auf vielfältige politische Risiken hinweist. "Die Gefahr eines harten Brexit steigt, niemand weiß, wohin die USA steuern, und viele große Länder werden von Autokraten beherrscht. Das gilt es zu beobachten – und trotz allem den Mut aufzubringen, zukunftsorientiert zu investieren."





Niederlassung in Düsseldorf: Das Bankhause Lampe versteht unter Nachhaltigkeit auch die konsequente Weiterentwicklung eines ihrer Leitbilder: Der langfristig und ehrbar wirtschaftende Kaufmann tut nichts anderes, als nachhaltig zu handeln.

> Die Berücksichtigung sozialer, ökologischer und ethischer Kriterien schmälert nicht notwendigerweise die Rendite

## Sparringspartner für nachhaltiges Investieren

Nachhaltigkeit ist ein bedeutendes Investmentthema geworden. Beim Bankhaus Lampe geht es darum, eine individuelle Nachhaltigkeitsstrategie für Kunden zu entwickeln und diese in die langfristige Vermögensentwicklung und sogar Vermögensübertragung zu integrieren.

VON PATRICK PETERS

Nachhaltigkeit ist in aller Munde und hat in der Investmentlandschaft seit Langem Einzug gehalten. Einigkeit darüber, was nachhaltiges Investieren tatsächlich sein soll, besteht am Markt aber nicht – und so ist es für Anleger nicht leicht, ein individuell passendes Konzept zu finden. Für die Suche nach passgenauen Lösungen ist es umso hilfreicher, wenn die Beratung klaren Leitlinien folgt. Oliver Plaack, Mitglied der Erweiterten Geschäftsleitung beim Bankhaus Lampe, unterstreicht dies: "Nachhaltiges Investieren ist in fast allen Anlegergesprächen ein wesentliches Thema. Viele Kunden haben den Eindruck, dass Nachhaltigkeit häufig eher als Marketingthema denn ernsthaft zukunftsorientiert behandelt wird. Wir verfolgen eine völlig andere Herangehensweise: Für uns bedeutet nachhaltiges Investieren die konsequente Weiterentwicklung unseres Leitbildes des langfristig und ehrbar wirtschaftenden Kaufmanns."

Das folgt auch dem strategischen Verständnis der Privatbank, ihr umfassendes Leistungsspektrum privaten und professionellen Anlegern gleichermaßen zugänglich zu machen. "Uns ist wichtig, dass alle unsere Kunden unsere Dienstleistungen so nutzen können, wie sie sie brauchen und wünschen. Die Kombination aus qualifiziertem Private Banking, dem Verständnis für die Bedürfnisse und Vorstellungen von mittelständischen Unternehmern und semi-institutionellen Anlegern wie Stiftungen, Pensionskassen und Co. sowie dem Zugang zu wesentlichen Dienstleistungen im Corporate Banking und Kapitalmarkt-Dienstleistungen macht die Bank bei ihrer Kernklientel erfolgreich", betont Oliver Plaack.

Und dabei ist eben die Nachhaltigkeit ein wesentlicher Aspekt. Für Oliver Plaack unterstützt sogar die Regulierung in diesem Bereich. Die Europäische Union (EU) hat mit der sogenannten grünen Taxonomie ein Regelwerk und damit eine Basis für nachhaltiges Investieren geschaffen und möchte über die Lenkung der Kapitalströme erreichen, dass nachhaltige Wirtschaftsbereiche und Produktionsverfahren unterstützt werden. Das übergeordnete Ziel: Die EU-Wirtschaft soll bis 2050 klimaneutral sein. Dies soll durch nachhaltige Investments erreicht werden. "Dadurch sind Vermögensverwalter und Berater gezwungen, in Beratungsgesprächen nachhaltiges Investieren zu thematisieren und die individuelle Einstellung und Priorisierung des Kunden entsprechend zu eruieren. Denn vielen Anlegern reichen solche gesetzliche Standards nicht aus. Sie wollen, wenn es möglich ist, in einzelnen Teilbereichen dezidiert darüber hinausgehen und dafür in anderen Bereichen andere Schwerpunkte setzen. Gerade bei einer solchen kundenindividuellen Nachhaltigkeitsstrategie sind wir gefragt, durch unsere Kapitalmarktexpertise und in der Rolle als vertrauter Berater und Begleiter Anlagekonzepte zielgerichtet in der Vermögensverwaltung umzusetzen", betont der erfahrene Privatbankier.

Natürlich müsse dieser Nachhaltigkeitsaspekt auch in der strategischen und taktischen Asset Allocation hinsichtlich der langfristigen Vermögensentwicklung und sogar Vermögensübertragung integriert werden, sei es für Privatpersonen oder Unternehmen. Das Bankhaus Lampe bietet eine umfassende Betreuung, sodass Mandanten sich jederzeit auf das Wesentliche konzentrieren können. Laut Oliver Plaack versteht sich das Bankhaus als strategischer Spar-

ringspartner und Lösungsentwickler, insbesondere auch für Fragen bei Nachfolgethemen, und bietet deshalb Vernetzungen und Dienstleistungen an, die für den Unternehmer wichtig sind und ihn wirklich weiterbringen.

Apropos taktische Allokation: Unter Berücksichtigung ökologischer, sozialer und unternehmensethischer Kriterien werden Investitionsmöglichkeiten identifiziert, die ein langfristig stabiles Gewinnpotenzial aufweisen. Dadurch wird das magische Dreieck der Vermögensanlage, das bekanntlich aus Sicherheit, Rendite und Liquidität besteht, um Nachhaltigkeit ergänzt. Anleger wollen eben nicht auf Performance verzichten, um sich nachhaltig aufzustellen. Neben Einzelwertdepots bietet das Bankhaus Lampe über die auf institutionelles Asset Management spezialisierte Tochter Lampe Asset Management GmbH nachhaltige Spezial- und Publikumsfonds sowohl im Renten- als auch im Aktienbereich an.

Wichtig für Oliver Plaack: "Die Berücksichtigung sozialer, ökologischer und ethischer Kriterien schmälert nicht notwendigerweise die Rendite, wie die historische Marktbeobachtung zeigt. Dabei wählen wir keine Portfoliounternehmen allein nach Negativkriterien aus, um Investitionen in bestimmte Un-

ternehmen, Branchen oder Themen wie Atomenergie, Tabak oder Rüstungsindustrie vorzunehmen. Zur Anwendung kommen auch Peer-Group-Vergleiche und Positivkriterien. Wir achten auf die Auswahl von Unternehmen, welche die Anforderungen hinsichtlich ökologischer und sozialer Aspekte sowie im Hinblick auf die Unternehmensführung besonders gut erfüllen oder die ein positives Momentum aufweisen, beispielsweise durch den Umbau der Produktion oder des Produktangebots."

Zur frühzeitigen Antizipation bedeutender Trends und Entwicklungen im Bereich Nachhaltigkeit hat das Bankhaus Lampe Anfang des Jahres ein Nachhaltigkeitskomitee eingerichtet. Dieses ist mit unabhängigen Experten besetzt und dient als Sparringspartner für die nachhaltige Vermögensverwaltung. Dem Gremium gehören Ulf Doerner, Spezialist für Corporate Social Responsibility, Nachhaltigkeit und Change Management, Träger mehrerer Umweltpreise und unter anderem Mitglied im Club of Rome, die Unternehmerin und Designerin Sonja Schweizer sowie Dr. Jacob Hörisch, Juniorprofessor für Sustainability Economics & Management am Centre for Sustainability Management der Leuphana Universität Lüneburg, an. "Das externe Feedback hilft bei der Positionsfindung und unterstützt damit unser Bestreben, den Kunden individuelle Lösungen und zugleich klare Orientierung für nachhaltiges Investieren zu bieten", erklärt Oliver Plaack.



Oliver Plaack

MITGLIED DER ERWEITERTEN GESCHÄFTSLEITUNG
BEIM BANKHAUS LAMPE



## Jetzt zählen Nähe und Vertrauen

"Kundennähe ist das A und O, um gemeinsam auch durch diese Krise zu kommen", sagt Gregor Neuhäuser von der Walser Privatbank. Die Strategie der Bank beruht darauf, investiert zu sein und investiert zu bleiben. Die größten Fehler passieren in Zeiten hoher Volatilität, wenn die Emotionen Oberhand gewinnen.



Gerade in diesen Zeiten kommt es in der Vermögensverwaltung auf ein professionelles Risikomanagement an. Die Walser Privatbank ermittelt mithilfe des sogenannten RiskProfilers das individuelle Risikoempfinden der Kunden.

## VON PATRICK PETERS

Die Welt befindet sich derzeit im kontinuierlichen Krisenmodus. Neben der Corona-Pandemie und deren Auswirkungen, bei denen noch kein Ende in Sicht ist, lauern rund um den Globus politische, gesellschaftliche und wirtschaftliche Risiken, seien es die US-chinesischen Beziehungen, Kriegsgefahren im Nahen und Mittleren Osten oder auch um sich greifender Protektionismus und Nationalismus.

Dies alles führt letztlich zu weitreichenden Fragen bei der Kapitalanlage. Gerade die historischen Kursverluste nach dem weltweiten Ausbruch der Pandemie haben viele Anleger in Schrecken versetzt und sie an der Tragfähigkeit ihrer Kapitalmarktanlagen zweifeln lassen. Zwar haben sich die Aktienmärkte nach dem Crash im Frühjahr zum Teil erholt, jedoch ist die Unsicherheit weiterhin groß, vor allem was die konkreten konjunkturellen Folgen der Pandemie betrifft. Laut der aktuellen IWF-Wachstumsprognose wird der Rückgang der Wirtschaftsleistung deutlich stärker ausfallen als zu Zeiten der Finanzkrise 2008/2009.

"Dieser Komplex bestimmt natürlich die Arbeit in der Kundenberatung und Vermögensverwaltung. Alle Kolleginnen und Kollegen dort waren intensiv, auch von zu Hause aus, damit beschäftigt, die uns anvertrauten Vermögen bestmöglich zu verwalten und sich aktiv mit den Kunden über adäquate Vorgehensweisen in Zeiten volatiler Kapitalmärkte auszutauschen. Für uns war schnell nach dem Ausbruch der Pandemie und dem darauffolgenden Lockdown klar: Kundennähe ist das A und O, um diese Krise gemeinsam gut zu bewältigen", sagt Gregor Neuhäuser, der für die österreichische Walser Privatbank die Niederlassung in Düsseldorf und damit das Deutschland-Geschäft verantwertet.

Denn Nähe, gerade in schwierigen Zeiten, habe mit Vertrauen und Zuverlässigkeit zu tun – und genau dafür stehe die Walser Privatbank, die 1894 als genossenschaftlicher "Spar- und Darlehenskassenverein" gegründet und 1993 zu einer Aktiengesellschaft mit überschaubarer Eigentümerstruktur wurde. "Wir verstehen es als unsere Kernaufgabe, vor allem in Phasen wie diesen als verlässlicher Partner an der Seite unserer Kunden zu sein. Dem Vermögensmanagement kommt eine wesentliche Bedeutung zu. Werterhalt und die behutsame Weiterentwicklung sind grundlegende Anforderungen mit Blick auf eine ungewisse Zukunft. Voraussetzung dafür ist eine enge persönliche Begleitung und eine auf die jeweiligen Bedürfnisse und Empfindungen abgestimmte Strategie", versichert der Privatbankier.

Sein Credo: Für die richtige Vorgehensweise im Vermögensmanagement in Zeiten der Krise gibt es kein Patentrezept. "Wir sind aber auf Basis unserer Investmentphilosophie der festen Überzeugung, dass investiert zu sein und es zu bleiben das Richtige ist. Die größten Fehler passieren in Zeiten großer Marktschwankungen, wenn Emotionen die Oberhand gewinnen. Unser gemeinsames Ziel ist es, Fehlentscheidungen zu vermeiden und das Portfolio der Kunden an veränderte Situationen gegebenenfalls anzupassen. Und weil Zeit der wichtigste Verbündete jedes Anlegers ist, bleiben Aktien für langfristig orientierte Investoren unverzichtbar. Künftig vermutlich mehr denn je."

Dem Vermögensmanagement kommt eine wesentliche Bedeutung zu

Gregor Neuhäuser warnt davor, durch taktische Manöver kurzfristig mehr Rendite erwirtschaften zu wollen. Das könne gelegentlich funktionieren, die Verlustrisiken seien aber relativ groß. Daher habe sich die Walser Privatbank als Partner für Mandanten positioniert, die in der Geldanlage längerfristig nach vorne schauen und die deshalb bei kurzfristigen Ausschlägen nach unten nicht sonderlich nervös würden. "Wir gehen grundsätzlich strategisch vor und bevorzugen Investments in stabile, substanzstarke Unternehmen, bei denen wir das Marktumfeld positiv einschätzen. Dafür beobachten wir weltweit Trends und Entwicklungen und analysieren kontinuierlich, in welchen Märkten und Branchen sich die größten Chancen bei einer entsprechenden Zukunftsorientierung ergeben könnten."

Das bedeutet: Über Jahre betrachtet, bieten sich in einem Umfeld anhaltend niedriger Zinsen kaum Alternativen zu Aktien. Dies gilt vor allem dann, wenn Anleger ihr Vermögen real – also nach Inflation – erhalten wollen. Auf lange Sicht sind Aktien, allen zwischenzeitlichen Rückschlägen und Turbulenzen zum Trotz, die ertragreichste Anlageform für einen erfolgreichen Vermögenserhalt und -aufbau – auch in Zeiten von Corona und darüber hinaus.

Der Vermögensexperte stellt in diesem Zusammenhang auch die Bedeutung des professionellen Risikomanagements heraus, für das die Walser Privatbank bekannt ist. Mithilfe des sogenannten RiskProfilers wird das individuelle Risikoempfinden des Kunden ermittelt. Dieses auf Basis wissenschaftlicher Methoden entwickelte Analyse-Tool geht dabei weit über die üblichen Standarderhebungen hinaus. Erst, wenn dieses zweifelsfrei ermittelt wurde, geht es an die konkrete Umsetzung. "Dafür arbeiten unsere Vermögensbetreuer vor Ort eng mit den Portfolio-Managern am Hauptsitz im Kleinwalsertal zusammen. So schaffen wir letztlich einen echten Mehrwert für unsere Kunden. Das gilt selbstverständlich auch für die Anlageberatung, bei der die Kunden in Zeiten fortschreitender Regulierung die Gestaltung ihres Depots aktiv mitbestimmen "

Für Gregor Neuhäuser steht – in Kombination mit den Feinheiten des modernen Risikomanagements – indes letztlich immer das persönliche Verhältnis zwischen Berater und Mandanten im Fokus: "Unabhängig davon, wie die individuelle Strategie aussieht: In erster Linie sind es die emotionale Nähe und eine enge Begleitung, auf deren Grundlage Vertrauen entsteht und sich angemessene Erfolge erzielen lassen."



Gregor Neuhäuser NIEDERLASSUNGSLEITER DÜSSELDORF



Bank Julius Bär











**Daniel Sauerzapf** 



Andreas Vogt



**Andreas Bretschneider** 







Gregor Neuhäuser Walser Privatbank

## Stadtsparkasse Düsseldorf Die Teilnehmer

**Baden-Württembergische Bank** Dirk Gollits, Leiter Privates Vermögensmanagement Nordrhein-Westfalen Bank Julius Bär Deutschland AG Hanspeter Sauter, Niederlassungsleiter Düsseldorf, Generalbevollmächtigter **Bankenverband Nordrhein-Westfalen** Steffen Pörner, Geschäftsführer

Bankhaus Lampe KG Arndt Sauer, Niederlassungsleiter Düsseldorf **BERENBERG Joh. Berenberg Gossler & Co. KG** Michael Engelhardt, Leiter der Niederlassung Düsseldorf

**Bethmann Bank AG** Reinhard Pfingsten, Chief Investment Officer (CIO) CASTENOW GmbH

Commerzbank AG Dr. Andre Carls, Mitglied der Geschäftsleitung Marktregion West

**Donner & Reuschel AG** Andreas Onkelbach, Leiter Private Banking DZ PRIVATBANK S.A.

Volker Siedhoff, Direktor, Niederlassungsleiter Private Banking Freie Demokratische Partei e.V.

Christian Lindner, Bundesvorsitzender, Vorsitzender der Bundestagsfraktion

Dieter Castenow, Geschäftsführer

**HSBC Deutschland** 

Friedemann Krafft, Leiter Private Clients Düsseldorf **Merck Finck Privatbankiers AG** 

Daniel Sauerzapf, Mitglied der Geschäftsleitung Privatkunden, Leiter der Region Mitte **Quirin Privatbank AG** 

Bernhard Freytag, Niederlassungsleiter Düsseldorf Rheinische Post Mediengruppe

Hans Peter Bork, Geschäftsführer **Rheinische Post Medien GmbH** 

Benjamin Müller-Driemer, Leiter Key Account Management Stadtsparkasse Düsseldorf

Andreas Vogt, Generalbevollmächtigter, Direktor Private Banking **UBS Europe SE** Andreas Bretschneider, Niederlassungsleiter Düsseldorf

Walser Privatbank AG Gregor Neuhäuser, Niederlassungsleiter Düsseldorf, Direktor

**Moderation:** José Macias

## Anlagespezialisten setzen weiter auf die Aktie

Sind Deutsche immer noch Aktienmuffel? Darüber gibt es beim RP-Finanzforum "Privatbanken & Vermögen" unterschiedliche Ansichten. Einig sind sich die Experten, dass an einem Investment in Aktien derzeit kein Weg vorbeiführt.



Das 14. RP-Finanzforum "Privatbanken & Vermögen" stand unter einem besonderen Vorzeichen: Corona-bedingt mussten die Teilnehmer Abstand halten. Doch nur äußerlich. In den Diskussionen ging man rasch auf Tuchfühlung; die Bankiers tauschten sich aus über die Fragen, die die Branche wie die Anleger gleichermaßen bewegen. Auch von den Räumlichkeiten her war das Forum etwas Besonderes. Das kreative Umfeld der Agentur Castenow im Bürogebäude "The Beach" an der Bremer Straße im Düsseldorfer Hafen beflügelte die Diskussionen.

## VON JÜRGEN GROSCHE

Die Zinsen bleiben niedrig, der Anlagedruck dafür hoch. Wie steht es um die Aktienkultur in Deutschland? Es gebe sie immer noch nicht, sagt der FDP-Bundesvorsitzende Christian Lindner in seinem Statement beim RP-Finanzforum "Privatbanken & Vermögen". Das habe Folgen für die Realwirtschaft, weil Investitionen, die aus Vorsorgevermögen gespeist werden, dadurch schwerer möglich seien. Die Politik unterstütze die Menschen nicht, sondern behindere das Entstehen einer Aktienkultur zum Beispiel mit Plänen für eine Finanztransaktionssteuer.

In der anschließenden Diskussion bestätigt Hanspeter Sauter (Bank Julius Bär) die Beobachtung: "Wir sehen keinen wirklichen Wandel. In Deutschland sind Aktien mitnichten akzeptierter als zuvor." Lindner empfiehlt, positiver über die Aktie zu sprechen. "Und man sollte die Rahmenbedingungen verbessern." Ein Vorschlag von ihm: Veräußerungsgewinne aus Wertpapiersparen von Steuern zu befreien, gegebenenfalls in Anlehnung an Veräußerungsgewinne bei Immobilien nach fünf oder zehn Jahren.

Erschwerend für Anleger, Alternativen zu Zinsanlagen zu finden, sei auch die Regulierung bei Immobilieninvestments, merkt Dirk Gollits (Baden-Württembergische Bank) an. Mit der damit angesprochenen Wohnimmobilienkreditrichtlinie werde der mündige Bürger unterschätzt, sagt Lindner. Zudem hätte der Staat mit Freibeträgen oder einer Reduzierung der Grunderwerbssteuer Hebel an der Hand, Kosten beim Immobilieninvestment zu reduzieren.

Die Einschätzungen zur Wertpapier- und Aktienkultur kann Andreas Vogt (Stadtsparkasse Düsseldorf) nur bedingt bestätigen – "Die Akzeptanz für Wertpapiere und Aktien ist größer geworden." Diskussionen um Niedrigzinsen und Verwahrentgelte machen nach seiner Wahrnehmung die Aktienanlage als Anlagealternative interes-

santer. "Die Aktienquote geht hoch und muss auch hochgehen, schließlich werden Notenbanken die Zinskurve über alle Laufzeiten extremst niedrig halten und gleichzeitig auch mehr Inflation erlauben", stellt Reinhard Pfingsten (Bethmann Bank) ebenfalls fest. Gleichzeitig steige damit der Beratungsbedarf, auch weil die Kunden stärker international diversifizieren.

halten immer noch Liquidität vor." Viele Anleger fürchten, dass die Märkte derzeit nach oben übertrieben haben. "Außerdem gilt es zu berücksichtigen, dass die nächste Dividendensaison in der Marktbreite voraussichtlich eher schwächer ausfallen wird und somit die derzeitige Dividendenrendite nicht gehalten werden kann", warnt der Experte denn auch. In einer Form nehme angesichts der Niedrigzinsphase das Investment in Aktien derzeit "enorm zu", merkt Dr. Andre Carls (Commerzbank) an: "Wir stellen fest, dass verstärkt über Wertpapier-Sparpläne investiert wird." Ebenso wachse die Immobilienfinanzierung. "Es fehlen eben die

Interessiert verfolgen die Vertreter der Finanzbranche die Ausführungen des FDP-Bundesvorsit-

zenden Christian Lindner, der die Konsequenzen einer fehlenden Aktienkultur für die Realwirtschaft skizzierte

gut aufgestellt. "Man kann jetzt nicht auf den Zug aufspringen, wenn man das nicht vorher schon getan hat. Bei der Stadtsparkasse Düsseldorf haben die meisten Kunden auf die Kurseinbrü-

che souverän und gelassen reagiert. Grund hierfür war sicherlich das langfristige Anlagekonzept. Zehn bis 15 Prozent der Kunden haben die Kurseinbrüche im Nach Beobachtung von Gollits sind die Kunden aktuell weiterhin vorsichtig, "sie Frühjahr genutzt, um Aktien nachzukaufen. Zum ganzheitlichen Beratungskonzept der Sparkasse gehöre auch die Immobilienfinanzierung. Hier sei die Nachfrage ebenfalls gestiegen. Es gebe nun eher Probleme, geeignete Objekte zu finden. Unterm Strich verzeichnet die Sparkasse im Private Banking bisher Provisionsergebnisse über dem Vergleichszeitraum des Vorjahres. Volker Siedhoff (DZ Privatbank) berichtet, dass die Kunden bei dem Marktein-

"Wir überprüfen

unserer Wertpapie-

in unruhigen Bör-

sagt Michael Engel-

hardt (Berenberg).

"Dabei hat sich ge-

de Unternehmen,

die von strukturel-

len Trends profitie-

ren, bewährt. Dar-

wir in alternativen

Anlageklassen in-

sieht sein Haus hier

über hinaus bleiben

bruch sehr besonnen reagiert haben und für die intensive Kommunikation seitens der Berater sowie rasches Reagieren in ihren Vermögensverwaltungen sehr dankbar waren. "Der Blick nach vorne ist hinsichtlich dem wirtschaftlichen Umfeld und der Aktienmärkte jedoch vielfach von Unsicherheit geprägt."

ständig die Auswahl Arndt Sauer (Bankhaus Lampe) sieht keine verstärkte Nachfrage nach Aktien. Allerdings greifen Anleger nach wie vor im Immobilienbereich gerne zu. "Der steht re und bleiben auch nach wie vor im Mittelpunkt des Anlageverhaltens." Sauter verweist darauf, dass Julius Bär bei Aktien auch Investments in Schweizer Franken, US-Dollar und in senzeiten investiert", chinesischer Währung zur Diversifizierung tätigt. Er findet es dabei "spannend, wie es in Europa weitergeht".

Daniel Sauerzapf (Merck Finck Privatbankiers) empfiehlt grundsätzlich eine klare Fokussierung in der Anlagestrategie: "Für uns zählt der langfristige Blick und wir rade in der Krise gezeigt, dass sich unsehalten konsequent an unserem Fokus auf Substanzwerte fest." Dieser Kurs habe re Konzentration auf sich im Frühjahr – gerade in der Ausnahmesituation – für die Kunden bewährt. nachhaltig wachsen-Unter dem Strich verzeichnet Merck Finck in seiner Vermögensverwaltung eine überdurchschnittliche Performance.

Friedemann Krafft (HSBC) stellt eine große Nachfrage nach asiatischen Produkten fest. "Unsere Kunden sind sehr international ausgerichtet", sagt Krafft für die Bank, die von ihrer Herkunft her einen intensiven Bezug zu Asien hat. Gregor Neuhäuser (Walser Privatbank) lenkt den Blick auf das Mittelstandsgeschäft. Da dieses bei der aus dem Kleinwalsertal stammenden Bank ohnehin einen hohen vestiert." Engelhardt Stellenwert habe, habe es auch jetzt im Fokus gestanden. Nach einer Durststrecke im April und Mai sei es so gut gelaufen wie nie zuvor.

## Banken – der "Blutkreislauf der Volkswirtschaft"

(jgr) Das dürften die Teilnehmer des 14. RP-Finanzforums "Privatbanken & Vermögen" gern gehört haben: Christian Lindner misst dem Bankensektor eine wichtige Rolle im Wirtschaftsgeschehen zu. Banken bilden den "Blutkreislauf der Volkswirtschaft", sagte der FDP-Bundesvorsitzende, der auch Vorsitzender der Bundestagsfraktion der Partei ist, als Gastredner beim Forum. "Sie tragen bei zur Finanzierung von Investitionen. Wir schaden uns selbst damit, die Standortbedeutung eines leistungsfähigen Finanzsektors zu unterschätzen."

Lindner stellt daher auch die Regulierung auf den Prüfstand. Sie dürfe nicht nur den Verbraucherschutz und die Stabilisierung der Finanzmärkte anstreben, sondern müsse auch die Wettbewerbsfähigkeit der Banken zum Ziel haben und Wachstum ermöglichen. Um Nachhaltigkeitsziele zu fördern, rolle indes auf den Sektor "eine gigantische Bürokratiewelle zu" mit der Gefahr, dass es bei Anlageobjekten zu Fehlallokationen und Blasenbildungen komme. Lindner schlägt vor, bei Regulierungsthemen "größer zu denken", zu entbürokratisieren und auch Risiken zu berücksichtigen, die bislang weniger im Blick waren, etwa bei Staatsanleihen. Eine überzogene Regulierung reduziere zudem den Verbraucherschutz, wenn Anleger zum Beispiel unbesehen

von Formularen unter schreiben, weil ihnen de Aufwand der Lektüre zu läs-

Bei den Rettungspaketen im Rahmen der Corona-Krise vermisst Lindner Ansätze, den europäischen Binnenmarkt als Wachstumstreiber zu unterstützen. Der Politiker schlägt vor, Themen wie Binnenmarkt oder einen europäischen

Bankenmarkt mehr in den Fokus zu rücken und die Regulatorik zu vereinheitlichen. In Deutschland gefährde die weitere Aussetzung der Insolvenzantragspflicht das Vertrauen und bedrohe auch gesunde Unternehmen. Ebenso sieht Lindner Gefahren durch die Verlängerung der Bezugsdauer beim Kurzarbeitergeld: "Nach der Krise werden Fachkräfte fehlen. Sie sollten nicht auf Dauer in Kurzarbeit und nicht leistungsfähigen Strukturen gehalten wertorischen Ereignisse der Öffentlichkeit schon nicht mehr als solche auf. Als ein solches Ereignis betrachtet Lindner die kürzliche Entscheidung

den." In dramatischen Zeiten fallen manche his

Auf die Finanz branche rollt eine gigantische Bürokratiewelle zu

der US-Notenbank, die Bekämpfung der Inflation nicht mehr als höchstes Ziel zu sehen, statt dessen ein Beschäftigungsziel höher zu priorisieren. Die Folgen dieses Strategiewechsels seien noch nicht absehbar, sagte der FDP-Politiker. Er selbst stehe hingegen für die geldpolitische Prio rität: "Es ist richtig, die Preisstabilität in den Mittelpunkt zu stellen, nicht aber, Beschäftigungspolitik über die Geldmenge zu steuern." Das ber ge die Gefahr, dass Inflation und Arbeitslosigkeit gleichermaßen steigen.



Der FDP-Bundesvorsitzende Christian Lindner zeigte Verständnis für die Belange der Finanzbranche. Man solle die Bedeutung eines leistungsfähigen Finanzsektors nicht unterschätzen, sagte Lindner beim RP-Forum "Privatbanken & Vermögen".



Auf großes Inter-

esse der Zuhörer

stießen die Ausfüh-

rungen Lindners zu

Finanzmarkt und

Regulierung. Die

Forumsteilnehmer

hatten noch einige

Rückfragen an den

Gastreferenten.













Ein anregendes Ambiente für ihre Diskussionen fanden die Privatbankiers bei ihrem Gastgeber: Die Agentur Castenow hat direkt am Paradiesstrand an der Bremer Straße ihren Sitz - im Bürogebäude "The Beach".

## Banken müssen sich weiter digitalisieren

Ein Thema drängt sich auch wegen Corona der Finanzbranche auf: die Digitalisierung. Homeoffice und Videokonferenzen sind selbstverständlich geworden. Der Druck auf die Branche, am Thema dranzubleiben, hat sich verstärkt.

VON JÜRGEN GROSCHE

Für seine Bank kann Reinhard Pfingsten (Bethmann Bank) sagen: "Kein Kunde ist in der Krise nervös geworden." Die Bank habe die Kunden in der Kommunikation intensiv begleitet. "Die digitale Kommunikation mit den Kunden funktioniert sehr gut", sagt auch Volker Siedhoff (DZ Privatbank). Die Corona-Krise habe zu einer massiven Beschleunigung in der Digitalisierung geführt. Die Bank habe mit 80 Prozent Homeoffice das Geschäft stabil gehalten und auch unverändert Neugeschäft generiert. Auch bei der Commerzbank waren bis zu 80 Prozent der Mitarbeiter im Homeoffice. Dennoch habe man viel an Zusatzgeschäft gemacht, und die Berater konnten sich intensiv auf die Kundenkontakte konzentrieren

"Wir sind gut durch die schwierige Zeit gekommen", sagt Dirk Gollits (Baden-Württembergische Bank), auch wenn das Geschäft über einige Wochen ruhiger war. "Das persönliche Gespräch ist ein sehr wichtiger Faktor", ist Gollits überzeugt und sieht sich durch die Entwicklung bestätigt.

Bei HSBC sei man zufrieden mit dem ersten Halbjahr, sagt Friedemann Krafft. Die digitalen Prozesse hätten sich in der Krise als sehr belastbar erwiesen. In der Spitze haben 90 Prozent der Mitarbeiter im Homeoffice gearbeitet, zugleich wurde die Kommunikation intensiviert. Die Berater hätten insbesondere im März und im April viele Kundengespräche zu führen gehabt. "Vermögensverwaltung und Beratung sind gut aufgestellt", sagt Krafft.

Auch bei der Quirin Privatbank hätten die Berater ihre Kunden intensiv weiterbetreut, sagt Bernhard Freytag. Die Bank setzt neben der persönlichen Beratung auch auf Roboadvisors. Hier setzt sie drei neue Roboter ein, die die Kundenbedürfnisse noch besser erkennen sollen und

mit den Anlegern interagieren können. Das Segment der digitalen Anlage sei – auf kleinem Niveau – um 700 Prozent gewachsen.

"Unsere Digitalisierungsstrategie folgt dem Ansatz, den Menschen immer in den Mittelpunkt zu stellen und die Technik bestmöglich als Unterstützung zu nutzen", betont Daniel Sauerzapf (Merck Finck Privatbankiers AG). Dies gelte auch für die trotz Corona im Juli planmäßig eingeführte Cloud-basierte digitale Vermögensberatung, die einen Real-Time-Datenaustausch mit dem Kernbankensystem bietet. "Wir gewinnen dadurch Zeit für das Wesentliche, die Beratung und Gespräche mit unseren Kunden, und zwar in allen Generationen."

"Auch Kunden, die persönlich betreut werden, greifen jetzt mehr auf neue Techiken zurück", sagt Andreas Onkelbach (Donner & Reuschel). Videokonferenzen funktionieren sehr gut. Daraus ergeben sich – so der Bankier – Fragen für die Zukunft: Welche Rolle wird die Kundenbetreuung vor Ort haben? Werden Bankfilialen in der heutigen Form noch benötigt, oder können Kunden nicht viel besser aus dem Homeoffice per Video, zu Hause oder in Hubs beraten werden?

Es werde kein hundertprozentiges Zurück vor die Corona-Zeit geben, prognostiziert Andreas Vogt (Stadtsparkasse Düsseldorf). Er sieht die Zukunft in hybriden Beratungsweisen, also auch digital. "Aber bei der Kundengewinnung bringt der persönliche Kontakt den ausschlaggebenden Effekt."

Gregor Neuhäuser (Walser Privatbank) hat ähnliche Beobachtungen gemacht wie seine Kollegen: "Homeoffice klappt hervorragend." Es gebe mehr Videokonferenzen, "aber viele Kunden sehnen sich nach dem direkten, persönlichen Gespräch". Dr. Andre Carls (Commerzbank) glaubt an eine "digitale und persönliche Zukunft", zudem an eine wachsende Bedeutung mobiler Kanäle. "Wir müssen weiter mas-

siv in die Digitalisierung investieren – selbst oder mit Partnern." Carls denkt dabei an Kooperationen von Banken untereinander, aber auch mit Fintechs.

Für zusätzliche Service-Komponenten könne das durchaus sinnvoll sein, meint Reinhard Pfingsten, zum Beispiel bei Dienstleistungen in der Zahlungsabwicklung oder Vermögensverwaltung. Er empfiehlt ebenfalls, für die Kundenkommunikation alle verfügbaren Kanäle zu nutzen. "Das bietet uns zusätzliche Möglichkeiten, unsere Inhalte zu verbreiten."

"Wir müssen alle Prozesse stärker digitalisieren", fordert Michael Engelhardt (Berenberg), "das haben uns die Fintechs voraus." Für die Banken bedeutet dies eine große Herausforderung. Engelhardt bringt daher ebenfalls Kooperationen und eine Öffnung des Marktes ins Spiel, "anders wird es nicht gehen". Das Geschäft werde sich verändern, "aber der direkte Draht zu den Kunden und die Expertise der Berater bleiben wichtig".

"Ich glaube an die Zukunft unserer Branche", fasst Daniel Sauerzapf zusammen. Das Geschäft mit vermögenden Privatkunden werde Bestand haben. Sauerzapf wagt die These: "Vielleicht werden wir hier in zehn Jahren mit Vertretern von Apple oder Alphabet am Tisch diskutieren", also von den Unternehmen, die von den USA aus auch die Finanzmärkte revolutionieren.

Lesen Sie weitere Berichte zum RP-Finanzforum "Privatbanken & Vermögen" auf Seite 18.

## Menschen wollen sich wieder treffen

(jgr) "Wir haben vor einigen Tagen mit dem Ständehaustreff und nun mit dem RP-Finanzforum 'Privatbanken & Vermögen' den Neustart für unsere Präsenzveranstaltungen gewagt", sagte Hans Peter Bork, Geschäftsführer der Rheinische Post Mediengruppe, zur Begrüßung der Bankiers und erinnerte an das letzte große RP-Forum im Frühjahr ganz zu Beginn der Krise. Veranstaltungen dieser Art, die unter Einhaltung aller Hygienevorschriften abgehalten werden, sind nach seiner Ansicht wichtig. "Die Menschen haben ein Bedürfnis, sich wieder persönlich zu traffen"

Im Anschluss an die Diskussionsrunde betont Bork Gemeinsamkeiten der Medien- und der Bankenwelt: Der Digitalisierungstrend werde sich nicht umkehren, der Konkurrenzkampf werde härter, und in beiden Segmenten "benötigen die Kunden Vertrauen in Ihre und unsere Arbeit". Und Homeoffice funktioniere – in Banken wie in Verlagen. Für beide Branchen wertet er es als positiv, dass die extrem negative Stimmung zu Beginn der Corona-Krise nicht angehalten habe.

Der Bankenwelt bescheinigt Bork im Übrigen einen deutlichen Wandel der Wahrnehmung. Anders als unmittelbar nach der Finanzkrise würden Banken im Jahr 2020 nicht als Hauptverursacher der Krise, sondern als Teil ihrer Lösung gesehen.



Hans Peter Bork, Rheinische Post Mediengruppe



Steffen Pörner, Bankenverband NRW

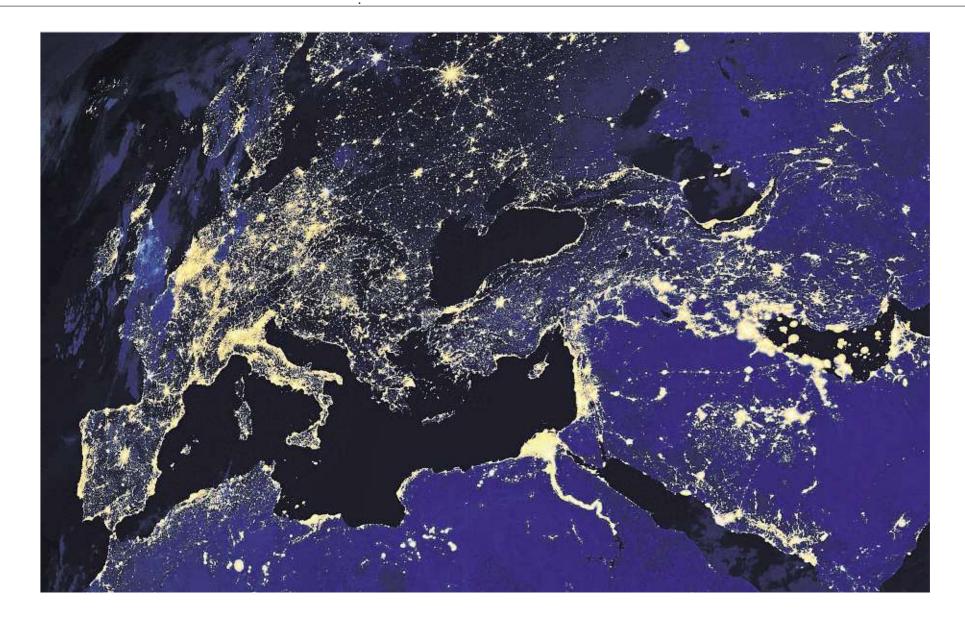
## Zukunft ist digital und persönlich

(jgr) In Folge der aktuellen Krise werden in der Finanzbranche einige Weichen neu gestellt; "Corona markiert eine Disruption", sagt Steffen Pörner, Geschäftsführer des Bankenverbandes NRW, beim RP-Finanzforum "Privatbanken & Vermögen". "Die Krise hat viele Regulierungserleichterungen ermöglicht, was man vorher so nicht gedacht hätte." Politik und Aufseher hätten innerhalb kürzester Zeit reagiert. Außerdem liefen die Banksysteme ohne größere Störungen, obwohl über 80 Prozent der Bankmitarbeiter im Homeoffice gearbeitet hätten. Allerdings werde das Thema Datensicherheit noch zu Diskussionen führen, wenn etwa Mitarbeiter dauerhaft zu Hause tätig sind.

In der Krise sei der Beratungsbedarf stark angestiegen, "wir sind proaktiv vorangegangen und haben die Kunden durch die Krise begleitet", sagt Pörner. Die Digitalisierung ersetze nicht den persönlichen Kontakt, in dem zum Beispiel Empathie und Vertrauen eine Rolle spielten. "Die Zukunft wird beides sein: persönlich und digital", prognostiziert Pörner. Was die Branche begonnen habe, müsse sie nun aber weiter zügig ausbauen, zum Beispiel in der Künstlichen Intelligenz, der Datenanalyse, der Nutzung von Videokonferenzen und anderen Bereichen – "und gleichzeitig den persönlichen Kontakt zu den Kunden pflegen". "Die Kundenbedürfnisse in den Fokus zu stellen, ist der Schlüssel für die Zukunft der Branche", ist Pörner überzeugt.



Der Blick von oben zeigt es deutlich: Städte nehmen einen großen Raum ein. Die Urbanisierung zählt zu den Trends, die auch für Anleger interessant sind. Deshalb berücksichtigt die weltweit agierende Bank UBS Megatrends auch in ihrer Anlagestrategie für die Kunden.



## Megatrends für die Anleger

Die global agierende Bank UBS identifiziert mit ihrem weltweiten Expertennetz spannende Anlagethemen für ihre Kunden.

VON JÜRGEN GROSCH

Mehr als 900 Analysten rund um den Globus, über 70.000 Mitarbeiter weltweit: Wenn Andreas Bretschneider, Leiter der Niederlassung Düsseldorf der global aufgestellten Schweizer Bank UBS, Zahlen und Daten des weltumspannenden Vermögensverwalters nennt, tut er es nicht einfach so. Die Zahlen demonstrieren die Vorteile, die ebenso global orientierte Anleger davon haben. Die Vielzahl der Analysten könne Märkte und Themen unter die Lupe nehmen, die anderen verborgen bleiben, sagt Bretschneider. "Die UBS ist in allen bedeutenden Ländern und Städten vertreten." Allein in Asien unterhält sie zum Beispiel Dependancen in Singapur, Tokio, Shanghai oder Hongkong.



Andreas Bretschneider
NIEDERLASSUNGSLEITER DÜSSELDORF
DER LIBS

In Zeiten geopolitischer Unsicherheit suchen einige Kunden nach Möglichkeiten, ihr Vermögen nicht nur nach Assets, sondern auch nach Regionen zu diversifizieren. Ihnen bietet die UBS Buchungsplattformen in vielen Ländern, zum Beispiel den USA, in Singapur und natürlich dem Ursprungsland, der Schweiz. "In Deutschland sind wir die größte Auslandsbank im Bereich Wealth Management", führt Bretschneider im Redaktionsgespräch weiter aus. An sechs Standorten verwaltet die Bank ein Kundenvermögen von über 50 Milliarden Euro. "Und in Nordrhein-Westfalen sind wir der größte auf Wealth Management spezialisierte

Mit der weltweiten Präsenz der Analysten könne die UBS Privatanlegern und institutionellen Investoren Research-Ergebnisse rund um die Uhr und an sieben Tagen in der Woche bieten, sagt Bretschneider. Durchaus mit Folgen für die Vermögensanlage. Als Beispiel nennt der Niederlassungsleiter die Tsunami-Katastrophe 2011 in Fukushima/Japan. "Bereits am Morgen um halb acht waren alle Berater auf dem Laufenden und konnten ihre Kunden informieren. Solche Dienstleistungen wissen sie zu schätzen."

Bei großen Vermögen machen kleine Renditeunterschiede viel aus. Das kommt auch beim Zugriff auf globale Assets zum Tragen. Als globales Institut habe die UBS zum Beispiel in China Zugang zu Aktien, an die Anleger sonst nur schwer drankommen. Ab einem Anlagevolumen von einer Million Euro sind all diese Märkte und die unterschiedlichen Anlagestrategien zugänglich, ob es um Tech-Werte in den USA, Hochdividenden-Aktien oder ethisch orientierte Strategien geht. "Für alles haben wir ein Angebot", beschreibt Bretschneider die Vorteile der Größe.

Das gilt ganz ähnlich für ein anderes Segment: Private Equity-Investitionen. In der globalen Fülle könne das sonst kaum jemand bieten, ist der Anlageexperte überzeugt. Gerade bei Private Equity sei derzeit nicht nur viel Geld, sondern auch viel Bewegung im Markt. Durch die weltweiten Marktverwerfungen komme es zu vielen Unternehmenskäufen und -verkäufen (M&A). Mehr als zehn Prozent eines Gesamtvermögens sollte Private Equity aber nicht einnehmen – bei den Summen, die allein in diesem Segment für sinnvolle Investitionen nötig sind, zeigt sich, dass schon ein gewisses Vermögen da sein sollte, um umfassende Anlagestrategien umsetzen zu können.

Für solche vermögenden Kunden eignet sich ein weiteres Segment: alternative Investments, zum Beispiel Hedgefonds. In Deutschland sei die Nachfrage allerdings geringer als im Schnitt, sagt Bretschneider. Deutsche trauen den Fonds offenbar nicht, obwohl die richtigen Investments – so der Experte – Erfolge über Jahrzehnte nachweisen können und auch in Krisen solide reagiert hätten.

Der Schwerpunkt liegt aber ohnehin auf Aktien. Und auch hier hebt sich die UBS mit ihren Anlagestrategien von anderen Häusern ab. "Wir investieren in langfristige Megatrends", erklärt Bretschneider. Die weltweite Corona-Pandemie verstärkt diese Trends noch. "Wir beobachten einen massiven Wandel in der Industrie, der durch Corona intensiviert wird", sagt der Anlageexperte. Die Megatrends manifestieren sich, zu ihnen zählen etwa die Urbanisierung, die Alterung der Bevölkerung – übrigens nicht nur in Europa – oder das Bevölkerungswachstum. Insgesamt 30 solcher Megatrends mit nachgeordneten Untertrends haben die Spezialisten identifiziert.

Viele Entwicklungen kann man im Alltag beobachten: E-Commerce nimmt zu, neue Bezahldienste stellen die Finanzwelt auf den Kopf. Im Hintergrund sorgen Blockchain- und Cloud Computing für Revolutionen. Neue Finanzund Versicherungsdienstleister springen wie Pilze aus dem Boden. "Das Fintech-Ökosystem verzeichnet seit mehr als zehn Jahren ein rezessionsfestes Wachstum von durchschnittlich sieben Prozent im Jahr", nennt Bretschneider eine Zahl als Beispiel.

Und nicht zu vergessen die Entwicklungen im Gesundheitssystem, die durch Corona weiter in den Fokus geraten sind (zum Beispiel Investitionen in Gesundheitstechnologie oder Telemedizin), die aber seit Jahren als Megatrend auch Investoren interessieren. Sicherheit und Schutz zählt ebenfalls dazu, wie allein schon die Nachrichten über Cyber-Kriminalität zeigen. Ein Stichwort darf nicht fehlen: Nachhaltigkeit. Hier sorgen weltweite Regulierungen ebenso wie die Nachfrageseite dafür, dass das Thema ganz oben auf der Agenda und damit auch für Anleger relevant bleibt.

Mit ihrer weltweiten Präsenz sorgt die UBS dafür, dass die Anleger hier nichts verpassen. Diese Botschaft vermittelt der Düsseldorfer Niederlassungsleiter mit fester Überzeugung. Und die Größe hat für ihn in Kombination mit dem global verankerten Know-how noch einen weiteren Aspekt, den er ebenso überzeugt betont: "Wir sind eine der stabilsten und stärksten Banken der Welt."



## In heißen Phasen kühlen Kopf bewahren

Zum professionellen Asset-Management gehört es auch, Anlegern in turbulenten Börsenzeiten mit Rat und Tat zur Seite zu stehen. Für Dirk Gollits, Leiter Privates Vermögensmanagement NRW der BW-Bank, stehen dabei Kommunikation und Transparenz im Vordergrund.



Auch in Zeiten von Lockdown und Homeoffice stehen Berater ihren Kunden zur Seite. Auch bei der BW-Bank: "Wir haben besonders in dieser Zeit den engen Kontakt zu unseren Kunden gehalten", sagt Dirk Gollits, Leiter Privates Vermögensmanagement Nordrhein-Westfalen.

### VON GIAN HESSAMI

Als der Corona-Crash die Depots im Februar und März in die Tiefe zog, galt es für Anleger, kühlen Kopf zu bewahren. Dies war leichter gesagt als getan. "Wir haben besonders in dieser Zeit den engen Kontakt zu unseren Kunden gehalten", erzählt Dirk Gollits, Leiter Privates Vermögensmanagement Nordrhein-Westfalen der BW-Bank, einem Unternehmen der LBBW (Landesbank Baden-Württemberg). So griffen er und seine Kollegen zum Telefonhörer, um mit den Anlegern über die Ereignisse und die weitere Strategie zu sprechen. Der Dax war innerhalb weniger Wochen von rund 13.800 auf 8400 Punkte eingebrochen. Die Aufregung war groß. "Wir haben darüber gesprochen, dass die Börse kurzzeitig für Übertreibungen sorgt. Sowohl nach oben als auch nach unten", berichtet Gollits und fügt hinzu: "Die Kunden haben die Nerven behalten und nicht ihre Positionen im großen Stil verkauft."

Hinzu kam, dass die Düsseldorfer Vermögensverwalter bereits vor dem Crash empfohlen hatten, das Depot mit Teilschutz-Zertifikaten abzusichern und bei Bedarf auch Edelmetalle wie Gold und Silber beizumischen. "Diese Zertifikate verfügen über ein Auszahlungsprofil, mit dem Anleger selbst in seitwärts und moderat abwärts laufenden Märkten am Laufzeitende Gewinne erzielen können. Und die Preise von Edelmetallen entwickeln sich in der Regel unabhängig von klassischen Anlageklassen wie Aktien und Anleihen. Dies stabilisiert das Depot", erläutert der 49-Jährige.

Jetzt nachdem sich die Aktienkurse wieder deutlich erholt haben, sind die Anleger heilfroh, die ursprünglich eingeschlagenen Strategien nicht über Bord geworfen zu haben. "Natürlich können Kunden mit uns jederzeit darüber reden, welche Aktien zum Beispiel in bestimmten Situationen noch aussichtsreich sind oder nicht. Ein wichtiges Kriterium ist unter anderem, dass das dahinter stehende Unternehmen über ein rentables und nachhaltiges Geschäftsmodell verfügt", unterstreicht der Investmentexperte.

**Zu seinem Job gehört es**, sich mit den Kunden ehrlich und offen über Anlagechancen und -risiken auszutauschen. "Aufgrund der angeschlagenen wirtschaftlichen Situation ist es wahrscheinlich, dass die Aktiengesellschaften 2021 deutlich geringere oder sogar gar keine Dividenden ausschütten. Da reden wir nicht um den heißen Brei", sagt Dirk Gollits. Andererseits sieht er die Lage so, dass es im Zuge der Minizinsen für viele Anleger wenige Alternativen zu Aktien gibt, um auf lange Sicht erfolgreich zu sein. Klassische Rentenpapiere wie Bundesanleihen erwirtschaften bekanntlich schon länger keine nennenswerten Renditen mehr.

Transparenz und klare Worte werden bei der BW-Bank groß geschrieben. So hat die Bank das neue Depotmodell "WP-premium" aufgelegt, mit dem Anleger jederzeit ihr Portfolio flexibel den aktuellen Marktverhältnissen und ihren persönlichen Zielen anpassen können – mit Beratung und klarer Kostentransparenz.

Für dieses Depot zahlen die Kunden eine Nebenkosten-Pauschale. Das heißt: Das Geldinstitut erstattet den Anlegern die beim Erwerb von Investmentfonds erhaltenen Ausgabeaufschläge Dritter sowie die hierfür erhaltenen Vertriebsvergütungen. Beim Zertifikatekauf erhalten Anleger ebenfalls Vertriebsprovisionen, die zunächst an die BW-Bank geflossen sind, zurück. Einige Kunden wollten das erst gar nicht glauben und fragten sicherheitshalber nach, "ob die Bank etwas zu verschenken" habe. So ist es natürlich ist. Kunden zahlen pro Quartal für das neue Depotmodell 0,40 Prozent vom kumulierten Durchschnittwert aller im Depot verwahrten Wertpapiere. Dies gilt für Leistungen der BW-Bank bis zur Höchstgrenze von maximal 50 Transaktionen je Quartal. Fremdgebühren, wie zum Beispiel Börsencourtage, sind separat zu entrichten.

Für die Kunden wird es somit einfacher, die Nettorendite ihrer Investments zu bestimmen. Ansonsten müssten sie sich bei jedem Finanzprodukt die damit verbundenen Nebenkosten wie Ausgabeaufschlag und Vertriebsprovisionen im Einzelnen ansehen. "Diese besondere Transparenz des neuen Depotmodells geht einher mit unserer Maxime, genau die Anlageprodukte für unsere Kunden herauszusuchen, die zu ihrem persönlichen Rendite-Risiko-Profil passen. Mit einer Depotpauschale spielt es für uns als Bank keine Rolle, wie hoch der Provisionsanteil eines Produktes ist. Dieser fließt den Anlegern ja sowieso am Ende zu", resümiert Gollits.

**Die BW-Bank legt zudem Wert darauf**, dass sie neben der Fondsvermögensverwaltung und individuellen Mandaten weiterhin die Wertpapierberatung auch in Einzelwerten anbietet. "Trotz strenger werdender regulatorischer Regelungen bleiben wir dabei, den Anlegern diese Möglichkeit zu bieten. Darüber haben wir uns im Sinne unserer Kunden klar verständigt", so Gollits.





Dirk Gollits LEITER PRIVATES VERMÖGENSMANAGEMENT NRW DER BW-BANK

## "Asien-Fokus zahlt sich für Anleger aus"

Das Private Banking der HSBC setzt auf eine tiefe Asien-Expertise – und erwirtschaftet damit Rendite für die Portfolios der Anleger.



Friedemann Krafft
LEITER PRIVATE CLIENTS DÜSSELDORI
HSBC DEUTSCHLAND

### VON ANJA KÜHNER

"Wer zum Private Banking der HSBC kommt, der erwartet internationale und weltweite Kompetenz – und eine besondere Expertise in Asien", weiß Friedemann Krafft, der den Bereich Private Clients bei HSBC Deutschland leitet. Er weist auf zahlreiche Analysten vor Ort in China und anderen Ländern Asiens hin, die fundierte Reportings und volkswirtschaftliche Analysen erstellen. Durch die räumliche Nähe seien sie auch zeitnah mit den wichtigsten lokalen Trends vertraut und kennen die Unternehmen, die diese vorantreiben.

"Im Moment tut sich in Asien viel im Bereich Umwelttechnologie, insbesondere entstehen in den dortigen Megastädten innovative Mobilitätskonzepte", ist eine der aktuellen Erkenntnisse. Ganz allgemein steige inzwischen auch in China das Umweltbewusstsein. "Es ist sinnlos, reich zu sein, wenn Du erstickst"", schilderte HSBC-China-Chef Mark Wang anlässlich einer Veranstaltung einen der Gründe, warum Umwelttechnologien im Reich der Mitte im Aufwind sind. HSBC legte daraufhin spezielle Asien-Fonds mit nachhaltigem Anlagefokus auf, über die Anleger nun weltweit in die besten und fortschrittlichsten Umwelttechnologien investieren können.

Schon seit Jahren durchleuchtet das HSBC-Research Aktien und Anleihen auf nachhaltige Kriterien – und die Wertentwicklung des vergangenen Jahrzehnts belegt eine Outperformance nachhaltiger Portfolios. "Die ESG-Standards, die Leitlinien für umweltschonende und ethisch fokussierte Anlagen definieren, begleiten uns in der täglichen Beratung", sagt Krafft.

Die außergewöhnliche Expertise der HSBC-Berater im asiatischen Markt sind in der Unternehmensgeschichte begründet: "Unsere Wurzeln liegen in Hongkong und Shanghai, wir sind die größte Auslandsbank in China – und dieses tiefe lokale Wissen ist unsere Stärke", so Krafft. "Über unsere Kollegen in den globalen Wachstumszentren haben auch wir in Deutschland einen direkten Marktzugang und können unsere Kunden unmittelbar über Marktgelegenheiten informieren. Wir trauen uns deshalb zu, Wachstumswerte schneller und sicherer zu identifizieren als andere Institute und mit dem Wissensvorsprung auch ein besseres Resultat für unsere Kunden zu erzielen." Asien sei deshalb in allen von HSBC gemanagten Portfolios vertreten und asiatische Werte strategisch vergleichsweise stark gewichtet. "Die chinesischen Unternehmen kamen nicht nur als erste aus dem Lockdown heraus, sondern versprechen ganz allgemein die größeren Wachstumspotenziale."

Mit dieser Expertise stehen die von HSBC betreuten Portfolios auch nach der Coronakrise vergleichsweise gut da: "Wir waren davon überzeugt, dass sich die Wirtschaft bald erholt – und das ist geschehen", sagt Krafft. Daher hätten die HSBC-Berater auch in den schweren März-Tagen nicht verkauft und so ihr Vertrauen in die deutsche, europäische und weltweite Wirtschaft bewiesen. Aus der Retrospektive habe es sich ausgezahlt, investiert geblieben zu sein.

Carola von Schmettow, Sprecherin des Vorstands von HSBC Deutschland, betonte anlässlich der Präsentation der Halbjahreszahlen im Sommer: "In einer Wirtschaftskrise zeigt sich die Qualität einer Kundenbeziehung. Wir haben unsere Kunden in dieser schwierigen Zeit nicht nur mit Liquidität versorgt, sondern sie auch vermehrt an die Kapitalmärkte begleitet und gegen heftige Schwankungen an den Märkten abgesichert."

Während viele Banken in Deutschland derzeit unter einer massiven Ertragskrise leiden, kletterten die operativen Erlöse bei HSBC vor allem dank eines florierenden Kapitalmarktgeschäfts im Vergleich zum schwachen Vorjahreszeitraum um 20,6 Prozent auf 464,7 Millionen Euro. Der Überschuss vor Steuern lag mit fast 100 Millionen Euro trotz höherer Risikovorsorge mehr als doppelt so hoch wie im ersten Halbjahr des vergangenen Jahres. Die HSBC-Gruppe gehört zu den größten Finanzinstituten der Welt mit einem der größten weltumspannenden Netzwerke: Mehr als 40 Millionen Kunden in 64 Ländern und Territorien.

Ein klares Bekenntnis zum Standort Deutschland und zu Düsseldorf gab HSBC jüngst ab: Ende Mai kündigte die HSBC-Gruppe an, das Aktienpaket der Landesbank Baden-Württemberg in Höhe von 18,66 Prozent zu übernehmen und HSBC Deutschland zu einer 100prozentigen-Tochter machen zu wollen. Anfang September gab das Bankhaus zudem bekannt, seine Düsseldorfer Standorte im Neubau der Deutschland-Zentrale an der Hansaallee zusammenzuziehen. Künftig wird nicht nur der Großteil der insgesamt 3000 Mitarbeiter in Oberkassel arbeiten, die Bank möchte sich zugleich noch digitaler aufstellen. "Wir haben durch die Corona-Pandemie festgestellt, dass wirklich viele Mitarbeiter gerne im Homeoffice arbeiten – und das wollen wir ihnen auch künftig ermöglichen", erklärt Krafft. Die Digitalisierung der Bankeninfrastruktur hat dafür in den vergangenen Monaten die Grundlage gelegt.

Die ESG-Standards, die Leitlinien für umweltschonende und ethisch fokussierte Anlagen definieren, begleiten uns in der täglichen Beratung



Shanghai: Auch in China wird Nachhaltigkeit immer wichtiger. Die Anlagestrategen der HSBC kombinieren ihre Asien-Expertise mit einer Orientierung an nachhaltigen Investment-Kriterien. Mit der Zusammenführung beider Trends schaffen sie Mehrwerte für die Anleger.

extra

## "Hier bin ich Mensch, nicht Vermögen"



Wir leben alle Aspekte des Begriffs Nachhaltigkeit

Zu echter Nachhaltigkeit gehört bei Donner & Reuschel mehr als eine umwelt- und klimafreundliche Anlagestrategei. Vielmehr müsse gutes Wachstum kongruent zu den gesellschaftlichen Werten und Vorstellungen passen, sagt eine Studie der

Die Privatbank Donner & Reuschel lebt die vielfältigen Aspekte von gesellschaftlicher Verantwortung und Nachhaltigkeit: Aktien- und Anleihe-Investments in nachhaltig agierende Unternehmen gehören ebenso dazu wie ein wertschätzender Umgang mit den eigenen Mitarbeitern und wissenschaftliche Studien zu gesellschaftlich relevanten Diskussionen.

## VON ANJA KÜHNER

Die Privatbank Donner & Reuschel ist stolz auf herausragende Kundenbewertungen, zahlreiche aktuelle Auszeichnungen für die Qualität der Beratung und sehr gute Bewertungen von den eigenen Mitarbeitern auf dem Arbeitgeberportal Kununu: "Es zeigt sich der wahre Charakter in der Krise und das gilt auch hier. Ich kenne kein Unternehmen, das so weitsichtig agiert hat", heißt es auf Kununu, ebenso wie "zahlreiche soziale und nachhaltige Engagements intern und extern zeigen, dass Wirtschaftlichkeit, Nachhaltigkeit und soziale Verantwortung sich nicht ausschließen, sondern profitabel Hand in Hand gehen können".



Andreas Onkelbach
LEITER PRIVATE BANKING
BEI DONNER & REUSCHEL

Und profitabel ist Donner & Reuschel: Das vergangene Geschäftsjahr schloss es mit einem Gewinn von 7,4 Millionen Euro nach Steuern ab und konnte so auch seine Eigenkapitalbasis erneut deutlich stärken. Insbesondere im Asset Management sei das Bankhaus erfolgreich und baue seine starke Marktposition stetig weiter aus, teilte das Unternehmen im Februar bei Vorlage der Bilanz 2019 mit. Um den nachhaltigen Wachstumskurs weiter beizubehalten, kündigte die Privatbank der Signal Iduna Gruppe eine Verstärkung der Berater-Teams an allen Standorten an: in Hamburg, in München und Kiel – und auch in Düsseldorf.

Seit 2007 ist die Tochter PMP Vermögensmanagement erfolgreich am Golzheimer Standort in Düsseldorf

aktiv – und seit diesem Sommer verstärkt der gebürtige Düsseldorf-Benrather Andreas Onkelbach Donner & Reuschel. Onkelbach bestätigt: "Wir wollen sowohl die physische als auch die virtuelle Präsenz verstärken und suchen weiter gute Beraterinnen und Berater für Düsseldorf und Umgebung."

**Dabei ist er allerdings überzeugt**, dass insbesondere seit den digitalen Arbeitserfahrungen durch die Corona-Pandemie der Arbeitsort an Bedeutung verliert. "Wenn einer meiner Mitarbeiter in Köln oder im Ruhrgebiet wohnt, dann kann er seine Kunden von dort auch aus dem Homeoffice heraus perfekt betreuen." Denn letzten Endes entscheide der Kunde, wo er seinen Berater treffen möchte, ob im einem Besprechungsraum im Büro-Hub, bei sich selbst zu Hause, in seinem Unternehmen, in den Räumen von Donner & Reuschel oder per Videoberatung. Die gab es übrigens auch schon vor der Coronakrise. "Jetzt ist sie allerdings noch mehr akzeptiert als vorher und wird von immer mehr Kunden tatsächlich als gleichwertige Option zu einem persönlichen Termin wahrgenommen", beschreibt Onkelbach.

Nachhaltiges Wachstum bedeutet für Donner & Reuschel mehr als nur, dass jedes Jahr ein Plus an Geschäftsergebnis herauskommt. "Wir leben alle Aspekte des Begriffs Nachhaltigkeit", erklärt Onkelbach. Nicht zuletzt auch in der Vermögensanlage selbst, bei der immer mehr Kunden das Thema Nachhaltigkeit in den Mittelpunkt ihrer Investments stellen. Seine Erfahrung: "Nachhaltig ausgerichtete Depots gehen nicht zu Lasten der Performance, sondern im Gegenteil – sie outperformen."

**Zu echter Nachhaltigkeit gehört** jedoch mehr als die Auswahl umwelt- und klimafreundlicher Aktien und Anleihen für Kundendepots. Vielmehr müsse das ganze Haus ethisch und sozial sinnvoll agieren. Deshalb mag der Düsseldorfer Standortleiter insbesondere, dass bei Donner & Reuschel "der erste Gedanke dem Menschen gilt, nicht der Vermögensanlage", getreu dem Motto: "Hier bin ich Mensch, nicht Vermögen." Und das gelte für die ganzheitliche und generationenübergreifende Beratung der Kunden, ihrer Familien und Familienverbünde

Wie bewusst sich Donner & Reuschel der Verantwortung den Kunden, Mitarbeitern und der gesamten Gesellschaft gegenüberstellt, belegt auch eine Studienreihe, die die Privatbank in Zusammenarbeit mit dem Hamburgischen WeltWirtschaftsInstitut durchführt. Anfang September wurde die jüngste Untersuchung mit dem Titel "Wachstum neu denken" veröffentlicht. Kritisch hinterfragt die Studie, ob Wirtschaftswachstum angesichts vieler Herausforderungen wie dem Weltbevölkerungswachstum, dem Klimawandel und der zunehmenden sozialen Ungleichheit denn Teil der Lösung oder Teil des Problems ist.

"Wachstum ist ein geradezu natürlicher Prozess, der immer stattfindet, da sich die Präferenzen der Menschen und die Art der konsumierten Güter und Dienstleistungen permanent verändern, aber auch die Verfahren und Technologien sowie die Verfügbarkeit von Ressourcen", ist ein Forschungsergebnis. Gutes Wachstum sei immer kongruent zu den gesellschaftlichen Werten und Vorstellungen – und damit "spielen Konsumenten und Unternehmen in der Durchsetzung einer neuen Ökonomie eine wesentliche Rolle, wobei das gemeinsame und konsistente Handeln von Mensch, Gesellschaft und Ökonomie entscheidend ist". Aber schon auf europäischer Ebene könne eine solche Agenda wirksam durchgesetzt werden, denn "der Green Deal und die Digitalisierungsagenda bieten hierfür große Chancen, sie müssen aber langfristig und für Unternehmen glaubwürdig einen neuen Pfad erzeugen, damit Investitionsund Innovationsanreize entsprechend umgelenkt werden". Die Studie "Wachstum neu denken" und andere Studien lassen sich hier herunterladen: www. donner-reuschel.de/verantwortung.

# Klare Marktmeinung und konsequenter Auswahlprozess

Michael Engelhardt

NIEDERLASSUNGSLEITER VON BERENBERG
IN DÜSSELDORF

Die Privatbank Berenberg hat es auch im Krisenjahr 2020 geschafft, den Erfolg im Portfolio- und Fondsmanagements fortzuschreiben. Dies beruht auf dem Investmentansatz "Quality Growth". Ebenso steht die Arbeit mit Eigen- und Fremdkapitalinvestments (Private Equity und Private Debt) im Fokus.

### VON PATRICK PETERS

Wenn Michael Engelhardt von der ersten Welle der Corona-Pandemie im Frühling und den damit verbundenen Einschränkungen in Wirtschaft und Gesellschaft spricht, kommt er schnell auf das Thema der Digitalisierung. Denn während viele Unternehmen über alle Branchen hinweg hart von Kontaktverboten und der kurzfristigen Einrichtung von Homeoffice-Lösungen mehr oder weniger auf dem falschen Fuß erwischt worden sind, war Berenberg in der Lage, so gut wie ohne Unterbrechung für die Kunden im Einsatz und erreichbar zu bleiben. "Investitionen in die digitale Infrastruktur haben sichergestellt, dass wir während der Krise ständig in vollem Umfang arbeitsfähig waren und nah am Kunden sein konnten. Auch unser neues Wealth Management Portal hat dazu beigetragen, dass unsere Kunden immer aktuell und transparent Überblick über ihre Vermögenswerte haben", sagt der Niederlassungsleiter von Berenberg in Düsseldorf.

Mit dem Wealth Management-Portal hat Berenberg auf die hohe Kundennachfrage im digitalen Bereich reagiert – offensichtlich genau zum richtigen Zeitpunkt, denn die Plattform ist seit Anfang Februar zugänglich. Über das Portal haben Kunden jederzeit direkten Zugriff zu Informationen über ihr Portfolio und können beispielsweise direkt mit Kundenbetreuern in Kontakt treten. Michael Engelhardt betont auch, dass die Kunden durch regelmäßige Telefonund Videokonferenzen mit ihren Beratern, den Portfolio- und Fondsmanagern sowie dem Chefökonom Dr. Holger Schmieding und dem Chefanlagestrategen Prof. Dr. Bernd Meyer stets aktuell informiert gewesen seien. Auch der Podcast "Schmiedings Blick" habe sich schnell als moderner Kommunikations- und Informationskanal etabliert.

Ebenso weist der Niederlassungsleiter auf die Qualitäten des Berenberg-Portfolio- und Fondsmanagements auch in der Krise hin. Die Experten hätten es geschafft, den Erfolg des Jahres 2019 auch unter den schwierigen Rahmenbedingungen in diesem Jahr fortzusetzen. Das beruhe vor allem auf dem "Stock Picking", also der Einzeltitelauswahl unter Berücksichtigung besonderer Bedingungen, in Kombination mit einer klaren Marktmeinung. In der Folge habe die Bank die Erholung an den Märkten voll ausnutzen können, sodass die die Kunden entspannt und die Portfolien stabil geblieben seien. Die Aktienstrategien entwickelten sich laut Michael Engelhardt seit Jahresbeginn fast ausnahmslos positiv im Verhältnis zum jeweiligen Vergleichsindex.

"Wir investieren in attraktive Werte, die sehr gesunde Bilanzen und Gewinne aufweisen, aber zugleich noch nicht allzu hoch bewertet sind und daher auch in Zukunft noch überdurchschnittliches Wachstumspotenzial aufweisen. Wir nennen das "Quality Growth" und setzen noch stärker als andere auf eine nachhaltige Einzelaktienanalyse." So sei beispielsweise die Dividende kein wesentliches Kriterium für die Aktienauswahl. Aus Growth-Gesichtspunkten bedeute eine Dividendenzahlung letztlich einen Kapitalabfluss beim Unternehmen, dem damit weniger Geld für Investitionen zur Verfügung stehe. Das wiederum könnte das langfristige Wachstum begrenzen und damit die Performance-Aussichten für Anleger.

Wir investieren in attraktive Werte

Als international engagiertes Haus mit dem Anspruch, auch für hochkomplexe Anforderungen im Vermögensmanagement die richtigen Lösungen zu bieten, hat Berenberg die typischen Vermögensverwaltungsangebote um unternehmerische Beteiligungen wie Private Equity und Private Debt erweitert. "Das entspricht den Wünschen unserer Klientel, die häufig selbst unternehmerisch tätig ist und professionelle und zukunftsorientierte Ergänzungen zum Wertpapiermanagement sucht", betont Michael Engelhardt.

Bei Private Debt werden Darlehen für den Kauf von Unternehmen oder Schiffen oder die Realisierung von Erneuerbare-Energien-Projekten oder Glasfasernetzen außerhalb des Bankensektors zur Verfügung gestellt. Als Finanzierungsoder Anlageform hat Private Debt deutlich an Aufmerksamkeit gewonnen. Es sind institutionelle und private Investoren, die Fremdkapital für Unternehmen und Projekte bereitstellen und für die Private Debt eine attraktive Alternative zu einer Anlage im Kapitalmarkt geworden ist. Michael Engelhardt sagt: "In den

vergangenen Jahren haben wir private Finanzierungen in Höhe von 100 Millionen Euro vermittelt, allein von unseren privaten Anlegern. Durch unsere Erfahrung und die Einbindung unserer verschiedenen Fachabteilungen schaffen wir es, vielversprechende Projekte auszuwählen und so das Risiko von Zahlungsausfällen abzumildern. Wir prüfen jedes Vorhaben unter rechtlichen und finanzwirtschaftlichen Gesichtspunkten sehr genau." Die Substanz des Konzepts hat sich im Krisenjahr 2020 erwiesen: Die Private Debt-Darlehen von Berenberg haben keinerlei Ausfall erlebt, sondern stabile und attraktive Renditen geliefert.

Auch im Bereich Private Equity ist die Privatbank stark und setzt Direktinvestments in ausgewählte Beteiligungen und das Engagement in großen Fonds ein. Um mehr und mehr Kunden den Zugang zu dieser lukrativen Anlageklasse zu gewähren, arbeitet das Haus mit Moonfare zusammen. Das in Berlin ansässige Fintech macht es möglich, ab 200.000 Euro direkt in ausgewählte Private-Equity-Fonds zu investieren. Im Rahmen der Partnerschaft können Berenberg-Berater daher Private Equity-Fonds empfehlen, die den Zielen und der Strategie des Kunden entsprechen. "Wir wollen damit diese renditestarke Anlageklasse auch im Sinne der zusätzlichen Diversifizierung öffnen. Unsere Anleger erhalten Zugang auf eine digitale Plattform, auf der sie schnell und unkompliziert und unter Einhaltung der regulatorischen Anforderungen investieren können", stellt der Privatbankier heraus.



Digitalisierung ist das Thema der Zeit – auch bei Berenberg.
Die Bank ist durch ihre Investitionen in die digitale Infrastruktur gut aufgestellt. Und außerdem ermöglicht sie Anlegern den Zugang zu Private Debt-Investitionen zum Beispiel in den Ausbau von Glasfasernetzen.



## Gute Rendite mit gutem Gewissen

Immer mehr Menschen achten auf Klimaschutz und Nachhaltigkeit – auch in Düsseldorf steigt das Interesse, zeigt eine aktuelle Umfrage der Commerzbank. Das Institut hat sich längst auf diesen Megatrend eingestellt und bietet nicht nur bei der Vermögensverwaltung kluge, nachhaltige Lösungen an.



Dr. Andre Carls

MITGLIED DER GESCHÄFTSLEITUNG PRIVAT- UND UNTERNEHMERKUNDEN
DER COMMERZBANK IM MARKTBEREICH WEST

### VON JOSÉ MACIAS

Wie sich die Zeiten doch ändern: Während es vielen Investoren in der Vergangenheit vor allem auf eine gute Rendite ankam, ist im Jahr 2020 ein ganz anderes Thema in den Mittelpunkt gerückt. Nachhaltigkeit und Klimaschutz gehören in der gesamten Gesellschaft zu den treibenden Themen. "Auch die Mehrheit der Düsseldorfer denkt so: 55 Prozent geben an, dass sie immer oder häufig auf Nachhaltigkeit und Klimaschutz achten", verweist Dr. Andre Carls auf eine aktuelle Umfrage der Commerzbank. Das Mitglied der Geschäftsleitung Privat- und Unternehmerkunden im Marktbereich West, verweist auf die Erfahrung und Kompetenz seines Instituts: "Nachhaltigkeit ist ein Megatrend, mit dem sich die Commerzbank bereits seit vielen Jahren intensiv beschäftigt. Wir möchten auch hier mit den passenden Produkten Teil der Lösung sein."

Im Finanzwesen zieht sich das Thema inzwischen durch nahezu alle Bereiche. Dr. Carls ist stolz darauf, dass die Commerzbank besonders konsequent nachhaltig handelt – und das nicht nur bei Finanzprodukten. Zum Jahresende, wenn die Großbank am Traditionsstandort Breite Straße im Düsseldorfer Bankenviertel ihre neue, moderne Flagship-Filiale eröffnet, werden zahlreiche Nachhaltigkeitsaspekte ebenso zu sehen sein wie am Commerzbank-Standort am Seestern oder in ihren weiteren Stadtfilialen. Die Bank und ihre Mitarbeiter leben es seit einigen Jahren mit einer Vielzahl von Maßnahmen vor, die vom 100-prozentigen Einsatz erneuerbarer Energiequellen in allen Filialen über fast die komplette Wiederverwendung der Abfälle reichen bis hin zu der Tatsache, dass die Commerzbank zu den führenden Finanzierern erneuerbarer Energien auf dem Kontinent zählt.

**Doch auch die Kunden werden animiert**, sich nachhaltig zu engagieren, wie Dr. Carls an einem Beispiel erläutert. Für jedes elektronische Postfach im Online-Banking hat die Commerzbank versprochen, einen Quadratmeter Wald zu pflanzen. "Bis Ende 2019 sind so rund 670.000 Quadratmeter neuer Wald entstanden", ergänzt Dr. Andre Carls.

Längst ist der Megatrend auch im klassischen Bankgeschäft angekommen. Was nicht so einfach ist, "denn der Beratungsbedarf ist groß". Das liege auch daran, dass das Wissen über nachhaltige Geldanlagen bei vielen Menschen noch nicht besonders ausgeprägt ist. Immer wieder werden die Berater etwa mit dem Vorurteil konfrontiert, dass nachhaltige Geldanlagen nur das Gewissen beruhigen (in der Commerzbank-Umfrage denkt das jeder Dritte). Und jeder Vierte glaubt, dass solche Anlagen weniger Rendite abwerfen oder mehr Gebühren kosten. "Dabei sind gutes Gewissen und gute Rendite kein Widerspruch", be-

Nachhaltigkeit ist ein Megatrend, mit dem sich die Commerzbank bereits seit vielen Jahren intensiv beschäftigt

FREITAG, 25. SEPTEMBER 2020

tont Dr. Carls und verweist auf die Fakten aus der eigenen Vermögensverwaltung. "Wer nachhaltig investiert, erzielt sogar die gleiche Rendite wie bei herkömmlichen Investments – aber bei einem geringeren Risiko!"

So wundert es nicht, dass die Nachfrage nach nachhaltigen Finanzprodukten rapide an Fahrt gewonnen hat. Andre Carls verweist darauf, dass allein im vergangenen Jahr die Privatinvestitionen in nachhaltige Fonds und Mandate um 96 Prozent gewachsen sind. "Ihr Anteil beträgt erstmals mehr als fünf Prozent, gleichzeitig hat sich das Volumen in der nachhaltigen Vermögensverwaltung seit 2017 verdoppelt." Und: Wurden im Jahr 2005 gerade mal fünf Milliarden Euro in nachhaltige Investments eingezahlt, so sind es jetzt 180 Milliarden Euro.

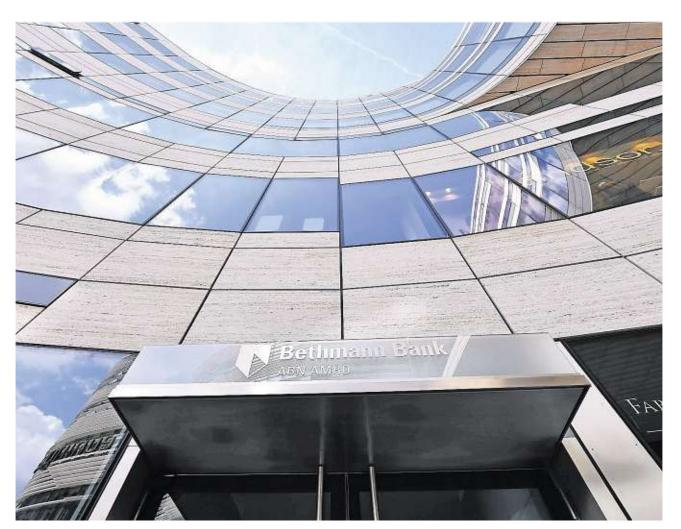
**Dr. Carls bricht deshalb eine Lanze** für entsprechende Investments, da sie nicht nur ethisch-soziale sowie ökologische Aspekte berücksichtigen, sondern in moderne, zukunftsfähige Branchen investieren. In den hauseigenen Fonds spielen daher vor allem Branchen wie Gesundheit, Immobilien, Erneuerbare Energien oder Umwelttechniken eine große Rolle. "In der nachhaltigen Vermögensverwaltung achten wir sowohl auf die Einhaltung klassischer Anlagekriterien wie Rendite, Risiko und Liquidität als auch auf objektive Nachhaltigkeitskriterien, wie sie etwa die Ratingagentur MSCI in ihren ESG-Richtlinien vorsieht."

Besonders große Chancen sieht Dr. Carls zudem beim energieeffizienten Bauen (in Düsseldorf machen das laut Umfrage bereits 19 Prozent der Menschen): "Wir fördern Umweltbewusstsein im Immobilienbereich bei Bau, Kauf oder Modernisierung mit einer grünen Baufinanzierung: Liegt der Energieverbrauch unter 75 kwh pro Quadratmeter, gibt es von uns einen Zinsrabatt." Der Commerzbanker ist daher davon überzeugt, dass Nachhaltigkeit weit mehr als ein kurzfristiger Trend ist: "In fünf bis zehn Jahren wird es kaum noch möglich sein, Investments ohne Nachhaltigkeitsnachweis anzubieten."



Zukunftsgerichtet präsentiert sich die Commerzbank auch in ihrer neuen Flagship-Filiale, die bald am Traditionsstandort an der Breite Straße in Düsseldorf eröffnet wird.

## Analyse des gesamten Vermögens im Fokus



Niederlassung in Düsseldorf: Die Bethmann Bank befasst sich nicht nur mit der der Vermögensverwaltung, sondern bietet auch eine strategische Vermögensplanung an.

Privatvermögen werden immer komplexer, und dementsprechend anspruchsvoll ist es, Lösungen im Rahmen der Vermögens-, Finanzund Nachfolgeplanung zu finden, die den individuellen Vorstellungen eines Menschen entsprechen. Die Bethmann Bank bietet ihren Kunden umfassende Beratung im sogenannten Wealth Planning.

### **VON PATRICK PETERS**

Die Deutschen werden immer wohlhabender. Das Geldvermögen der privaten Haushalte in Deutschland belief sich zum Ende des ersten Quartals 2020 auf rund 6.337,2 Milliarden Euro, dazu kommen in Wohnbauten investiertes Vermögen der privaten Haushalte in Höhe von rund 4,7 Billionen Euro. Diese Zahlen zeigen, welche Summen hierzulande im Raum stehen - und lassen erahnen, wie hoch künftig Erbschaften ausfallen werden. Aktuellen Studien zufolge sollen bis 2027 jeweils 87 Milliarden Euro pro Jahr vererbt werden. Und jede fünfte Erbschaft in Deutschland hat einen Wert von mehr als einer Viertelmilli-

Das führt natürlich zu weitreichenden Anforderungen in der Vermögensplanung. "Wer ein Familienvermögen aufgebaut beziehungsweise weiterentwickelt hat, will dieses in aller Regel für die folgenden Generationen sichern und auch optimal an diese übertragen. Dann stellen sich viele Fragen, die wir als vertrauter Partner unserer Mandanten gemeinsam mit diesen beantworten wollen", stellt Jens Ennenbach heraus, bei der Bethmann Bank für die Niederlassungen in Düsseldorf und Dortmund verantwortlich, und beschreibt damit – neben der Vermögensverwaltung und der strategischen Vermögensplanung - eine der "Kerndienstleistungen" der Bank, wie er sagt. "Nachfolgeplanungen und -regelungen und die ganzheitliche Vermögensberatung sind Themen, die früher oder später in den meisten Gesprächen aufkommen. Unsere Mandanten treten aktiv damit an uns heran und möchten sich von uns bei der idealen und zukunftsorientierten Gestaltung und Strukturierung des Vermögens beraten und begleiten lassen. Schließlich werden Privatvermögen immer komplexer, und dementsprechend anspruchsvoll ist es, Lösungen im Rahmen der Vermögens- und Finanzplanung zu finden, die den individuellen Vorstellungen des Mandanten entsprechen."

Die Bethmann Bank bietet Kunden ein hohes Maß an Erfahrung und Expertise auf diesem Gebiet - wirtschaftlich, rechtlich und steuerlich. In Frankfurt befasst sich ein ganzes Team ausschließlich mit dem sogenannten Wealth Planning, und auch in Düsseldorf steht ein Berater allein für diese Fragestellungen zur Verfügung. In der Regel werden die strategische Vermögensplanung und die Nachfolgeplanung und -regelung miteinander verbunden. Warum? Ganz einfach, sagt Jens Ennenbach: "Im Fokus steht immer die Analyse des gesamten Vermögens, seien es liquide Vermögenswerte, die bei der Bethmann Bank und gegebenenfalls anderswo verwaltet werden, Immobilien, unternehmerische Beteiligungen, Lebensversicherungen, Kunst, Oldtimer und Co. Aus diesen Eckdaten entwerfen wir eine individuelle Vermögensstrategie, die einzig an den Kundenwünschen orientiert ist und die Gesamtheit der Vermögenswerte im Blick hat. Daher berücksichtigen wir insbesondere das Zusammenwirken der verschiedenen Vermögensklassen und können daraus beispielsweise auch frühzeitig die voraussichtliche Liquiditätssituation im beruflichen Ruhestand ableiten und mit den jeweiligen Vorstellungen in Einklang bringen. Sobald sich diese Rahmenbedingungen ändern, passen wir natürlich auch die Anlagestrategie an. Denn auch heute noch sehen wir uns in der Tradition des klassischen Privatbankiers. Dazu gehört die Fähigkeit, sich mit der individuellen Vermögenssituation und den daraus folgenden Aufgabenstellungen zu identifizieren. So entsteht ein Anlagekonzept, das seinen Namen wirklich verdient."

Aus diesem konsequenten Analyse- und Beratungsprozess heraus erhalten die Mandanten auch einen Überblick über die relevanten Themen in der Nachfolgeplanung und -regelung, einen Einblick in eventuelle Problemfelder sowie geeignete Lösungsstrategien. Häufig würden auch bestimmte Themen erst durch diese Beratung offengelegt, sodass sich dann ein neuer, offener Diskurs zwischen Berater und Vermögensinhaber und natürlich auch dessen Familie entwickeln könne, betont der Privatbankier. Dann werde die familiäre Situation erfasst und alle Beteiligten kämen zu Wort. Das sei wichtig, um einen Konsens herzustellen und abzugleichen, ob die Wünsche und Vorstellungen des Ver-

mögensinhabers mit denen der Nachfolger übereinstimmten. "Im besten Falle entsteht am Ende des Tages eine Familiencharta in einem durch uns moderierten Prozess. Die Vermögensverwaltungsstrategie folgt dann diesen transgenerational orientierten Rahmenbedingungen. Wir erzielen mit dieser Form der Beratung ein hohes Maß an Einigkeit innerhalb der Familie und schaffen es auch, Vermögensverantwortung schon zu Lebzeiten des Vermögensinhabers an die Nachfolger weiterzugeben. Das ist ein wichtiger Prozess."

Dass diese Beratung ein hohes Maß an Vertrauen voraussetzt, versteht sich von selbst. Daher werden die Berater auch regelmäßig in die Gespräche mit den Steuer- und Rechtsberatern der Mandanten eingebunden und übernehmen dabei laut dem Bethmann Bank-Experten sogar oftmals die führende Rolle. Nicht wenige Mandanten übertragen dem Haus demnach die Führung der Gespräche und die Gestaltung des gesamten Strukturierungs- und Nachfolgepro-

Der Niederlassungsleiter sagt: "Wir sind der Meinung, dass dieser "Strategische Dialog" und die Bausteine in die allgemeine Finanz- und Familienstrategieplanung gehören und nur daraus ein Gesamtkonzept entsteht, durch das wir den Kunden über viele Jahre und Jahrzehnte begleiten können. Das ist für uns echtes Wealth Management." Das Besondere bei der Bethmann Bank ist, dass diese Dienstleistungen für Kunden generell zu Verfügung stehen und von den Beratern proaktiv vorgestellt werden. Mit Erfolg: "Die Kunden haben eine hohe Akzeptanz für diese Themen und nehmen die Angebote gerne an."



Jens Ennenbach NIEDERLASSUNGSLEITER DÜSSELDORF UND DORTMUND DER BETHMANN BANK

Wir erzielen mit unserer Beratung ein hohes Maß an Einigkeit innerhalb der Familie

## E16

## Bedarf nach Vermögensverwaltung wächst

extra



Niederlassung der DZ Privatbank in Düsseldorf: Der Trend gehe eindeutig Richtung Vermögensverwaltung, sagt Volker Siedhoff von der DZ Privatbank

In Krisenzeiten vertrauen immer mehr Menschen auf die Expertise ihrer Berater. Bei der DZ Privatbank steigt das Interesse nach aktiv gemanagten Lösungen für die Vermögensverwaltung, vor allem in der Krise. Das liegt auch an der Stärke der genossenschaftlichen Finanzgruppe.



Volker Siedhoff

NIEDERLASSUNGSLEITER PRIVATE BANKING

DER DZ PRIVATBANK IN DÜSSELDORF

### VON JOSÉ MACIA

Es ist schon einige Jahre her, dass die genossenschaftliche Finanzgruppe ihre Aktivitäten im Private Banking in der DZ Privatbank gebündelt hat. Das auf vermögende Kunden spezialisierte Institut hat sich in dieser Zeit gut entwickelt und punktet vor allem im Zusammenspiel mit den regionalen Volksbanken und Raiffeisenbanken und der Konzernmutter DZ Bank. Doch wie wirkt sich die Corona-Krise auf die Bankgeschäfte aus? Volker Siedhoff, seit der ersten Stunde Niederlassungsleiter Private Banking der DZ Privatbank, ist sehr zufrieden: "Wir haben auch in der Krise nicht vieles anders machen müssen als vorher: Wir orientieren uns konsequent an dem Bedarf unserer Kunden. In der Krise bedeutete das vor allem: Wir haben sehr viel mit unseren Kunden kommuniziert. Das ist unsere Stärke."

Besonders stark in Anspruch genommen wurde dabei die Videokommunikation – auch von älteren Kunden, wie Siedhoff hervorhebt. Er ist deshalb davon überzeugt, dass sich in Zukunft hybride Kommunikationsformen etablieren werden. "Viele Kunden haben die digitalen Kanäle als sehr effizient kennenund schätzen gelernt. Dennoch ist eines klar: Präsenztermine werden im Geschäft mit vermögenden Kunden weiterhin der Dreh- und Angelpunkt bleiben "

Überhaupt ist die DZ Privatbank bislang gut durch die Krise gekommen. "Das liegt unter anderem daran, dass unsere Portfolios traditionell konservativ aufgestellt sind und unsere Kunden besonnen auf die Entwicklungen auf den Finanzmärkten reagiert haben", erläutert Volker Siedhoff. Dennoch hat die Pandemie dazu geführt, dass der eine oder andere vermögende Kunde ins Nachdenken gekommen ist. "Durch die Krise hat die Akzeptanz der Vermögensverwaltung noch mehr zugenommen", berichtet der Niederlassungsleiter. Die DZ Privatbank zählt zu den Instituten, die weiterhin auch ein Beratungsdepot anbieten, vorwiegend für Kunden mit einem Vermögen ab einer Million Euro. "Dieses werden wir auch weiterhin vorhalten, aber der Trend geht eindeutig Richtung Vermögensverwaltung."

Mehrere Gründe haben die Privatbankiers für diese Entwicklung ausgemacht. "Zum einen schwanken die Kapitalmärkte inzwischen so schnell und stark, dass die Privatkunden oftmals gar nicht in der Lage sind, unmittelbar auf die Entwicklungen zu reagieren. Dazu trägt auch bei, dass die Regulatorik für die Beratung von Einzeltiteln inzwischen sehr zeitintensiv und mit hohen bürokratischen Aufwänden verbunden ist, was nicht wenige Kunden als mühselig erleben", so Siedhoff. "Gleichzeitig gibt es viele Kunden, die einfach keine Lust und Zeit haben, sich intensiv mit den Finanzmärkten auseinanderzusetzen."

**Mit dem wachsenden Interesse nach Vermögensverwaltungen** steigt allerdings auch der Wettbewerbsdruck: "Die Zinssituation führt natürlich dazu, dass nicht mehr so hohe Renditen erzielt werden können – das drückt auf die Margen. Die DZ Privatbank ist in dieser Situation profitabel geblieben, auch weil wir mit hoher Beratungsqualität die Margen stabil halten konnten." Mehr noch: Volker Siedhoff unterstreicht, dass das Institut sein Wachstum der vergangenen Jahre weiter fortsetzen will

Die Voraussetzungen dafür sind bestens, denn im Gegensatz zu manch anderer Privatbank ist die DZ Privatbank mit dem genossenschaftlichen Netzwerk in eine der größten Finanzgruppen des Landes perfekt eingebunden. "Gerade in diesem Jahr hat das Geschäft kräftig angezogen, das liegt auch daran, dass wir die Integration der IT-Prozesse innerhalb der Finanzgruppe in den letzten Jahren ausgebaut haben", berichtet der Niederlassungsleiter. "Wir arbeiten zwar nicht mit allen genossenschaftlichen Instituten zusammen, aber in der Fläche

haben wir in den letzten Jahren einen großen Sprung nach vorne gemacht." Das liegt möglicherweise auch an den Besonderheiten der genossenschaftlichen Finanzgruppe. Die Kunden schätzen die Regionalität der Volksbanken und Raiffeisenbanken, sie haben einen direkten Ansprechpartner vor Ort. Den verlieren vermögende Kunden auch nicht, wenn sie mit der DZ Privatbank in Kontakt kommen, im Gegenteil: "Unsere Vermögensverwaltungsangebote sind für die jeweilige Partnerbank sichtbar. Der komplette Beratungsprozess, die Angebotserstellung, der Vertragsabschluss und die Depotführung – das alles kann auch in der Bank vor Ort geleistet werden." Interessant wird es ab Vermögen von mehr als einer Million Euro und bei Wealth-Management-Kunden, hier steigen die Experten der DZ Privatbank mit ihrem Spezialwissen um komplexe Beratungsthemen und individuelle Lösungen, wie beispielsweise bei einer Stiftungsgründung, zusätzlich ein.

Eine weitere Besonderheit macht die Genossen für vermögende Kunden attraktiv. "In Zürich und Luxemburg sind wir ebenfalls mit Standorten vertreten. Dadurch sind wir in der Lage, auch besondere Kundenwünsche, wie etwa nach physischem Gold, anzubieten. Auch ein Depot in Schweizer Franken ist möglich", erläutert der Niederlassungsleiter. Insbesondere der Finanzplatz Schweiz erfreue sich weiterhin großer Beliebtheit, zahlreiche Kunden nutzen ihn ganz bewusst als weiteres Standbein zur Vermögensdiversifizierung außerhalb des Euro-Raums. Luxemburg wiederum ist der ideale Standort für die internationalen Finanzdienstleistungen, Währungsgeschäfte und individuelle Fondslösungen der Genossen, auch hier wird das Angebot kontinuierlich ausgebaut. Unternehmer, Stiftungen, Verbände, Kommunen und auch institutionelle Kunden wissen all diese Besonderheiten ebenso zu schätzen wie viele Privatkunden. Und das macht sich auf die Geschäftsentwicklung der DZ Privatbank positiv bemerkbar. Volker Siedhoff freut sich: "Wir sind sehr zufrieden: Wir wachsen seit Jahren sehr stabil und wollen diesen Trend fortsetzen." Das ist kein Lippenbekenntnis, denn das Institut wirbt gerade aktiv um weitere Wealth-Management-Berater - schließlich ist gutes Personal eine der wichtigen Voraussetzungen in diesem besonderen Geschäft.



## Die Privatbank der nächsten Generation

Merck Finck, eine der führenden Privatbanken in Deutschland und mit Unternehmergeist in ihrer DNA, feiert in diesem Jahr das Jubiläum ihres 150-jährigen Bestehens. Noch heute zählen Unternehmerfamilien der ersten Stunde zu ihren Kunden, weil traditionelle Werte wie Integrität, Verbindlichkeit und Exzellenz gewahrt bleiben. Gleichzeitig richtet sich das "Denken in Generationen" verstärkt in die Zukunft. Mit einem attraktiven Angebot tritt Merck Finck gezielt in den Austausch mit der vermögenden jungen Zielgruppe, der "NextGen". Denn die Privatbankiers wissen: Die neue junge Kundschaft erwartet mehr als klassisches

Banking und individuelle Vermögensverwaltung.

"Gründen und Wegbegleiter sein" hat Tradition bei Merck Finck und "GründerInnen" zählen seit jeher zu den Kunden. Nicht abwarten, sondern handeln und die Zukunft gestalten. Das beginnt bereits in den Anfangsjahren, in denen Wissenschaft und Wirtschaft in Deutschland boomten. Das Bankgeschäft war weniger komplex und bot zahlreiche unternehmerische Chancen. Und diese wurden genutzt. Bedeutende Firmen wie beispielsweise die Allianz Versicherung, die Münche-



ner Rück oder ein Vorläuferunternehmen des heutigen europäischen Flugzeugherstellers Airbus gehen auf das Engagement der Gründer von Merck Finck zurück.

Vieles hat sich seitdem verändert, das politische System. Es gab Wirtschaftskrisen und -wunder. Die Bankenlandschaft ist weitgehend eine an-

dere. Was sich allerdings nicht verändert hat, sind das Bedürfnis der Kunden nach Sicherheit und die Bedeutung der persönlichen Nähe zwischen Berater und Kunden, denn nur so wächst Vertrauen.

### "An der Wichtigkeit eines vertrauensvollen Vier-Augen-Gesprächs hat auch die Digitalisierung nichts verändert."

Daniel Sauerzapf

Mitglied der Geschäftsleitung bei Merck Finck

"Unser Geschäft ist und bleibt Peoples business", sagt Daniel Sauerzapf (41), seit 20 Jahren im Raum Düsseldorf im Private Banking tätig, Mitglied der Geschäftsleitung bei Merck Finck und verantwortlich für die "NextGen"-Initiative, die vor einem Jahr mit einem jungen und engagierten Projektteam gestartet wurde und sich der Zielgruppe der 20 bis 40-Jährigen annimmt. "Ein größeres Vermögen vertraut auch die nächste Generation nahezu ausschließlich einer Privatbank an", sagt Sauerzapf mit Blick auf die Ergebnisse einer internen Studie. Robo-Advisors hingegen und Filialbanken folgen demnach mit deutlichem Abstand.

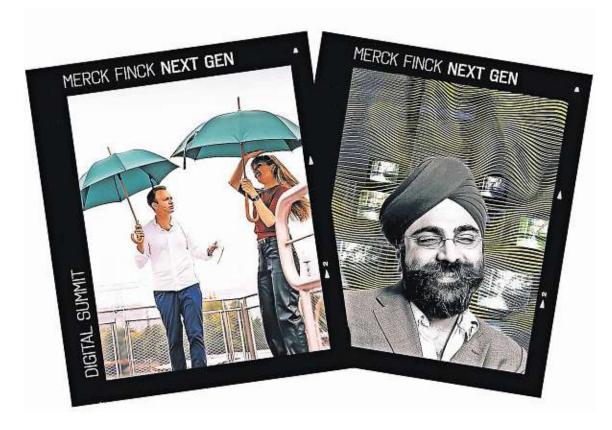
Die nächste Generation ist insbesondere interessiert an einem noch intensiveren Austausch und der Zugehörigkeit zu einem Netzwerk, das



Zugang zu Spezialwissen und exklusiven Dienstleistungen bietet. Und da spielen natürlich auch digitale Kanäle wie LinkedIn und Instagram eine wichtige Rolle oder zeitgemäße Formen der Ansprache wie Podcasts.

An dem aktiven Dialog sind auch Persönlichkeiten aus Wirtschaft, Kultur und Sport interessiert und investieren gerne ihre Zeit dafür.

Einen wichtigen Mehrwert bietet dabei auch das vorhandene Netzwerk der Muttergesellschaft Quintet Private Bank, die in acht europäischen Ländern und wichtigen Finanzplätzen wie Zürich, London und Luxemburg vertreten ist. Die nächste Generation denkt und lebt viel internationaler. "Grundsätzlich geht es uns um den Austausch, Zuhören, Interaktion, das direkte Feedback", sagt Sauerzapf. Wichtige Inhalte wie nachhaltiges Investieren können dann individuell thematisiert werden. "Merck Finck

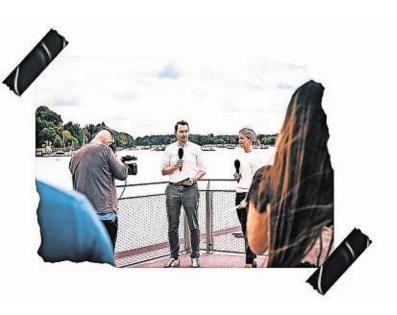


Interaktion und Austausch in der Sprache der Zielgruppe: Die Bilder auf der Seite geben Eindrücke von dem ersten NextGen-Digital Day wieder. Wer mehr sehen möchte, findet uns auf Instagram: nextgen\_merckfinck



hat dafür auch als erste deutsche Privatbank einen speziellen 'Next-Gen'-Beirat gegründet, bestehend aus fünf Vertretern der nächsten Generation, die verschiedene Branchenexpertisen repräsentieren. Diese stehen der Bank beratend zur Seite und entwickeln mit uns die 'Next-Gen'-Initiative weiter." Schritt für Schritt soll so eine qualitativ hochwertige Community entstehen, die allen Beteiligten einen signifikanten Mehrwert bietet, der über das reine Banking hinausgeht.

"Als Bank wollen wir unseren Kunden ein Umfeld bieten, in dem diese nicht nur klassische Bankdienstleistungen finden. Wir schaffen mit der ,NextGen'-Community eine Plattform für den Dialog mit Gleichgesinnten, Geschäftspartnern und Experten verschiedener wirtschaftlicher und wissenschaftlicher Bereiche. Dieser zahlt sich für unsere Kunden nicht nur in wirtschaftlichen Vorteilen aus, sondern hat auch einen positiven Effekt aufs Lebensgefühl", erklärt Sauerzapf.



Um die Bedürfnisse der nächsten Generation besser bedienen zu können, hat Merck Finck in den letzten Jahren auch MitarbeiterInnen mit hoher Qualifikation eingestellt, die zur Altersklasse der Zielgruppe gehören.

Formate wie den bereits stattgefundenen NextGen-Digital Summit an Bord der Pioneer One von und mit Gabor Steingart übersetzen die Erkenntnisse in die Praxis. Dabei kann es auch darum gehen, die Perspek-



tive viel weiter zu fassen, wie ein Workshop mit dem Londoner Systemarchitekten Indy Johar zu "The Long wealth" – Wohlstand in 100 Jahren zeigt. Dann würde Merck Finck sein 250-jähriges Bestehen feiern. Ganz im Sinne der Gründer ist das aktive Mitgestalten an der NextGen-Community ausdrücklich erwünscht, denn für das weitere Vorgehen gibt es bereits konkrete Ideen. Daniel Sauerzapf:

"Wir freuen uns über jede Kontakfaufnahme, sei es, jemand möchte die Privatbank der nächsten Generation mitentwickeln oder einfach nur mehr über unsere Initiative erfahren."



Daniel Sauerzapf Mitglied der Geschäftsleitung Privatkunden daniel.sauerzapf@merckfinck.de +49 211 8229 201

in



Sophia Schelo Business Manager Corporate Office sophia.schelo@merckfinck.de +49 89 2104 41502





# Mutiger über gute Qualität sprechen



Wie können Privatbanken und Private Banking-Abteilungen auf Herausforderungen wie Margendruck und Regulierung antworten? Auch darum ging es beim RP-Forum.

Zunehmende Regulierung, stärkerer Margendruck:
Die Privatbanken müssen viele Herausforderungen bewältigen. Sie sollten selbstbewusster die Qualität ihrer Arbeit herausstellen, sagen Branchenvertreter.

Wir sprechen oft zu defensiv über uns

VON JÜRGEN GROSCHE

Die Aussagen des FDP-Bundesvorsitzenden Christian Lindner zu Regulierung und Digitalisierung lösten beim RP-Finanzforum "Privatbanken & Vermögen" noch angeregte Diskussionen aus. Beim Aufbau der digitalen Infrastruktur sollte eine Ausbau-Verpflichtung von Netzen nicht auf die Fläche, sondern die Einwohnerstruktur bezogen werden, fordert Lindner. Unternehmerkunden fehle es aber nach wie vor an Zukunftstechnologie, insbesondere im ländlichen Raum, hört Andreas Bretschneider (UBS) immer wieder von seinen Kunden. Insbesondere würden Internetkapazitäten fehlen.

Von Dr. Andre Carls (Commerzbank) auf die europäische Integration angesprochen, betont Lindner: "Ich bin ein Freund der Globalisierung, wenn sie den richtigen Regeln folgt." Internationale Arbeitsteilung fördere den Wohlstand. Voraussetzungen dafür seien Multilateralismus und ein "faires rechtsstaatliches Regulierungsregime". Neue regulatorische Zäune wie eine CO<sub>2</sub>-Steuer oder ein Lieferkettengesetz führten zu einer bürokratischen Überfrachtung.

"Wir müssen bei der Regulierung intelligenter vorgehen", ist Steffen Pörner (Bankenverband NRW) überzeugt. Für den Bankensektor sei eine Stärkung des Eigenkapitals der Unternehmen wichtig, sowie Investitionen und Innovationen anzuregen. Wegen Corona sind derzeit temporär einige Regulierungsmaßnahmen im Finanzsektor ausgesetzt, damit die Banken bei der Kreditvergabe schneller agieren können. Lindner empfiehlt, bei einer anschließenden Evaluierung die Ergebnisse zu analysieren.

Michael Engelhardt (Berenberg) lenkt den Blick auf die Bildungspolitik. "Die Schulen sind zu wenig digitalisiert", zudem müsse im Unterricht mehr Verständnis für die Wirtschaftspolitik vermittelt werden. Lindner verweist darauf, dass in Nordrhein-Westfalen das Schulfach Wirtschaft wieder eingeführt wurde. Man könne darüber hinaus noch mehr Praktiker in die Schule schicken.

Im weiteren Verlauf der Diskussion spricht Bernhard Freytag (Quirin Privatbank) internationale Themen an. In Japan betrage die Verschuldungsquote mittlerweile 250 Prozent. "Wir brauchen mehr Leadership", fordert Freytag. Auch in Deutschland liege die implizite Verschuldung über 200 Prozent, wenn man die langfristigen Verpflichtungen gegenüber den Sozialsystemen einbeziehe, sagt Lindner.

Regulierung ist das eine, dazu kommt die Corona-Krise, und außerdem belastet die allgemeine Zinsentwicklung das Geschäft der Privatbanken. Es sei nicht profitabel, beklagt Reinhard Pfingsten (Bethmann Bank). Der Zins bleibe über

Jahre bei Null, die Banken verlieren damit Zinserträge. Immerhin werde das Provisionsergebnis steigen, zum Beispiel durch Dienstleistungen in der Vermögensverwaltung.

"Wir alle haben insgesamt mit einem deutlichen Margenschwund zu kämpfen", sagt Bretschneider. Bei Ausschreibungen unterbieten sich die Banken gegenseitig. "Wir brauchen faire Margen für unsere Top-Dienstleistungen. Dann wäre die Branche vitaler, und alle hätten eine Überlebenschance."

"Banken werden nicht unbedingt verschwinden", führt Hanspeter Sauter (Bank Julius Bär) den Gedanken weiter. "Aber es wird Fokussierungen geben, Zusammenschlüsse und Konzentrationen auf bestimmte Bereiche." Beim Margendruck hätten es die Banken ein Stück weit selbst in der Hand, die Entwicklung zu steuern, meint Dirk Gollits (Baden-Württembergische Bank): "Gehe ich auf den Preiskampf ein oder nicht? Wir müssen das Thema Qualität herausstellen." Seine Bank führe derzeit ein neues Depotpauschalpreismodell ein, bei dem durch die Auskehr der sogenannten Kickbacks maximale Tranzsparenz bei den Depotkosten bestehe.

Im Standardgeschäft könnten Banken nicht mit steigenden Margen rechnen, vermutet Friedemann Krafft (HSBC). Das könne jede Bank gleichermaßen gut. "Wir brauchen besondere Lösungen als Satelliten um das Kerngeschäft, mit denen wir dann auch gute Erträge erzielen können."

Synergien schöpfen – beispielsweise über das Teilen von Buchungsplattformen – empfiehlt Daniel Sauerzapf (Merck Finck Privatbankiers) und denkt dabei über Ländergrenzen hinweg. "Innerhalb unseres europäischen Netzwerks von Quintet bündeln wir Ressourcen nicht nur mit Blick auf Kosteneffizienzen, sondern schaffen durch die Konzentration von Know-how in Kompetenzcentern auch eine höhere Qualität in der Beratung."

Dr. Andre Carls rät zu mehr Mut: "Wir sprechen oft zu defensiv über uns. Gute Beratung hat in vielen Branchen ihren Preis. Wenn wir sehr gute Dienstleistungen bieten, können wir auch bei den Provisionen mutiger auftreten." Reinhard Pfingsten sieht zumindest für sein Haus die Zukunft darin, als Vermögensverwalter-Bank zu agieren. Banken sollten Vertrauen aufbauen, um sich so ein klares Profil im Markt als Vermögensverwalter zu schaffen.

## Bank und Kunst – ein Perspektivwechsel

(jgr) Wenn ein Bankier und ein Maler mit einem Digitalunternehmer über Gegenwartstrends und Zukunftsperspektiven plaudern, verspricht das kreative Resultate. Genau so kam es im Anschluss an die Privatbanken-Diskussionsrunde beim Dialog für "Forum Flash", das neue Videoformat von RP Forum. Christopher Peterka, Gründer des Think Tanks gannaca mit Sitz in Köln, Hanspeter Sauter, in Düsseldorf Niederlassungsleiter der Privatbank Julius Bär und der Künstler Antonio Marra tauschten sich zusammen mit Pia Kemper, Leiterin der Finanz- und Wirtschafts-Extras der Rheinischen Post, über Möglichkeiten eines Perspektivwechsels beim Blick auf verschiedene Begriffe aus.

Zum Beispiel Sehnsucht: Für Marra, in Neapel aufgewachsen, ist ein Bild dafür die Liebe: Die Frau mit den blonden Haaren der "Sonne von Neapel" und

den blauen Augen des Meeres weckte in ihm die Sehnsucht, sie zu verstehen und auch ihre Sprache zu lernen – deutsch. Unter anderem dadurch fand er den Weg nach Deutschland. Marra ist bekannt für seine Bilder, die mit verblüffenden Effekten das Thema Perspektivwechsel visualisieren. Hanspeter Sauter führt das Gespräch wieder in die gegenwärtige Lage, indem er die Sehnsucht anspricht, mit Menschen zusammenzusein, die persönlich Bedeutung fürs eigene Leben haben.



Einen neuen Blick finden durch ein Gespräch über Branchen hinweg – darum ging es (von links) Christopher Peterka, Antonio Marra, Pia Kemper und Hanspeter Sauter in ihrem kreativen Austausch.

Im Dialog kommen die Gesprächspartner aber auch auf Themen zu sprechen, die sich an der Überschrift des Forums orientieren: Kunst und Geldanlage. Kunst müsse in erster Linie Freude bereiten, betont Sauter. Bei der Anlage könne man dann vielleicht das Angenehme mit dem Nützlichen verbinden. "Der Mensch sucht Positives gerade jetzt", sagt Marra, dessen Werke gerade in den zurückliegenden Monaten sehr gefragt waren. "Malerei gehört als Kultur zum Menschen", betont der Künstler. Das zeige bereits die Höhlenmalerei. Mehr dazu im Video auf www.rp-forum.de.

## Forum in kreativem Rahmen

(jgr) In innovativer und kreativer Umgebung diskutierten die Teilnehmer des 14. RP-Finanzforums "Privatbanken & Vermögen". Eingeladen hatte Dieter Castenow, Geschäftsführer der gleichnamigen Agentur Castenow, die an der Bremer Straße auf einer der Landzungen des Hafens im Bürogebäude "The Beach" ihren Sitz hat. Castenow hat hier am Paradiesstrand rund 800 Quadratmeter gemietet, zuvor hatte die Agentur in einem der Gehry-Bauten gegenüber ihren Sitz

Castenow ist eine Agentur für Markenkommunikation und führend im Employer Branding tätig. "Mit unseren preisgekrönten Arbeiten für große und mittelständische Arbeitgeber setzen wir Maßstäbe im Bereich Arbeitgeberkommunikation", sagt der Geschäftsführer. Zu den Kunden zählen Unternehmen wie McDonald's, aber auch die Bundeswehr, die Brauerei Füchschen und die Rheinbahn. "Wir helfen Unternehmen, sich als Arbeitgeber am Markt darzustellen", sagt Castenow. Corona stelle auch für die Arbeit der Agentur eine große Herausforderung dar. Unternehmen müssten sich nun fragen, welche Änderungen bei Arbeits- und Lebensbedingungen zu erwarten sind und wie sie sich künftig positionieren.



Gastgeber Dieter Castenow stellt die Arbeit seiner Agentur vor.



## Wertpapiere und vieles mehr

Die Stadtsparkasse Düsseldorf überzeugt mit einem ganzheitlichen Ansatz im Private Banking immer mehr Kunden.



Zentrale der Stadtsparkasse Düsseldorf: Bei den Private Banking-Kunden kommt die ganzheitliche Beratung gut an, die zum Beispiel auch die Immobilienfinanzierung umfasst.

## VON JÜRGEN GROSCHE

Es ist eine Aussage, die in Corona-Zeiten erstaunt: Das Private Banking der Stadtsparkasse Düsseldorf hat bislang ein Ergebnis deutlich über dem Vergleichszeitraum im Vorjahr erzielt. "Wir sind insgesamt sehr zufrieden", sagt der Generalbevollmächtigte der Stadtsparkasse Düsseldorf, Andreas Vogt. Die Ergebnisse kommen nicht von ungefähr: Das Private Banking des Instituts ist ganzheitlich aufgestellt und unterscheidet sich damit von Privatbanken. So zählen zum Beispiel Finanzierungsspezialisten zum Team, die sich insbesondere um Immobilienfinanzierungen kümmern. "Das ist eine Besonderheit im Private Banking in Deutschland, auch im Sparkassensektor", sagt Vogt. "Düsseldorf ist hier Vorreiter."

Der Direktor hat schon seit Beginn seiner Tätigkeit in dieser Funktion bei der Sparkasse im Jahr 2010 betont, dass eine hohe Abhängigkeit vom Einlagen- und Wertpapiergeschäft durch die Regulierung immer schwieriger werde. "Nun haben wir mit den Immobilien eine dritte Anlageklasse." Die Baufinanzierung bei der Stadtsparkasse habe einen Anteil im Private Banking von über einer Milliarde Euro. "Die Immobilie ist nach jüngsten Erhebungen die größte Assetklasse

im Gesamtvermögen eines Kunden", sagt Vogt. Dazu gehören sowohl die eigengenutzten als auch die fremdgenutzten Immobilien.

Das starke Wachstum bei der Immobilienfinanzierung erklärt sich unter anderem dadurch, dass Kunden aufgrund der schwachen Zinsen Anlagealternativen suchen. Oder um Verwahrentgelte bei Geldkonten zu vermeiden. Manche Kunden setzen Lebensversicherungen als Tilgungsersatz ein, was unter Umständen aus steuerlicher Sicht für sie interessant ist.

Ein weiterer ganzheitlicher Aspekt ergibt sich bei der Stadtsparkasse Düsseldorf durch die Zusammenarbeit mit dem Firmenkunden-Bereich. Das Private Banking verfügt über eine eigene Abteilung "Unternehmerkunden", die wiederum mit den Firmenkunden-Experten zusammenarbeiten. Dadurch hat das Private Banking viele Neukunden bekommen. "Zufriedene Kunden aus dem Firmenkunden-Bereich kommen auch zu uns", sagt Vogt.

Doch auch auf der Aktien- und Wertpapier-Seite ist der Generalbevollmächtigte zufrieden. "Zwar wurden auch wir durch den koronabedingten Einbruch der Kapitalmärkte im März dieses Jahres überrascht. Die Buchverluste haben wir aber bereits wieder aufgeholt." Gerade in der schweren Zeit habe sich das besondere Geschäftsmodell der Stadtsparkasse Düsseldorf mit seinen unterschiedlichen Säulen bewährt, sagt Vogt. "Wir sind nicht abhängig von der Bör-

plante Erträge", erklärt Vogt. Wobei die Aufholjagd der Börsen dann zeigte: "Es kommt auf die langfristige Sicht an. Unsere Kunden reagierten relativ gelassen und professionell. 20 Prozent unserer Kunden haben die tiefen Kurse sogar genutzt und nachgekauft", erklärt Vogt.

Geändert haben sich jedoch die Themenschwerpunkte. Branchen wie Industrie 4.0, Healthcare oder Umwelt haben an Gewicht gewonnen, Bereiche wie Touristik oder Airlines verloren. Im Private Banking der Stadtsparkasse Düsseldorf können die Kunden bei der Auswahl der Anlageobjekte auf ein großes Spektrum zugreifen. "Wir suchen in einer offenen Architektur die besten Anbieter", erklärt Vogt. Das können, müssen aber nicht Angebote aus dem Sparkassenverbund sein. "Wir wählen nach Best-of-Kriterien aus", erklärt der Anlagespezialist.

Die Kunden stehen aber bei allen Fragen rund ums Private Banking natürlich nicht allein da. Auch hier sticht das Modell der Stadtsparkasse Düsseldorf mit einer Besonderheit hervor: Die Kunden haben einen Ansprechpartner, der alles für sie koordiniert und Spezialisten dazuholt, wenn diese gebraucht werden. Manche Kunden entscheiden sich für die Vermögensverwaltung, bei denen sie die grundsätzliche Anlagestrategie bestimmen, die Einzelentscheidungen aber den Anlageexperten überlassen. Andere wollen alle Anlagen selbst tätigen, aber auf die Beratungsleistungen der Sparkasse zurückgreifen. Beliebt sei darüber hinaus das Depotmandat, sagt Vogt, ein Modell mit Pauschalgebühren, bei dem keine Transaktionskosten anfallen und interne Provisionen (zum Beispiel Kickbacks) den Kunden zufließen. "Die Kunden entscheiden hier über die Transaktionen nach dem Austausch mit ihrem Berater", beschreibt Vogt das Modell, bei dem die Anleger neben dem zentralen Ansprechpartner auch einen Depotmanager an der Seite haben.

Zum ganzheitlichen Ansatz der Beratung gehören noch weitere Gebiete, zum Beispiel das Generationenmanagement, das – so Vogt – an Bedeutung gewinne, ferner der ganze Bereich der Stiftungen.

Auf die Herausforderungen der Corona-Zeit blickt der Direktor zufrieden zurück. "Wir haben innerhalb weniger Tage alle Maßnahmen umgesetzt. Noch heute sind 80 Prozent der Mitarbeiter mobil tätig, ohne dass die Kunden es spüren." Der Digitalisierungsgrad habe bei allen, auch den älteren Kunden zugenommen. Viele bevorzugen nach wie vor die digitale Kommunikation. "Aber wir besuchen sie auch, wenn sie es wünschen", sagt Vogt. Auf das umfassende, ganzheitliche Angebot des Private Banking haben die Mitarbeiter ja auch mobil den Zugriff.



Andreas Vogt

GENERALBEVOLLMÄCHTIGTER DER
STADTSPARKASSE DÜSSELDORF

Wenn ein Private Banking in seinem Geschäftsmodell ausschließlich auf Wertpapieranlagen setzt, dann sah die Performance im März/April düster aus. "Dem Bereich wie auch den Kunden fehlen dann schnell einmal fest einge-



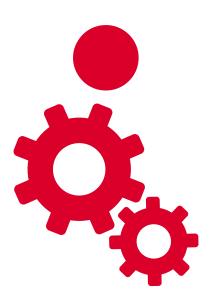
## Warum Senioren besonders kritisch über Banken denken

Viele Bankkunden über 60 Jahre geben sich kritisch gegenüber den Banken im Land. Nur nicht gegenüber der eigenen Bank oder Sparkasse – für sie vergeben die meisten Senioren gute Noten.



Verblüffende Ergebnisse einer aktuellen Umfrage: Senioren sind kritisch gegenüber Banken allgemein, vertrauen aber ihrer Hausbank





Deutsche Leasing

Die Versicherungen der Sparkassen

sparkasse.de/verbund

## **Der Mittelstand** kann auf uns zählen.

Denn die Sparkasse und ihre Verbundpartner bieten Ihnen das gesamte Spektrum an Finanzdienstleistungen und maßgeschneiderten Lösungen.

Die Landesbanken

..Deka



Keine Frage, Anleger, die das 60. Lebensjahr überschritten haben, zählen zu den besonders begehrten Kunden von Banken – denn diese Zielgruppe verfügt im Vergleich zur übrigen Bevölkerung oftmals über deutlich mehr Vermögen. Doch was denken eigentlich Deutschlands Senioren über die Banken im Land, zumal in den vergangenen Jahren inklusive Finanzkrise so manches Institut von Krisen gebeutelt war? Der Bankenverband wollte es genauer wissen und hat eine repräsentative Umfrage in Auftrag gegeben, die kürzlich veröffentlicht wurde.

Eines der Ergebnisse der Umfrage: Drei von fünf Senioren (57 Prozent) haben generell zu Banken und Sparkassen eine gute oder sehr gute Meinung. Dennoch sind sie damit unter dem Strich deutlich kritischer eingestellt als Bankkunden unter 60 Jahren - diese Gruppe vergibt zu knapp zwei Dritteln positive Noten an die Banken. Aber: Und jetzt kommt eine Besonderheit dieser Umfrage, die Kritik der Senioren richtet sich ganz offensichtlich gegen die Banken im Allgemeinen. Denn mit den Leistungen ihrer eigenen Bank sind die meisten zufrieden oder sogar sehr zufrieden: Gleich 90 Prozent geben der eigenen Bank ein "gut" oder "sehr gut" (bei den unter 60-Jährigen sind es 87 Prozent).

Sehr groß ist das Vertrauen auch beim Thema Sicherheit der Ersparnisse: Vier von fünf Senioren sind davon überzeugt, dass ihre Ersparnisse bei ihrer Bank des Vertrauens sicher angelegt sind. Daran hat auch die Corona-Pandemie nichts geändert. Der Besuch einer Bankfiliale gehört für die älteren Anleger zudem zum gewohnten Verhalten. Denn laut Studie besuchen rund 58 Prozent von ihnen mindestens einmal im Monat ihre Bankfiliale (bei den unter 60-Jährigen sind es nur 37 Prozent). Kleine Einschränkung: Mit dem Besuch war aber selten das Gespräch mit einem Mitarbeiter am Bankschalter verbunden, das nahmen nur 21 Prozent wahr.

Das liegt wahrscheinlich auch daran, dass nur noch zwölf Prozent der Senioren am Bankschalter Bargeld abheben. Die große Mehrheit (84 Prozent) nutzt dafür den Geldautomaten oder sogar die Supermarktkasse (acht Prozent).

Inzwischen ist das Online- oder Mobil-Banking auch bei der älteren Generation angesagt - knapp die Hälfte nutzt den digitalen Weg (bei den unter 60-Jährigen sind es allerdings 78 Prozent). Und das, obwohl die Senioren den digitalen Wegen sehr kritisch gegenüberstehen. Nur jeder zweite Bankkunde über 60 Jahren hält Online-Banking für (sehr) sicher. Zum Vergleich: Bei den Jüngeren liegt das Vertrauen gegenüber neuen Technologien bei 81 Prozent.

Die Corona-Pandemie hat die Gewohnheiten der Senioren dennoch verändert, aber auch der übrigen Bevölkerung. So geht jeder Dritte seit Beginn der Krise seltener zu seiner Bank – weil die Filiale ohnehin geschlossen ist, aus Sicherheitsgründen oder weil doch mehr Online-Banking genutzt wurde.

Und wie schaut es mit dem Umgang mit Geld aus? Aus vielen anderen Studien wissen wir ja, dass gerade die deutschen Anleger unter anderem gegenüber Aktienanlagen skeptisch sind. Die Umfrage des Bankenverbandes hat immerhin an den Tag gebracht, dass Senioren durchaus Spaß an Geldthemen haben: 58 Prozent kümmern sich gerne um ihre Finanzen und 60 Prozent geben an, sich in Geldfragen auszukennen. Es sei denn, die Produkte werden zu komplex. Das, so meinen 63 Prozent der über 60-Jährigen, ist bei vielen Geldanlagen und Bankgeschäften der Fall. Diese Zahl wird vom Bankenverband jedoch als positiv ausgelegt, denn bei einer ähnlichen Befragung im Jahr 2014 beklagten sich noch Dreiviertel der Befragten über zu komplizierte Bankgeschäfte.

Was bedeutet das nun für die Banken? Sie sollten ihre Dienstleistungen noch weiter verbessern. So legen die Senioren nach wie vor großen Wert auf eine gute Erreichbarkeit ihrer Bankfiliale (86 Prozent) und persönliche Beratung (80 Prozent). Gerade in diesem Bereich haben aber viele Banken in den letzten Jahren und insbesondere in der Corona-Krise Zugeständnisse gemacht. Punkten können sie aber auch in Zukunft, wenn sie nach Ansicht der Kunden auf zwei Dinge besonders achten: Kostengünstige Dienstleistungen und freundliche Bankangestellte sind für 84 bzw. 94 Prozent der Senioren wesentliche Faktoren für die Zufriedenheit mit ihrer Bank. Interessant: Die jüngeren Bankkunden haben nahezu dieselbe Erwartungshaltung.