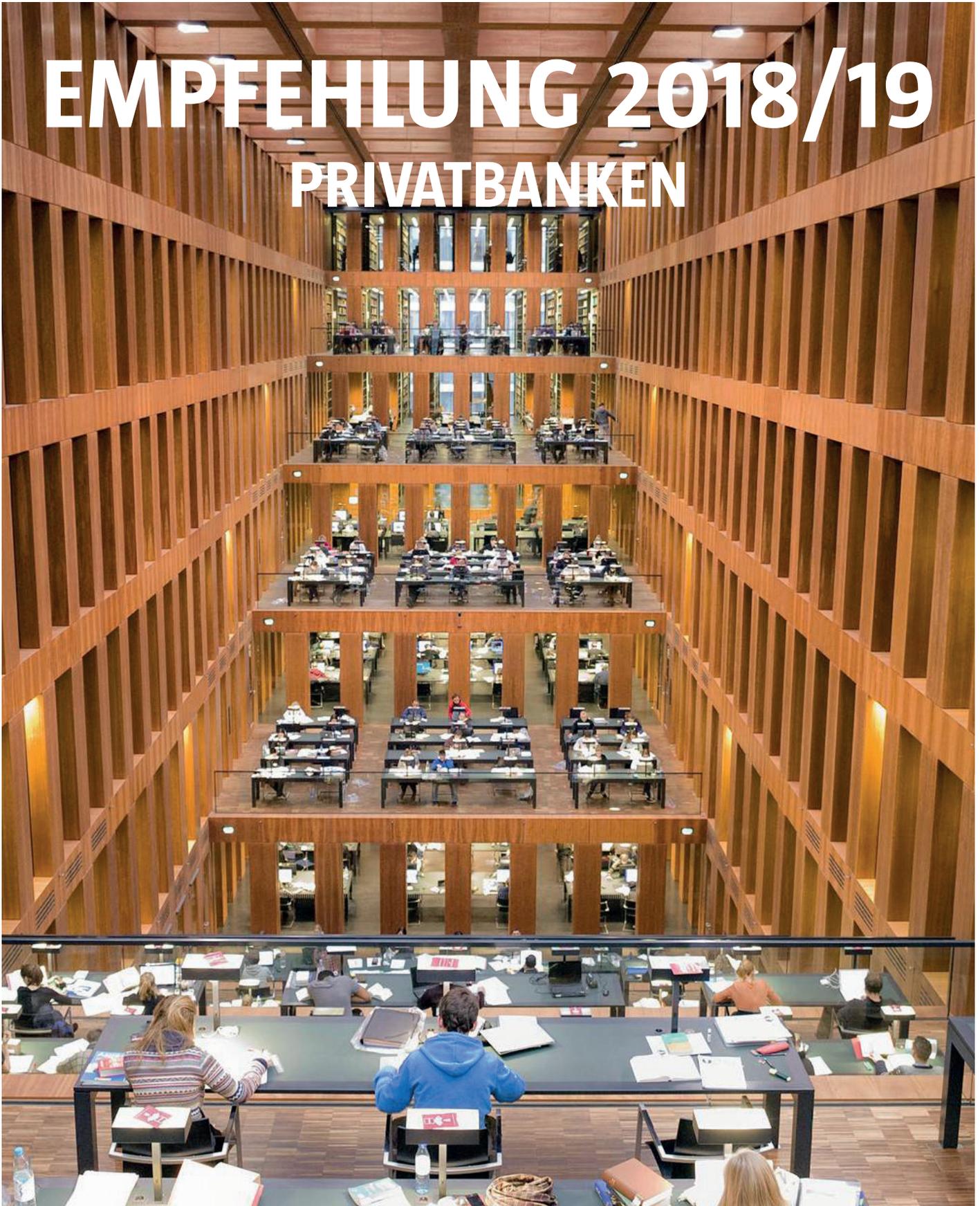


EMPFEHLUNG 2018/19 PRIVATBANKEN



INHALT

03 EDITORIAL



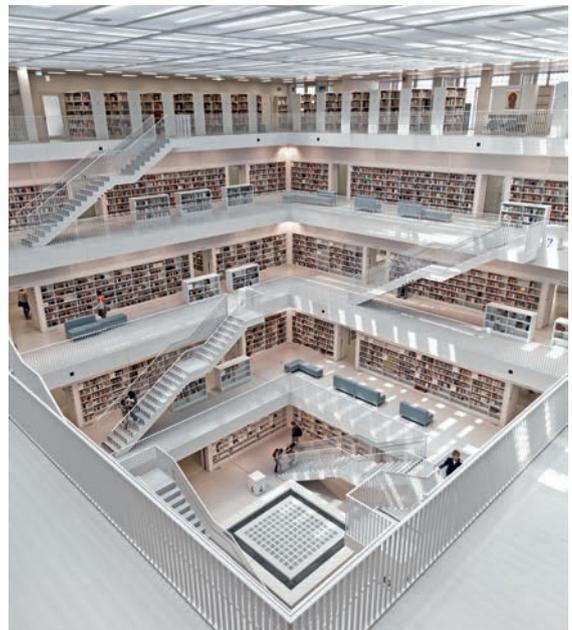
05 EXCELLENCE EMPFEHLUNG

- 06 Joh. Berenberg, Gossler & Co. KG
- 10 B. Metzler Seel. Sohn & Co.
- 14 M.M.Warburg & CO (AG & Co.) KGaA
- 18 Weberbank Actiengesellschaft
- 22 Merck Finck Privatbankiers AG
- 26 Oddo BHF Aktiengesellschaft
- 30 Bankhaus Lampe KG



59 EMPFEHLUNG

- 60 Fürst Fugger Privatbank AG
- 62 GLS Gemeinschaftsbank eG
- 64 Quirin Privatbank AG
- 66 Frankfurter Sparkasse
- 68 National-Bank Aktiengesellschaft
- 70 Bremer Landesbank / NordLB



34 PREMIUM EMPFEHLUNG

- 35 Bankhaus Herzogpark AG
- 38 Baden-Württembergische Bank
- 41 Berliner Volksbank eG
- 44 DONNER & REUSCHEL Aktiengesellschaft
- 47 Hamburger Sparkasse AG
- 50 Südwestbank AG
- 53 Bank Vontobel Europe AG
- 56 Walser Privatbank AG

72 RUBRIKEN

- 72 So haben wir bewertet
- 79 Abkürzungen und Begriffe

EDITORIAL

Die Empfehlungsliste des Private Banker

Zum zweiten Mal veröffentlicht der Private Banker eine Empfehlungsliste. Anders als im letzten Jahr haben wir uns heuer die Privatbanken des Landes genauer angesehen und die nach unserer Ansicht empfehlenswertesten Institute hier porträtiert. Im nächsten Jahr werden wir im dritten Teil unserer Empfehlungsliste die führenden Universalbanken genauer ansehen.

Warum die Trennung? Vermögensverwalter haben verschiedene Aufgaben und sie haben verschiedene Schwächen und Stärken und taugen deswegen für bestimmte Ansprüche, für andere nicht. Unabhängige Vermögensverwalter etwa sind überschaubare Einheiten mit einer oder einigen Persönlichkeiten an der Spitze, die für das Haus prägend sind und die man als Kunde treffen, sprechen und um Rat fragen kann. Universalbanken haben andere Stärken. Sie sind häufig in der ganzen Welt aktiv oder zumindest weltweit vernetzt. Sie verfügen über große, manchmal riesige Researchabteilungen und gehen das Thema Vermögensanlage systematisch an.

Privatbanken bewegen sich mit ihren Stärken und Schwächen zwischen Unabhängigen und den großen Universalbanken. Sie bieten den Kunden im besten Fall eine lange gewachsene Unternehmenskultur, die sich nicht mit jedem Vorschlag aus der PR-Abteilung ändert und deren Stabilität sich auch in der Konstanz der Berater und



„Wir sind kein zusätzlicher Tester von Beratungsleistungen und wir messen keine Performance oder betreiben eine Bilanzanalyse. Wir nutzen alle uns zur Verfügung stehenden Quellen, liebe Leser, um eine möglichst ganzheitliche Beurteilung abgeben zu können.“

der verwandten Dienstleister zeigt. Ihre Personalfuktuation sollte weit unter der der großen Banken liegen. Sie können Unternehmern und deren Familien mehr bieten als nur die Vermögensverwaltung; können Hausbank sein und ansonsten auch dabei helfen, wenn es um Kredite für das Unternehmen geht.

Privatbanken haben mehr als nur eine Person, die sich um die Vermögensanlage im Hause kümmert. Es gibt eine Abteilung von vielleicht zwanzig Personen, die das Research, das Portfoliomanagement und die volkswirtschaftliche Analyse besorgt.

Privatbanken haben Tradition und Exklusivität und sie ziehen deswegen eine exklusive Kundschaft an, deren Vernetzung auf exklusiven Veranstaltungen einen zusätzlichen Ertrag für Kunden darstellen sollte. Manchmal ist es sogar möglich, vom Chef beraten zu werden. Privatbanken haben Glamour und sind trotzdem noch anfassbar.

Aus dem Gesagten ergibt sich unsere Auswahl für diese Empfehlungsliste. Angesprochen sind mittelgroße Institute, die als Banken handeln können, in einer oder in einigen Regionen verwurzelt sind, darauf bezogene Netzwerkmöglichkeiten für ihre Kunden bieten und am besten über eine gewachsene und stabile Unternehmenskultur verfügen. Wir haben uns neben den klassischen und bekannten Privatbanken in Deutschland auch größere Sparkassen und Volksbanken angesehen. Die passen von der Größe, von der Bedeutung für eine Region und von anderen Merkmalen in unser Schema.

Die Aufteilung zwischen Universalbanken, Unabhängigen und Privatbanken sagt allerdings noch nichts darüber aus, welche der Institute zu empfehlen sind. Die Empfehlungsliste des Private Banker will zeigen, wer was besonders gut kann.

Um das herauszufinden, haben wir Ratings und Rankings angesehen, Performance-Ergebnisse und Beratungsuntersuchungen studiert, Nachrichten gewälzt und Bilanzen eingesehen, mit Vermögensverwaltungen gesprochen, Experten zu Rate gezogen und Marktkenner befragt. Herausgekommen ist eine Empfehlungsliste, die zugegebenermaßen den subjektiven Faktor weder ganz ausschalten kann noch dies überhaupt möchte. Gewichtungsfaktoren, Noten oder Ratings haben wir bewusst nicht starr definiert. Nur so glauben wir, die jeweiligen Stärken und Schwächen der Verwaltungen angemessen berücksichtigen zu können.

Wie schon im letzten Jahr will der Private Banker privaten Wohlhabenden aufzeigen, welche Privatbanken wir unter dem Strich für empfehlenswert halten. Wir sind kein zusätzlicher Tester von Beratungsleistungen und wir messen keine Performance oder betreiben eine Bilanzanalyse. Wir nutzen alle uns zur Verfügung stehenden Quellen, liebe Leser, um eine möglichst ganzheitliche Beurteilung abgeben zu können.

Lesen Sie auf den nächsten Seiten, welche Häuser die höchste Empfehlungsstufe (Excellence) und welche die Premium-Empfehlung erhalten und welche Häuser wir besten Gewissens empfehlen können. Wen die Bewertungsdetails interessieren, möge den Teil „So haben wir gewertet“ im hinteren Teil der Publikation ansehen.

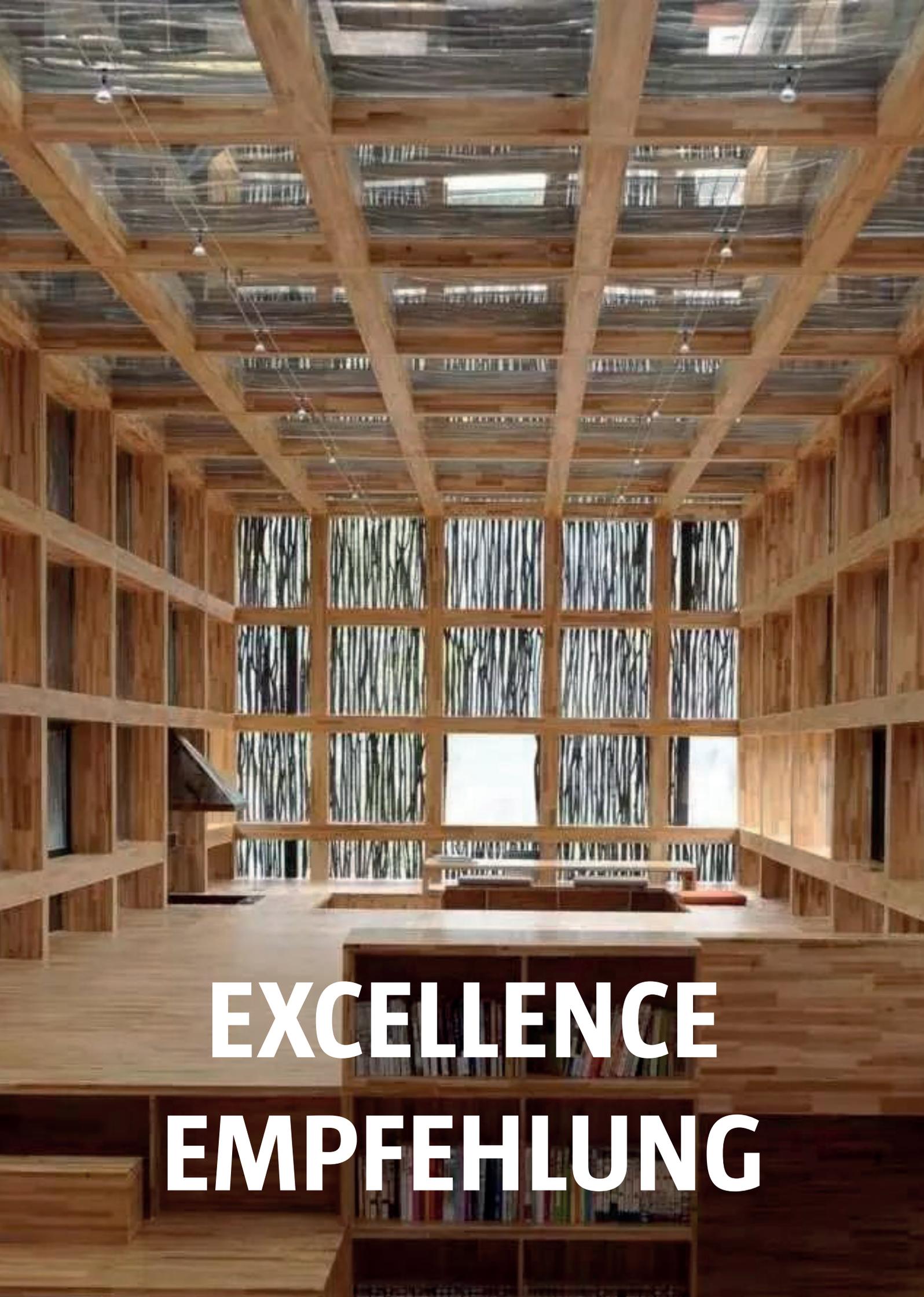
Viel Spaß
Elmar Peine

Dank

Unser Dank gebührt insbesondere den vielen Gesprächspartnern, die mit ihren Einschätzungen über Vermögensverwalter wichtige Beiträge zu dieser Publikation geleistet haben. Wir haben über hundert diesbezügliche Gespräche geführt und waren überrascht, wie wohlausgewogen zum allergrößten Teil die Antworten waren. Wenn ehemalige, oftmals auch nicht im Guten ausgeschiedene Mitarbeiter ihren früheren Arbeitgeber loben, wenn Konkurrenten gerade die Stärken des Konkurrenten betonen, zeugt das für uns von einer Klasse, die zum Untersuchungsobjekt, den Privatbanken, passt, aber in der hart umkämpften Branche beileibe nicht selbstverständlich ist.

HINWEIS

Wer über Interessenkonflikte bei Anderen redet, sollte auch von seinen eigenen nicht schweigen. Wir sind als Herausgeber des Private Banker wirtschaftlich interessiert an Anzeigen oder Advertorial-Schaltungen unserer Kunden, zu denen auch Vermögensverwaltungen und Banken und Privatbanken gehören. Einige der hier empfohlenen Institute haben sich (etwa mit Anzeigen oder Advertorials) in unseren Normalausgaben finanziell engagiert. Keine der Summe ging aber über einen vierstelligen Betrag hinaus. Wir versichern, die Entscheidung für oder gegen eine Empfehlung nicht von einer Schalte abhängig gemacht zu haben. Selbstverständlich gibt es bei uns keine Wertung zu „kaufen“. Empfohlene Institute haben aber, auch dies sei bemerkt, die Möglichkeit, nachträgliche Nutzungsrechte (etwa an den Siegeln) zu erwerben.



EXCELLENCE
EMPFEHLUNG

Private Banker

Excellence-Empfehlung

JOH. BERENBERG, GOSSLER & CO. KG

Berenberg wächst und drängt nach vorne. Bisher ist dabei das legendäre Private Banking des Hauses nicht auf der Strecke geblieben.



Vorstände: Dr. Hans-Walter Peters
und Hendrik Riehmer

ARCHITEKTUR

Das Unternehmen

Berenberg ist nach eigenen Angaben die älteste Privatbank in Deutschland und die zweitälteste Bank der Welt. Sie wurde 1590 gegründet und blieb über die Jahrhunderte eine überschaubare Bank, die insbesondere durch ihr herausragendes Private Banking glänzte. In den vergangenen Jahren hat sich Berenberg auf den Weg gemacht „von einer norddeutschen Privatbank zu einem internationalen Beratungshaus“. Tatsächlich: Im Ausland (und dem Investmentbanking) wuchs Berenberg in den vergangenen fünf Jahren (2013-2017) um 75 Prozent; im Inland nur um vergleichsweise bescheidene 23 Prozent.

Berenberg gehört noch immer zu einem guten Teil (30,4%) der v. Berenberg-Gossler-Familie. Zweiter wichtiger Eigner ist die Verwaltungsgesellschaft PetRie, der 26,1 Prozent gehören. Hinter PetRie stehen die beiden Berenberg-Chefs Peters und Riehmer. Auch im Eigentümerkreis dabei: Jan Philipp Reemtsma.

Das Management der Bank (Hans-Walter Peters (geb. 1955) und Hendrik Riehmer (geb. 1968)) gilt als ambitioniert und hat Berenberg beschleunigt in Richtung Investmentbanking nach vorne geschoben. Peters, auch das ist eine Auszeichnung, ist seit 2016 Chef des Bankenverbandes.

Obwohl es in den letzten Jahren im Wealth Management gut, aber nicht sehr gut lief und obwohl die Risiken durch die ambitionierte Geschäftsstrategie gestiegen sein dürften: An der Solidität Berenbergs gibt es kaum Zweifel. Die Bilanzkennziffern zeigen die Güte des Hauses: Der Jahresüberschuss 2017 von 90,2 Mio. Euro sorgt für eine beruhigende Eigenkapitalquote von 43%. Maßgeblich für diesen Erfolg war, so Berenberg, „insbesondere ein deutlicher Anstieg des Provisionsüberschusses von 254 auf 343 Mio. Euro – das bisher höchste Ergebnis in der Geschichte. Die harte Kernkapitalquote liegt bei hervorragenden 14,1 % (Vj. 13,4%).“

BEWERTUNG

★★★★★★

ARCHITEKTUR: ★★★★★

PERFORMANCE: ★★★★★★

BEZIEHUNGEN: ★★★★★★

Private Banker

Das Private Banking

Nach eigenen Angaben verwaltet die Bank Gelder in Höhe von 41,5 Mrd. Euro (Ende 2017), darin sind allerdings nicht nur die Wealth Management Mandate, sondern etwa auch die Vermögen der Fonds enthalten.

In Deutschland kam es gar nicht gut an, als Berenberg 2014 kühl mitteilte, dass man künftig nur noch Kunden ab einem disponiblen Vermögen von einer Million Euro wolle. Uns gegenüber gab die Bank folgende Minima an: 1 Mio. Euro für die Vermögensverwaltung in Fonds. Zwei Mio. Euro für die standardisierte Vermögensverwaltung. Fünf Mio. Euro in der individuellen Vermögensverwaltung.

Mitarbeiter: Das Personal ist eine klare Stärke der Bank. Erfahrene klassische Privatbanker, die sich und ihre Kunden auch mal vor der eigenen Bank schützen und die so in Universalbanken schon lange nicht mehr anzutreffen sind, bilden hier das Gerüst des Private Bankings. Das bestätigen selbst eher im Unfrieden geschiedene Ehemalige. Auch bei Mystery Shoppfern wird die Qualität des Personals häufig lobend erwähnt.

Bei der Verpflichtung von neuem Personal und insbesondere bei Führungskräften bemüht sich Berenberg darum, prominente Köpfe und echte Stars zu engagieren. So kaufte man zuletzt etwa Henning Gebhardt von der Deutschen Bank Tochter DeAM als Leiter Wealth Management und Asset Management ein. Schon vorher hatte man den renommierten Holger Schmieding von der Bank of America als Chefvolkswirt gewonnen.

Anlagephilosophie: Erkennbar ist, dass man sich dem Multi Asset-Ansatz verpflichtet fühlt und den insbesondere mit europäischen Werten umsetzt. Berenberg selbst verortet im Haus eine „starke Aktienkompetenz“ und nennt als Begründung: „Einerseits ist man eines der größten Aktienresearch-Häuser in Europa, andererseits hat Berenberg 2017 mit Henning Gebhardt (Aktien Deutschland, ex DWS), Matthias Born (Aktien Europa, ex AGI) und Peter Kraus (Nebenwerte, ex AGI) einige der renommiertesten Portfoliomanager im Aktienbereich eingestellt.“

Das Anlageuniversum ist eher groß. Neben der Investition in Aktien, Anleihen, offenen Immobilienfonds, Mikrokrediten, Zertifikaten, ETF's, Rohstoffen und Währungen bietet man auch Investitionsmöglichkeiten im Bereich Infrastructure & Energy, ausgesuchte Immobilienprojekte, Agrar und Forst sowie Investments im Bereich Kunst an.

Nachhaltigkeit: Die Berücksichtigung von Nachhaltigkeitskriterien bei der Kapitalanlage gehört noch nicht zu den Stärken des Hauses. Hier ist man derzeit dabei, weiteres Know-how aufzubauen, hat gerade einen Sustainable Emerging Markets Bond Fonds aufgelegt. Drei Stiftungsstrategien bieten außerdem Zugang zu nachhaltigen Investments. Dabei kooperiert man mit dem Nachhaltigkeits-Research-Anbieter IMUG/Eiris.

Interessenkonflikte

Den Anteil eigener Produkte in Kundendepots schätzt die Private Banking Prüfinstanz (PBPI) auf etwa fünf Prozent, ein guter Wert. Aber: Man will das „Asset Management mit dem Wealth Management stärker verzahnen“, was ja auch schon die Verpflichtung von Gebhardt als Chef beider Abteilungen anzeigt. Wenn solche „Verzahnung“ mit höheren Renditezielen verbunden wird, bedeutet sie meist, dass mehr eigene Produkte in die Kundendepots geschaufelt werden sollen.



Wealth Management-Chief Henning Gebhardt

FAKTEN

AuM: 15 Mrd.

Kundenzahl: 5.000

Berater: 75

K/B: 75

V/B: 200 Mio.

V/K: 3 Mio.

PERFORMANCE

Rendite/Risiko ↑

Die Entwicklung der Performance für Kunden scheint 2016 eher durchwachsen ausgefallen zu sein. Das berichten Insider, dafür spricht aber auch die schnelle Ablösung von Manfred Schlumberger als Investmentchef nach kurzer Dienstzeit. Berenberg meldet reale Performancezahlen an firstfive und Rödl & Partner. Uns vorliegende Zahlen (Stand 28.02.2018) zeigen bei firstfive eine überdurchschnittliche Wertentwicklung an.

Konservative Risikoklasse (Strategie Konservativ II): Platz 3; 24 Monate, risikogewichtete Wertung; Sharpe Ratio: 1,97; Volatilität: 1,69; Ertrag: 6,05%

Moderat dynamische Risikoklasse (Strategie Dynamisch I): Platz 3; 12 Monate, Rendite-Wertung; Sharpe Ratio: 1,3; Volatilität: 6,26; Ertrag: 7,79%

Dynamische Risikoklasse (Strategie Dynamisch II): Platz 1; 36 Monate, risikogewichtete Wertung; Sharpe Ratio: 1,27; Volatilität: 13,35; Ertrag: 58,15%

Die Rendite vermögensverwaltender Fonds, zum Beispiel des speziell für die Bedürfnisse von Stiftungen aufgelegten Berenberg Stiftungsfonds, fällt mit 2,1 Prozent plus in 2017 ordentlich aus. Weniger erfolgreich: Der Berenberg 1590 Strategie Universal, der aktuell (03/2018) zwei (von fünf) Sternen von Morningstar hält.

Beratungsqualität ↑

Für ihre Bank- und Beratungsdienstleistungen wurde Berenberg mehrfach ausgezeichnet, unter anderem durch die Private Banking Prüfinstanz (PBPI), den Elite Report sowie durch The Banker (Best Private Bank in Germany). Vor allem in den Nuller Jahren des neuen Jahrtausends räumte Berenberg kräftig ab. Voll des Lobes ist auch der Elite Report (s. 14. Jahrgang, 2017). Er spricht von „äußerst aufschlussreichen Gesprächen“ und ordnet Berenberg seit Jahren in die höchste Klasse „Summa cum laude“ ein.

Neben den Kundenberatern gibt es Kompetenzzentren für die besonderen Anforderungen von Unternehmen, Stiftungen und Non-Profit-Organisationen sowie Family Offices. Darüber hinaus werden nach Bankangaben bei Bedarf Spezialisten aus anderen Bereichen hinzugezogen, wie z.B. Real Estate, Art Consult, Private Clients Advisory, Infrastructure & Energy oder auch das Corporate Banking.

Research/Asset Management ↑

Berenberg hat ein starkes eigenes Research in London mit 122 Analysten (Ende 2017), die mehr als 770 börsennotierte Unternehmen mit einem Fokus auf Europa covern. Im Rentenbereich steht Deutschland und dort der Unternehmensanleihebereich im Fokus. Das Research wird im Zuge der Internationalisierungsstrategie ständig ausgebaut. Zuletzt wurde das Research (Pan-European Small- and Midcap) durch Extel Survey ausgezeichnet.

Die volkswirtschaftliche Abteilung, insbesondere deren Chef Holger Schmieding, gilt als exzellent. 2016 gewann der Mann, der vorher bei der Bank of America reüssiert hatte, den Preis „Prognostiker des Jahres“, den die Süddeutsche Zeitung vergibt.

Konditionen ↗

Die Konditionen im Private Banking fallen, soweit bekannt, vergleichsweise günstig aus. Für ein Balanced-Depot von einer Million Euro wurde eine All In Gebühr von 0,9 Prozent (+ MWST) genannt, allerdings unterscheidet die Bank nach Komplexität und Aufwand. Die Kosten der Fonds erachten wir als durchschnittlich. Stiftungen bekommen die Leistung der Bank noch günstiger, laut einem Angebot für nur 0,55 Prozent Pauschalgebühr (+MWST).



Chefvolkswirt Holger Schmieding gehört zu den besten Prognostikern in der deutschen Ökonomie.

TELEGRAMM

WAS DÜRFEN KUNDEN ERWARTEN

- Ein traditionelles Private Banking Haus und eine ambitionierte Bank
- Erstklassiges Research und mehrfach preisgekrönte Beratungsqualität
- Ein hochwertiges Veranstaltungsmanagement mit kulturellen Erlebnissen und exzellenten Netzwerkmöglichkeiten

WAS DÜRFEN KUNDEN NICHT ERWARTEN

- Ein ausschließlich auf das Private Banking fokussiertes Unternehmen
- Eine individuelle Vermögensverwaltung auch für kleinere Vermögen
- Einen Experten für nachhaltige Kapitalanlage

Private Banker



BEZIEHUNGEN

Veranstaltungen / Kunden

Die Vernetzungsmöglichkeiten sind mindestens in Bezug auf Hamburg einzigartig, auf nationaler und internationaler Ebene gut. Berenberg verweist in dem Zusammenhang auf seine Golfturniere in London und New York und auf Investorenkonferenzen daselbst. In Hamburg richtet man zum Beispiel die Berenberg German Polo Masters auf Sylt oder das Berenberg Gary Player Invitational, eines der weltweit bekannten Charity-Golfturniere, aus. Mit der Vergabe des Berenberg Kulturpreises in der Hamburger Elbphilharmonie sollen junge Künstler gefördert werden.

Ges. Engagement

Zum 400-jährigen Jubiläum gründete Berenberg die Berenberg Bank Stiftung von 1990, die jährlich eine Reihe von Preisen, etwa den Kulturpreis, vergibt.

Leumund

Keiner unserer Gesprächspartner ließ einen Zweifel daran, mit Berenberg eine der führenden Privatbanken in Deutschland zu beurteilen. Wir hörten Kommentare, die das hohe Wachstumstempo („Fahren einen ganz schön heißen Reifen“) zum Anlass nehmen, zur Vorsicht zu mahnen. In dem Zusammenhang erwähnten Gesprächspartner auch angeblich dubiose Kundenbeziehungen im Zusammenhang mit den Panama Papers. Vorgehalten wird der Bank von anderen ihre Fokussierung auf das Investmentbanking: „Ob da noch ein oder zwei Millionen an Gewinn aus dem Private Banking dazukommen, ist vollkommen irrelevant“, sagt einer, der das Haus sehr gut kennt. „Die Herren Peters und Riehmer sind keine klassischen Privatbanker.“ Unter dem Strich überwiegen aber die positiven Kommentare. „Eine Macht“, „Eine der wenigen Privatbanken, die nach vorne denkt“ und „Von Profis geführt“ waren nur einige Einschätzungen.

AUSZEICHNUNGEN:

2016 (Global Private Banking Awards): „Beste Wealth Management Bank in Deutschland“

2018 (Euromoney) „Best Private Bank in Germany“: Platz 3

2005 – 2017 (Elite-Report): „Summa cum laude“

2017 Mitbewerberbefragung Stephan Personalberatung: HH: Platz 1

2017 (Uni Frankfurt et al. Service Experience Score 2017 erlebte Kundenzufriedenheit): Platz 7 (Silber) unter den deutschen Privatbanken.

KONTAKT

Neuer Jungfernstieg 20
20354 Hamburg
Am Mittelhafen 14
48155 Münster
Cecilienallee 10
40474 Düsseldorf
Bockenheimer Landstraße 25
60325 Frankfurt am Main
Bolzstraße 8
70173 Stuttgart
Maximilianstraße 30
80539 München
Tel. 040 350 60-0
www.berenberg.de
info@berenberg.de

Private Banker

Excellence-Empfehlung

B. METZLER SEEL. SOHN & CO.

Das Bankhaus Metzler ist so, wie man sich eine Privatbank vorstellt; voller Tradition; voll eigener Meinungen und voll interessanter Persönlichkeiten.



Der bekannteste deutsche Privatbanker (im Ruhestand): Friedrich von Metzler

ARCHITEKTUR

Unternehmen:

Das Bankhaus Metzler ist die zweitälteste Bank Deutschlands und seit seiner Gründung im Jahr 1674 durchgehend und ausschließlich im Besitz der Gründerfamilie.

Der Chef des Hauses, Friedrich von Metzler, ist bekannt für seine puristische Geschäfts- und Anlagestrategie. Wenn er sein Unternehmen vor Gästen präsentieren soll, kündigt der wohl bekannteste Privatbanker in Deutschland gerne an: „Wir haben extra für Sie eine Präsentation über unser Geschäft vorbereitet ...“, um dann einen einzigen, überschaubar großen Zettel aus seiner Tasche zu ziehen. Puristisch ist auch das Anlageuniversum im Private Banking und leider auch die Informationspolitik des Hauses ...

Das Bankhaus hat vier Kerngeschäftsfelder, das Private Banking, die (standardisierte und institutionelle) Vermögensverwaltung, die Beratung von Unternehmen in Kapital- und Börsenfragen sowie die M&A- und Fusionsberatung. Aus dem für viele Privatbanken letztlich fatalen Geschäft der Unternehmensfinanzierung hält man sich vollkommen heraus. Das Bankhaus gilt als bilanztechnisch auch nicht zuletzt deshalb als solide aufgestellt.

Das Management: Seit 1971 führt Friedrich von Metzler (geb. 1943) als persönlich haftender Gesellschafter die Bank in der 11. Generation. Metzler ist so etwas wie der perso-

BEWERTUNG

★★★★★★

ARCHITEKTUR: ★★★★★★

PERFORMANCE: ★★★★★

BEZIEHUNGEN: ★★★★★★

Private Banker

nifizierte Privatbanker in Deutschland. Er ist traditionsbewusst, heimatverbunden, weltoffen und kauzig zugleich. Er ist Kunstmäzen und hat – mittlerweile als einer der wenigen Banker in Deutschland – Zugang zur Kanzlerin. Hoch angerechnet wird Metzler, dass er das Bankhaus weitestgehend aus den Börsenturbulenzen um die Jahrtausendwende, aus der Immobilien- und der Eurokrise, heraushalten konnte.

Eigentümerstruktur: Die Bank ist ausschließlich im Besitz der Gründerfamilie. Die Regel ist, dass Familienmitglieder, die keine Karriere in der eigenen Bank machen, ihre Anteile an die Geschwister oder Cousins verkaufen, die in der Bank arbeiten. Momentan arbeiten noch zwei Kinder von Friedrich in der Bank.

Das Private Banking

Der verantwortliche Partner, Emmerich Müller, gefällt sich darin, das Private Banking des Hauses noch verschwiegener und noch puristischer darzustellen als es bei Wettbewerbern üblich ist. „Wer schnell reich werden will, darf nicht zu Metzler kommen“, sagt er gerne. Oder auch „Für zwei Drittel der Vermögenden kommt unser Konzept nicht infrage“.

Solche Sprüche und die dazugehörige und stimmige Corporate Identity machten aus Metzler allmählich Kult. Auch Kollegen haben in einer Studie im Herbst 2017 (Stephan Personalberatung) Metzler auf Platz eins der besten Wettbewerber in Frankfurt gesetzt.

AuM: Das verwaltete Vermögen im (gesamten) Asset Management gibt Metzler mit 74 Milliarden Euro an. Wir schätzen das verwaltete Volumen im Private Banking auf etwa 10 Milliarden Euro.

Zum Anlageuniversum heißt es bei Metzler: „Wir bieten den Kunden eine Vermögensverwaltung mit den Asset-Klassen Aktien, Anleihen und Cash. Illiquide Vermögensklassen wie Schiffsfonds oder Immobilienfonds bieten wir für private Anleger nicht an. Denn wir haben nicht den Anspruch, einem Kunden all das anzubieten, was er theoretisch machen kann oder möchte.“

Anlagephilosophie: Das entscheidende Strategieelement der Metzlerschen Vermögensverwaltung ist die Perspektive. Wegen der eigenen Geschichte und der vieler Kunden geht es nicht um Monate oder Jahre, sondern um Generationen. Die wichtigste Folgerung daraus: „Sei auf der Hut vor historischen Katastrophen.“ Tatsächlich ist es Metzler gelungen, die Bank aus den Wirren um die US-Immobilien- oder die Eurokrise des letzten Jahrzehnts herauszuhalten. Das Platzen der New Economy Blase zu Beginn des Jahrtausends ging dagegen zumindest an vielen Kunden des Hauses nicht so einfach vorüber. Mit einigen Fonds, die mit dem Neuen Markt hochgeflogen und abgestürzt sind, haben auch die Metzler-Kunden Verluste erlitten. Einer, der European Smaller Companies, existiert übrigens heute noch (während in anderen Häusern vergleichbare Produkte geschlossen oder „fusioniert“ wurden). Und siehe da: In den vergangenen fünf Jahren konnte er zwei Mal über 30 Prozent zulegen.

Interessenkonflikte

Metzler hat die üblichen Interessenkonflikte einer Privatbank, die eigene Produkte, die Depot- und Kontoführung und das Research anbietet. In der standardisierten Vermögensverwaltung wird offen kommuniziert, dass der Aktienanteil der Verwaltung von einem Metzler-Fonds übernommen wird. Im individuellen Private Banking, darauf legt Metzler Wert, werden keine eigenen Produkte angeboten. Positiv werten wir auch den Verzicht auf Eigenhandel.



Wealth Management-Chief Emmerich Müller

FAKTEN

AuM: 10 Mrd.*

Berater: 40

Kunden: 3.500*

Minima:

- standardisiert: 10.000
- individuell: 3 Mio.

PERFORMANCE

Rendite/Risiko ↗

Öffentlich zugängliche Ertragsangaben existieren nicht. Die Ergebnisse in der fonds-basierten Vermögensverwaltung fallen bei der defensiven Variante mit einem Aktienanteil um 30 Prozent eher durchschnittlich aus. 2014 wurden 4,4 Prozent erwirtschaftet, 2015 0,8 Prozent, 2016 4,4 Prozent und 2017 0,5 Prozent. Der Kern der Vermögensverwaltungsstrategie – und warum sollte bei der Begrenzung auf die üblichen Anlageklassen das Ergebnis in den standardisierten von dem der individuellen Vermögensverwaltung stark abweichen – stellt auf der offensiven, der Aktienseite der Metzler Global Selection B dar. Der Vier Sterne Fonds, der in Aktien oder Cash gehen kann, erzielte eine sehr ausgewogene Performance (2017: 3,4%; 2016: 3,6%; 2015: 6,7%; 2014: 7,7%) und kostet dabei phantastisch niedrige 0,32 Prozent an laufenden Gebühren pro Jahr.

Beratungsqualität ↑

Beratungstests liegen vom Deutschen Institut für Dienstleistungsqualität (DISQ), dem Institut für Vermögensaufbau, dem Elite-Report und der Uni Frankfurt vor. Sie alle bescheinigen der Metzlerschen Beratung eine sehr gute bis herausragende Qualität. Die Uni Frankfurt etwa führte in Zusammenarbeit mit dem Analysehaus Service Value eine Zufriedenheitsbefragung von Kunden verschiedener Dienstleistungssektoren durch. Die Befragten sollten angeben, ob sie der Aussage „Ich bin mit dem Service sehr zufrieden und würde ihn weiterempfehlen“ zustimmen. 67,7 Prozent haben sich demnach die Empfehlung zu eigen gemacht. Das war der höchste Wert unter allen deutschen Vermögensverwaltungen.

Mitarbeiter: Von den insgesamt rund 850 Mitarbeitern des Konzerns sind rund 80 im Private Banking beschäftigt, davon etwa 40 als Betreuer. Bei 40 Kunden pro Berater schätzen wir die Kundenzahl auf rund 3.500.

Die Berater genießen in der Szene einen sehr guten Ruf. Dass einer der Private Banker von Metzler zur Konkurrenz wechselt, kommt bei diesem Haus eher selten vor. Eine Untersuchung würde zudem zeigen, dass der Altersdurchschnitt der Relationship-Manager bei Metzler relativ hoch ist. Dabei wird auf neomodische Zertifikate und Qualifikationen wie das CFP-Zertifikat ganz offensichtlich weniger Wert gelegt als in anderen Häusern.

Höchste Verbleibedauer- und Zufriedenheitswerte bestätigt auch die PBWM-Studie. Metzler schneidet bei beiden Kriterien mit Höchstwerten ab.

Researchqualität ↑

Die Researchqualität des Hauses Metzler hat einen guten Ruf. In den Auszeichnungslisten von Starmine (2017) taucht man wieder sehr häufig auf; einige Metzler-Analysten gehören zu den Koryphäen im Bereich Deutsche Unternehmen, so etwa Jürgen Pieper, der bekannteste Automobilanalyst Deutschlands.

Konditionen ↗

Metzlers Dienste sind nicht unbedingt billig. Für drei Millionen Euro sind etwa 1,25 Prozent des zu verwaltenden Vermögens (All In) an jährlichen Gebühren fällig. Dazu kommt die MWST. Die standardisierte Vermögensverwaltung kostet in der defensiven (Retail-)Variante 1,87 Prozent an (laufenden) Kosten. Dazu kommen 3,5 Prozent Ausgabeaufschlag. Wer dagegen in die B-Tranche des Metzler Vermögensverwaltung Fonds 50 investiert, zahlt keine Aufschläge und vergleichsweise günstige 0,99 Prozent (inklusive MWST) schon ab 50.000 Euro.



Metzler-Analyst Jürgen Pieper

TELEGRAMM

WAS DÜRFEN KUNDEN ERWARTEN

- Deutschlands kultigste Privatbank
- Mitkunden mit sehr hohem VIP-Faktor
- Purismus at its best

WAS DÜRFEN KUNDEN NICHT ERWARTEN

- Individualität für kleines Geld
- Den Chef zu sprechen
- Unruhe



BEZIEHUNGEN

Veranstaltungen/Kunden

Die Bank veranstaltet in (und manchmal mit) der Stadt eine Reihe kultureller, beziehungsweise fachlich hervortretender Veranstaltungen, die zum Beispiel im Haus Metzler in Bonames stattfinden und hervorragende Netzwerkmöglichkeiten bieten.

Kunden: Zu den Kunden von Metzler gehört viel altes, sehr altes Geld. Wer mit Friedrich von Metzler über deutsche Familiendynastien redet, hört ab und zu den Satz: „Da weiß ich zuviel, als dass ich darüber etwas sagen könnte.“

Ges. Engagement

Die Metzlers gelten traditionell als großzügige und gemeinwohlorientierte Mäzene, die nicht nur die eigene Bank, sondern auch das Land und seine Gesellschaft prägten und prägen. Sie spenden für Krankenhäuser und Museen ebenso wie für Wissenschaft und Kultur. Ein von Metzler etwa 1817 der Senckenbergischen Naturforschenden Gesellschaft bei, nahezu alle seine Nachkommen tun es ihm gleich. Aus der Vereinigung ging das Senckenbergmuseum in Frankfurt hervor, eines der größten Naturkundemuseen in Deutschland. Die Metzler-Stiftung finanziert neben der Kunst soziale Projekte.

Image/Leumund

Metzler hat in Fachkreisen einen exzellenten Ruf. Wen man auch fragt, alle loben. „Bleiben auf einem geraden Weg“ (Institutionelle); „Friedrich von Metzler hat in den vergangenen Jahrzehnten die richtigen Entscheidungen getroffen“ (Dienstleister). Was bei anderen als „langweilig“, „aus der Zeit gefallen“ oder „Private Banking 1.0“ heißt, hier ist „Aktien, Anleihen, Cash“ cool. In einer Befragung der Stephan Personalberatung von Private Bankern wurde der Kollege Friedrich von Metzler als „Vorbild“ in Frankfurt bezeichnet.

AUSZEICHNUNGEN:

2016 (Institut für Vermögensaufbau, Beratungstest): „Herausragende Vermögensverwaltung“

2017 (Uni Frankfurt et al.; Zufriedenheitsbefragung): „Gold“; Platz 1 unter den deutschen Privatbanken (Service Experience Score: 67,7).

2017 (Stephan Personalberatung Private Banking / Wealth Management Marktstudie; Mitbewerberbefragung): Frankfurt: Platz 1.

Ein Blick in die Stuttgarter Räumlichkeiten

KONTAKT

Untermainanlage 1; 60329 Frankfurt am Main
Burg Etgendorf, 50181 Bedburg
Kernerstraße 52, 70182 Stuttgart
Odeonsplatz 2, 80539 München
ABC-Straße 10, 20354 Hamburg
www.metzler.com
Email: private-banking-ffm@metzler.com
Tel.: 069 2104-4616

Private Banker

Excellence-Empfehlung

M.M.WARBURG & CO (AG & CO.) KGAA

Eine der alten und feinen Privatbanken bietet Höchstleistungs-Private Banking



M.M. Warburg-
Vorstand: Joachim
Olearius

ARCHITEKTUR

UNTERNEHMEN

Das Bankhaus wurde 1798 von den Brüdern Moses Marcus und Gerson Warburg gegründet. Nach einer wechselvollen Geschichte gehört M.M.Warburg heute zu den wenigen überlebenden Privatbanken in Deutschland. In den vergangenen Jahren wuchs das Institut durch den Kauf kleinerer Mitbewerber wie dem Bankhaus Carl F. Plump&Co, dem Bankhaus Hallbaum, der Privatbank Löffbecke oder der Schwäbischen Bank, die ab 2016 als Niederlassungen von M.M.Warburg fungieren.

Das Charakteristikum von M.M.Warburg ist die breite unternehmerische Aufstellung. Warburg ist vergleichsweise wenig spezialisiert, betreibt neben dem Private Banking das Asset Management für institutionelle Kunden und Investment Banking mit Aktienhandel und Firmenkundengeschäft.

Mehr als zwei Jahrzehnte standen Christian Olearius, ein geborener Schlesier, zusammen mit Max Warburg aus der Gründerfamilie an der Spitze der Bank. Olearius und Warburg halten bis heute etwa 80 Prozent am Unternehmen. Der Rest gehört einzelnen Personen.

Solidität: Die Bank ist seit einiger Zeit bemüht, eine befriedigend große Eigenkapitalquote zu erreichen. Das fällt nicht leicht. Die Schiffahrtskrise hat neben anderen Banken aus dem Norden auch Warburg getroffen. 2017 wurde das Eigenkapital von

BEWERTUNG

★★★★★★

ARCHITEKTUR: ★★★★★

PERFORMANCE: ★★★★★

BEZIEHUNGEN: ★★★★★★

Private Banker

den Eignern aufge bessert. Die harte Kernkapitalquote lag danach bei 9,7 Prozent. „Damit erfüllt die Warburg Gruppe alle aufsichtsrechtlichen Kapitalanforderungen“, betonte man gegenüber Anfragen der Presse. Es hängen aber noch einige weitere Damoklesschwerter über der Bank, zu der etwa die möglichen Belastungen aus Cum-Ex-Geschäften gehören könnten. Die Bank bestreitet vehement, sich fühlverhalten zu haben.

Das Management: Seit 2014 ist Joachim Olearius, der Sohn von Christian, Chef von M.M.Warburg. Der Mitvierziger gilt als eloquent und kommunikationsstark. Über die Managementqualitäten zitiert die Zeit einen „ehemaligen Konkurrenten“: „Der Vater ist Banker bis in die letzte Haarspitze, der Sohn ist das nicht.“ Allerdings hat Joachim mit einigen Deals (wie dem Kauf der Asset Management Sparte von der NordLB) Renommee gewonnen. Und während der Vater vor allem um Unternehmen und Unternehmer bemüht war, neigt sich das Interesse des Sohnes eher der Vermögensverwaltung zu.

Private Banking

Warburgs Private Banking hat einen guten Ruf. Die Bank gilt als eine der letzten feinen Privatbanken in Deutschland, die vom Robo Advisor für Kleinvermögende bis zur spezialisierten Family Office Bank für die großen Vermögen alles bietet.

AuM: Das Volumen der Assets under Management betrug 2016 rund 54 Mrd. Euro. Wie viel davon im Bereich des Private Banking ist, lässt sich nur schätzen. Es soll laut Branchenkreisen jedenfalls ein zweistelliger Milliardenbetrag sein. Wir taxieren die derzeitige Summe auf etwa fünfzehn Milliarden Euro.

Anlagephilosophie: Ihre Anlagephilosophie beschreibt M.M. Warburg uns gegenüber so: „Wir verfolgen einen Top-Down-Ansatz ausgehend von einer fundierten Einschätzung der Position im Konjunkturzyklus bis hin zur Übertragung auf Kapitalmarktideen und Einzelwerte. Dieser Prozess wird durch mehrere Modelle unterstützt. Die letzte Entscheidung verbleibt aber bei den handelnden Personen. Die Anlageentscheidungen werden im Wesentlichen durch unseren Investmentrat getroffen. Dieser erfahrene Expertenrat setzt sich unter anderem aus unserem Chefvolkswirt Carsten Klude, dem Chief Investment Officer Dr. Christian Jaspeneite und dem Leiter der Vermögensverwaltung, Daniel Hüpfer, zusammen.“

Das Universum der in Frage kommenden Anlageklassen ist dabei eher weit gefasst. Neben den üblichen Klassen Aktien, Anleihen und Cash sucht Warburg auch in Immobilien, bei unternehmerischen Beteiligungen und Private Placements (Direktinvestitionen von wenigen Investoren) Mehrwert für die Kunden.

Nachhaltigkeit: Wer es umfassend nachhaltig will, ist wohl besser bei Spezialisten aufgehoben. Aber, auch das typisch für die Bank: Wenn Berücksichtigung nachhaltiger Aspekte gewünscht wird, berücksichtigt M.M.Warburg professionell ökologische, ethische und soziale Kriterien bei der Vermögensanlage (mithilfe etwa der Agentur oekom research).

Interessenkonflikte

Wer Asset-Management, den Handel, die Fondsverwaltung, das Fondsmanagement und die Depotführung anbietet, bei dem sind mehr Interessenkonflikte gegeben als bei Spezialisten. Ein Konflikt tut sich wohl auch durch die Private Label Fonds auf, die von Warburg Invest aufgelegt und verwaltet werden. Umso erfreulicher, dass Warburg etwa in der digitalen Vermögensverwaltung (Navigator) konsequent auf eigene Produkte verzichtet.



Daniel Hüpfer, Portfoliomanagement-Chef

FAKTEN

AuM: 15 Mrd.*

Kunden: 5.000

Berater: 80 (200 PB-MA)

K/B: 60

V/B: 180 Mio.

V/K: 3 Mio.

Minima:

- VV-Fonds: 100
- Robo-Advisor: 20.000
- ind. Private Banking: 1 Mio.
- Family Office: 25 Mio. (Marcard, Stein & Co)

PERFORMANCE

Rendite/Risiko ↗

Reale Renditezahlen aus dem Bereich Private Banking liegen von firstfive vor. Das Frankfurter Rankinginstitut liefert Zahlen für mehrere Depots. Dabei fällt insgesamt auf, dass sich Warburg sehr gut behauptet in risikogewichteten Wertungen, während die reinen Performance-Wertungen weniger hervorstechen. Folgende Ergebnisse fielen uns auf: Stand 28.2.2018

Konservative Risikoklasse (Strategie Ertrag): Platz 2; 12 Monate, Performance-Wertung; Sharpe Ratio: 1,69; Volatilität: 2,59; Ertrag: 4,02%

Ausgewogene Risikoklasse (Strategie Stiftung int.): Platz 1; 60 Monate, Performance-Wertung; Sharpe Ratio: 1,09; Volatilität: 4,49; Ertrag: 26,66%.

Dynamische Risikoklasse (Strategie Europa Nebenwerte): Platz 4; 12 Monate, Performance-Wertung; Sharpe Ratio: 1,01; Volatilität: 7,83; Ertrag: 7,52%.

Standardisierte Vermögensverwaltungsprodukte: Der Warburg Classic Vermögensmanagement Fonds brachte in den zurückliegenden fünf Jahren eher durchschnittliche Leistungen. Ergebnisse zum Robo Advisor Navigator liegen noch nicht vor.

Beratungsqualität ↗

Die Beratungsqualität wird regelmäßig von der PBPI getestet. Warburg erhält dann öfter eine Bewertung im Bereich von zwei von maximal 5 Füchsen, wobei das Beratungsgespräch zumeist als sehr professionell eingeschätzt wird. In der ewigen Bestenliste der PBPI (Tops 2018) steht M.M.Warburg Deutschland auf einem mittleren Platz (30). Als „Herausragend“ bewertete das Institut für Vermögensaufbau die Beratungsqualität von Warburg in ihren Tests 2012 und 2014.

Mitarbeiter: Zur Qualität der Beratung dürfte auch das innovative Qualifizierungsmanagement der Warburgs – man kombiniert intelligent interne und externe Ausbildungsmodulare zu einer strategischen Qualifizierung – beitragen. Unter Wettbewerbern gilt insbesondere Klaus Sojer aus der Münchener Filiale von M.M.Warburg als Vorbild (PBWM-Studie).

Neben den Beratern stehen für Private Banking-Kunden nach Unternehmensangaben „Spezialisten aus dem Bereich Buchhaltung, Beteiligungsmanagement, Versicherung, Immobilien sowie Stiftungsexperten, Testamentsvollstrecker und auf Wunsch auch Mediatoren“ bereit.

Researchqualität ↑

Das Research ist eine der Stärken der Hamburger. In Zeiten, in denen viele Privatbanken ganz auf die Analyse der Märkte und Unternehmen verzichten, weil sie die Kosten scheuen oder vom Ertrag der Veranstaltung nicht überzeugt sind, ist das Engagement von Warburg mit 20 Portfoliomanagern und 25 Analysten nicht überwältigend groß, aber dennoch beachtenswert. Warburg erstellt nach eigenen Angaben „eigenes Research in allen Bereichen. Das Makro- und Rentenresearch erfolgt in der Bank. Unsere Tochter Warburg Research erstellt Unternehmensresearch und unsere Tochter HIH Immobilienresearch. Auch im Bereich Beteiligungen erstellen wir eigenes Research.“ Das Research ist zudem häufig ausgezeichnet. Chefvolkswirt Carsten Klude konnte 2016 und 2017 die renommierte Auszeichnung des Consensus Economics Institutes für die beste Voraussage für Deutschland (Wachstum, Beschäftigung etc.) einheimen. Bei den alljährlichen Starmine Awards wurden 2017 immerhin die Gewinn-Schätzungen für Konsumtitel (mit einem 1.) und Financials (mit einem 2. Platz) ausgezeichnet.



Carsten Klude, Chefvolkswirt

TELEGRAMM

WAS DÜRFEN KUNDEN ERWARTEN

- Die Dienstleistung einer der wenigen wirklichen Privatbanken, die es in Deutschland noch gibt
- Sehr gutes eigenes Research
- Hochkarätige Veranstaltungen und Vernetzungsmöglichkeiten

WAS DÜRFEN KUNDEN NICHT ERWARTEN

- Ein spezialisiertes Private Banking Haus
- Eine einheitliche Unternehmenskultur
- Ein Haus, von dem man nichts hört

Private Banker

Konditionen

Wir halten die Konditionen im Private Banking für (über) durchschnittlich.

Nach Angaben der Bank (Ende 2017) werden für eine Eine-Million-Euro-Verwaltung (Ausgewogen) in der Variante „All In“ 1,2% zzgl. MwSt. fällig. In der Variante „Management Fee only“ kostet die Verwaltung nach Bankangaben (günstige) 0,8% zzgl. MwSt. In der gemischten Variante aus einer „fixen Gebühr plus einer Gewinnbeteiligung“ werden 0,6% zzgl. MwSt. sowie 15% Performancefee ab drei Prozent Gewinn fällig. Etwaige Provisionen, so die Bank, werden weitergeleitet.



M.M.Warburg-Zentrale in Hamburg

BEZIEHUNGEN

Veranstaltungen

Die Bandbreite der Veranstaltungen reicht von regelmäßigen Events wie zum Beispiel dem Neujahrsempfang mit mehreren hundert Kunden in den Räumlichkeiten der Hamburger Zentrale über Kapitalmarktausblicke in Hamburg oder auch in Berlin in den Räumlichkeiten der ehemaligen DDR-Zentralbank mit jeweils 100 bis 150 Teilnehmern bis zu exklusiven Dinners mit zehn bis zwanzig Personen. Warburg lädt zum Potsdamer Tabak Cabinet ein und verschaffte die Teilnahme an der Eröffnung der Elbphilharmonie.

Ges. Engagement

Über ihr gesellschaftliches Engagement berichtet die Bank auf Anfrage: „Die Warburg Bank und die ihr nahestehende Warburg-Melchior-Olearius-Stiftung engagieren sich in vielen gesellschaftlichen Bereichen; zu nennen sind unter anderem die Förderung von Wissenschaft und Kultur z.B. über das Programm „Alte Sprachen“ oder die Auszeichnung herausragender Dissertationen mit dem Warburg-Melchior-Olearius-Preis; die Förderung der Staatsoper Unter den Linden in Berlin, die Bayerische Staatsoper in München sowie die Elbphilharmonie in Hamburg;

Leumund

„Als viele Privatbanken in den Neunzigern unter den Renditedruck kamen, der zuerst die großen Häuser und Universalbanken erwischt hatte, ging es bei M.M.Warburg noch eher gemäßigt zu“, lobt einer, der dabei war. „Heute gehen die Uhren bei M.M.Warburg immer noch ein bisschen langsamer als bei anderen Privatbanken“, fügt er an. Von anderen Beobachtern wird M.M.Warburg als „unentschiedenes“ Institut geschildert. „Da mag die Art von Olearius und Max Warburg noch wirken, aber irgendwann fällt man damit auch aus der Zeit.“

AUSZEICHNUNGEN

2016 (Institut für Vermögensaufbau - Beratungstest): „Herausragend“

2017 (PBPI Tops 2018): „Sehr Gut“; Jahresranking: Platz 8, Ewige Bestenliste: Platz 13

2017 (Elite-Report 2018): „Summa cum Laude“

KONTAKT

Ferdinandstr. 75, 20095 Hamburg

Behrenstraße 36 • 10117 Berlin

Bankhaus Löbbbecke

An der Martinikirche 4 • 38100 Braunschweig

Bankhaus Löbbbecke

Am Markt 19 • 28195 Bremen

Bankhaus Carl F. Plump & CO

Rampische Straße 31–33 • 01067 Dresden

Bankhaus Löbbbecke

Liebigstraße 6 • 60323 Frankfurt/M.

Theaterstr. 16 • 37073 Göttingen

Bankhaus Hallbaum

An der Börse 7 • 30159 Hannover

Bankhaus Hallbaum

Brückenstraße 17 • 50667 Köln

Maximilianstraße 2 • 80539 München

Möserstraße 27 • 49074 Osnabrück

(Bankhaus Hallbaum)

Königstraße 28 • 70173 Stuttgart

(Schwäbische Bank)

www.mmwarburg.com

Tel. 040 3282-0

eMail: info@mmwarburg.com

Private Banker

Excellence-Empfehlung

WEBERBANK ACTIENGESELLSCHAFT

Die Weberbank gilt gemeinhin als Nummer eins in Berlin und Potsdam. Wer genauer hinsieht, stellt fest, dass die Bank darüber hinaus längst auch in Deutschlands Private Banking-Elite mitmischt.



Weberbank-Vorstände:
Klaus Siegers
(links, Vorsitzender);
Wolfgang Harth

ARCHITEKTUR

Das Unternehmen

Die Weberbank hat eine wechselvolle Geschichte hinter sich. Sie wurde 1949 von dem Kaufmann Hans Weber gegründet und bis 1994 von dessen Familie geführt. In den achtziger Jahren des vorigen Jahrhunderts kam sie unter das Dach der Bankgesellschaft (Landesbank Berlin), dann erfolgte die Fusion mit der Berliner Industriebank. 2005 wurde die Mehrheit der Weberbank an die West LB verkauft und 2009 schließlich ging die Bank an die Mittelbrandenburgische Sparkasse. Seitdem ist es wohlthuend ruhig um die Weberbank geworden. Die Sparkassen-Tochter ist in dem Geschäftsfeld rund um das Vermögensmanagement, insbesondere die private und institutionelle Vermögensverwaltung, tätig. Kaum eine Privatbank hierzulande hat eine so fokussierte Geschäftsausrichtung wie die Weberbank. Das Management macht einen ruhigen und dennoch erfolgreichen Job. Klaus Siegers, der Vorstandsvorsitzende der Bank, wurde von Kollegen in einer Wettbewerbsumfrage als Vorbild in der Region Berlin genannt.

Als Teil der Sparkassengruppe muss man sich um die geschäftliche Solidität der Bank wohl kaum Sorgen machen. Die Mittelbrandenburgische Sparkasse ist die Nummer sieben unter den größten deutschen Sparkassen mit über 130 Standorten und mehr als 1.500 Mitarbeitern. Bilanzsumme, Kundeneinlagen und die verwalteten Vermögen steigen seit Jahren an. Positive Entwicklungen verzeichnet auch die Weberbank. Deren verwaltete Vermögen steigen seit Jahren stärker als die Vermögen der Deutschen insgesamt an. Noch (Bilanz 2016) ist der Zinsüberschuss der Bank etwas höher als der (im Vermögensverwaltungsgeschäft realisierte) Provisionsüberschuss. Der Vorstand macht aber deutlich, dass er das schnell ändern will.

BEWERTUNG

★★★★★★

ARCHITEKTUR: ★★★★★★

PERFORMANCE: ★★★★★★

BEZIEHUNGEN: ★★★★★★

Private Banker

Das Private Banking

Das Private Banking ist Hauptgeschäftsfeld und der „Wachstumstreiber“ der Weberbank. Man verwaltet in den zwei Standorten rund sechs Milliarden Euro mit rund neunzig Mitarbeitern. Die Weberbank ist groß geworden mit dem „alten Geld“ aus West-Berlin. Mit der neuen Mutter, der Mittelbrandenburgischen Sparkasse, kommt zunehmend Vermögen aus Brandenburg hinzu. Und obwohl heute immerhin 25 Prozent der Assets von außerhalb stammen: Der typische Kunde ist bislang noch ein Berliner mittelständischer Unternehmer. Auch einige erfolgreiche IT-Entrepreneure sollen dazugehören.

Mitarbeiter: Als Haus, das zum Sparkassensektor gehört, ist die Fluktuation der Mitarbeiter erfreulich gering und deren Qualität gesichert. Das gute Klima im Kreis der Kolleginnen wird gelobt. Umgekehrt bedauern einige (ehemalige) Mitarbeiter die limitierten Aufstiegsmöglichkeiten im Haus.

Anlagephilosophie: Die Weberbank verfolgt eine an den sicheren Erkenntnissen der modernen Finanzmarkttheorie entlang entwickelte Anlagephilosophie im Private Banking. Man setzt zuvorderst auf Streuung des Vermögens, auf verschiedene Anlageklassen, auf aktives Management und auf die Erkenntnisse der fundamentalen (im Gegensatz zur technischen) ökonomischen Analyse.

Universum: Die Weberbank bewegt sich nach unserer Beobachtung in einem eher traditionellen Universum, in dem sich zwar auch einige alternative Anlagesegmente befinden (zum Beispiel Rohstoffe), aber der Schwerpunkt liegt klar auf den bekannten Aktien- und Anleihe-Klassen.

Nachhaltigkeit: Anfang 2017 unterzeichnete die Weberbank die Principles for Responsible Investments (PRI), womit sie sich zu einem bewussten Verhalten in Bezug auf die ethischen, ökologischen und sozialen Folgen ihrer Investments verpflichtet. Man holt sich außerdem für nachhaltige Geldanlage die Unterstützung von oekom research.

Interessenkonflikte

Die Weberbank hat die typischen Interessenkonflikte eines Beraters, der gleichzeitig die Depots seiner Kunden führt. Man ist Produktlieferant, steuert insgesamt neun Fonds. Zwei davon werden als feste Bausteine in Vermögensverwaltungsdepots eingesetzt und nicht öffentlich vertrieben. Die anderen Publikumsfonds sind zum Teil auf institutionelle Anleger und zum Teil auf den kleinteiligen Retailbereich ausgelegt. Sparkassenprodukte, etwa Dekafonds, spielen, so die Bank, in den Depots der Weberbank „keine Rolle“. Positiv verzeichnen Mitarbeiter und Ehemalige, dass der Verkaufsdruck bei der Weberbank erfreulich niedrig ist („Gott sei Dank keine Verkaufsmaschine“ www.kununu.de). Darüber hinaus prüft und zertifiziert das unabhängige Institut für Vermögensaufbau die Portfolios und Prozesse.



Oliver Borgis, Chef der Vermögensverwaltung

FAKTEN

AuM: 6 Mrd.

Kundenzahl: 5.000*

Durchschn. Vermögen/ Kunden: 1 Mio.

Berater: 64 (gesamtes PB)

Kunden pro Berater: 80

Minima:

- Fonds-VV: 50.000
- Standardisierte VV: 100.000
- Ind. Private Banking: 1 Mio.

PERFORMANCE

Rendite/Risiko ↗

Reale Ergebnisse aus dem individuellen Private Banking liegen nicht vor. Der vermögensverwaltende Fonds der Bank, der defensive globale Mischfonds WBB Rendite Berlin 30 Fonds weist einen eher durchschnittlichen, wenn auch recht stabilen Ertragsverlauf auf. Im Contest virtueller Depots der Prüfinstanz wurde die Weberbank für hervorragende (virtuelle) Performanceergebnisse gelobt.

In dem Zusammenhang wurde die Qualität eines der Depots vom unabhängigen Institut für Vermögensaufbau (in Zusammenarbeit unter anderem mit der Schufa) getestet (Stresstest, Risikofaktorentest etc.) und als herausragend eingestuft.

Beratungsqualität ↑

Die Weberbank, so der Elite-Report, dürfe beim Wealth Management nicht übersehen werden. In einem Test der Mosaik digital Network, der in der Elite-Ausgabe 2018 erschien und die besten Webseiten der Vermögensverwalter in Deutschland bewertete, schnitt die Weberbank mit einem hervorragenden Platz zwei ab. Auch im Test der PBPI (Tops 2018) war der Anlagevorschlag der Weberbank einer der besten. Nur zwei Privatbanken konnten sich mit einem „Sehr Gut“ schmücken, darunter die Weberbank. Zur Beratung bemerkten die Tester lobend, die Bank versuche die Kunden nicht umzustimmen. Vielmehr entwickle sie aus der Erwartung des Kunden den Anlagevorschlag. Schon in den Jahren zuvor zeigten sich Tester angetan von der Qualität der Beratung in dem Berliner Haus.

Qualifikation: Wir fanden in den Listen der FPSB neun aktive CFPs, neun aktive CFEPs sowie 2 EFAs (Überschneidungen). Gemessen an der Gesamtzahl der Berater ist das eine sehr gute Quote, die nur von wenigen Häusern übertroffen werden dürfte. Erwähnenswert finden wir auch den breiten Kreis von Spezialisten um die reine Verwaltung herum, wie etwa Kredit- und Steuerexperten, Testamentsvollstrecker, Finanzplaner, Versicherungs- und Immobilienfachleute.

Research-/Assetmanagementqualität ↗

Die Weberbank betreibt mit 13 Personen Makroresearch, Fondsselektion und Research einiger europäischer Aktien. Die Ergebnisse nutzt man nur intern für Kunden der Bank. Von Experten werden die Vermögensstrategien (und insbesondere der Stresstest) der Weberbank gelobt. Andere Beobachter erwähnen, dass das Haus von immer mehr Sparkassen auch im institutionellen Geschäft genutzt werde.

Konditionen ↗

Die uns bekannt gewordenen Gebührensätze bewegen sich im mittleren bis guten Bereich. Die Weberbank ist mit einem Prozent All In (zzgl. MWST) für Mandate zwischen 600.000 und vier Millionen Euro nicht teuer, aber auch nicht billig. In der Pauschale sind Depotgebühren und Transaktionskosten enthalten. Ausgabeaufschläge werden nicht berechnet.



Daniel Schär, Leiter Portfoliomanagement

TELEGRAMM

WAS DÜRFEN KUNDEN ERWARTEN

- Hinreichend viele Spezialisten zur Beantwortung offener Fragen
- Einen Treffpunkt alten (und jungen) Berliner Geldes
- Die tiefe lokale Expertise des Immobilienmarktes

WAS DÜRFEN KUNDEN NICHT ERWARTEN

- Ein weltweit vernetztes Unternehmen
- Discount-Konditionen
- Investments, die sonst niemand bietet



Die Weberbank Villa

BEZIEHUNGEN

Veranstaltungen/Kunden

„Beinahe täglich finden Veranstaltungen statt“, so die Bank zu uns. Häufig werde dazu die Villa auf dem Gelände der Berliner Zentrale genutzt. Die klassizistischen Räumlichkeiten lassen Fachveranstaltungen ebenso wie Kochevents u.v.a.m. zu.

Ges. Engagement

Die Weberbank unterstützt das Staatsballett Berlin als Hauptsponsor, man gehört zum Freundeskreis Deutsche Oper und Nationalgalerie und unterstützt diverse Berliner Sportvereine.

Leumund

In der Stephan Personalberatung-Befragung der Banker in Berlin wurde die Weberbank auf Platz „Eins“ gesetzt. Die Kollegen schätzen die Zukunftsaussichten besonders gut ein für die Weberbank. Und auch Mittelzuflüsse will man in Berlin insbesondere bei der Weberbank erkannt haben. Manchmal schimmert ein wenig Neid in der Beurteilung der Kollegen durch. Einer äußerte uns gegenüber: „Dazu sag ich meinen Kunden: ‚Dann geh doch gleich zur Sparkasse‘“

AUSZEICHNUNGEN:

2017 (Institut für Vermögensaufbau): „Herausragend“

2017 (Private Banking Prüfinstanz) Tops 2018: „Sehr gut“, Ewige Bestenliste: Platz 12.

2017 (PBPW) Region Berlin: Platz eins

2017 (Elite-Report 2018): „Summa cum laude“

KONTAKT

Berlin: Hohenzollerndamm 134, 14199 Berlin

Potsdam: Berliner Str. 52, 14467 Potsdam

www.weberbank.de

Email: daniel.schaer@weberbank.de

Tel: 030 8 97 98-0

Private Banker

Excellence-Empfehlung

MERCK FINCK PRIVATBANKIERS AG

Das Bankhaus Merck Finck ist eine der ersten Adressen für gehobenes Private Banking in Deutschland. An den in der DNA des Unternehmens verankerten Qualitätsansprüchen ändern wohl auch ein paar Eigentümer- und viele Personalwechsel nichts.



Seit 2017 Vorstandsvorsitzender:
Matthias Schellenberg

ARCHITEKTUR

Das Unternehmen

Das Bankhaus Merck Finck wurde 1870 in München gegründet und entwickelte sich zu einer der führenden Private Banking Adressen in Deutschland, die in den vergangenen zwanzig Jahren allerdings häufiger den Eigner wechselte. 1999 kam das Haus zunächst zur luxemburgischen KBC-Gruppe, die Merck Finck in die KBL European Private Bankers einordnete. 2012 wurde die Einheit dann an die Investmentfirma der katarischen Herrscherfamilie verkauft. Mit den Eignerwechseln waren und sind teils heftige Personalrochaden verbunden, die aber an der Stellung der Bank in der deutschen Private Banking Landschaft nichts ändern konnten.

Das Private Banking

Gegenwärtig verwaltet Merck Finck an 15 Standorten mit 350 Mitarbeitern (davon rund 100 Berater) rund neun Milliarden Euro an überwiegend privatem Vermögen von etwa 4.000 Kunden. PB-Chef Schellenberg betont, dass man im Gegensatz zu den meisten Wettbewerbern bewusst eine dezentrale Entscheidungsstruktur behalten habe. Das Private Banking öffnet seine (standardisierten) Tore für Vermögen von 125.000 Euro. Ab 500.000 wird es individuell. Individuelles Wealth Management gibt es ab 10

BEWERTUNG

★★★★★★

ARCHITEKTUR: ★★★★★

PERFORMANCE: ★★★★★

BEZIEHUNGEN: ★★★★★★

Private Banker

Millionen Euro. Zu den Kunden des Hauses gehören einige der reichsten Familien des Landes. Im Beirat der Bank sitzt übrigens Erwin Teufel, der Ex-Ministerpräsident von Baden-Württemberg.

Anlagephilosophie: Für einen Verwalter dieser Größe wäre eine sehr zugespitzte Anlagephilosophie und die Konzentration etwa auf Growth-Investments gefährlich. In dem Instrumentenkoffer der Portfoliomanager sind deswegen ganz unterschiedliche Ansätze. Darunter ist aber auch ein nicht unerheblicher Anteil an regelbasierten Anlagestrategien (z.B. TOGA). Diese Strategien sind weitgehend ohne Research umsetzbar, weil sie in vielen Fällen einem Trend folgen (wie er sich etwa durch das Verhältnis der 200 Tage-Linie zum aktuellen Kurs ausdrückt). Verwalter, die regelbasierte Anlagephilosophien vertreten, machen auch geltend, dass damit der menschliche Faktor, also eine ganze Reihe von sonst schädlichen Psychofallen der Märkte, hier keine Rolle spielen.

Interessenkonflikte

Als auf die Vermögensverwaltung fokussierte Bank bestehen viele Interessenkonflikte, wie sie bei Universalbanken vorkommen, nicht. Zu bedenken ist aber, dass Merck Finck eigene Produkte anbietet und: Man beschäftigt gebundene Vermittler; das gilt üblicherweise als ein Indiz für eine aggressive Vertriebspolitik.



Chefstrategie Robert Greil

PERFORMANCE

Rendite/Risiko ↗

Über Ergebnisse in der individuellen Vermögensverwaltung ist wenig bekannt. Dass der Anlagechef des Hauses vor einiger Zeit gehen musste, spricht nicht für große Erfolge. Gesprächspartner zeigten sich in dem Punkt uns gegenüber ebenfalls eher enttäuscht. Ein Blick auf die Performance in der standardisierten Verwaltung zeigt, dass etwa der Merck Finck Stiftungsfonds in den vergangenen fünf Jahren rund 2,5 Prozent Durchschnittsertrag pro Jahr gebracht hat. Dabei ist bemerkenswert, dass die Erträge in einem engen positiven Korridor lagen (von 1,4 bis 4,4). Der flexible Mischfonds Merck Finck Vario Spezial, der mancherorts auch noch als Toga UI geführt wird und zum guten Teil die regelbasierte Strategie von Merck Finck beinhaltet, verzeichnet für 2017 und 2016 gute Ergebnisse. Davor schnitt der Fonds eher unterdurchschnittlich ab. Merck Finck ist nicht der einzige auf regelbasierte, das heißt meist trendfolgende, Strategien setzende Verwalter, der Performanceprobleme hatte. Aber ganz offenbar funktioniert das Risikomanagement.

Beratungsqualität ↑

Die Beratungsqualität schätzen wir weit überdurchschnittlich ein. Das wird von vielen Experten und Testern immer wieder bestätigt. Bisweilen fallen Adjektive wie „exzellente“. Die Berater sind überdurchschnittlich erfahren und hoch qualifiziert, was sich allein schon an der Zahl der Zusatzqualifikationen (CFP, CEP u.v.a. Zertifikate) zeigt. In einem Mystery Shopping der PBPI bot die Bank 2014 gleich drei Berater auf, darunter einen Spezialisten für die Patientenverfügung und das Testament.

Die Mitarbeiterzufriedenheit ist, jedenfalls wenn es nach den Berichten auf kununu.de geht, derzeit eher unterdurchschnittlich. Hervorgehoben wird die Gehaltshöhe. Beklagt wird dagegen, dass „dauernde Umstrukturierungen“ und Personalverringere-

FAKTEN

AuM: 10 Mrd.
Berater: 100 (MA: 350)
Kunden: 4.000 Kunden*
Kunden/Berater: 40*
V/B: 100 Mio.
V/K: 2,5 Mio.

Private Banker

rungen zur Verunsicherung und zum bedrohlichen Kompetenzabbau geführt hätten. Wir sprachen mit einem ehemaligen Mitarbeiter, der uns gegenüber die Eindrücke auf der Plattform bestätigte.

Research-/Assetmanagementqualität ↗

Die Researchabteilung von Merck Finck ist eng verwoben mit dem Portfoliomanagement. Die Empfehlungen der Analysten werden seit einigen Jahren nicht mehr veröffentlicht, sondern nur noch für die eigenen Anlageentscheidungen verwandt. Chefstrategie Robert Greil baut den Bereich seit einigen Monaten weiter auf. Der Personalaufbau hat wohl auch damit zu tun, dass die Bank zu alten Tugenden, das heißt zu einem eher diskretionären und aktivem Anlageverhalten zurückkehrt und damit auch größere Aufwendungen für das Research hat. Ob das Research in alter Stärke auferstehen wird und wieder Ergebnisse nach außen kommuniziert werden, wird man sehen. Wir sind optimistisch, weil die Kompetenz im Haus riesig ist.

Konditionen →

Merck Finck gehört, was Gebührengestaltung angeht, zu den durchschnittlichen Adressen. Wir fanden All In-Gebühren von etwa einem Prozent für ein Eine Million-Euro Depot. In zwei Mystery Shoppings wurden einmal 1,5 (All In zzgl. MWST für ein konservatives 2,5 Mio. Euro-Mandat) und einmal 1% Kosten (All In für ein 1 Mio. Euro Mandat) genannt. Der Elite-Report zeichnet für 2014 1,5 Prozent All In (für ein 600.000-Mandat). 2017 verlangte man 1,25% All In für ein vier Millionen-Euro-Mandat.

BEZIEHUNGEN

Veranstaltungen/Kunden

Merck Finck verschafft seinen Kunden erstklassige Kulturtreffs. In dem Zusammenhang wirkt sich wohl auch der Konzernverbund des Hauses positiv aus, weil damit die Netzwerkmöglichkeiten eine neue internationale Dimension erfahren.

Ges. Engagement

Zum sozialen Engagement schreibt das Unternehmen, dem auch Merck Finck angehört: „Wir bei der KBL epb wollen eine gute Leistung für unsere Kunden erbringen und an den Standorten unserer Geschäftstätigkeit Gutes tun. Durch die Bereitstellung von Ressourcen und Kapital für gute Zwecke und wichtige Anliegen fungieren wir als Mittler für einen positiven sozialen Wandel. Unser aktuelles Konzept der Unternehmensverantwortung spiegelt die klar erkennbare multiregionale Identität unseres Konzerns wider und unterstützt unter anderem folgende Organisationen: Autismus-Stiftung Luxemburg, Goods to Give in Belgien, SOS-Kinderdörfer in Deutschland.“

Leumund

Das Haus gehört zu den verschwiegenen Privatbanken hierzulande, die in der Öffentlichkeit kaum auftauchen. Ehemalige, die wir befragten, bestätigten die grundsätzliche Klasse des Hauses, hielten aber auch immer ein paar „Aber“ bereit:

Erwähnt werden dann die Eigentümer- und die gehäuften Personalwechsel. Es wäre Merck Finck zu wünschen, dass eine Phase der Stabilität eintritt. Zu den weniger guten Zeugnissen, die uns gegenüber gemacht wurden, gehört dieser Satz eines Dienstleiters, der das Haus sehr gut kennt: „Ich würde da momentan nicht investieren; nach



Investmentchef Daniel Kerbach

TELEGRAMM

WAS DÜRFEN KUNDEN ERWARTEN

- Erfahrung
- Hohe Qualifikation
- Erlesene Mitkundschaft

WAS DÜRFEN KUNDEN NICHT ERWARTEN

- Eine Bank, die nicht in der Zeitung vorkommt
- Denselben Investmentchef für lange Zeit
- Vermögensverwaltung für kleines Geld

Private Banker



den vielen Personalrochaden weiß man nicht, wohin der Weg geht.“ Stringent einschätzen lässt sich das Haus nur sehr schwer. Ein Beispiel für die widersprüchliche Mischung aus viel Tradition raschen Personal- und Strategiewechsels zeigt das Ergebnis der Wettbewerbsumfrage der Stephan Personalberatung aus dem vergangenen Jahr (Private Banking / Wealth Management Marktstudie 2017/2018) im Ruhrgebiet. Die Bank wurde von Private Banking Kollegen als viertstärkster Anbieter in der Region gesehen, noch vor der Commerzbank, vielen Sparkassen und praktisch allen Privatbanken und unabhängigen Vermögensverwaltern. Andererseits schätzen die Umfrageteilnehmer laut der Studie die Zukunftsaussichten der Bank „extrem schlecht“ ein, obwohl viele Mittelzuflüsse vermutet oder beobachtet werden. Irritierend auch, dass die Bank in ihrem „Heimatmarkt“ München gar nicht unter den Ersten genannt wird. Unabhängig davon: Im eigentlichen Kerngeschäft ist das Image nach wie vor hervorragend. Das bestätigen (auch ehemalige) Mitarbeiter, Konkurrenten und Beobachter.

AUSZEICHNUNGEN:

2017 (PBWM-Studie, Wettbewerberbefragung): Ruhrgebiet: Platz 4
2016 (Institut für Vermögensaufbau - Beratungstest): „Herausragend“
2017 (PBPI Tops 2018): „Sehr Gut“; Jahresranking: Platz 8,
Ewige Bestenliste: Platz 13
2017 (Elite-Report 2018): „Summa cum Laude“

KONTAKT

Standorte: 15 (Hamburg, Lingen, Berlin, Münster, Essen, Düsseldorf, Köln, Koblenz, Frankfurt, Stuttgart, Ingolstadt, Augsburg, Rottweil, München)
Merck Finck Privatbankiers AG
Pacellistraße 16
80333 München
Tel. 089 2104-0
info@merckfinck.de

Excellence-Empfehlung

Oddo BHF AKTIENGESELLSCHAFT

Die BHF war eine der besten deutschen Privatbanken und wird als Oddo BHF (wahrscheinlich) eine der besten deutschen Privatbanken bleiben.



Philippe Oddo

ARCHITEKTUR

Das Unternehmen

Die BHF Bank ist einer der großen Namen im deutschen Private Banking. Sie entstand aus der Fusion zweier Privatbanken 1970 und war erfolgreich mit Private Banking und den Bankgeschäften für Unternehmen. Mit dem neuen Jahrtausend wurden der Unternehmensgeschichte viele kurze Kapitel zugefügt. 1999 war die Bank von der ING übernommen worden, die sie 2004 an die Kölner Sal. Oppenheim weiterreichte. Mit deren Zusammenbruch geriet die BHF unter das Dach der Deutschen Bank. Als Teil der Beteiligungsgesellschaft RHJI ging sie dann nach einem Bieterkampf mit der chinesischen Fosun an Philippe Oddo, der sich mit der Fondsgesellschaft Meriten und dem Brokerhaus Seydler ein starkes deutsches Standbein seiner Bankengruppe geschaffen hat. Die Oddo BHF AG ist an dreizehn Standorten in Deutschland vertreten. Dazu kommen ausländische Niederlassungen unter anderem in Luxemburg, der Schweiz und den Vereinigten Arabischen Emiraten. Neben der Vermögensverwaltung (Private Banking und Fondsmanagement) ist man weiterhin in der Beratung von Unternehmen stark.

Das Private Banking

Der Fokus auf Unternehmen war für die BHF Bank eine Quelle stetiger Private Ban-

BEWERTUNG

★★★★★★

ARCHITEKTUR: ★★★★★★

PERFORMANCE: ★★★★★★

BEZIEHUNGEN: ★★★★★★

Private Banker

king Kundenzuflüsse und machte die Bank zu einem der ersten Anbieter im Wealth Management in Deutschland. Weil aber auch die Eigentümer und die Konzepte sich oft änderten, trifft man viele bekannte BHFler heute bei anderen Banken oder bei unabhängigen Vermögensverwaltern.

Zu den Kunden von Oddo BHF gehören führende Unternehmer des Landes. Bekannt ist etwa BMW-Miteigentümer Stephan Quandt, der mal ein Eigner der Bank war. Dabei ist auch L'Oréal-Großaktionärin Françoise Bettencourt-Meyers, die nun mittelbar an der Bank beteiligt ist.

Interessenkonflikte

Bislang hatte die BHF nur wenige eigene Produkte in den Vermögensverwaltungs-Portfolios (<10%). Wie viele werden es in einigen Jahren sein? Die Oddo BHF, da besteht kein Zweifel, wird Qualitätsanbieter bleiben. Aber zu bedenken ist, dass man in Frankreich bei der Verwendung eigener Produkte in Kundenportfolios weniger zimperlich ist. Und die Tatsache, dass im engeren Verbund ein Broker ist, der beschäftigt werden will, könnte auch eine Rolle spielen.

PERFORMANCE

Rendite/Risiko ↑

Der Ruf der Oddo BHF als führendes Private Banking Institut wird seit langem untermauert von den guten und sehr guten Ergebnissen in realen Kundendepots, die man von firstfive kontrollieren und bestätigen lässt. Firstfive, die vielleicht 200 Depots von über 50 Banken laufend überwacht und im Laufe der Zeit eine einzigartige Datenbank realer Vermögensverwaltungsergebnisse gewonnen hat, hat die BHF schon einige Mal als Vermögensverwaltung des Jahres ausgezeichnet. Zuletzt wurde man im Februar 2018 in mehreren Klassen prämiert, unter anderem in der Königsdisziplin der 5-Jahres-Wertung.

Die aktuellste uns vorliegende Rangliste mit den Ergebnissen von Ende Februar 2018 zeigt für Oddo BHF unter anderem folgende Platzierungen der verschiedenen Depots:

Konservative Risikoklasse (Strategie Konservatives Renditedepot): 2. Platz (60 Monate) risikogewichtete Wertung; Sharpe Ratio 1,10; Performance 26,38%, Risiko 4,39%

Moderat dynamische Risikoklasse (Strategie Aktien Total Return ind.): 1. Platz (60 Monate, risikogewichtete Wertung); Sharpe Ratio 1,05; Performance: 41,26%; Risiko: 6,83%

Dynamische Risikoklasse (Strategie Int. Aktiendepot): 3. Platz (12 Monate, Performancewertung); Etragswertung Performance 8,99%; Risiko: 7,76%; Sharpe Ratio: 1,2

Die Zahlen belegen, dass die BHF mindestens in der längeren Frist zu den erfolgreichen Depotmanagern unter den Privatbanken gehört.

Beratungsqualität ↑

Für Oddo BHF liegen viele Beratungszeugnisse vor. Zusammengefasst ergibt sich das Bild einer Gesellschaft, deren Berater souverän die Anforderungen der heimlichen Tester erfüllen. Die bedeutendsten Mystery Shopper in Deutschland rankten die BHF verlässlich in obere Kategorien. Nur in den vergangenen zwei bis drei Jahren fehlen die herausragenden Ergebnisse. Zumeist wurde das Haus einfach nicht besucht. Wir haben keinen Zweifel daran, dass die Beratung auch in Zukunft das hohe Qualitätslevel der Vergangenheit erreichen wird. Erste Tests bestätigen das.



Joachim Häger, Mitglied des Vorstandes, verantwortlich für das Private Wealth Management der Oddo BHF

FAKTEN

AuM: (ind.3 Mrd.) (gesamt 23 Mrd.)

Kunden: 3000

Berater: 80

K/B: 40

V/K: 8 Mio.

V/B: 300 Mio.

Minima

- Stand. VV: 1 Mio.
- ind. VV: 5 Mio.

Private Banker

Dazu ist auch das Personal von Oddo BHF zu gut, zu erfahren, zu qualifiziert. Wir zählten neun aktive CFPs, viele andere gute Qualifikationen (CEP, FP etc.) sind vorhanden. Private Banker des Hauses gehören bei Wettbewerber-Befragungen regelmäßig zu den herausgehobenen Kollegen (Michael Jänsch (Hannover), Le Duy Nguyen (Essen), Jens Minnemann (Nürnberg) oder Stefan Vollherbst (München)). Es ist deutlich spürbar, dass mit Philippe Oddo ein neuer Geist in das Haus gezogen ist, der vielleicht den Beginn einer neuen, erfolgreichen Ära einläutet.

Research-/Assetmanagementqualität ↑

Im Research war die BHF nicht besonders engagiert. Die Bank ist mit rund 10 eigenen Researchern, Analysten und Portfoliomanagern ausgekommen. Das änderte sich mit der Übernahme durch Philippe Oddo. Da wurde angekündigt, das Research zu einem Kerngeschäftsfeld zu machen. Oddo & Cie haben in Frankreich bislang 54 Analysten, durch die Kooperation mit Natixis kommen weitere 32 Aktienexperten hinzu. Man will in Zukunft 130 Unternehmen in Deutschland screenen, bislang waren es nur 50. Der Schwerpunkt soll auf mittelgroßen Unternehmen liegen und damit Teil des Mittelstandsfokus der gesamten Bank sein.

„Unser Ziel ist es, zu den drei besten Anbietern für Aktienanalysen deutscher Unternehmen aufzusteigen“, betont der Vorstand der Oddo BHF für Corporates & Markets Markus Beumer.

Konditionen →

Wie sich die Konditionen von Oddo BHF darstellen, wird sich zeigen. In der Vergangenheit fiel die BHF eher durch eine große Bandbreite an Gebührensätzen auf. Das bedeutet für künftige Interessenten, dass Verhandlungen über die Konditionen hier wichtig sein könnten.

BEZIEHUNGEN

Veranstaltungen/Kunden

Die Veranstaltungen der (alten) BHF-Bank waren unternehmeraffine, hochwertige Netzwerktreffen im nationalen Rahmen. Mit Oddo erweitert sich der Fokus mindestens auf den europäischen Bereich. Dass der Aufwand stimmt, sieht man schon an der nackten Zahl: 52 Veranstaltungen im Private Wealth Management, womit der Bereich der Hochvermögenden bei Oddo BHF bezeichnet wird, zählte die Bank allein 2017.

Ges. Engagement

Die gemeinnützige BHF-Bank-Stiftung, so die Bank, „fördert Initiativen, die für das gesellschaftliche Leben in Deutschland zukunfts- und richtungweisende Anstöße geben. Die BHF-BANK-Stiftung konzentriert sich auf zwei Felder: soziale und wissenschaftliche Projekte mit sozialpolitischem Hintergrund sowie die zeitgenössischen Künste und den künstlerischen Nachwuchs. Sie ist eine operative Stiftung und daher in vielen Fällen auch Ideengeber. Sie ermutigt zu Vorhaben, die jenseits von ausgetretenen Pfaden den Versuch machen, mit unkonventionellen Ideen alte und neue Themen weiterzuentwickeln. Die Arbeit der Stiftung ist getragen von der Überzeugung, dass es für unser gesellschaftliches Leben unverzichtbar ist, Neues zu erproben und kreatives Potential zu erschließen.“

Zu den Highlights der Förderung zählen etwa die Frankfurter Positionen, ein „interdis-



Stefan Vollherbst, Niederlassungsleiter München

TELEGRAMM

WAS DÜRFEN KUNDEN ERWARTEN

- Zunehmend internationales Flair
- Gute bis sehr gute Performance
- Gewohnt sehr gute Beratung

WAS DÜRFEN KUNDEN NICHT ERWARTEN

- Dass alles so bleibt wie es war
- Eine deutschlandzentrierte Privatbank
- Interessenkonfliktfreiheit

Private Banker



ziplinäres Uraufführungsfestival“, das alle zwei Jahre stattfindet. Weithin bekannt ist auch die Förderung der bekannten Senckenberg Gesellschaft für Naturforschung.

Leumund

Weil die „Kaderschmiede BHF“ in den achtziger und neunziger Jahren so viele Private Banker hervorgebracht hat, die heute im Markt vielfach in Führungspositionen unterwegs sind, ist es nicht schwer, Meinungen über die BHF einzuholen. Die meisten zeigen sich enttäuscht und schwärmen von den alten Zeiten und dem richtungsweisenden Private Banking der BHF, als die Bankberater noch keine Verkäufer gewesen seien. Eine typische Meinung: „Früher hieß es im Hause, man dürfe nicht eine kleine deutsche UBS werden. Leider hat in den vergangenen Jahren die Unternehmensberatermentalität in Frankfurt Einzug gehalten. Mit Oddo ist der ökonomische Druck sicher nicht kleiner geworden. Schließlich hat man horrenden Summen für die BHF gezahlt.“ Andere Gesprächspartner sehen die Übernahme durch Oddo wiederum als Chance, zu alten Tugenden zurückzufinden.

Trotz aller Kritik: Konkurrenten und Ehemalige schätzen die Bank weiter stark ein. Wie stark, sieht man schon daran, dass Oddo BHF die meistplatzierte Privatbank in der Wettbewerbsumfrage (PBWM) der Stephan Personalberatung war. Gleich in fünf Regionen (Köln, Ruhrgebiet, Frankfurt, Nürnberg, München) zählten die Kollegen die Bank zu den Top Five. Sieger wurden allerdings immer andere Institute.

AUSZEICHNUNGEN

2018 (firstfive): Sieger der „Königsklasse-Wertung über 5 Jahre“

2016 (Tops 2017): „Gut“

2017 (Elite-Report 2018): „Summa cum laude“

KONTAKT

Zentrale Frankfurt

Bockenheimer Landstraße 10

60323 Frankfurt am Main

Tel.: 069 718-4004

eMail: private-wealth-management@bhf-bank.com

Private Banker

Excellence-Empfehlung

BANKHAUS LAMPE KG

Das Bankhaus Lampe war einmal eine klar fokussierte Unternehmerbank. Jetzt ist das Spektrum breiter. Das beunruhigt manche, hat bislang aber offenbar zu keinen Qualitätsverlusten in der Vermögensverwaltung geführt. Lampe ist eine führende Private Banking Institution.



Seit April 2018 Sprecher der persönlich haftenden Gesellschafter:
Klemens Breuer

ARCHITEKTUR

Das Unternehmen

Das Bankhaus Lampe wurde 1852 im ostwestfälischen Minden gegründet und gehört zum Imperium von Dr. Oetker. Der Lebensmittelgigant hält die Bank an der langen Leine, seitdem Firmenpatriarch Rudolf August Oetker 2007 verstorben ist. Oetker hatte Lampe als Unternehmerbank konzipiert. Zwischenzeitlich hatte die Bank die klare Mittelstandsorientierung, um die sie sich heute wieder bemüht, aufgegeben. Man denkt weniger in Geschäftsbereichen als in Kundengruppen und will Nutzen für private, unternehmerische und institutionelle Anleger insbesondere durch die Vermögensverwaltung schaffen.

Defizite in der Eigenkapitalausstattung hat man nach eigenem Bekunden inzwischen ausgeglichen. Seit einiger Zeit, aber insbesondere 2017, sind Personalrochaden in Gang gekommen. Drei der ehemals vier persönlich Haftenden, darunter der für Private Banking Zuständige, haben die Bank verlassen. Der Chef der Asset Management Tochter ist 2017 ebenfalls gegangen. Mit Klemens Breuer und Markus Bolder, so hoffen viele Beobachter, kommt frischer Wind in die Geschäftsführung der Bank. Weiterer prominenter Neuzugang: Bernhardt Ebert, der ehemalige Chefstrategie der Bethman Bank.

Das Private Banking

BEWERTUNG

★★★★★★

ARCHITEKTUR: ★★★★★

PERFORMANCE: ★★★★★

BEZIEHUNGEN: ★★★★★★

Private Banker

Lampe hat ein recht weitverzweigtes Filialnetz mit immerhin 12 Standorten. Insgesamt hat die Bank etwa 5.000 Private Banking Kundenverbände mit einem Vermögen von zehn Milliarden Euro in der individuellen Vermögensverwaltung. Die Bank ist auch stark im Stiftungssektor (mit ca. 250 Mandaten) vertreten. In die vermögensverwaltenden Fonds, etwa den Lampe Ausgewogen, kann man ab einem Anteil investieren. Ab 500.000 Euro wird ein (standardisiert geführter) Vermögensverwaltungsvertrag geschlossen. Individuelles Private Banking gibt es ab 2.500.000 Euro.

Anlagephilosophie: Lampe gilt als stark im Rentenbereich und hat sich in den vergangenen Jahren auch auf alternative Assets fokussiert. Man verfügt über ausgeprägte Kapazitäten im Private Equity und hat weitere Tochtergesellschaften, die andere Bereiche der alternativen Investments (zum Beispiel Infrastruktur oder Immobilien) abdecken. Einen Leckerbissen glaubt die Bank derzeit mit der Kooperation eines Family Office aus dem Silicon Valley bereit zu halten, mit dem die Kunden quasi aus erster Hand in Tech investieren können. Ab Januar 2018 wurde mit Bernhard Ebert ein Verantwortlicher für nachhaltige Investments eingestellt.

Der Investmentprozess im Private Banking wurde stärker zentral organisiert und stärker quantitativ ausgerichtet. Anlageentscheidungen für alle Kunden werden häufiger in Düsseldorf, dem Sitz des Asset Managements, getroffen.

Interessenkonflikte

Lampe hat die üblichen Interessenkonflikte einer Bank, die Depots, Produkte und Beratung anbietet. Allerdings ist man bei der Verwendung eigener Produkte in den Private Banking Depots zurückhaltender als andere. Das gefällt. Positiv ist wohl auch die Neigung, im alternativen Bereich die Form der Direktinvestments zu wählen. Positiv beurteilen wir aus Sicht von Interessenkonflikten auch den Verkauf der Anteile an der Universal Investment, einer Fondsgesellschaft, die insbesondere für unabhängige und kleinere Asset Manager Fonds auflegt.



Oliver Plaack: Private Banking Chef



FAKTEN

AuM: 10 Mrd.

Berater: 80

Kunden: 5.000

V/K: 2 Mio

K/B: 60

V/B: 65. Mio

Minima:

- Fonds-VV: 1 Anteil
- Standardisierte VV: 500.000
- Individuelle VV: 2.500.000

PERFORMANCE

Rendite/Risiko →

Aussagekräftige und reale Performancezahlen liegen aus dem Bereich „Individuelles Private Banking“ nicht vor. Depotqualitätsschätzungen, etwa von Quantvest, geben mittlere Noten. Mit den Vorgängen vertraute Personen äußerten sich uns gegenüber eher enttäuscht von den jüngeren Ergebnissen im Private Banking. Die Ergebnisse von vermögensverwaltenden Fonds, etwa des (sehr günstigen) LAM Stifterfonds (als defensive Vermögensverwaltungsvariante), sind auf mittlere Sicht hervorragend. Insbesondere das Rentenmanagement der Bank wird gelobt.

Beratungsqualität ↗

Das Bankhaus Lampe wird häufig von verschiedenen Mystery Shoppern besucht. Dabei fällt das Urteil bei der relevanten PBPI summa summarum mit „Befriedigend“ bis „Gut“ aus. Das Auftreten und der Erstkontakt über den Berater in Filialen in Berlin, Bielefeld und Frankfurt wurden tendenziell lobend hervorgehoben. Häufig schien sich danach der Eindruck einer zu sehr standardisierten Behandlung durchzusetzen. Unter die Top Ten der besuchten Banken schaffte man es nicht. Beim Stiftungstest 2015 wurden auch eher hintere Plätze erreicht. 2015 lautete das Urteil „Empfehlenswert“. Hervorgehoben wurde der durchdachte Vorschlag. Beim Elite-Report erreichte die Bank 2017 ein „Cum laude“, 2018 war man nicht mehr in der Elite-Pyramide vertreten. Die Außenwirkung korrespondiert mit der Wahrnehmung aktiver und ehemaliger Mitarbeiter. Die bewerten den Arbeitgeber mit vergleichsweise durchschnittlichen 3,37. Nur 27 Prozent der sich auf kununu.de äussernden Personen würde das Haus weiterempfehlen (Stand 15.1.2018). Bemängelt werden die traditionelle hierarchische Struktur und die selbst für ostwestfälische Verhältnisse eher kühle Unternehmenskultur. Andererseits zeigt die Kundenzufriedenheit (mit der gesamten Bank), die zuletzt 2013 von der Uni Frankfurt erhoben wurde, einen hohen Wert an.

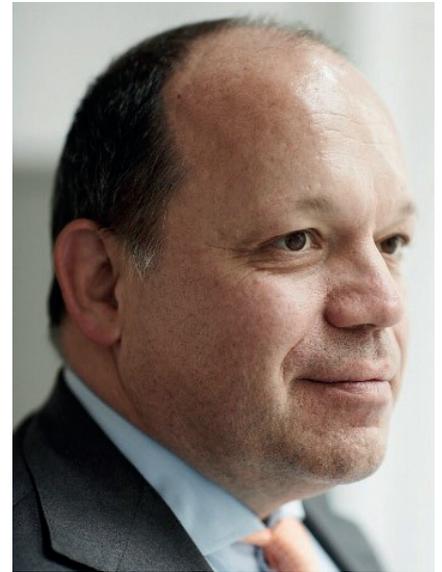
An der Qualifikation der Berater kann es keine Zweifel geben. Wir schätzen Sie als hoch ein und verweisen auf die 16 von uns gefundenen CFPs, die zwei zertifizierten Stiftungsberater und viele mehr. In unserer Datenbank zeigte sich eine eher geringe Wechselquote der 12 Filialleiter in den vergangenen Jahren.

Research-/Assetmanagementqualität ↑

Das Research gehört klar zu den Stärken einer Bank, die einen Fokus auf private und institutionelle Vermögende hat. Neben drei Volkswirten sticht insbesondere das Branchen- und Unternehmensscreening der 15 Analysten hervor, die auch regelmäßig Auszeichnungen für ihre Analysen gewinnen können. Bei den Thomson Reuters Starmine-Awards 2017 landete man auf dem 2. Platz in der Gesamtwertung mit insgesamt acht Awards. Dazu gehörten etwa die Automobilschätzungen der Bank, die unübertroffen waren. Und im Bereich Industrials, Gesundheit, IT und Telekom wurden vorde-re Platzierungen erreicht.

Konditionen ↑

Die Konditionen bei Lampe sind offenbar überwiegend günstig bis sehr günstig. Ein Eine-Million-Euro Mandat kostet um ein Prozent All In. Wir fanden Angebote mit sehr günstigen 0,7 Prozent (All In) für ein 2,5 Mio. Mandat und mit 0,9 Prozent (All In) für ein 800.000 Euro-Mandat. Im Wettbewerb um ein großes Stiftungsmandat lag man im mittleren Bereich.



Frank-Peter Martin, Chef Asset Management

TELEGRAMM

WAS DÜRFEN KUNDEN ERWARTEN

- Eine unabhängige und auf die Vermögensverwaltung konzentrierte Bank
- Hochqualifizierte Mitarbeiter, die Belange von Unternehmern kennen und erfüllen können
- Eine starke Rentenabteilung und ein starkes Research

WAS DÜRFEN KUNDEN NICHT ERWARTEN

- Eine international vernetzte Bank
- Einen Nachhaltigkeits-Experten
- Ein in sich ruhendes Haus voller Empathie



BEZIEHUNGEN

Veranstaltungen

Lampe führt pro Jahr nach eigenen Angaben rund 100 Kundenveranstaltungen durch. Dabei ist vom obligatorischen Golfturnier über den Kunstsalon und das Reitsportturnier bis zu Seminaren zum Zins-Währungsmanagement fast alles dabei.

Ges. Engagement

Als im Stiftungssektor besonders stark verankertes Haus engagiert man sich vor allem in diesem Bereich etwa mit Spenden an regionale Stiftungen.

Leumund

Private Banking Kollegen, mit denen wir über das Bankhaus sprachen, äußerten sich zurückhaltend. Lampe galt vor einigen Jahren als Institut mit klarer Mittelstandsorientierung und gerader westfälischer Art. Jetzt betonen einige eher die Schattenseiten dieser Mentalität. Kollegen, so die Stephan Personalberatung, fanden 2017, dass Lampe immer noch eine starke Adresse ist, aber keine klare Strategie habe. Ein anderer Gesprächspartner betonte, dass trotz des eher mäßig verlaufenden Geschäftes in den vergangenen Jahren der Kern „der Mannschaft beisammen“ sei. In einer Untersuchung des Manager Magazins, die sich 2013 auf Erhebungen der Uni Frankfurt und der Humboldt Uni in Berlin stützte, erreichte Lampe den zweiten Platz und Höchstwerte im Bereich Kundenzufriedenheit. Ob man aktuell nochmals eine so hohe Wertung realisieren könnte, ist unsicher.

AUSZEICHNUNGEN:

2017 (Deutsches Institut für Bankentests): Beste Private Banking Osnabrück

2017 PBWM-Wettbewerberbefragung Bielefeld/Münster: Platz 2

2017 (Tops 2018): Ewige Bestenliste: Platz 51

KONTAKT

Jägerhofstraße 10, 40479 Düsseldorf

Carmerstraße 13, 10623 Berlin

Ballindamm 11, 20095 Hamburg

Altenwall 21, 28195 Bremen

Domplatz 41, 48143 Münster

Käthe-Kollwitz-Ufer 83, 01309 Dresden

Freiherr-vom-Stein-Straße 65, 60323

Heinrich-Brüning-Straße 16; 53113 Bonn

Schloßstraße 28/30; 49074 Osnabrück

Briener Straße 29, 80333 München

Alter Markt 3, 33602 Bielefeld

Büchsenstraße 28, 70174 Stuttgart

www.Bankhaus-lampe.de

eMail: oliver.Plaack@bankhaus-lampe.de

Tel. 0211 4952 444



**PREMIUM
EMPFEHLUNG**

Private Banker

Premium-Empfehlung

BANKHAUS HERZOGPARK AG

Ein nüchternes, konservatives Qualitäts-Haus – Was muss Vermögensverwaltung mehr sein?



Vorstandschef
Dr. Reiner Krieglmeier

ARCHITEKTUR

Das Unternehmen

Das Bankhaus Herzogpark wurde 2009 gegründet. Es agiert seitdem als ein ruhiger Qualitätsanbieter auf dem Private Banking Markt. Die Vermögensverwaltung für Private (Unternehmerfamilien) macht zugleich den Kern des Geschäftes aus. Vereinzelt ist man im Kreditgeschäft tätig. Die Bilanzen zeigen eine solide Entwicklung.

Vorstand und Hauptaktionär ist Dr. Reiner Krieglmeier, ein LMU-Absolvent, der zuvor mehrere Jahrzehnte bei der Hypovereinsbank in führenden Positionen (unter anderem als Leiter Family Office) gearbeitet hat. Kleinere Aktienpakete werden von Unternehmern gehalten, die (wohl) auch Kunden des Hauses sind.

Das Private Banking

Das Private Banking des Bankhauses Herzogpark ist durch den Vorstand Krieglmeier geprägt. Durch ihn hat es seinen Fokus auf Unternehmer und durch ihn hat es auch das Standing als Qualitäts-Dienstleistung. Man bietet für Unternehmer nicht nur das „gewöhnliche“ Private Banking an, sondern – für komplexe Vermögen – auch Family Office Dienstleistungen. Das Bankhaus Herzogpark hat eine dezidiert sicherheitsorientierte Anlagephilosophie. Anleger mit spekulativen Interessen finden hier nicht den richtigen Verwalter. Man fühlt sich außerdem der Anlagestrategie Warren Buffetts verpflichtet. Zum vergleichsweise nüchternen Private Banking passt das Anlageuniversum. Die Bank investiert vorzugsweise (und insbesondere in Europa) per Direktinvestments.

BEWERTUNG

★★★★★

ARCHITEKTUR: ★★★★★

PERFORMANCE: ★★★★★

BEZIEHUNGEN: ★★★

Private Banker

Interessenkonflikte

Die Bank ist stolz darauf, wenige Interessenkonflikte zu haben, und betont in dem Zusammenhang gern, dass ihre Kunden ein All In-Honorar zahlen, also die Bank kein Interesse an vielen Transaktionen habe. 2012 erwähnte man in dem Zusammenhang auch den Verzicht auf den Eigenhandel und das Emissionsgeschäft sowie den Verzicht auf eigene Produkte. Mittlerweile bietet das Haus einen eigenen Fonds an. Wie die Bank mitteilt, sei der ursprünglich nur für eine Familie aufgelegt worden. Man biete nun weiteren Kunden an, mit kleineren Summen zu investieren, um vom Know how des Bankhauses zu profitieren.

PERFORMANCE

Rendite/Risiko ↑

Reale, testierte Ergebnisse der Vermögensverwaltung liegen durch den VV-Ausweis von Rödl & Partner bezüglich eines gemischten (Muster-) Mandates „Max 50“ vor. Dem Bankhaus zufolge habe man im Teilnehmerfeld (etwa 20 VV) 2016 einen ersten Platz bei der Wertentwicklung errungen. Reale Ergebnisse liegen auch aus der standardisierten Verwaltung, hier dem Albatros Fonds, vor. Der Fonds hat drei Sterne von Morningstar erhalten. In den Jahren von 2017 (5,8%), 2016 (2,1%), 2015 (2,9%), 2014 (3,2%) und 2013 (10,6%) konnte er überdurchschnittliche Ergebnisse (bei überdurchschnittlicher Stabilität) realisieren.

Beratungsqualität ↗

Der Elite-Report spricht von „fachlicher Intelligenz“ und lobt die „konservative Zuverlässigkeit“ (Elite-Report 2018). Die Fuchsbriefer konstatierten 2017 eine „in weiten Teilen kundenorientierte“ Beratung in „durchgehend guter Atmosphäre“. Die Erläuterungen hält man für „schlüssig und vertrauensbildend“. Das Beraterteam ist nach unserem Eindruck überdurchschnittlich hoch qualifiziert mit mehreren Akademikern, einem (aktiven) CFP, viel Erfahrung und – ebenso wichtig – viel Kontinuität.

Research-/Assetmanagementqualität →

Über die Researchfähigkeit des kleinen Herzogpark-Teams (4 Personen) ist nichts bekannt. Es wirkt nur nach innen und versorgt Portfoliomanager und Fondssteuerer mit Informationen. Beurteilt man nur die uns vorliegenden Ergebnisse der Vermögensverwaltung, dann spricht das eher für das Research der Münchner. Vielleicht macht sich auch die Nähe der Bank zum bekannten und renommierten Ifo-Institut wohltuend bemerkbar. Schließlich ist man in unmittelbarer Nachbarschaft zum legendären Herzogpark beheimatet.

Konditionen ↑

Wir beurteilen die Konditionen des Bankhauses als günstig. En gros zeigen das die Provisionserträge im Verhältnis zu den Assets (2016: 4,5 Mio/1,8 Mrd). En détail ist auch eine geforderte Ein Prozent All In für ein 500.000 Euro-Mandat günstig.



Aufsichtsrat und Internetpionier:
Joachim Schoss

FAKTEN

AuM: 1,8 Milliarden

Kunden: 420

Betreuer: 9

K/B: 40-50

V/B: 180 Mio.

V/K: 4 Mio.

Minima:

- ETF-VV ab 250.000
- Ind. VV 500.000



BEZIEHUNGEN

Veranstaltungen/Engagement

Das Haus legt nicht viel Wert auf Kundenveranstaltungen oder Netzwerkmöglichkeiten. Die Klientel des Bankhauses Herzogpark, die größtenteils aus erfolgreichen Unternehmern besteht, hätte dazu möglicherweise auch wenig Zeit (und in München wohl auch genügend Alternativen).

Leumund

Marktkenner zu finden, die über das Bankhaus Herzogpark etwas sagen wollen oder können, ist gar nicht einfach. Das Haus wird klar als Qualitätsanbieter wahrgenommen.

AUSZEICHNUNGEN:

2017 (Elite-Report 2018): „Summa cum laude“

2017 (VV-Ausweis von Rödl & Partner): ja

KONTAKT

Standort: Pienzenauerstraße 27, 81679 München

www.herzogpark.eu

eMail: info@herzogpark.eu

Tel.: 089 5404242-0

Private Banker

Premium-Empfehlung

BADEN-WÜRTTEMBERGISCHE BANK

Die BW-Bank – ein breit aufgestelltes Institut, das als Sparkasse und als elitäres Haus für Unternehmer gleichermaßen fungiert.



Das Hauptgebäude der BW-Bank in Stuttgart

ARCHITEKTUR

Das Unternehmen

Die BW-Bank gehört zur Landesbank Baden-Württemberg, der LBBW, die durch den Zusammenschluss von SüdwestLB, Landesgirokasse und Marktteil der L-Bank im Jahr 1999 zu einem der größten deutschen Institute gewachsen ist und sich 2005 die private Baden-Württembergische Bank AG sowie 2008 die Landesbank Rheinland-Pfalz und die Sachsen LB einverleibte. Die BW-Bank fungiert in Stuttgart als Sparkasse, im Ländle ist sie flächendeckend mit über 140 Filialen vertreten und bietet das Leistungsspektrum einer Vollbank an. Deutschlandweit tritt sie als feine Privatbank (mit der starken LBBW im Rücken) auf, die insbesondere alles Wichtige für Unternehmen und Unternehmer bietet.

Das Private Banking

Die BW-Bank gehört mit einem Volumen von geschätzt 15 Milliarden Euro (under Management) zu den größten Private Banking Häusern in Deutschland. Die Bank hat mittlerweile rund 60 (PVM)-Standorte, unter anderem in Stuttgart, Hamburg, Bielefeld, Nürnberg, München, Mainz, Mannheim, Düsseldorf und Frankfurt. Bis 2016 hatte die Bank das Geschäft mit Hochvermögenden (Wealth Management) und „normalen“ Private Banking-Kunden getrennt, jetzt wächst unter dem Dach des Privaten Vermögens Management (PVM) zusammen, was zusammen gehört. Bundesweit expandiert man mit Minima von „nur“ 250.000,- für die standardisierte Vermögensverwaltung. Private Vermögens Management-Chef Thomas Rosenfeld, der 2016 von der Deutschen Bank kam, treibt das Geschäft voran. In Stuttgart und auch in der Region um Bielefeld, schätzt man, so Kollegen gemäß der PBWM-Studie, die Zukunft für die Bank besonders rosig ein. Mit Volker Steinberg und Uwe Adamla hat die Bank verdiente Private Banker engagiert.

FAKTEN

AuM: 15 Mrd.*

Kundenanzahl: 7.500*

Berater: 75*

Minima:

- Fonds-VV : 1.000
- Stand. VV 250.000
- Ind. VV 2 Mio.

BEWERTUNG

★★★★★

ARCHITEKTUR: ★★★★★

PERFORMANCE: ★★★★★

BEZIEHUNGEN: ★★★★★

Private Banker

Interessenkonflikte

Die Bank hat die üblichen Interessenkonflikte als Teil einer Vollbank. Andererseits sollte nicht vergessen werden, dass die Zugehörigkeit zum öffentlich rechtlichen Sektor den Verkaufsdruck in der Regel abmildert.

PERFORMANCE

Rendite/Risiko ↗

Virtuelle Hinweise auf die Performancekraft liefert die Bad Homburger Quantvest. Für einen defensiven Vorschlag eines Stiftungsportfolio kommt die Agentur im Rahmen des Stiftungsvermögens 2015 (Fuchsbriefe) auf die Schätzung einer durchschnittlichen und wenig auffälligen Rendite von 2,83% beziehungsweise 3,51%.

Reale Daten liegen von firstfive für ein moderat dynamisches Depot sowie ein dynamisches (Aktien-) Depot vor. Beide konnten sich in den Ranglisten der firstfive AG unter den Top Five platzieren. In der Auswertung 12/2017 erreichte das moderat dynamische Depot über zwei Jahre einen 4. Platz in der risikogewichteten Auswertung (Sharpe Ratio: 1,37) und ebenfalls einen vierten Platz in der Performance-Wertung (mit 17,83% Ertrag).

In der Drei-Jahres-Wertung konnte sich ein reines Aktiendepot mit einer Gesamtertragsrendite von 25,02 Prozent auf Rang fünf platzieren.

Die BW Strategiefonds, die in der standardisierten Vermögensverwaltung ab 50.000 Euro eingesetzt werden, schnitten in den vergangenen Jahren nur durchschnittlich ab. Der für die weniger reichen Kunden angebotene LBBW Multi Global R hat dagegen bei sehr ansprechenden Ergebnissen vier Sterne von Morningstar erhalten.

Beratungsqualität ↗

Die BW-Bank setzt seit langem das Tandem-Prinzip in ihren Beratungen um, versucht also, dem Kunden immer mit wenigstens zwei Bankvertretern (aus dem Private Banking und dem Unternehmensbereich) zur Verfügung zu stehen. Zu einer durchgehend hohen oder höchsten Beratungsqualität hat das bei Mystery Shoppings dennoch nicht geführt. Je nach Berater schwanken die Urteile der Tester. 2016 berichten die Fuchsbriefe über eher negative Erfahrungen (Stichworte: Unvorbereitet und inkompetent). Ein Jahr zuvor fühlte man sich besser beraten. Sehr gut schneidet man dagegen bei Tests im Stiftungsbereich ab.

Mitarbeiter: Die Mitarbeiter der BW-Bank gelten als hoch qualifiziert. Wir zählten unter den Private Banking- und Wealth Managern-Beratern neun aktuelle CFPs. Mit einer übermäßig guten Stimmung unter den Mitarbeitern korreliert dieser Wert allerdings nicht. In Arbeitgeberbewertungsportalen fallen die Zufriedenheitswerte und Weiterempfehlungsquoten eher durchschnittlich aus.

Research-/Assetmanagementqualität ↑

Die etwa 50 Personen große Researchabteilung der LBBW, auf die die BW-Bank zurückgreifen kann, gilt als hervorragend. Zuletzt hat die Bank wieder den ersten Platz in der Gesamtwertung Deutschland bei den Thomson Reuters Analyst Awards 2017 abgeräumt. In Messungen der Prognosequalität von Währungen, Branchen- und volkswirtschaftlichen Daten steht die LBBW oft vorn.

Konditionen ↗

Die uns bekannt gewordenen Konditionen der BW-Bank fallen unterschiedlich aus. Die Standard-All In Fee für ein Eine-Million-Euro-Mandat dürfte etwa 1,2 % ausma-



Private Banking Chef Thomas Rosenfeld

TELEGRAMM

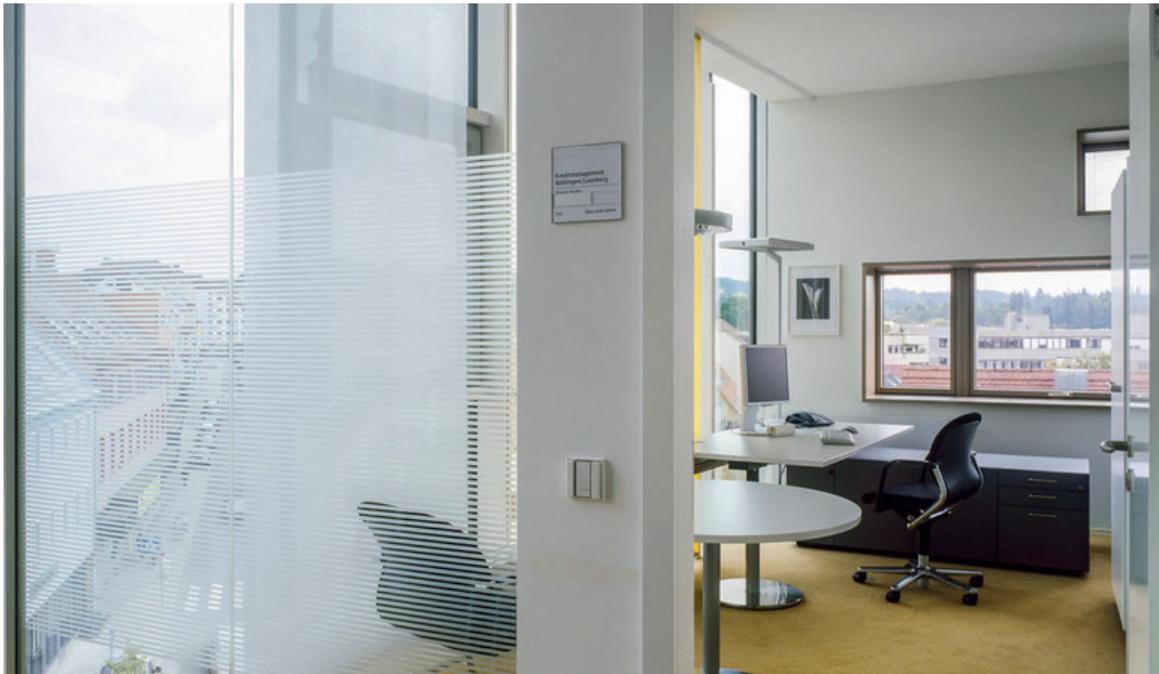
WAS DÜRFEN KUNDEN ERWARTEN

- Eine Bank mit einem sehr starken Partner im Rücken
- Eine Bank, die in Unternehmenskreisen einen sehr guten Ruf hat
- Gute Ergebnisse

WAS DÜRFEN KUNDEN NICHT ERWARTEN

- Einen ausgesprochenen Nachhaltigkeitsexperten
- Besprechungsräume mit tiefen Ledersesseln und vertäfelten Räumen
- Internationale Netzwerkmöglichkeiten

Private Banker



chen. Ab zwei Millionen Euro rät die Bank zu einem gemischten Modell aus fixer und erfolgsabhängiger Vergütungskomponente, die zusammengenommen auch in erfolgreichen Jahren nicht über 1,5 Prozent ausmachen soll. Für ein (Stiftungs-)Mandat in der Größenordnung 10 Millionen € verlangte man 2015 preiswerte 0,3 Prozent Beratungsgebühr (s. Fuchsbriefe Stiftungsvermögen 2015).

BEZIEHUNGEN

Veranstaltungen

Zu ihren Veranstaltungen wollte sich die Bank uns gegenüber nicht äußern.

Ges. Engagement

Zum gesellschaftliches Engagement verwies die Bank auf die Leistungen der LBBW.

Leumund

Die BW-Bank ist in den Augen von Beobachtern und Kollegen klar die Nummer eins in Baden-Württemberg. Mit der starken LBBW im Rücken ist es für die BW einfach, diese Position zu verteidigen, hörten wir. In der Wettbewerbsbefragung der PBWM Studie sehen die Kollegen deswegen für die BW Bank besonders gute Aussichten in der Region Stuttgart, in Bielefeld/Münster, in Hamburg und in Frankfurt.

AUSZEICHNUNGEN

2017 (Private Banking /Wealth Management Marktstudie):

Stuttgart: Platz 1

Bielefeld/Münster: Platz 3

2017 (Fuchs Report, Stiftungsvermögen 2017):

Jahresranking: Platz 1

Ewige Bestenliste: Platz 3

KONTAKT

66 PVM-Standorte, darunter Hamburg, Bielefeld, Düsseldorf, Frankfurt, Mainz, Mannheim, Stuttgart, Nürnberg, München.

Zentrale: Kleiner Schlossplatz 11; 70173 Stuttgart

Tel.: 0711 124-0

E-Mail: kontakt@bw-bank.de

www.bw-bank.de

Private Banker

Premium-Empfehlung

BERLINER VOLKSBANK eG

Die Berliner Volksbank wird von vielen Berliner und Brandenburger Start-Ups erst als Kreditgeber und später als Private Banking-Haus geschätzt.



Axel Fiedler,
Direktor Private Banking

ARCHITEKTUR

Unternehmen

Die Berliner Volksbank ist eine der großen Nummern der Genossen in Deutschland. Zwar ist ein Institut dieser Größe noch nicht wirklich systemrelevant, aber auch aus bilanztechnischen Gründen gibt es keinen Grund, an der Solidität des Hauses zu zweifeln.

Wie viele genossenschaftliche Institute ist man im Unternehmensgeschäft und dort in der Finanzierung besonders stark. Man vergibt nicht nur Kredite an gestandene Firmen, sondern begleitet Unternehmen von Anfang an. Aus diesem Geschäft heraus erwächst nicht selten auch der Übergang der Kunden ins Private Banking.

Das Private Banking

Im Berliner Private Banking Markt hat die Volksbank einen sehr guten Ruf und einen Marktanteil, den wir auf rund fünf Prozent schätzen. Mit 33 Mitarbeitern und einem verwalteten Vermögen von rund zwei Milliarden Euro zählt man deutschlandweit im Vergleich der Privatbanken damit zu den eher kleinen Anbietern. Trotzdem braucht niemand Angst zu haben, nur ein eingeschränktes Private Banking zu erhalten. Im Haus stehen Spezialisten aus vielen Bereichen bereit, darunter Finanzplaner, Finanzierungsmanager, Wertpapiermanager im Private Banking, Versicherungsexperten, Firmenkundenberater und Zahlungsverkehrsexperten. Mithilfe anderer genossenschaftlicher Dienstleister wie der DZ-Bank und der Union-Investment wird ein Qualitäts-Angebot garantiert.

In Punkto Anlagephilosophie und Universum bleibt die Bank in „sicheren Gewässern“. Wer etwa nach der Anlagephilosophie im Private Banking fragt, hört von PB-Chef Axel Fiedler nur ein Wort: „Value“. Damit lehnt man sich heutzutage nicht besonders weit aus dem Fenster.

FAKTEN

AuM: 2 Mrd.
Kundenzahl (ind.VV): 1300
Berater: 15
K/B: 90
V/B: 130 Mio.
V/K: 1,5 Mio.

BEWERTUNG

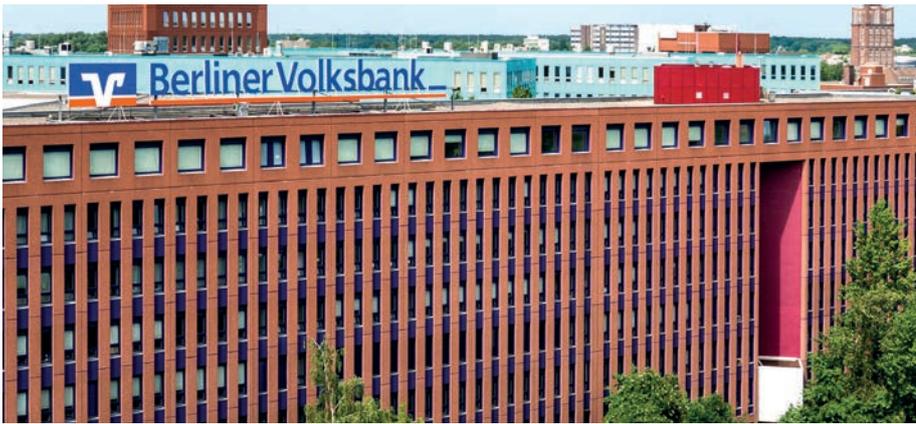
★★★★★

ARCHITEKTUR: ★★★★★

PERFORMANCE: ★★★★★

BEZIEHUNGEN: ★★★★★

Private Banker



Interessenkonflikte

Das Haus hat keine eigenen Fonds. Damit gibt es die bei vielen Wettbewerbern (auch aus dem genossenschaftlichen Bereich) häufig anzutreffenden Konflikte hier nicht. Andererseits ermöglicht die Eingebundenheit in die genossenschaftlichen Zusammenhänge (s. oben) zwar unkompliziert das vollständige Private Banking Angebot aus einer Hand, aber eben verbunden mit den üblichen Konflikten.

PERFORMANCE

Rendite/Risiko →

Über die Renditekraft der Berliner Volksbank ist wenig bekannt. Wir beurteilen sie nach den spärlichen uns bekannt gewordenen Hinweisen als durchschnittlich.

Beratungsqualität ↗

Immerhin 33 Mitarbeiter kümmern sich um die Vermögen von 1.300 Kunden(verbänden), davon beraten 15 Relationship-Manager. Da das individuell verwaltete Vermögen insgesamt rund zwei Milliarden Euro ausmacht, verwaltet ein Berater knapp 90 Kunden oder etwa 135 Mio. Euro. Das ist im Vergleich zum Bundesdurchschnitt (rund 100 Mio. Euro pro Berater) eine eher unterdurchschnittliche Beratungstiefe.

Es gibt keine (uns bekannten) Beratungstests. Aber zwei Dinge fallen auf. Zum einen ist der Leistungsdruck im genossenschaftlichen Sektor auch im Private Banking deutlich niedriger als in anderen Banken. Dazu passt, dass die Lebensläufe der Berater der Berliner Voba (etwa auf Xing) zeigen, dass die Bleibedauer im Haus länger als bei Kollegen im Privatbankbereich ist. Andererseits fällt die Wertung auf Arbeitgeber-Bewertungsportalen eher durchschnittlich aus. Die Gesamtzufriedenheit macht nur 3,1 (Bankenschnitt: 3,36) aus, und auch die Weiterempfehlungsquote von 58% (Durchschnittswert: 60) ist (knapp) unterdurchschnittlich.

Research-/Assetmanagementqualität ↑

Die Berliner Volksbank nutzt die Researchqualitäten der DZ-Bank, dem Zentralinstitut der Genossen. Die DZ-Bank hat ein vielfach ausgezeichnetes Research. Zuletzt platzierte der renommierte Focus Economics die deutschlandbezogenen Makroprognosen auf einem hervorragenden dritten Rang. Auszeichnungen gab es auch vom US-Analysehaus Starmine und vom Kölner Institut der Deutschen Wirtschaft.

Konditionen →

Die Konditionen der Volksbank sind im Vergleich eher happig. Für ein 1 Million-Euro Mandat verlangt man All In: 1,75%.

TELEGRAMM

WAS DÜRFEN KUNDEN ERWARTEN

- Ein gut verankertes Berliner Institut
- Mitkunden, die nicht unbedingt schon 60+ sind
- Ein ehrgeiziges Haus mit einem ehrgeizigen PB-Chef

WAS DÜRFEN KUNDEN NICHT ERWARTEN

- Eine „grüne“ Vermögensverwaltung
- Deutschlandweite Beziehungen
- Hauseigenes Research

BEZIEHUNGEN

Veranstaltungen/Kunden

Ihren typischen Private Banking-Kunden beschreibt die Berliner Volksbank so: „Ein Unternehmer, der in Berlin oder Brandenburg lebt“. Tatsächlich dürfte sich für die Bank die starke Position bei Unternehmenskunden ausspielen, die als Talente gefördert werden und im Erfolgsfall zum Private Banking Kunden werden.



Das Veranstaltungsangebot für ihre Kunden ist aus unserer Sicht vergleichsweise gut. Die Bank veranstaltet Golfturniere, Sommerfeste, Theater- und Opernabende, Segel- und Sportevents.

Aber auch die Partnerschaft mit dem Golf- und Land-Club Wannsee, mit dem man das jährlich stattfindende und gut besuchte Golfturnier durchführt, wird herausgehoben.

Ges. Engagement

Charakteristisch für eine Volksbank ist das hohe gesellschaftliche Engagement. Es gibt eine eigene Kunststiftung (Kunstforum) sowie umfangreiches sportliches und gesellschaftliches Engagement in Berlin und Brandenburg. Die Bank selbst ordnet wohl auch ihr großes Kreditportfolio im Unternehmensbereich ein wenig als „Gute Tat“ ein.

Leumund

In der Leumundsbefragung der Stephan Personalberatung wurde die Berliner Volksbank von Bankern in Berlin auf Platz zwei des besten Mitbewerbers gesetzt. Auch unsere Leumundsbefragung kommt zu einem vergleichbaren Resultat. „Stabile Architektur, verlässliche Adresse“ und „Verkörpern das Beste der genossenschaftlichen Vermögensverwaltung“ waren einige der lobenden Worte von Kollegen. Ganz offenbar hat es in Berlin noch nicht den München-Effekt gegeben, nach dem die wichtigsten Player von außerhalb kommen.

KONTAKT

VV-Standort

Wittestraße 30 R, 13509 Berlin

www.berliner-volksbank.de

eMail: Axel.Fiedler@berliner-volksbank.de

Tel. : 030 3063 5000

Private Banker

Premium-Empfehlung

DONNER & REUSCHEL AKTIENGESELLSCHAFT

Donner & Reuschel ist eine Doppelbank, die gleichermaßen in München und Hamburg zu Hause ist und eine starke und ehrgeizige Mutter (Signal Iduna) hat.



Marcus Vitt,
Vorstandssprecher

ARCHITEKTUR

Das Unternehmen

Die Donner und Reuschel AG ist ein Zusammenschluss von zwei traditionsreichen Privatbanken, dem von Conrad August Hinrich Donner gegründeten Hamburger Bankhaus Donner und der Münchener Privatbank Reuschel & Co. Beide fanden 2009 unter dem Dach der Signal Iduna zusammen. Die Mutter macht Sorgen über die unternehmerische Solidität der Bank wohl weitgehend überflüssig.

Strategisch konzentriert sich D&R im Wesentlichen auf private, unternehmerische und institutionelle Kunden und verwaltet nach eigenen Angaben insgesamt rund 60 Mrd. Euro.

Das Private Banking

Private Banking-Ausbau ist der klare Auftrag von der Konzernmutter Signal Iduna an das Doppelbankhaus. Die Hamburger sind rührig und sie können auf einem Fundament aus großen Beständen und viel Erfahrung aufbauen.

Man macht im Ergebnis nicht alles anders als Andere, hat aber doch einige Besonderheiten zu bieten.

Dazu gehört etwa die Affinität zu Sachwertanlagen, die insbesondere den hanseatischen Einflüssen geschuldet sein dürfte. Außerdem betrifft das die Anlagephilosophie. D&R gelten im Markt als ein Verfechter regelbasierten Anlegens. Die Regeln bestehen aus eher einfach gestrickten „Wenn ... Dann“-Konstruktionen, die kein übermäßig hohes (und teures) Research erfordern. Zudem sind die „Variablen“ eher technischer Natur, stellen häufig Trendindikatoren dar, die Trends aufspüren und ihnen folgen (etwa „Best of two“). Und schließlich haben D&R aufhorchen lassen, als sie 2017 eine

FAKTEN

Berater: 20 (100 Spezialisten)

AuM: 1 Mrd.*

Kunden: 1.200*

K/B: 55

Minima

- Dig. VV: 100
- Ind. VV: 250.000

BEWERTUNG

★★★★★

ARCHITEKTUR: ★★★★★

PERFORMANCE: ★★★★★

BEZIEHUNGEN: ★★★★★

Private Banker

Kooperation mit den hoch eingeschätzten Schweizer Nachhaltigkeits-Spezialisten von Globalance bekannt gaben.

Interessenkonflikte

Wir sehen die üblichen Konflikte einer Bank mit eigenen Produkten. In den vergangenen Jahren wurden laut der PBPI „einige Rechtsstreitigkeiten mit Kunden geführt, welche überwiegend durch außergerichtliche Vergleiche abgeschlossen werden konnten“.

PERFORMANCE

Rendite/Risiko →

Als realen (und testierten) Renditebeleg führt die Bank gute firstfive-Ergebnisse aus dem Jahr 2015 an. Die aktuellen Ergebnisse sehen weniger gut aus. Auch die vermögensverwaltenden Fonds zeigen überwiegend verbesserungsfähige Erträge. Insbesondere das Jahr 2016 fiel wohl für Kunden der Bank wenig erfreulich aus.

Beratungsqualität ↑

Die Beratungsqualität wird von Kunden und Experten als hoch eingeschätzt. Die Uni Frankfurt etwa führte 2017 in Zusammenarbeit mit dem Analysehaus Service Value eine Zufriedenheitsbefragung von Kunden verschiedener Dienstleistungssektoren durch. Die Befragten sollten angeben, ob sie der Aussage „Ich bin mit dem Service sehr zufrieden und würde ihn weiterempfehlen“ zustimmen. 66,9 Prozent haben sich demnach die Empfehlung zu eigen gemacht. Das war der zweithöchste Wert unter allen deutschen Vermögensverwaltungen.

Der Elite-Report führt Donner und Reuschel seit Jahren im höchsten Ranking „Summa cum laude“. Report-Chef von Schönfels lobt die „Korrektheit“ und „Rationalität“ des Hauses.

Eine „gute“ Beratung attestierte vor einiger Zeit das Deutsche Institut für Service Qualität. Auch die Fuchsbriefe (Tops 2018) vergaben ein „Gut“.

Das Qualifikationsniveau der Mitarbeiter beurteilen wir als klar überdurchschnittlich. Wir fanden CFPs, FPs, viele Akademiker und vor allem viel Erfahrung. Die Bank ist zudem rund um die Kernfunktion Private Banking mit Spezialisten etwa aus dem Kreditbereich sehr gut aufgestellt.

Researchqualität ↗

Die Kapitalmarktanalyse kommt von Carsten Mumm, der 2017 zum Chefvolkswirt befördert wurde und dabei ist, einer der wichtigen Volkswirte in Deutschlands Privatbankenlandschaft zu werden. Auf eigenes Unternehmensresearch verzichtet D&R weitgehend.

Das Fonds- und Portfoliomanagement kommt ohnedies in weiten Bereichen weitgehend researchlos aus, weil man regelbasierte Ansätze bevorzugt, die nach einfachen Wenn-Dann-Beziehungen funktionieren.

Nach eigenen Angaben macht die Bank ihren Kunden aber auch das Research für die Eigenanlagen der Mutter Signal Iduna zugänglich.

Konditionen →

D&R sind wohl ein eher teurer Anbieter auf dem Markt mit einem Standard-Gebührensatz von 1,3% All In (zzgl. MWST) für Mandate ab 250.000 Euro.



Carsten Mumm, Chefvolkswirt

TELEGRAMM

WAS DÜRFEN KUNDEN ERWARTEN

- einen erfahrenen Anbieter
- eine sehr gute Beratung von hochqualifizierten Mitarbeitern
- ein ehrgeiziges Team

WAS DÜRFEN KUNDEN NICHT ERWARTEN

- Einen Discount-Vermögensverwalter
- Eine glänzende Ertragshistorie
- Eine Privatbank ohne starken Partner im Rücken



BEZIEHUNGEN

Veranstaltungen/Kunden

Zu den Kundenveranstaltungen gehören zum Beispiel wiederkehrende Kapitalkonferenzen, die um die Jahresmitte durchgeführt werden und Perspektiven-Veranstaltungen, die um die Jahreswenden stattfinden.

Leumund

Mitarbeiter äußern sich überwiegend freundlich und bestätigen ein gutes Betriebsklima. Dienstleister haben uns gegenüber die Rührigkeit des Hauses insbesondere im IT-Bereich und beim Thema Kooperationen hervorgehoben („Dynamisches Haus“). Hingewiesen wurde andererseits aber auch auf die Abhängigkeit von der speziellen Anlagephilosophie, die nicht immer für gute Ergebnisse gesorgt habe.

In jüngster Zeit machte die Privatbank zweimal unangenehm auf sich aufmerksam, als sie einmal Riester-Kunden mit der Begründung kündigte, ihre neuen IT-Systeme ließen eine Bearbeitung der Verträge nicht zu. Außerdem kündigte man Vermögensverwaltungskunden, die weniger als 250.000 Euro an disponiblen Vermögen eingelegt hatten, mit der Begründung, man könne keine ausreichende Diversifizierung erreichen. Beide Ankündigungen hatten wohl mit dem Rückzug aus dem Online-Retail-Geschäft zu tun.

AUSZEICHNUNGEN

2017 Private Banking Prüfinstanz (Tops 2018): Jahreswertung: „Gut“

2017 Private Banking Prüfinstanz (Tops 2018): Ewige Bestenliste Platz 4.

2017 Wirtschaftswoche (Deutschlands beste Vermögensverwalter): Platz 1 (konservativ)

KONTAKT

Ballindamm 27, 20095 Hamburg

Karnapp 25, 21079 Hamburg

Bollhörnkai 1, 24103 Kiel

Friedrichstraße 18, 80801 München

Ismaninger Straße 98, 81675 München

www.donner-reuschel.de

Email: bankhaus@donner-reuschel.de

Tel.: 040 30217-0

Private Banker

Premium-Empfehlung

HAMBURGER SPARKASSE AG

Die größte Sparkasse in Deutschland ist eine Sparkasse geblieben und das macht sie so stark: Kundennah, unprätentiös, verständlich, fair.



ARCHITEKTUR

Unternehmen

Die Hamburger Sparkasse ist die größte deutsche Sparkasse und die Finanzinstitution der Hansestadt. Sie steht für die hanseatischen Tugenden und hat die Hamburger unter dem Strich bislang nicht enttäuscht. Nicht nur weil die Haspa in die Familie der Sparkassen eingebunden bleibt und erfolgreich ist, braucht man sich um deren Solidität wohl keine Sorgen zu machen.

Private Banking

Das Private Banking der Hamburger Sparkasse ist älter als das der meisten Banken und nicht nur deswegen hochangesehen auch unter Kollegen im Norden. Mit einem Volumen (ind. Assets under Management) von rund einer Milliarde Euro gehört es nicht zu den größten Abteilungen in Deutschland. Dass der Private Banker Kunde immer auch ein Sparkassenkunde bleibt, erlebt, wer sich zur Beratung anstatt in einem geräumigen Ledersofazimmer zusammengedrängt in einer „Art Kabine“ wiederfindet. Und: Man preist auch mal vor Private Banking-Kunden ein Girokonto mit rabattierten Autowaschmöglichkeiten an...

Seit April 2017 bietet man den Hamburger Nachhaltigkeitsfonds an, der ebenso wie der Hamburger Stiftungsfonds in Zusammenarbeit mit oekom research auf Nachhaltigkeitskriterien überprüft wird. Man arbeitet auch mit IMUG Rating (Eiris) zusammen.

FAKTEN

- AUM: 1 Milliarde
- Kunden: 10.000
- Berater: 50
- Kunden pro Berater: 200
- Vermögen / Berater: 20 Mio.
- Vermögen pro Kunde: 100.000
- Minima:
 - Digitale VV: 1.000
 - VV-Fonds: 25.000
 - Ind. VV: 500.000

BEWERTUNG

★★★★★

ARCHITEKTUR: ★★★★★

PERFORMANCE: ★★★★★

BEZIEHUNGEN: ★★★★★

Private Banker

Interessenkonflikte

Sparkassen bleiben gerne in der „Familie“. Das gilt für deren Fondslösungen, den Handel und die Administration. Die Haspa durchbricht diese weitverbreitete Mentalität häufiger als andere Sparkassen, nutzt etwa für die Fondsverwaltung auch mal nicht die sparkasseneigene Deka (sondern etwa die Universal Investment) und engagiert für das Research Kepler Cheuvreux.

PERFORMANCE

Rendite/Risiko ↗

Es liegen für die Hamburger Sparkasse nur wenige reale Performancebelege aus dem individuellen Private Banking vor.

Einen sehr guten Eindruck hinterließ die Bank beim Fuchs Performance Projekt, bei dem 5 Jahre lang ein Depot mit 1,5 Millionen Euro Anfangskapital geführt werden musste. Der Wettbewerb endete Mitte 2016. Man behauptete sich mit einem Ergebnis von 18,8 Prozent bei einem Maximalverlust von 12,67 Prozent in der Spitzengruppe der zehn besten Teilnehmer.

Reale Ergebnisse vermögensverwaltender Fonds zeigen ein eher durchschnittliches Bild. Der Hamburger Stiftungsfonds, ein defensiver Mischfonds mit einem maximalen Aktienanteil von 30%, erzielte mit 1,9% (2017), 0,6% (2016), 2,6% (2015) und 3,5% (2014) eine ordentliche Rendite. Dabei fiel uns auf, dass die Sparkasse konsequenter als andere auch unter Beteiligung von Aktien auf kontinuierliche Ausschüttungen (ordentliche Erträge) achtet und eventuelle Puffer als Risikobudgets nutzt.

Beratungsqualität ↑

Rund 70 Mitarbeiter sind im Private Banking der Bank angesiedelt, 50 davon betreuen Kunden. Bei fast 10.000 Depots muss sich damit ein Betreuer rechnerisch um rund 200 Depots kümmern. Eigentlich ein sehr hoher Wert, trotzdem: Mitarbeiter und Beratungsqualität gehören klar zu den großen Stärken der Haspa.

Dass das Private Banking der Haspa auch für große Vermögen bereit ist, zeigt das umfangreiche Arsenal an Spezialisten, zu dem unter anderem Finanzierungsexperten, Generationenmanager, Financial Planner und Family Officer gehören. Die 15 Stiftungsexperten etwa betreuen über 600 Stiftungen. Vorbildlich auch die interne Bildungsakademie, die mit einem mehrere Millionen Euro starken Etat (Haspa-Angaben) für eine stetige (und gut angepasste) Weiterbildung sorgt und auch von ehemaligen Mitarbeitern etwa auf kununu.de gelobt wird.

Researchqualität ↗

Die Haspa stand lange für sehr gutes und vielfach ausgezeichnetes Research, insbesondere im Bereich Deutsche Technologiewerte. Jetzt besorgt der französische Spezialist Kepler Cheuvreux mit seinen 75 Aktienanalysten das Research für die Hamburger. Die volkswirtschaftlichen Prognosen erstellt man aber weiterhin selbst mit insgesamt 7 Kapitalmarktstrategen. Stolz gibt die Haspa dazu an: „Unsere volkswirtschaftlichen Prognosen liegen im ZEW Prognosetest (ab 2017 IW Financial Expert Survex) häufig auf den vorderen Plätzen der Richtungsprognostiker“.



Private Banking Chef Jörg Ludewig

TELEGRAMM

WAS DÜRFEN KUNDEN ERWARTEN

- Regionales Eingebundensein
- Mitkunden, die sich bei der Sparkasse wohl fühlen, obwohl sie auch woanders gern gesehen wären
- Klare Strukturen, klare Überzeugungen, klare Strategien

WAS DÜRFEN KUNDEN NICHT ERWARTEN

- Nur traditionelle Anlagen
- Den Glanz alter Privatbanken
- Ein deutschlandweites Beziehungsgeflecht

Private Banker

Konditionen →

Die Konditionen der Haspa sehen wir als durchschnittlich an. Uns gegenüber gab die Bank zuletzt den All In-Preis für ein 1 Million-Euro-Mandat mit dem „Normalsatz“ von 1,42% (1,2 + 19% MWST) an. In anderen Verträgen bzw. Angeboten sehen wir etwa für ein 2,5 Millionen Euro Mandat einen (günstigen) Satz von 0,83 Prozent.



BEZIEHUNGEN

Veranstaltungen/Engagement

Als in Hamburg lange verankerte Bank bietet das Institut für seine heimischen Kunden einen breiten Angebotsmix. Dazu gehören Einladungen zum Ladies Talk, zum Hamburger Gründerpreis oder zur Haspax Gala. Engagiert ist die Haspa auch in Sachen „Gut für Hamburg“, eine Plattform, die Dutzende von bürgerschaftlichen Projekten unterstützt. Rund 5 Millionen Euro jährlich wendet das Institut für Bildung, Soziales, Kunst, Musik und Sport, Hamburger Bildungspreis, Haspa Musik Stiftung, Manni-die-Maus-Stiftung usw. auf.

Leumund

Wen man auch fragt, ob Kollegen, ehemalige, aktuelle Mitarbeiter, Kunden, Konkurrenten oder Dienstleister. Über die Haspa wird nur gut gesprochen.

„Die machen einen unaufgeregten und guten Job“, sagt ein Hamburger PB-Kollege anerkennend in Richtung Haspa und erwähnt auch die „ordentliche Performance“, die das Haus regelmäßig erziele.

AUSZEICHNUNGEN

2017 Elite-Report (2018): „Summa cum laude“.

2017 Private Banking Prüfinstanz (Tops 2018): „Gut“, Ewige Bestenliste: Platz 25

2017 Wettbewerberbefragung (Stephan Personalberatung): Top 5 Institute (Hamburg) Platz 3.

2016 Deutsches Institut für Bankentests (2017): Beste Bank in Hamburg

KONTAKT

Adolphsplatz 3, 20457 Hamburg,
Erik-Blumenfeld-Platz 27, 22587 Hamburg
www.haspa.de
Tel.: 040 3579 8933
Email: privatebanking@haspa.de

Private Banker

Premium-Empfehlung

SÜDWESTBANK AG

Die ruhige, gefestigte Unternehmenskultur der Südwestbank bewährt sich gerade in stürmischen Zeiten. Das gilt für die Geschichte der Bank wie für die individuellen Kundenbeziehungen und auch für die Entwicklung einzelner Depots.



Südwestbank-Chef
Dr. Wolfgang Kuhn

ARCHITEKTUR

Das Unternehmen

Die Südwestbank war ursprünglich Teil der genossenschaftlichen Bankengruppe und kam Mitte der Nuller Jahre in den privaten Bankenverband. Seit Ende 2017 gehört sie mehrheitlich zur österreichischen BAWAG, die in Deutschland unter anderem auch in eine Bausparkasse investiert hat. Mehrheitsaktionär der Bawag ist ein amerikanischer Finanzinvestor, der seine Beteiligungen gewöhnlich werthaltiger macht und dann nach einiger Zeit wieder abstößt. Die Bank, deren Mitarbeiter und Kunden, haben den Eigentümerwechsel erstaunlich ruhig bewältigt, auch wenn das Unternehmensklima gerade wieder von einer Entlassungswelle auf die Probe gestellt wird.

Vorstandssprecher des Institutes ist Wolfgang Kuhn, ein hochgeschätzter Banker, der von Kollegen in der PBWM-Studie 2017 als „Vorbild“ genannt wurde, Chef des Baden-Württembergischen Bankenverbandes ist und dessen Karriere damit wohl noch nicht zu Ende ist.

Private Banking

Die Südwestbank betreibt in ganz Baden-Württemberg 24 Filialen, die Private Banking anbieten. Die Vermögensverwaltung wird aus der Stuttgarter Zentrale besorgt, Beratung erfolgt vor Ort. Chef der Sparte ist Michael Huber, ein Eigengewächs, der zuvor unter anderem Filialleiter in Schwäbisch Hall war und Financial Planner ist. Für sehr vermögende Kunden gibt es das Vertiva Family Office, eine Tochter der Südwestbank. Institutionelle werden von der Tochter Tresides bedient.

BEWERTUNG

★★★★★

ARCHITEKTUR: ★★★

PERFORMANCE: ★★★★★★

BEZIEHUNGEN: ★★★★★

Private Banker

Das Private Banking der Südwesbank hebt sich wohltuend von dem vieler anderer Konkurrenten ab, weil es so wenig kandidelt daher kommt. Hier geht es um eine für Vermögende in vielen Fällen notwendige Finanzdienstleistung, die von besonders geschulten Angestellten erbracht werden sollte. Das schafft die Südwesbank mit einem gut geschulten Personal (und den Töchtern Vertiva und Tresides).

Interessenkonflikte

Neben den üblichen Interessenkonflikten einer depotführenden Bank mit eigenen Produkten bleibt abzuwarten, wie sich der neue Eigentümer auf den Anteil eigener Produkte in den Depots auswirkt.

PERFORMANCE

Rendite/Risiko ↗

Reale Performancedaten liegen für die standardisierte Fonds-Vermögensverwaltung vor. Das Vermögensmandat Aktien lieferte in den vergangenen fünf Jahren dreimal zweistellige Erträge ab, aber auch zweimal Verluste. Ein ausgewogenes Depot, das allerdings nur wenige Assets beinhaltet, bringt sehr ordentliche Ergebnisse, in den vergangenen fünf (verlustfreien) Jahren eine durchschnittliche Rendite von fünf Prozent. Diese Performance stufen wir als überdurchschnittlich ein.

Über die Performance der Südwesbank liefert auch der (virtuelle) Depot Contest Fuchs Performance Projekt Hinweise. Da landete die Südwesbank bei einem Test über 5 Jahre mit mehr als 70 Teilnehmern im ersten Viertel. Es wurden Ertrags- und Risiko-Komponenten bewertet. In der reinen Ertragswertung schnitt die Südwesbank dabei besser als in der Risikorangliste ab.

Beratungsqualität ↗

Den Elite-Report beeindruckten engagierte Berater auf „menschlich anständige Art“. Er stuft das Haus auch 2018 in die Höchstklasse „Summa cum laude“ ein.

Die Südwesbank verfügt über eine vorbildliche Weiterbildungsförderung ihrer Mitarbeiter. Wir zählten 5 aktive CFPs, drei davon besaßen auch das Zertifikat zum Stiftungsberater.

Die PBPI lobt die Beratung ebenfalls für ihre Erfahrung und „Professionalität“, bewertet 2017 insgesamt mit „Gut“ und sieht „eindeutiges Potenzial“ für ein „Sehr Gut“.

Researchqualität ↑

Im institutionellen Bereich ist das fundamental-analytische Research-Know how der Tochter Tresides hoch angesehen, wie zuletzt wieder die Analystenbefragung von Thomson Reuters (Extel) ergab. Man konnte einen hervorragenden zweiten Platz erringen. Bei dem parallel durchgeführten individuellen Extel-Ranking „All Buyside Individuals“ hatten die Tresides-Manager Berndt Maisch, Jochen Wolf und Felix Scherhauser übrigens die Plätze 2, 3 und 10 unter den insgesamt 535 bewerteten Konkurrenten belegen können.

Konditionen ↑

Die Konditionen der Südwesbank fallen gut aus. Für ein 500.000 Euro-Mandat rief man 0,9 Prozent plus 10% Gewinnbeteiligung auf. Uns überzeugen auch die 0,56 Prozent an laufenden fixen Kosten, die für den aktienhaltigen vermögensverwaltenden Fonds genannt werden.



Private Banking Chef Michael Huber

FAKTEN

Standorte: 28

AuM: 1,5 Mrd. (Ind.)

Berater im PB: 25

Kunden 1.750

K/B: 70

V/B: 60 Mio.

Minima:

- Stand VV: 25.000
- Ind. VV: 250.000

TELEGRAMM

WAS DÜRFEN KUNDEN ERWARTEN

- Eine Bank, die kämpfen kann
- Schwäbische Gründlichkeit in der Beratung und im Asset Management
- Eine Bank mit einem auch in Private Banking Kreisen hochgeschätzten Chef

WAS DÜRFEN KUNDEN NICHT ERWARTEN

- Einen Dienstleister, der alles auf Private Banking setzt
- Einen Nachhaltigkeitsspezialisten
- Schwere Ledersessel und holzvertäfelte Besprechungszimmer



BEZIEHUNGEN

Veranstaltungen / Kunden

Als mittelständisch geprägte Regionalbank bedient die Südwestbank eine eher breit gestreute Vermögenspalette. Die durchschnittliche Größe der Vermögen ihrer Kunden errechnet sich mit 60 Millionen Euro. Andere Privatbanken kommen auf höhere Werte, während Sparkassen eher niedrigere Vermögen pro Kunden ausweisen.

Leider hat die Bank zu Ihren Veranstaltungs- und Vernetzungsangeboten keine Angaben gemacht. Wir gehen dennoch von einer im regionalen Maßstab mindestens guten Vernetzungsmöglichkeit für den typischen Kunden aus.

Ges. Engagement

Das soziale und kulturelle Engagement der Bank zeigt die Verwurzeltheit mit der Region. Mit eigenen Worten: „Seit 1998 unterstützen wir mit zwei bis drei Ausstellungen pro Jahr vorwiegend Künstler aus der Region Baden-Württemberg. Die Vernissagen mit bis zu 200 Gästen sind beliebte und gut besuchte Abendveranstaltungen in den Räumlichkeiten der Südwestbank. Gerne nutzen unsere Kunden diese Möglichkeit, in gelöster Atmosphäre mit den Südwestbank-Beratern und anderen Kunstinteressierten zu sprechen.“

Außerdem werden Institutionen wie das Kunstmuseum Stuttgart oder die Staatsgalerie Stuttgart unterstützt.

Leumund

Wettbewerber, mit denen wir sprachen, zeigten sich erstaunt über die Ruhe, die die Bank noch immer ausstrahlt. Von Mitarbeitern wird die Südwestbank klar überdurchschnittlich bewertet. Bei kununu.de erreicht sie ein Scoring von 4,18 (Durchschnitt Banken 3,31) und eine weit überdurchschnittliche Weiterempfehlungsrate von 85%.

AUSZEICHNUNGEN

2016 Institut für Vermögensaufbau (Beratungstest): „Herausragend“

2017 Elite-Report (2018): „Summa cum laude“

2016 (Private Banking Prüfinstanz Tops 2017): „Gut“

KONTAKT

Standorte: 28 Städte in Südwestdeutschland, unter anderem Stuttgart, Freiburg, Karlsruhe, Mannheim, Göppingen, Ulm.

[s.a.Website](#)

www.suedwestbank.de

Email: private-banking@suedwestbank.de

Tel.: 0800/30 30 888

Private Banker

Premium-Empfehlung

BANK VONTOBEL EUROPE AG

Die Bank Vontobel schafft es als eines der wenigen Schweizer Häuser, sich auf dem deutschen Markt zu etablieren – und das mit Qualität.



Hans Vontobel (†),
legendärer Vontobel-
Chef.

ARCHITEKTUR

Das Unternehmen

Vontobel wurde 1924 in der Schweiz gegründet. Die Familie Vontobel steht auch nach dem Tod des langjährigen Chefs Hans Vontobel zum Haus, hält direkt und über eine Stiftung die Mehrheit. Die Bank ist weltweit tätig in den Geschäftsfeldern „Private und institutionelle Vermögensverwaltung sowie Investmentbanking“. In Deutschland müht sich Vontobel und baut allmählich Reputation auf.

Das Private Banking

Weltweit beschäftigt Vontobel rund 1.700 Mitarbeiter. Im Private Banking arbeiten davon 186 Betreuer. Das gesamte von der Vontobel-Gruppe betreute Vermögen betrug zu Ende 2016 im Private Banking 39 Mrd. CHF, allein 2016 gewann man zwei Mrd. CHF hinzu.

Das verwaltete Vermögen in Deutschland nahm in den letzten drei Jahren nach Angaben der Bank jeweils im zweistelligen Prozentbereich zu. Wir schätzen die hierzulande verwalteten Assets auf rund 500 Millionen Euro. Die durchschnittliche Größe des verfügbaren Vermögens pro Kunde gibt die Bank mit rund zwei Millionen Euro an. Wir schätzen die Zahl der (individuellen) Private Banking Kunden auf rund 250.

Anlagephilosophie: Ihren Anlageprozess schildert die Bank so: „Wir gehen nach einem definierten Anlageprozess vor und vertreten eine bestimmte Anlagestrategie; die Vontobel 3-Investment Philosophie.“

BEWERTUNG

★★★★★

ARCHITEKTUR: ★★★★★

PERFORMANCE: ★★★★★

BEZIEHUNGEN: ★★★★★

Private Banker

Der Anlageprozess basiert grundsätzlich auf 4 Schritten: 1) Weltansicht: Hauseigene Analyse der Wirtschaft, Geopolitik, Szenarien und Anlageklassen; 2) 3-Investment Philosophie: Unsere proprietäre Anlagephilosophie basiert auf drei definierten Renditequellen zur Erwirtschaftung des langfristigen Anlageerfolgs; 3) Anlagestrategie: Das Vontobel Wealth Management Anlagekomitee beschließt die Strategie; 4) Anlagen: Unsere Spezialisten verwalten oder beraten basierend auf den persönlichen Plänen und Zielen.“

Universum: Neben den üblichen Assetklassen werden „basierend auf der 3-Investment-Philosophie verschiedene interessante Investitionsmöglichkeiten geboten. Aktuelle Conviction Themen sind etwa Elektrifizierung 2.o, Schwellenländeranleihen lokal, E-Commerce, US-Banken, Cyber Security, Europa.

Nachhaltigkeit: Vontobel bietet auch die Vermögensverwaltung nach Nachhaltigkeitskriterien an und arbeitet dort mit der bekannten Agentur Sustainalytics zusammen, die ein Basis-Universum liefern. „Wir arbeiten zusätzlich mit dem Ausschluss einzelner Industrien (bspw. Nuclear energy production, Oil sands extraction) und einem Best in Class-Ansatz.“

Interessenkonflikte

Eine Bank dieser Größe hat immer Interessenkonflikte, weil Handel, Depotführung und Beratung aus einer Hand beziehungsweise einem Haus kommen. Immerhin: Es gibt keine Produktvermittlung, aber auch keine Honorarberatung. Die Bestückungsquote der Kundendepots mit eigenen Produkten liegt unter zehn Prozent (Bankangaben), ein gemäßiger Wert. Wir wissen aber auch von ehemaligen Mitarbeitern: Open Architecture wird „ganz ordentlich“ gelebt. Zu loben ist die Bereitschaft, mit der die Bank Fragen beantwortet.

PERFORMANCE

Rendite/Risiko ↗

Über die Performance von Vontobel ist wenig bekannt. Veröffentlichungen realer Performancedaten aus dem Private Banking, etwa durch firstfive, gibt es nicht. Man nimmt am (virtuellen) Performance-Projekt der Fuchsbriefe teil, allerdings anonymisiert. Ergebnisse vermögensverwaltender Fonds sind nicht eindeutig. Bemerkenswert ist in diesem Zusammenhang der Abgang des CIO-Deutschland, Artur Kampik, im Januar 2018.

Beratungsqualität ↗

Es liegen Beratungstests der Private Banking Prüfinstanz vor. 2017 wurde ein eher durchschnittliches Beratungsergebnis erzielt. Ein Jahr zuvor gehörte die Bank dagegen zu den Besten. Die Tester lobten ausdrücklich die Expertise der Berater, ihre Zielorientiertheit und die strategische Gesprächsführung sowie die Fachkenntnis. Mitarbeiter betonen neben der guten kollegialen Atmosphäre auch die Freiheit in der Beratung. Dass die Bank zu den Qualitätsanbietern im Bereich Beratung gehört, steht außer Frage.

Research-/Assetmanagementqualität ↑

Vontobel (Schweiz) betreibt nach eigenen Angaben einerseits ein eigenes Makroresearch bestehend aus einem Team von vier Ökonomen und 11 Anlageklassen-Spezialisten sowie andererseits ein eigenes Primärresearch im Bereich Aktien Schweiz. Im Extel Pan-European Survey 2017 wurde Vontobel zum siebten Mal in Folge als bestes Haus für Schweizer Aktien ausgezeichnet.



Vorstand Private Banking: Thomas Fischer

FAKTEN

AuM: 500 Mio.*

Mitarbeiter: 10*

Kunden: 250*

Minima:

- Fonds-VV: 50.000
- Stand VV: 250.000
- Individuelle VV: 2,5 Mio

TELEGRAMM

WAS DÜRFEN KUNDEN ERWARTEN

- Einen engagierten Vermögensverwalter
- Eine mittel- und langfristig überdurchschnittliche Performance
- Eine sehr individuelle „Risikoeinstellung“ des Mandates

WAS DÜRFEN KUNDEN NICHT ERWARTEN

- Eine traditionsreiche Privatbank voll von alten, erfahrenen Beratern
- Ein Kundennetzwerk wie aus dem Who is Who in Deutschland
- Depots, die sich aus den entferntesten Bereichen der alternativen Vermögenswelt zusammensetzen

Private Banker

Konditionen →

Nach den uns vorliegenden Kostenbeispielen ist Vontobel eine typische Schweizer Adresse mit eher hohen Gebührensätzen. Für ein Eine Million Euro-Depot (balanced) verlangte man 1,25% All In Fee (Zzgl. MWST). Für ein 2,5 Millionen-Mandat wurden 1,5 Prozent (Tops 2017) aufgerufen.

BEZIEHUNGEN

Veranstaltungen/Kunden

Vontobel bietet einiges an Finanzbildungs- und Netzwerkmöglichkeiten. Auf den regelmäßig stattfindenden „Insights & Trends“ werden die Anlagestrategien anschaulich aus den Analysen der volkswirtschaftlichen Gesamtsituation und dem Angebot an Anlagethemen abgeleitet. Auf den „Entrepreneurs Roundtable“-Veranstaltungen gibt es laut Bank die Möglichkeit, „Persönlichkeiten von renommierten Firmen (z.B. CEOs) in einem kleinen persönlichen Rahmen zu treffen“. Man veranstaltet außerdem Golf-Turniere u.v.m.

Ges. Engagement

Vontobel engagiert sich nach eigenen Angaben sehr stark bezüglich gesellschaftlicher und sozialer Themen. Man stehe für ethische und nachhaltige Geschäftspraktiken, z.B. Klimaneutralität. Mittels Familien- und Wohltätigkeitsstiftungen fließe, so die Bank, ein bedeutender Prozentsatz des jährlichen Gewinnes sowohl in kulturelle, ökologische und medizinische Projekte – als auch in Bildungsprojekte.

Leumund

Wer über Vontobel spricht, denkt an den Fall Hoeneß. Das vermerken (manchmal durchaus süffisant) auch einige unserer Gesprächspartner zum Thema. Wenn es dann ernst wird in den Gesprächen, zeigt sich, dass die Bank auf dem (mühsamen) Vormarsch in Deutschland ist. Ehemalige bezeichneten uns gegenüber Vontobel als „schon sehr gut“. Als Schweizer Adresse habe man es aber schwer. Zum einen sei man auf dem deutschen Markt eine Unbekannte. Zum anderen sei die Schweizer Unternehmenskultur (die sich zum Beispiel in höheren Gebührensätzen niederschlägt) nicht immer geschäftsfördernd.

AUSZEICHNUNGEN

2014 - 2017 „Bilanzawards“: Jeweils unter den besten drei Privatbanken der Schweiz. („Bilanz“)

2017 „Euro“-Private Banking Test: „Sehr gut“

2017 (Tops 2018) Fuchsbriefe: „Sehr gut“

2017 (Tops 2018) Ewige Bestenliste: Platz 27

2017 My Private Banking: Unter den Top 3 der weltweit führenden Online-Wealth-Management-Unternehmen.

KONTAKT

Alter Hof 5, 80331 München,
Bockenheimer Landstraße 24, 60323 Frankfurt
Grosse Bäckerstraße 13, 200095 Hamburg
www.vontobel.com/de-de
eMail: info.de@vontobel.com
Tel.: 089 411890 3100

Private Banker

Premium-Empfehlung

WALSER PRIVATBANK AG

Eine der wenigen österreichischen Banken, die in Deutschland wirklich angekommen und der Konkurrenz in mancherlei Hinsicht voraus sind.



Florian Widmer, Vorstandsvorsitzender
Walser Privatbank

ARCHITEKTUR

Das Unternehmen

Die Walser Privatbank gehört zur genossenschaftlichen Bankengruppe in Österreich und hieß seit den sechziger Jahren des vorigen Jahrhunderts Raiffeisenbank Kleinwalsertal. Sie war auf deutsche Kunden konzentriert. Im Zuge der härteren Verfolgung von „Offshore-Geldern“ wurde die Bank 2010 in Walser Privatbank AG (nicht börsengehandelt) umgewandelt und kämpft seitdem mit viel Engagement und einigem Erfolg um Anteile im Onshore-Markt. Das Private Banking ist weiterhin das zentrale Geschäft der Kleinwalsertaler.

Das Private Banking

Keine Frage: Die Walser Privatbank ist ein Qualitätsanbieter im Private Banking in Deutschland. Das Team um Jürgen Herter meistert bislang eine schwierige Gratwanderung zwischen der Bewahrung und Steigerung der Qualität und laufenden Sparerefordernissen. Die Bank verfügt insgesamt über rund 150 Mitarbeiter, die wir für durchschnittlich qualifiziert halten. In Stuttgart und Düsseldorf mussten 2010, also in einer Phase, in der gute Berater schon knapp waren, Mitarbeiter eingekauft werden. Manchmal, so ist zu hören, verschanzen die sich noch hinter zu viel Fachsprech, aber die Bank hat einiges getan, um die Qualifikation zu fördern. Nicht umsonst schneidet man bei verdeckten Tests schon seit einiger Zeit hervorragend ab.

Interessenkonflikte

Die Bank hat aus der Geschichte ganz offenbar gelernt und ist heute so offen, wie man es sich von vielen Mitbewerbern nur wünschen kann. So kommuniziert man gegen-

FAKTEN

- Standorte: 4
- AuM (ind.): 2,1 Mrd.
- Kunden: 2500
- VV-Berater: 30
- B/K: 60-100 (30-80)
- Minimum
 - Ind. VV 300.000

BEWERTUNG

★★★★★

ARCHITEKTUR: ★★★★★

PERFORMANCE: ★★★★★

BEZIEHUNGEN: ★★★★★

Private Banker

über der Prüfinstanz, dass es in den vergangenen Jahren eine gerichtliche Auseinandersetzung um eine Gebührenhöhe gegeben habe. Der Vergleich, den man 2016 mit der deutschen Finanzverwaltung geschlossen hat, bezog sich dagegen auf lange zurückliegende „Kapitalfluchtzeiten“. Natürlich bleiben Interessenkonflikte etwa durch die Verwendung eigener Produkte in der Vermögensverwaltung (geschätzt etwa 20%), durch die Depotführung und auch durch die Eingebundenheit in einen größeren Bankenzusammenhang (Raiffeisenlandesbank Vorarlberg) bestehen.

PERFORMANCE

Rendite/Risiko ↗

Die Performance der Walser Privatbank ist bei firstfive gut dokumentiert. Die Bank gehört nach den Unterlagen zu den erfolgreichen der insgesamt etwa 50 beobachteten Institute. In jüngerer Zeit stach insbesondere das Ergebnis 2015 hervor. Man belegte bei den jährlichen Awards über 12 Monate den ersten Platz, über drei Jahre den 2. Platz und über fünf Jahre den fünften Platz. 2016 sprangen zwei dritte Plätze in dem Contest realer Kundendepots heraus. Ende 2017 (Rangliste per Ende 11 2017) war man noch in der Wertung über 5 Jahre mit einer konservativen und einer moderat dynamischen Strategie in den Top Five vertreten.

Für aussagekräftig halten wir auch die Ergebnisse in den vermögensverwaltenden Fonds der Walser Privatbank, insbesondere in den Strategie-Fonds. Der Walser Strategie Balance, ein gemischter Fonds mit einer Aktienquote von meist unter 50 Prozent, der 2008 aufgelegt wurde, erzielte bis Ende 2017 immerhin 40 Prozent Vermögenszuwachs. Die Ergebnisse der Jahre 2017 (3,6%), 2016 (2,0%) und 2015 (3,8%) zeigen stabile Vermögensentwicklung an. Nicht umsonst wurde der Fonds etwa von Morningstar mit vier von fünf möglichen Sternen bedacht.

Ins Bild passt auch, dass die Portfolioqualität nach der Private Banking Prüfinstanz 2017 wieder mit „sehr gut“ bewertet wurde.

Beratungsqualität ↑

Beratungstests liegen von der PBPI vor. 2017 (Tops 2018) holte man ein „Gut“. Die Prüfinstanz zeigte sich angetan vom Engagement der Bank und dem Willen zur ernsthaften Diskussion mit den Erwartungen des Test-Kunden. Im Jahresranking 2017 reichte es zum 10. Platz. In der ewigen Bestenliste platziert man sich sogar auf Position vier.

Uns gefällt an der in mancherlei Hinsicht innovativen Herangehensweise der Bank auch der Umgang mit Risikobudgets, die von Bank und Kunden individuell ausgelotet und festgesetzt werden. Das ist eine andere Herangehensweise, als eine Standardrisikovariante zu wählen. Sie zeigt den Kunden den Maschinenraum der Kapitalanlage! Zu loben ist auch die vor einiger Zeit eingeführte Gesamtvermögen-Strukturanalyse, die eine wichtige Fundierung für alle künftigen Vermögensentscheidungen darstellen sollte.

Research-/Assetmanagementqualität ↗

Walser verzichtet weitgehend auf unternehmensbezogenes Research, hat aber dennoch interessante Beiträge zur Diskussion um Anlagestrategien zu bieten, die etwa im Letter Walser Perspektiven veröffentlicht werden.

Walser gilt als einer der Vorreiter und besten Vertreter der sogenannten regelbasierten Anlagestrategien, die in den Walser Best Select -Strategien umgesetzt werden.

Der Anlagevorschlag der Walsersbank wurde Ende 2017 im Test der PBPI wieder als einer der besten hervorgehoben. Insbesondere den Stresstest loben die Tester.



Jürgen Herter, Leiter Private Banking

TELEGRAMM

WAS DÜRFEN KUNDEN ERWARTEN

- Einen deutschlanderfahrenen Vermögensverwalter
- Ein überschaubares und dennoch hochseriöses Haus
- Eine sehr individuelle „Risikoeinstellung“ des Mandates

WAS DÜRFEN KUNDEN NICHT ERWARTEN

- Ein weltweit vernetztes Haus
- Ein riesiges Kundennetzwerk in Deutschland
- Eine Heimstatt für diskretes Kapital



Konditionen ↗

Die Konditionen scheinen uns im Normalbereich zu liegen. Für ein Vier-Millionen-Euro-Mandat wollte man 2017 1,05 Prozent All In Fee (Tops 2018). 2016 war man mit einer All In-Gebühr von 1,15% (für ein 1,1 Mio. Depot) etwas besser als der Durchschnitt.

BEZIEHUNGEN

Veranstaltungen/Kunden

Das Veranstaltungsmanagement gehört bei der Walserbank offenbar nicht zu den herausragenden Stärken.

Ges. Engagement

Vorbildlich dagegen das gesellschaftliche Engagement der Bank. Man unterstützt Kinderhospize und mehrere Stiftungen nicht nur finanziell, sondern auch durch Einladungen ins Kleinwalsertal.

Leumund

Die Walser Privatbank hat bei Testern, bei Mitarbeitern und bei Beobachtern einen guten Ruf, die Konkurrenz muss das Institut (noch) nicht fürchten, nimmt es noch nicht als so stark wahr, wie wir das tun.

AUSZEICHNUNGEN

2017 Private Banking Prüfinstanz (Tops 2018): Jahreswertung: „Gut“

2017 Private Banking Prüfinstanz (Tops 2018): Ewige Bestenliste Platz 4.

2017 Wirtschaftswoche Deutschlands beste Vermögensverwalter: Platz 1 (konservativ)

KONTAKT

Kronprinzstr. 30, 70173 Stuttgart

Benrather Straße 11, 40213 Düsseldorf

www.walser-privatbank.de

eMail: stuttgart@walserprivatbank.com

eMail: duesseldorf@walserprivatbank.com

Tel. 0711 252805 851

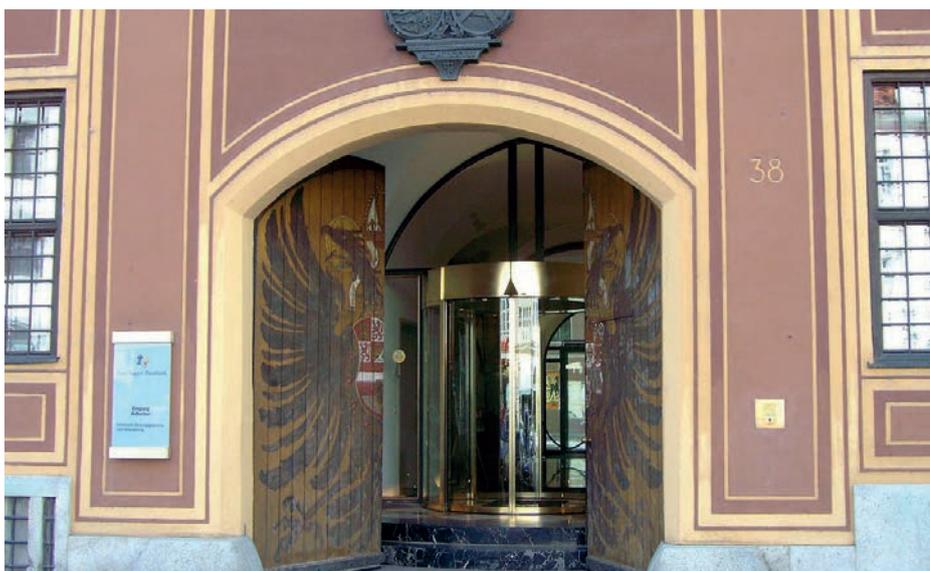


EMPFEHLUNG

Empfehlung

FÜRST FUGGER PRIVATBANK AG

Die Privatbank aus Augsburg



ARCHITEKTUR

Unternehmen

Das Unternehmen: Die Fürst Fugger Privatbank besteht seit 1954 und gehört heute zur Nürnberger Versicherung. Das Private Banking wurde Mitte der neunziger Jahre des vorigen Jahrhunderts (statt des Firmenkundengeschäftes) zum Kerngeschäft der Bank, die sich unverdrossen als „Universalbank“ sieht.

Private Banking

50 der insgesamt rund 150 Mitarbeiter, davon 40 Beratende, kümmern sich in den sechs Standorten der Fuggers um die betuchte Kundschaft. Die Einheit hat einen guten Ruf in der „Szene“. Während man zur Elite der Vermögensverwalter (vgl. Elite-Report 2018) zählt, zeigt sich die Private Banking Prüfinstanz zurückhaltender. Nach unseren Recherchen hat das Bankhaus Fugger eine verlässliche Beratungsmannschaft, die zwar nicht auffällig hoch qualifiziert ist (wir fanden keinen aktiven CFP), aber eine hohe Bindung zum Haus (Personalwechselquote bei 3%) und damit viel Erfahrung hat.

Interessenkonflikte

Neben den üblichen Interessenkonflikten einer Bank mit eigenen Produkten gilt zu beachten, dass Fürst Fugger auch als Haftungsdach tätig ist. Rund 350 vertraglich gebundene Vermittler verkaufen Fuggers standardisierte Vermögensverwaltungsprodukte auf Provisionsbasis.

FAKTEN

AuM: 2 Mrd. (AuControl insgesamt: 6 Mrd.)

Kunden: 4000*

Mitarbeiter: 50, 40 Betreuer.

K/B: 100

V/K: 500.000

V/B: 50 Mio.

Minima

- PB: 250.000
- ind. 500.000

BEWERTUNG

★★★★★

ARCHITEKTUR: ★★★★★

PERFORMANCE: ★★★★★

BEZIEHUNGEN: ★★★★★

PERFORMANCE

Asset Management

Die Fuggerbank ließ 2017 Strategien (Depots und Fonds) auf die Tauglichkeit für Vermögensverwaltungskunden hin vom Institut für Vermögensaufbau testen. Stress-test und Risikofaktoren-Analyse geben sieben Strategien des Hauses das Zertifikat „Herausragend“. Die vermögensverwaltenden Fonds wie der Fürst Fugger Privatbank Wachstum (ISIN: DE 0009799452) performten zuletzt durchschnittlich bei von Jahr zu Jahr auch im Vergleich eher hohen Ertragsunterschieden. Auffallend, dass Fugger 2016 offenbar ein sehr gutes Performancejahr hatte.

Beratungsqualität

Der Elite-Report bezeichnet das Haus als „Idealfall, fürsorglich und engagiert in der Betreuung.“ Andere Mystery Shopper sind weniger begeistert. Mit in die Beratung gehört wohl auch die Website als Vorabinformationsquelle. Fürst Fugger erreicht in einer Untersuchung von 2017 den höchsten Wert aller Verwalter in Deutschland.

Konditionen

Breite Gebührenspannen von 0,8 bis 1,5 Prozent des Vermögens lassen Raum für Verhandlungen. Die Standardkonditionen von 1,3 Prozent für ein 1 Mio. Balanced-Mandat erscheinen eher hoch.

BEZIEHUNGEN

Veranstaltungen/Kunden

Wir gehen von eher kleinteiliger Kundschaft aus und konnten keine übermäßige Neigung zu Veranstaltungen erkennen. Sponsoring und gesellschaftliches Engagement findet man stärker bei der Muttergesellschaft, den Nürnberger Versicherungen.

Leumund

Neben der Funktion als Private Banking Haus wird Fugger vor allem als Haftungsdach wahrgenommen. Selbständige Berater vermitteln Wohlhabenden Vermögensverwaltungsverträge oder -produkte meist von der Fürst Fugger Privatbank. Hier gilt es, dem kurzfristigen Erfolgsdruck zu widerstehen und auf hohe Ausbildungsniveaus und Qualität der Beratung zu achten. Ansonsten könnte auch das an sich gute Private Banking Image leiden.

AUSZEICHNUNGEN

2018 (Institut für Vermögensaufbau) Beratungstest: „Exzellente Vermögensverwaltung“
2017 (Elite-Report 2018): „Summa cum Laude“

KONTAKT:

Balindamm 27, 20095 Hamburg
Maximilianstr. 38, 86150 Augsburg
Apostelstr. 1-3, 50667 Köln
Friedrichsplatz 17, 68165 Mannheim
Kardinal-Faulhaber-Straße 14a, 80333 München
Rathenauplatz 2, 90489 Nürnberg
Kronprinzstraße 11, 70173 Stuttgart
www.fuggerbank.de
eMail: info@fuggerbank.de

Private Banker

Empfehlung

GLS GEMEINSCHAFTSBANK EG

Der Shootingstar unter den deutschen Banken bietet die Vermögensverwaltung zusammen mit einem starken Partner an. Daraus könnte von Fall zu Fall eine glückliche Kombination werden.



ARCHITEKTUR

Unternehmen

Die GLS Gemeinschaftsbank ist die Nummer 24 der größten Volks- und Raiffeisenbanken (Stand 12.2016) mit rund 500 Mitarbeitern und 18 Geschäftsstellen. Sie wurde 1974 von Anthroposophen gegründet, später mit der Ökobank vereinigt und wächst mit dem Boom nachhaltiger Kapitalanlagen als "erste Ökobank der Welt" sehr stark. Die Bank bietet Vermögenden drei Fonds, die strengen Nachhaltigkeitskriterien folgen. Außerdem bietet sie ihren Kunden Engagements in verschiedenen Töchtern wie etwa einer Crowdfunding-Gesellschaft, der „BioBoden“ oder der "ImmoWert" an. Über ein selbständiges und umfassendes Private Banking verfügt die Bank noch nicht.

Private Banking

Im Private Banking arbeitet man mit der DZ Privatbank zusammen. Die GLS-Berater entwickeln dabei mit den Kunden die Ziele und Restriktionen der Anlage sowie die Beachtung sozialer und ökologischer Standards. Diese Leitlinien gehen dann als Voraussetzung in den Verwaltungsvertrag mit der DZ Privatbank ein. Die DZ Privatbank gehört ebenso wie die GLS Bank zur genossenschaftlichen Bankenwelt, entsprang einem der Zentralinstitute dieses Sektors (vergleichbar mit den Landesbanken im Sparkassensektor) und gilt als Qualitätsanbieter in Sachen Private Banking. Für ihre Leistungen wurde die DZ Privatbank häufig ausgezeichnet. Insbesondere die PBPI zählt die DZ zu den stärksten Anbietern im deutschen (und deutschsprachigen) Raum. In der letzten Auswertung belegte die DZ Privatbank in der Jahreswertung den 25ten Platz.

FAKTEN

AuM (DZ): 17 Mrd.

Minima:

- Stand. VV: 250.000
- Ind. VV: 3 Mio.

BEWERTUNG

★★★★★

ARCHITEKTUR: ★★★★★

PERFORMANCE: ★★★★★

BEZIEHUNGEN: ★★★★★

Private Banker

In der ewigen Bestenliste steht die Bank auf einem hervorragenden sechsten Platz. In der Summe könnte das Duo eine ideale Ergänzung darstellen für Vermögende, die erstklassiges und verantwortungsvolles Private Banking wollen.

Interessenkonflikte

Die GLS Bank und DZ Privatbank haben beide die üblichen Interessenkonflikte von konto- und depotführenden Banken. Da beide Institute dem genossenschaftlichen Kreditsektor angehören, besteht auch ein Interessenskonflikt bei der Produktauswahl, insbesondere bei der Fondsauswahl der Union-Investment Fondsgesellschaft, die ebenfalls zur Gruppe gehört. Andererseits ist der „Verkaufsdruk“ im genossenschaftlichen Bankensektor erheblich geringer als bei Privatbanken.

PERFORMANCE

Rendite/Risiko

Die Renditekraft der DZ-Privatbank-Vermögensverwaltung ist hier wenig aussagekräftig, weil es sich um streng nach Nachhaltigkeitskriterien zusammengesetzte Depots handeln dürfte.

Beratungsqualität

Über die Beratungsqualität der GLS Bank im gehobenen Kundenbereich gibt es einen Test des Institutes für Vermögensaufbau von 2017. Darin wird der GLS Bank das Resultat „Herausragend“ bescheinigt. Über die Beratungsqualität der DZ-Privatbank gibt es etliche Zeugnisse (s. etwa Tops 2018).

Konditionen

Die Konditionen der GLS-Bank sind auch wegen der aufwändigen Nachhaltigkeitssorge ehr überdurchschnittlich. Die DZ Privatbank liegt dagegen eher im durchschnittlichen Bereich mit einer Gebühr von 1,1 Prozent (zzgl. MWST) für ein Eine Million Euro Mandat.

GESELLSCHAFTLICH

Veranstaltungen

Im Veranstaltungs-/Netzwerkbereich schätzen wir beide Banken nicht sehr hoch ein.

Image

DZ Privatbank und GLS sind – auf ihren Gebieten – jeweils sehr starke Marken. Dabei ist die DZ Privatbank bislang am Markt in weiten Bereichen unbekannt. Wenn es gelingt, das Duett aus verantwortungsvoller und geschickter Vermögensverwaltung gut zu kommunizieren, könnte sich daraus durchaus ein Erfolgsmodell ergeben.

AUSZEICHNUNGEN

GLS 2016 Institut für Vermögensaufbau (Beratungstest): „Herausragend“
DZ-Pb 2017 PBPI (Tops 2018): „Gut“

KONTAKT

Christstr. 9, 44789 Bochum
Oskar-Hoffmann-Straße 26, 44789 Bochum
Schumannstr. 10, 10117 Berlin
Mainzer Landstraße 47, 60329 Frankfurt am Main
Merzhauser Str. 177, 79100 Freiburg
Düsterstraße 10, 20355 Hamburg
Bruderstr. 5a (Eingang Unsöldstr.),
80538 München
Eugensplatz 5, 70184 Stuttgart
Tel.: 0234 5797 100
www.gls.de
eMail: kundendialog@glS.de

Empfehlung

QUIRIN PRIVATBANK AG

Eine sympathische Bank mit einem fairen Konzept



ARCHITEKTUR

Unternehmen

Die Quirin Privatbank hat eine kurze Geschichte mit vielen Wendungen. Sie entstammt der 1998 gegründeten Berliner Effektenbank, die Unternehmen bei Börsengängen beraten hat. Mit dem Einstieg von Karl Matthäus Schmidt (hält zusammen mit Vorstand rund 8% der Anteile) setzt man auf Private Banking und seit einiger Zeit auch auf Beratungsleistungen für die institutionelle Vermögensverwaltung.

Private Banking

Schmidt, der einst mit Consors als Bankenrevoluzzer galt, hat sich zunächst stark auf die Honorarberatung fokussiert und gegen die etablierte Bankenwelt abgesetzt. Seit 2006 ist das betreute Volumen immerhin auf rund drei Milliarden Euro angewachsen. Trotzdem: Seit 2017 wird als neue Strategie eine stärkere Hinwendung zur klassischen Vermögensverwaltung formuliert. Statt dem roten Buch „der neuen Gesetze des Private Banking“ bekommen Neukunden jetzt eine Schrift mit der wenig revolutionär klingenden Überschrift „Vom klugen Umgang mit Geld“ überreicht.

Interessenkonflikte

Die Quirin Privatbank ist (neben BNP Paribas) die einzige Bank, die heute im Honorarregister der Bafin eingetragen ist (Stand: 2018 02). Außerdem verzichtet die Quirin Privatbank auf eigene Produkte in der Vermögensverwaltung. Beides verdient hohen Respekt!

FAKTEN

- AuM (ind. VV): 3,3 Mrd.
- Kundenzahl (VV): >10.000*
- Berater: 110
- V/K: 300.000
- Minima:
 - Dig. VV 10.000

BEWERTUNG

★★★★★

ARCHITEKTUR: ★★★★★

PERFORMANCE: ★★★★★

BEZIEHUNGEN: ★★★★★

PERFORMANCE

Rendite/Risiko

Belastbare Fakten zur Renditeentwicklung sind uns nicht bekannt. Allerdings lassen einige Indizien und uns gegenüber gemachte Äußerungen auf eher durchschnittliche Ergebnisse in den zurückliegenden Jahren schließen. Ein uns zur Verfügung gestelltes Depot (70% Aktien/30%Anleihen) wies dagegen für die vergangenen fünf Jahre eher überdurchschnittliche Erträge von 4,74 (17); 8,89 (16); 3,02 (15); 8,2 (14) und 10,6% (2013) aus.

Beratungsqualität

Die Quirin Privatbank ist von den führenden Mystery Shoppern gelegentlich getestet worden und schnitt dabei nur mäßig ab. Zuletzt lobte die PBPI das Beratungsgespräch, zeigte sich aber vom Anlagevorschlag enttäuscht. Positiv auf die Beratungsqualität dürfte sich aus unserer Sicht die Tatsache einer nicht provisiongetriebenen Beratung auswirken. Förderlich ist wohl auch das Arbeitsklima und die hohe Identifikation mit der Bank (Weiterempfehlungsrate bei kununu.de bei über 30 Zeugnissen: Sagenhafte 100%!).

Konditionen

Mit Standardkonditionen von 1,2 Prozent (zzgl. MWST) für kleinere Depots ist die Bank kein preiswerter Anbieter.

BEZIEHUNGEN

Veranstaltungen/Engagement

Liegen unseres Wissens nach nicht im Fokus der Bank, deren Kunden meist über Einlagen von 150.000 bis 750.000 Euro verfügen.

Image

Das Image in Fachkreisen ist dank des Honorarberatungsengagements noch immer sehr gut, wenngleich die Quirin Privatbank als Wettbewerber, so wurde uns mehrfach mitgeteilt, kaum wahrgenommen wird. Mitarbeiter zeigten sich genervt von den vielen Strategiewechseln: „Gestartet haben wir vor Jahren mit einer sog Flatrate (mtl. 75 Euro) plus Erfolgsbeteiligung. Dann (...) schraubten wir die offiziellen Gebühren bis 1,2 Prozent nach oben. Kick Backs werden zwar rueckvergütet, sind allerdings im Promille Bereich.“ (www.kununu.de). Man darf gespannt sein, wie sich die Quirin Privatbank weiter entwickelt. Bleibt sie ein Stachel im Fleisch der herrschenden Vermögensverwaltung oder wird sie glattgeschliffen? Wir hoffen auf das Erstere.

AUSZEICHNUNGEN

2017 (Institut für Vermögensaufbau): „Herausragend“

2017 (WhoFinance, 2018): „Deutschlands beste Bank“

KONTAKT

Kurfürstendamm 119, 10711 Berlin
Friedensplatz 12, 64283 Darmstadt
Königsallee 60D, 40212 Düsseldorf
Schillerstraße 20, 60313 Frankfurt am Main
Bismarckallee 9, 79098 Freiburg
Mittelweg 161, 20148 Hamburg
Theaterstraße 3, 30159 Hannover
Lindenstraße 37, 95028 Hof
Spichernstraße 6, 50672 Köln
Karlstraße 14, 80333 München
Theresienstraße 9, 90403 Nürnberg
Theodor-Heuss-Straße 9, 70174 Stuttgart
Paulinenstraße 4, 65189 Wiesbaden
Steinbachtal 2b, 97082 Würzburg

www.quirinprivatbank.de

info@quirinprivatbank.de

Tel: 030 890 21-30

Empfehlung

FRANKFURTER SPARKASSE

Wer sich als öffentlich rechtliches Institut auf einem der härtesten Bankenmärkte Europas durchsetzt, kann nicht schlecht sein.



ARCHITEKTUR

Unternehmen

Die Frankfurter Sparkasse ist die Nummer vier der Sparkassen in Deutschland. Man behauptet sich heute in der Bankenmetropole gegen Wettbewerber aus der ganzen Welt und steht als fest in den Sparkassensektor eingebundene 100% Tochter der Helaba sicher da.

Private Banking

Das Private Banking der Frasca ist in der Sparkassen-Welt so bekannt und geschätzt wie sonst wohl nur das der Haspa oder das der Köln Bonner Sparkasse. Mit vier Milliarden Euro Assets under Management und rund 50 Mitarbeitern im Private Banking gehört man nicht zu den ganz Großen in Frankfurt, aber eben zu den Meistausgezeichneten.

Interessenkonflikte

Die Frasca hat die üblichen Konflikte einer Sparkasse, die eng im öffentlich rechtlichen System eingebunden ist und sich deswegen etwa bei der Deka (mit Fonds) versorgt, den Zahlungsverkehr und die Beratung anbietet.

PERFORMANCE

Rendite/Risiko

Das Asset Management der standardisierten Private Banking-Gelder hat die Frasca an

FAKTEN

AuM: (ind. VV) 2 Mrd.*
Mitarbeiter: 50 MA (Berater: 30).
Kunden: 3.000*
Minimum: 500.000

BEWERTUNG

★★★★★

ARCHITEKTUR: ★★★★★

PERFORMANCE: ★★★★★

BEZIEHUNGEN: ★★★

Private Banker

die Frankfurter Bankgesellschaft ausgelagert. Die Bankgesellschaft gehört (mittelbar) ebenso wie die Frasca zur Helaba. Zur Beurteilung stehen die Fonds der Bankgesellschaft zur Verfügung. Der HI-FBG Global Balanced Strategy und HI-FBG Global Growth Strategy haben eher durchwachsene Resultate (bei nicht unbedeutenden Kosten) erbracht. Im Rentenbereich (HI-FBG Individual R-PA) lief es dagegen deutlich besser. Belastbare Zahlen zum individuellen Private Banking der Frasca liegen nicht vor.

Beratungsqualität

Die Private Banking Beratungsqualität der Frankfurter Sparkasse wurde vom Deutschen Institut für Bankentests 2017 als beste in Frankfurt mit der Note 1,28 ausgezeichnet. Man setzte sich gegen 10 andere Mitbewerber durch.

Die Tester der PBPI besuchten die Frankfurter Sparkasse 2016, hatten den Eindruck einer unpersönlichen Beratung und wirkten eher ernüchtert.

Wir schätzen die Qualifikation der Berater bei drei von uns identifizierten aktiven CFPs als durchschnittlich ein. Die Frasca betonte uns gegenüber, jeder dritte Berater sei CFP, FinancialConsultant oder Estate Planner.

In Arbeitgeberbewertungsportalen (kununu.de) werden fehlende Weiterbildungsmöglichkeiten beklagt. Dem widersprach die Frasca uns gegenüber. Der „Wohlfühlfaktor“ Weiterbildung von 3,47 war der niedrigst bewertete aller 13 Faktoren.

Konditionen

Uns bekannt gewordene Konditionen weisen auf durchschnittliche Gebührenbelastungen hin.

BEZIEHUNGEN

Veranstaltungen/Engagement

Seit 1997 besteht die Stiftung der Frankfurter Sparkasse. Über dieses Vehikel tut die Sparkasse viel für Kultur und Wissenschaft.

Leumund

Die Frasca hat in Bankenkreisen einen guten bis sehr guten Leumund. Im Verbund mit der Helaba und der Frankfurter Bankgesellschaft wird sich an der Qualität und dem Image der Bank wohl nichts zum Negativen ändern.

AUSZEICHNUNGEN

2017 Institut für Vermögensaufbau (Bankentest): „Herausragend“

2017 Deutsches Institut für Bankentests (Private Banking) Frankfurt: Note 1,28

2018 Internationales Institut für Bankentests (Private Banking): „Gold“ (Beste Bank in Deutschland)

KONTAKT

Neue Mainzer Straße 46–50, 60311 Frankfurt

Tel.: 069 2641-1341

www.1822privatebanking.de

1822privatebanking@frankfurter-sparkasse.de

Empfehlung

NATIONAL-BANK AKTIENGESELLSCHAFT

Im tiefen, echten Pott ist dieses Bank zuhause und ein starker Player



National-Bank-Chef
Thomas Lange

ARCHITEKTUR

Das Unternehmen

Die National-Bank wurde 1921 als Bank der christlichen Gewerkschaftsbewegung in Essen gegründet. Seit 2000 ist der größte Anteilseigner die Signal Iduna Versicherung, eine starke Mutter. Die hat wohl auch dafür gesorgt, dass die Bilanz der National-Bank nach Turbulenzen im Zusammenhang mit der US-Immobilienkrise jetzt mit einer komfortablen Eigenkapitalausstattung daher kommt. Seit rund zehn Jahren will die Bank die private und institutionelle Vermögensverwaltung in den Fokus der Geschäfte rücken. Bisläng dominiert allerdings noch das Kreditgeschäft, mit dem mehr als die Hälfte des Einkommens erzielt wird.

Management: Thomas Lange, ein Vorstand der Bank, der auch im Vorstand des Bundesverbandes deutscher Banken tätig ist, wird von Kollegen geschätzt.

Private Banking:

Das Private Banking der National-Bank wird von Kollegen wertgeschätzt und für seine Kontinuität ausdrücklich gelobt (PBWM-Studie). Momentan (Stand: Ende 2016) liegt das VV-Volumen aber erst bei rund 500 Mio. Euro. Die Philosophie des Hauses enthält wenig Außergewöhnliches.

Interessenkonflikte

Die National-Bank unterliegt den typischen Interessenkonflikten einer Privatbank, die berät, Depots führt und eigene Produkte anbietet.

FAKTEN

AuM (ind. VV): 500 Mio.

Betreuer: 20*

Minima:

- Fonds-VV: 100.000
- Ind. VV: 500.000

BEWERTUNG

★★★★★

ARCHITEKTUR: ★★★★★

PERFORMANCE: ★★★★★

BEZIEHUNGEN: ★★★★★

PERFORMANCE

Rendite/Risiko

In puncto Renditeerwirtschaftung hat die Bank in den vergangenen Jahren wohl eine eher durchschnittliche Periode hinter sich. Das zeigt sich unter anderem am Abschneiden des Stiftungsfonds der Nationalbank, der in den vergangenen fünf Jahren nicht zu den Klassenbesten gehörte.

Beratungsqualität

2014 waren die Tester der Fuchsbriefe nicht besonders zufrieden. Die Beratung wurde als oberflächlich, kurz und unterbrochen empfunden. Nicht zufrieden zeigte man sich auch beim letzten Besuch 2016. An der Mitarbeiterqualifikation kann das kaum gelegen haben. Die ist klar überdurchschnittlich. Von ehemaligen Mitarbeitern wird allerdings das Betriebsklima eher als bürokratisiert und versteift beschrieben. Die Werte für Zufriedenheit (2,94) und die Weiterempfehlungsquote (38%) liegen beide deutlich unter dem Branchendurchschnitt.

Konditionen

Die Konditionen der National-Bank schätzen wir als durchschnittlich bis preiswert ein.

BEZIEHUNGEN

Veranstaltungen

Die Bank bietet im Bereich Veranstaltungsmanagement und gesellschaftliches Engagement einiges und bestärkt wohl auch damit den guten Ruf im Ruhrgebiet.

Image/Leumund

Die National-Bank gilt als stabiles Institut, sagen Mitbewerber in der PBWM-Studie. Man hält das Institut für einen Gewinner in der Zukunft und beobachtet Zuflüsse. Dienstleister, mit denen wir sprachen, heben das gute Image der Bank im Ruhrgebiet hervor.

AUSZEICHNUNGEN

2016 Institut für Vermögensaufbau: „Herausragend“
2017 Mitbewerbereinschätzung (WM/PB-Studie) Ruhrgebiet: Platz 3

KONTAKT

Theaterplatz 8, 45027 Essen
Bongardstr. 28, 44787 Bochum
Kampstraße 44, 44137 Dortmund
Königstraße 1-5, 47051 Duisburg
Steinstraße 13, 40212 Düsseldorf
Friedrich-Ebert-Straße 16-18, 45468 Mülheim
Königstraße 60, 48143 Münster
www.National-Bank.de
eMail: marlies.brune@national-bank.de
Tel.: 0201 125173 31

Private Banker

Empfehlung

BREMER LANDESBANK / NORDLB

NordLB und Bremer Landesbank bieten ein starkes Private Banking.



Wealth Management Bereichsleiter
Klaus Gebhardt

ARCHITEKTUR

Unternehmen

Seit 2017 gehört die Bremer Landesbank (BLB) zur NordLB. Größter Anteilseigner an der NordLB wiederum ist das Land Niedersachsen mit rund 60 Prozent. Beide Banken waren und sind stark im Schiffahrtsbereich engagiert (NordLB hat Kredite für 18 Mrd. Euro vergeben) und sind von dessen Krise betroffen.

Private Banking

Die Vermögensverwaltung der Bremer Landesbank war das Filetstück der BLB. Zu Beginn 2018 gab die NordLB bekannt, dass man das Private Banking unter ihrem Namen zusammenführen werde. In der Betriebseinheit herrscht Unruhe, weil immer wieder neue Gerüchte über einen Verkauf der Sparte aufkommen.

PERFORMANCE

Rendite/Risiko

Zur Performance der Bremer Landesbank liegen einige (ältere) reale Depotergebnisse vor, die auf eine überdurchschnittliche Rendite hindeuten. Optimistisch stimmen auch die Resultate des vermögensverwaltenden BLB Global Opportunities Fund. Zusammen mit dem exzellenten Research der NordLB darf man optimistisch sein, wenn gleich nicht klar ist, in welchem Umfang Private Banking-Kunden an der Schiffahrtskrise partizipierten.

FAKTEN

Assets: 5 Mrd. (1 Mrd. individuell)*

Kunden: 2.500*

Berater: 60*

Minima

- Fonds-VV: 5.000
- Ind.: 500.000

BEWERTUNG

★★★★★

ARCHITEKTUR: ★★★

PERFORMANCE: ★★★★★

BEZIEHUNGEN: ★★★★★



Beratung

Beratungstests (für die BLB) liegen etwa von der Private Banking Prüfinstanz, die 2017 ein „Gut“ vergab (Tops 2017), vor. Die machte allerdings deutliche Mängel beim schriftlichen Anlagevorschlag und der Portfolioqualität aus. Der Elite-Report urteilte 2017 (Elite-Report 2018) noch „summa cum laude“. Uns überzeugt die Mitarbeiterqualität, die bislang wenig unter den Verschiebungen gelitten zu haben scheint.

Konditionen

Die Konditionen der BLB erscheinen uns für ein öffentlich rechtliches Institut günstig. Beispiel: All In (500.000,-): 0,9 Prozent. Wenn die NordLB nicht zu anderen Gebührensätzen zwingt, dürfen Kunden auf auch im Vergleich mit Privatbanken günstige Gebührenangebote hoffen.

BEZIEHUNGEN

Veranstaltungen/Engagement

Die BLB bietet Kunden insbesondere in Bremen das volle Programm einer Privatbank mit einer Menge an außergewöhnlichen Netzwerkmöglichkeiten und kulturellen Highlights.

Leumund

Die BLB und insbesondere die NordLB schwimmen beim Thema Private Banking im Norden bislang eher mit, als dass sie Akzente setzen könnten. Unsere Gesprächspartner, zumeist Wettbewerber, betonen in der aktuellen Situation die möglichen Risiken des Zusammengehens der beiden Unternehmen. Wir hörten aber dahinter auch den Respekt, den sich die BLB und die NordLB über Jahrzehnte erarbeitet haben.

AUSZEICHNUNGEN

2017 Private Banking Prüfinstanz (Ewige Bestenliste): Platz 14.

2016 (Tops 2017): „Gut“

2017 (Elite-Report 2018): „Summa cum Laude“

KONTAKT

Georgsplatz 1, 30159 Hannover

Domshof 26, 28195 Bremen

Markt 12, 26122 Oldenburg

www.bremerlandesbank.de

eMail: kontakt@bremerlandesbank.de

Tel.: 0421 332-0

SO HABEN WIR BEWERTET

Wir haben insgesamt etwa 50 Privatbanken unter die Lupe genommen. Im Ergebnis wollen wir für mögliche Kunden nicht einen Aspekt beleuchten und diesen bewerten. Vielmehr geht es uns darum, interessierten Anlegern nach Abwägung aller uns bekannten Fakten eine Empfehlung auszusprechen. Würden wir diese Privatbank/Spar-kasse/Volksbank etc. einer Freundin, dem Onkel, einem interessierten Leser empfehlen? Um die Bank in ihrer Gesamtheit zu erfassen, sahen wir uns folgende Bereiche an:

1. Unter der Überschrift **Architektur** wollten wir etwas über die Statik des Hauses erfahren. Wie sind Unternehmen und Private Banking aufgestellt? Was weiß man über das Management, was über die bilanzielle und finanzielle Solidität? Und schließlich interessierte uns in diesem Bereich, welche Interessenkonflikte bestehen.
2. Im Teil **Performance** geht es um die Leistungen rund um die Vermögensverwaltung. Stimmen die Ertrags/Risikokonstellationen? Was lässt sich über die Beratungsleistungen festhalten? Wir haben uns auch die Researchleistungen der Kandidaten angesehen. Und schließlich fragten wir uns, wie gut die Konditionen im Vergleich sind.
3. Im Bereich **Beziehungen** geht es zum einen darum, welche Vernetzungsmöglichkeiten die Bank ihren Kunden bietet. Uns interessierte aber auch das gesellschaftliche Engagement, das Image und der Leumund in der „Szene“. Schließlich haben wir uns die Auszeichnungen des Private Bankings angesehen.

DIE BEWERTUNG

Auch in diesem Jahr sind wir unserer Bewertungslinie treu geblieben. Viele Ratings im Finanzbereich, die sich auf „harte Faktoren“ beschränken, suggerieren messbare Objektivität. Nicht, dass man diese Faktoren bei der Auswahl von Vermögensverwaltungen unberücksichtigt lassen sollte. Wir beziehen sie ja selber mit ein. Wir glauben nur, dass selbst bei kriteriengestützter Wahl von Verwaltungen unter Berücksichtigung der Vielfalt der Angebote und Kundenwünsche der intuitive Faktor nicht ausgeschaltet werden kann – und dass er auch nicht ausgeschaltet werden sollte. Das gilt selbstverständlich auch für unsere Empfehlungen und Einordnungen, die dieses „subjektive“ Moment nicht verleugnen wollen. Andere mögen daher anders urteilen. Aber auch in realen Auswahlprozessen spielen neben quantitativen Größen – die ja immer im Kontext interpretiert werden müssen – stets qualitative Aspekte eine wichtige Rolle, die sich nur schwer „objektivieren“ oder verlässlich in Zahlenwerte, Rangordnungen oder Gewichtungen verwandeln lassen. Das mag für manchen zahlentrainierten Menschen eine Zumutung, gar ein Zeichen für Irrationalismus oder Beliebigkeit sein. Das ist es aber unseres Erachtens ganz und gar nicht, da es in der Natur der Sache liegt.

WER HAT BEWERTET?

Die Kriterien und die Bewertungen der Vermögensverwaltungen sowie die Empfehlungen für die Kunden hat die Redaktion des Private Banker erarbeitet. Herausgeber Elmar Peine ist langjährig mit der Materie „Vermögensverwaltung“ (als Wissenschaftler, praktischer Vermögensverwalter, Journalist, Buchautor und Berater) vertraut.

Private Banker

DIE QUELLEN

Das Private Banking ist ein verschwiegenes, eben privates Geschäft. Wenn man als Beobachter dennoch etwas für zukünftige Kunden über ein Haus erfahren will, geht das nur mit der notwendigen Erfahrung. Anfänger werden kaum mehr als die Prospekte der Banken finden. Nur wer die Szene verfolgt, kennt die wenigen Stellen, an denen Informationen zu finden sind. Wir führen unten stellvertretend die Quellen auf, die wir für Informationen aufsuchten. Natürlich haben die Quellen nicht alle die gleiche Qualität. Manche mögen eher schwach recherchiert haben, andere beeinflusst sein durch die Bank selbst. Wir haben die nach unserer Ansicht nach wichtigsten Quellen häufiger benutzt und damit auch unsere Wertschätzung ausgedrückt.

Aus den vielen Mosaiksteinen, zu denen natürlich auch Fragebogen, Gespräche mit den Banken, aber vor allem über hundert Leumundsbefragungen (Kollegen, Mitarbeiter, Rechtsanwälte, Agenturen, etc.) gehörten, hat sich für uns in den meisten Fällen ein klares Bild ergeben. Natürlich schützt diese von uns sehr sorgsam durchgeführte Recherche nicht vor möglichen Fehlern. Und natürlich können andere Faktoren, die wir (und die Befragten) nicht wissen konnten, aus einer Empfehlung auch eine Warnung machen. Deswegen bitten wir, unsere Empfehlungen mit der notwendigen Vorsicht zu genießen. Insbesondere können wir keine Gewähr für die Richtigkeit der hier gemachten Informationen übernehmen.

ONLINE-QUELLEN: Folgende online-Quellen werteten wir aus:

aalto.de (Ranglisten, Performancedaten); ayondo.de(Performancedaten), Börse-Online (Meldungen); BaFin (Fdl-Datenbank); Berufsverband der Investment Professionals (Qualifikation), Bundesanzeiger (Bilanzen), Capital (Meldungen, Ranglisten); cash.online (Meldungen); Citywire (Meldungen, Ratings); DAB-Depot-Contest (Ranglisten; Performancedaten), Deutsches Institut für Bankentests (Beratungstest); DISQ – Deutsches Institut für Service-Qualität (Ranglisten, Beratungsqualität); Elite-Report (Beratungsqualität, Ratings); €uro-Wirtschaftsmagazin (Meldungen, Ranglisten); euromony (Ranglisten); FinComm (VV-Datenbanken); Financial Planning Standard Bord (Qualifikation), firstfive (Performancedaten; Ranglisten); firstfive Newsletter (VV-Transaktionen); Focus money (Rangliste); Fondsweb (Fondsdaten; Ratings); Fonds professionell (Meldungen); Fuchs-Performance-Projekt (Performancedaten); Glassdoor.com (Mitarbeiter-Bewertungen); Handelsregister (Firmendaten); Investory (Performancedaten, Ranglisten); IVA - Institut für Vermögensaufbau (Ranglisten); kununu.de (Mitarbeiter-Bewertung); Manager Magazin (Test); Morningstar (Fondsdaten, Ratings); Private Banking Magazin (Meldungen); PBPI (s. Private Banking Prüfinstanz (Ratings, Beratungsqualität)); PBWM (s. Stephan Unternehmens- und Personalberatung); Private Banker (Datenbank, Meldungen); Pruefinstanz.de (Ratings); Rödl & Partner VV-Ausweis (Strategiedaten); Starmine (Analystenbewertungen); Stephan Unternehmens- und Personalberatung (Konkurrenzbewertung); Unternehmenswebseiten (Unternehmensdaten); wallstreet:online (Meldungen); WHU – Otto Beisheim School of Management (div. Studien); wikifolio.com (Performance), Wirtschaftswoche (Ranglisten), WSH (Ranglisten).

Bücher: Markus Rudolf/Katrin Baedorf (Hrsg.): Private Banking, 2011; R. Konrad (Hrsg.): Vermögensverwaltung, div. Jahrgänge; E.Peine (Hrsg.): So finden Sie den besten Vermögensverwalter, 2006;

Interviews: Leumunds-Befragungen von Bankern, Consultants, Journalisten, Kun-

den; Rechtsanwälten, PR-Agenturen, Vermögensverwalter-Interviews.

EN DÉTAIL - DIE BEWERTUNG

ARCHITEKTUR

Unternehmen: Mit Architektur bezeichnen wir den Rahmen, innerhalb dessen die Dienstleistung Private Banking vollbracht wird. Da ist die Bank, die Geschichte, die Eigentümer, das Management, ihre Größe und ihre finanzielle Solidität. Wir erwarten, dass in dieser Hinsicht einer Empfehlung nichts im Wege steht.

Ganz astrein war die Vorstellung nicht immer. Wir fanden geschichtliche Verstrickungen (Stichwort: Arisierung), Eigenkapitalnachsüsse, gehäufte Eigentumswechsel, instabile Vorstandsetagen, gehäufte Personalwechsel und mehr. Auch bei den Häusern, die wir letztlich empfohlen haben, war in dieser Hinsicht nicht immer alles ideal (s. die Berichte).

Architektur bietet aber auch die Möglichkeit, über das Management zu reden. Steht an der Spitze ein echter Privatbanker, der in Generationen denkt und die Klasse verkörpert, die man von seinem Institut erwartet?

Private Banking: Unter der Überschrift Private Banking sollte eine Skizze der Größe und der Bedeutung dieser Dienstleistung in der Bank gegeben werden. Interessierte sollen in wenigen Sätzen einen Eindruck davon bekommen, wie die Bank vorgeht, welchen Ansatz sie vertritt, welche Assetklassen adressiert werden und wie es mit dem Thema Nachhaltigkeit steht. Uns interessiert auch, wie viele Berater sie hat und welche Dienstleistungen um das Private Banking herum angezapft werden können.

Interessenkonflikte: Zur Architektur gehören für uns auch Interessenkonflikte. Die meisten Institute lassen dieses Thema gerne unter den Tisch fallen. Aber wer eigene Produkte, zum Beispiel Fonds oder Zertifikate, anbietet, hat einen Anreiz, dies möglichst häufig an den Mann oder die Frau zu bringen. Was für eigene Produkte gilt, gilt auch für den eigenen Handel, die Depotführung und den Zahlungsverkehr. Standardmäßig wird auch das Thema Provision berührt. Banken, die vermitteln, können theoretisch auch in Zukunft Provisionen (als Vermittler) in Rechnung stellen. Nicht geringe Einnahmen erzielen viele Verwalter bislang auch deshalb, weil sie von Brokern für Ihre Transaktionen (im Namen und auf Rechnung des Kunden) mit einer Provision (Kick Back) entlohnt werden. Viele Verwalter reichen diese Provisionen unaufgefordert an ihre Kunden weiter. Und auch das Thema Bestandsprovisionen wird bleiben. Wenn ein Vermögensverwalter einen Fonds für das Depot des Kunden ordert, erhält er als Belohnung dafür häufig von der Fondsgesellschaft eine Bestandsprovision (die dem Kunden abgezogen wird). Auch hier steht die Frage der Weitergabe im Raum.

Uns interessiert auch, mit welchem Verkaufsdruck die Berater agieren. Das hängt von vielen Faktoren ab. Vom Ehrgeiz des Managements, dem Verwertungsinteresse der Bankeigner, aber auch zum Beispiel davon, ob und wie viele mehr oder minder selbständig agierende und mehr oder minder gut ausgebildete Vermittler im Namen der Bank unterwegs sind.

Wohlgermerkt: Dass Interessenkonflikte bestehen, ergibt sich einfach aus der Architektur der Bank, sie resultieren nicht aus gutem oder schlechtem Verhalten der Berater oder deren Chefs. Und es ist vollständig klar, dass das Vorhandensein von Interessenkonflikten keinesfalls bedeuten muss, dass es zu Fehlverhalten kommt. Aber: Wenn

der Kunde weiß, dass es Interessenkonflikte gibt und wenn der Berater weiß, dass der Kunde es weiß, kann das nicht schaden.

PERFORMANCE

Im Abschnitt Performance werden die „harten“ Erfolgsfaktoren des Private Banking unter die Lupe genommen. Dazu gehören für uns vor allem folgende vier Faktoren:

Ertrag/Risiko: Welche Rendite hat der Vermögensverwalter bislang für seine Kunden in vergleichbaren Risikoklassen realisiert? Mit dieser einfachen Frage sind mehrere Schwierigkeiten verbunden. Denn erstens folgen aus der individuellen Vermögensverwaltung auch immer individuelle Depots und individuelle Ergebnisse. Um die Performancekraft der Verwaltung einzuschätzen, bräuchte man also eine Vielzahl, um besten alle individuellen Ergebnisse. Natürlich macht keine Bank – und mit Blick auf die Datenschutzbedürfnisse ihrer Kunden natürlich vollkommen zu Recht – solche Angaben. Aber selbst wenn man die Daten vollständig zur Verfügung hätte, ist ungewiss, wie sich die Performance in der Zukunft entwickelt. Leider sagt die Güte der Vergangenheitsperformance nach allem was man weiß nicht viel über die Zukunftsperformance aus. Trotzdem richten sich gerade Laien und eher unerfahrene Anleger ganz überwiegend nach dieser im Private Banking sehr unsicheren Kennzahl aus.

Wir haben uns natürlich trotzdem bemüht, aus den vorhandenen Quellen so viel wie möglich zu erfahren. Dabei strahlen reale Erträge in realen Kundendepots für uns die höchste Relevanz aus. Solche Daten sind uns in wenigen Fällen durch Kunden bekannt gemacht worden. Besser ist das Material, das firstfive zu bieten hat. Die Frankfurter Ratingagentur verfügt über eine einzigartige Datenbank realer Depotergebnisse im Private Banking. Man verfolgt mehrere hundert Depots von etwa 50 Vermögensverwaltungen. Hinweise auf konkrete Transaktionen verrät zudem der firstfive-Newsletter, der wöchentlich erscheint. Einmal im Monat veröffentlicht die Agentur darüber hinaus Ranglisten über Depotergebnisse in verschiedenen Risikoklassen und über unterschiedliche Zeiträume. Schließlich veranstaltet firstfive jährliche Awards.

Über reale Depotdaten verfügt auch die Münchener Kanzlei Rödl & Partner, die solche Daten im Rahmen ihres „VV Ausweises“ erhebt. Als reale Daten stufen wir in dem Zusammenhang auch (investierbare) Zertifikate ein, die auf Wikifolio.com sehr transparent zur Verfügung stehen.

Wir haben auch standardisierte reale Performancedaten der Vermögensverwalter ausgewertet. Deren Aussagefähigkeit ergibt sich aus der Überlegung, dass die Marktmeinungen und Researchergebnisse der Bank rationalerweise sowohl in ihre individuelle als auch in ihre standardisierte Vermögensverwaltung einfließen. Vermögensverwaltende Dachfonds oder klassische Mischfonds sollten jedenfalls in der Tendenz erkennen lassen, wie die individuelle Verwaltung performt hat. Manche Banken veröffentlichen auch Ergebnisse der standardisierten Vermögensverwaltung.

Eine (eingeschränkte) Aussagekraft haben unseres Erachtens virtuelle Depots etwa im Zusammenhang von Wettbewerben. Dabei erachten wir Wettbewerbe, bei denen Namen der Verwalter bekanntgemacht werden, stärker als solche, bei denen die Möglichkeit zur Anonymisierung besteht. Beispiele dafür sind der DAB Contest und die Performanceprojekte der Prüfinstanz.

Bewertung: Längerfristige reale und durchweg gute Performancedaten sind für uns ein gewichtiges Argument für eine Empfehlung. Leider haben wir das nur selten so gefunden.

Beratungsqualität: Die Beratungsqualität zu beurteilen, fällt mittlerweile nicht mehr

Private Banker

schwer. Jedenfalls dann nicht, wenn man die vielen Mystery Shopping-Tests, Anlagevorschlags-Analysen und offenen Kompetenzprüfungen, die jährlich erneuert werden, ernst nimmt. Wir haben keinen Zweifel, dass Tests wie der der Private Banking Prüfinstanz hochseriös und qualitativ sind. Wir haben uns näher die Qualifikation der Berater angesehen, dazu Banken befragt, in die Listen des Financial Planning Standard Bord Deutschland (FPSBD) geschaut und uns Profile einzelner Berater (etwa auf den einschlägigen Seiten) angesehen. Hilfreich waren auch die Schilderungen aktiver und ehemaliger Mitarbeiter auf Arbeitgeberbeurteilungsportalen wie kununu.de und die uns gegenüber gemachten Aussagen von Kollegen, Wettbewerbern und Ehemaligen.

Researchqualität: Anders als für die Empfehlungsliste der unabhängigen Vermögensverwalter spielt aus unserer Sicht die Researchqualität der Privatbanken eine Rolle bei der Qualität des Private Banking. Dabei ist für uns ein eigenes qualitativvolles und vielfach ausgezeichnetes Research ein in mancherlei Hinsicht besserer Beleg für die Asset Managementfähigkeit der Privatbank als die Erträge der letzten ein oder zwei Jahre. Für die Bewertung des Research kamen für uns sowohl quantitative als auch qualitative Merkmale zum Tragen. Eine größere Anzahl von Researchern (wozu meist auch die Portfoliomanager zu zählen sind) finden wir besser als eine kleine „Alibi-Einheit“. Und Auszeichnungen, etwa von Starmine, einer Tochter von Reuters Thomson, die auf das Analysten-Ranking fokussiert ist, verbesserten die Wertung. In vielen Fällen konnten wir uns aber auch Urteile aus dem persönlichen Kennen und dem Renommee bekannter Größen (zum Beispiel der Chefvolkswirte) erlauben. Schließlich fanden wir auch Gesprächspartner, die sich fundiert zum Research äußern konnten.

Konditionen: Selbstverständlich sind überdurchschnittlich gute Konditionen ein wesentlicher Bestandteil einer empfehlenswerten Privatbank. Das Problem ist dabei nur: Die Gebührensätze werden zumeist individuell ausgehandelt. Es gibt zwar Standardgebühren und die fallen unterschiedlich hoch aus, aber die Unternehmen sind unterschiedlich bereit, über diese Standards zu reden und sie bieten dem Kunden unterschiedliche Spielräume zur individuellen Ausgestaltung der Gebühren. Und manche haben im unteren Bereich niedrige Sätze, dafür bei größeren Mandaten eher höhere. Und auch die Argumentation, alle Vermögensgrößen gleich zu belasten, hat aus unserer Sicht etwas für sich. Die meisten Banken bieten mittlerweile eine All In Gebühr, die wiederum kaum vergleichbar ist, weil sie bei jeder Bank etwas anderes beinhaltet. Und dann die Provisionen. Eine Angabe, man gäbe Provisionen teilweise an die Kunden weiter, hilft nicht wirklich weiter.

Schließlich ist das weite Feld der Gewinnbeteiligung zu beachten. Eine Beteiligungshöhe pauschal zu beurteilen, ohne das Mandat, dessen Größen, das angestrebte Risiko, die Benchmark, die Hurdle Rate (Gewinnbeteiligungsschwelle) und die Gründe für die Ausgestaltung einer Highwatermark-Bedingung (Verlustausgleich) zu kennen, ist schlicht sinnlos. Und auch wenn das in einzelnen Fällen alles bekannt ist: Die Beurteilung ist so subjektiv, dass eine allgemeine Empfehlung sich darauf kaum stützen kann.

Unsere Bewertung muss deswegen auch in diesem Punkt eher im Vagen bleiben, und auch hier mussten wir uns durch Hinweise von Wettbewerbern und Dienstleistern helfen lassen.

BEZIEHUNGEN

Unter der Überschrift Beziehungen haben wir die auf Interaktion mit der Öffentlichkeit und den Mitkunden beruhenden Qualitätsmerkmale zusammengefasst. Für Vermögensverwalter und Kunden gewinnen diese Faktoren in der Zukunft (Stichworte: Digitale Vermögensverwaltung, Online-Wealth Management, etc.) immer größere Bedeutung. Denn einerseits müssen Privatbanken mit den Vernetzungsmöglichkeiten, die sie ihren Kunden bieten können, angesichts immer billiger werdender digitaler Wealth Management-Angebote wuchern. Andererseits haben die Kunden in einer Welt, in der der Lebensstil immer weniger auf die dahinter liegende Vermögenspotenz schließen lässt, immer größere Schwierigkeiten, sich mit „Gleich-Betroffenen“ auszutauschen, persönliche Kontakte zu pflegen oder auch an beruflichen Netzwerken zu knüpfen.

Veranstaltungen/Kunden: Im Einzelnen haben wir uns angesehen, welche Veranstaltungsqualität geboten wird. Wir haben die Banken nach Highlights gefragt und die „Qualität“ der Mitkunden abgeschätzt.

Ges. Engagement: Ungewöhnlich offen reden Banken beim Thema Gesellschaftliches Engagement und Nachhaltigkeit. In einer Welt, in der solches Engagement immer wichtiger wird, um Überlebensfähigkeiten von Gesellschaften und der Mitwelt zu garantieren, honorieren auch viele Kunden diese Faktoren (wie etwa der Boom nachhaltiger Kapitalanlagen in der Vermögensverwaltung eindrücklich belegt).

Leumund: Natürlich sind auch Image, Glamourfaktor und Leumund in Fachkreisen immer wichtiger werdende Gründe für die Wahl eines Verwalters. Wir haben über hundert aktuelle und ehemalige Mitarbeiter, Dienstleister und Wettbewerber, vereinzelt auch Kunden, nach Ihrer Meinung über dieses und jenes Haus befragt und dabei ganz wichtige Informationen und Hinweise erhalten, die wir in die Beurteilung direkt und indirekt haben einfließen lassen. Besonders ergiebig waren in dieser Hinsicht natürlich die Einschätzungen Ehemaliger. Und besonders erstaunt waren wir über das hohe Maß an differenzierter Betrachtung der nicht immer im Frieden geschiedenen Mitarbeiter, die als Insider die Wandlungen und die strategischen Implikationen besser als andere kennen. Als ergiebig haben sich an der Stelle auch Gespräche mit Dienstleistern erwiesen, die teils sehr präzise Kenntnisse der interessierenden Objekte offenbarten.

Bei direkten Wettbewerbern stand häufig die Performance im Vordergrund. Wir hörten nicht nur einmal Sätze wie „Da habe ich die Depotauszüge ja gesehen“, und längst nicht immer nur in den Fällen, in denen eine schlechte Performance bezeugt wurde. Ansonsten wurde auch deutlich, dass viele Verwalter ihren Blick auf das eigene und nur auf das eigene Geschäft richten.

Beim Thema Leumund zogen wir übrigens auch zwei ertragreiche Quellen zu Rate, zum einen Bewertungsportale im Netz wie kununu.de und zum anderen die Angaben in der PW/WM-Studie der Stephan Personalberatung, die wir als relevant kennen lernten.

Der Leumund war für uns ein wichtiger Ratgeber, und er hat vielfach die Perspektive geprägt, aus der wir auf die jeweilige Verwaltung schauten und ihre Leistung beurteilten. Insofern handelt es sich bei diesem Kriterium eher um ein Meta-Kriterium als um ein klar definiertes Beurteilungskriterium.

Private Banker

Auszeichnungen: Eher mit Vorsicht bitten wir auch die Angaben zu den Auszeichnungen zu genießen. Es gibt mittlerweile eine Fülle von Wettbewerben, Tests und Einordnungen, das Private Banking betreffend. Bei vielen der dahinterstehenden Institute können auch wir letztlich nicht sicher beurteilen, was genau zu der oder dieser Einschätzung geführt hat. Aus eigener Kenntnis der handelnden Personen schätzen wir aber die Ergebnisse von firstfive, die erwähnte Studie der Stephan Personalberatung, die Private Banking Prüfinstanz hoch ein. Das soll ausdrücklich kein negatives Urteil über die anderen Quellen von Auszeichnungen sein, wir können deren Qualität halt nur nicht so genau einschätzen.

ABKÜRZUNGEN UND BEGRIFFE

*alle mit einem Sternchen bezeichneten Größen sind geschätzt, also nicht vom Unternehmen bestätigt.

All In Fee: Die All In Gebühr ist eine pauschale Abrechnungsart in der Vermögensverwaltung, bei der mit einer prozentualen Gebühr alle Kosten bezahlt sein sollten. Aber ganz so umfangreich sind nur die wenigsten All Ins. Zumeist sind Transaktionskosten und Verwaltungsgebühren inbegriffen. In manchen Häusern zählen nur die eigenen Kosten, also keine Transaktionsgebühren, keine Depotgebühren und so weiter.

AuM (Assets under Management): Die Vermögensgröße, die die Bank verwaltet. Zu bedenken ist hierbei, dass Banken mit AuM nicht immer das Gleiche verstehen. Einige zählen nur die individuell verwalteten privaten Gelder, andere auch die standardisierten oder gar die in Fondsform verwalteten für private und/oder institutionelle Anleger.

CFP: Der Certified Financial Planner (CFP) („zertifizierter Finanzplaner“) ist die renommierteste (Zusatz-) Qualifikation für Finanzplaner und Vermögensberater. Das Zertifikat wird auf Antrag und nach dem Bestehen der Prüfung vergeben.

CFEP: Der Certified Foundation and Estate Planner, CFEP, ist eine Zusatzausbildung zum CFP mit einer Spezialisierung auf die Nachfolgeplanung.

FPSB: Das Financial Planning Standard Board ist eine internationale Non Profit Organisation, die sich die Qualifizierung von Finanzdienstleistern auf ihre Fahne geschrieben hat. Das FPSB vergibt unter anderem den CFP.

Fuchsbriefe: s. PBPI

K/B (Kunden pro Berater): Ein Indiz für die Beratungsintensität. Je mehr Kunden einem Berater zugeordnet sind, desto geringer die (durchschnittliche) Intensität der Beratung.

PBPI: Die Private Banking Prüfinstanz, ein unabhängiges Ratinginstitut für die gehobene Vermögensverwaltung, die aus den Fuchsbriefen und dem IQF / Dr. Jörg Richter besteht.

PB: Private Banking

PB/WM Studie: Eine Studie der Stephan Personalberatung, die im Zweijahresrhythmus erscheint und Wettbewerber zu Verwaltungen und den Markt befragt.

Elite-Report: Ein von Hans Kaspar von Schönfels herausgegebener jährlicher Report, in dem Vermögensverwaltungen beurteilt und getestet werden.

Private Banking: Die Verwaltung von größeren privaten Vermögen. Das Private Banking ist entweder als Sammelbegriff für private Vermögensverwaltungsdienstleistungen gefasst, umfasst also auch standardisierte Vermögensverwaltungsprozesse (Fondsvermögensverwaltungen oder standardisierte Vermögensverwaltungen in

Private Banker

Risikoklassen) oder es wird in Abgrenzung zum Wealth Management für kleinere Vermögen (Affluents) und eher standardisierte Dienstleistungen benutzt.

V/B (Vermögen/Berater): Ein Indiz für die Beratungstiefe. Je kleiner der Wert, desto intensiver wird das Vermögen der Kunden beraten.

V/K (Vermögen/Kunde): Ein Indiz für die Kundenzusammensetzung. Eine durchschnittliche Vermögensgröße von drei Millionen Euro und mehr pro Kunde verweist auf eine hochvermögende Kundschaft hin.

Wealth Management: In Abgrenzung zum Private Banking wird der Begriff Wealth Management für die (wirklich) individuelle Verwaltung höherer (HNWI) Vermögen von vielen Banken und Verwaltungen benutzt.

DISQ: Deutsches Institut für Service Qualität