

# Der Markt für Privatbanken befindet sich im Umbruch

Eigenständigkeit bei den Kunden gefragt – Persönliche Betreuung ist generationenunabhängig – Mehrwerte über Anlageberatung hinaus schaffen

Börsen-Zeitung, 23.4.2024

Die Bankenindustrie hierzulande steht vor einer Reihe von Aufgaben: Anforderungen an Regulierung, gestiegener Wettbewerb, Digitalisierung und der Kampf um die besten Talente sind nur einige der Themen, welche die Branche umtreiben. Speziell mit Blick auf Private-Banking-Anbieter und Vermögensverwalter kommt



**Philipp Stodtmeister**

Generalbevollmächtigter bei Ellwanger.Geiger

hinzu, dass in den kommenden sieben bis neun Jahren ein Großteil des deutschen Vermögens in die nachfolgende Generation übertragen wird. Diese mit einem überzeugenden Leistungsversprechen



**Andreas Rapp**

Leiter Private Banking bei Ellwanger.Geiger

und einem modernen Auftritt an sich zu binden, wird die Grundlage für den künftigen Erfolg der Finanzhäuser bilden. Das Potenzial ist jedenfalls enorm – schließlich sind die privaten Vermögen heute aller Marktschwankungen zum Trotz größer denn je.

Für die Spezialisten und Top-Anbieter im Private-Banking-Markt gilt es daher umso mehr, einerseits den richtigen Spa-

gat zwischen digitalen Angeboten und persönlicher Beratung zu finden und andererseits die nötige Tiefe und Breite in der Beratung zu gewährleisten, um sich erfolgreich bei vermögenden Kunden zu positionieren: Welche Bedürfnisse hat die nächste Generation bei der Betreuung ihres Vermögens und welche Leistungen, was etwa Sinnhaftigkeit und Nachhaltigkeit in der Geldanlage betrifft, sind für sie relevant? Dies sind Fragen, mit denen es sich intensiv zu beschäftigen gilt.

## Mit der Zeit gehen

Digitale Angebote wie beispielsweise die Möglichkeit, jederzeit und weltweit alle Vermögenswerte auf einen Blick einsehen zu können, Anlageentscheidungen virtuell durchzuspielen und künstliche Intelligenz (KI) für Risiko- und Portfoliomanagement zum Einsatz zu bringen, sehen wir hierbei als flankierung von bestehenden Geschäftsmodellen. Wer in diesem Bereich nicht mit der Zeit geht, wird es schwer haben, jüngere Kunden erfolgreich für sich zu gewinnen.

Gleiches gilt für die Präferenz bei Geldanlagen, die für Nachhaltigkeit stehen. Wie eine Vielzahl von Studien zeigt, wünschen sich junge Menschen mehr als nur Rendite und nachhaltigere Kapitalanlagen. Vermögensverwaltungsstrategien, welche die Möglichkeit bieten, einen positiven Beitrag zur Erreichung von Umweltzielen oder sozialen Belangen zu leisten, werden stärker nachgefragt. Dieser Trend wird sich in den kommenden Jahren weiter verstetigen.

Zugleich sehen wir jedoch Bedürfnisse, die generationenunabhängig Bestand haben. Auf der Anlageseite ist dies der Wunsch nach einer breiten und internationalen Diversifikation im Privatvermögen und die Nachfrage nach Anlagemöglichkeiten in Sachwerte außerhalb der liquiden Märkte – Stichwort Private Equity und Infrastruktur. Der Gedanke, Vermögen und Werte über einen langen Zeithorizont hinweg zu erhalten, insbesondere auch in schwierigeren Marktphasen, spielt eine zentrale Rolle.

In der Beratung wiederum bleiben der persönliche Kontakt und das persönliche



Börsenplatz Stuttgart von oben

Gespräch im absoluten Mittelpunkt. Individuelle Beratung und einen persönlichen Ansprechpartner zu haben, nehmen wir auch in der nachfolgenden Generation als einen Wert für sich wahr, der bleiben wird. Wichtig ist es daher auch für die Bankhäuser, eigene Kontinuität beim Personal sicherzustellen, damit Verfügbarkeit, Engagement und Verlässlichkeit keine Phrasen bleiben, sondern Tag für Tag vorgelebt werden. Denn Private Banking wird ein langfristiges Geschäft bleiben, wo sich Kunden über Jahrzehnte hinweg in einer vertrauensvollen Zusammenarbeit mit Beratern und Beraterinnen wiederfinden möchten.

Gleichzeitig beobachten wir eine sich verändernde Privatbankenlandschaft, die im Allgemeinen durch eine Abkehr von Unabhängigkeit gekennzeichnet ist. Dabei kommt die Nachfrage nach Ver-

mögensverwaltungsstrategien heute nicht ausschließlich von den sogenannten UHNWIs (Ultra High Net Worth Individuals), sondern verstärkt von Vermögensinhabern, die unternehmerisch geprägt sind.

Als eines der wenigen unabhängigen privaten Bankhäuser in Deutschland verfolgen wir hier weiter unseren Wachstumskurs, in dem wir den Fokus auf die Beratung von vermögenden Privatkunden, Unternehmen und Stiftungen sowie den Bereich Finanzierung legen. Dabei vertrauen wir sowohl auf ein innovatives Leistungs- und Produktportfolio als auch die persönliche Nähe zum Kunden.

Neben der originären Vermögens- und Anlagekompetenz gilt es für unser Haus,

Mehrwerte zu schaffen: Im Bereich Vorsorge – Stichwort Finanz- und Ruhestandsplanung sowie Erben & Schenken – genauso, wie wenn es darum geht, Fremdkapital zu finanzieren. Dies hat seinen Grund insbesondere in der Tatsache, dass Vermögen hierzulande stark im Immobiliensegment allokiert sind.

## Bausteine zusammenführen

Die Kompetenz, auch auf einkommens-, erbschaftssteuerliche und gesellschaftsrechtliche Fragestellungen hinzuweisen sowie ein jahrelanges Verständ-

*Für die Spezialisten und Top-Anbieter im Private-Banking-Markt gilt es umso mehr, einerseits den richtigen Spagat zwischen digitalen Angeboten und persönlicher Beratung zu finden und andererseits die nötige Tiefe und Breite in der Beratung zu gewährleisten.*

nis für die Belange von Familien mit Firmenvermögen zu besitzen, ist gefragt und geht über die direkte Asset Allokation hinaus. Denn zu einer umfassenden und tiefgehenden Beratung zählt aus unserer Sicht, die unterschiedlichen Bausteine erfolgreich zusammenzuführen und alle Abläufe für Kunden adäquat zu orchestrieren – sei es mit Partnern oder in Netzwerken. Auf eine kurze Formel gebracht, bedeutet dies: Die Privatbank sollte einen One-Stop-Shop bieten und über Beraterinnen und Berater verfügen, die sich auch in ihrer Rolle als Dirigenten wohlfühlen.