

Privatbanken haben innerhalb der Finanzbranche einen gewissen Charme. Tradition steht über allem und lockt vor allem eine ältere Klientel an. Aber manchmal wirken Privatbanken zumindest nach außen hin ziemlich altbacken. Oder etwa nicht?

Die Finanzwelt ist im Wandel. Flexibilität steht für viele Unternehmen im Fokus. Aber auch die Digitalisierung schreitet voran und hat einen enorm großen Einfluss auf die Branche der Vermögensverwalter, Privatbanken und Asset Manager. Viele Privatbanken wirken in diesem sich schnell wandelnden Umfeld mit ihren großen und teuren repräsentativen Gebäuden und möglicherweise auch festgefahrenen traditionellen Strukturen etwas verloren.

Deswegen haben wir in dieser Ausgabe die provokante Aussage aufgestellt, dass Privatbanken mit ihrem aktuellen Business-Setting keine Zukunft haben – beziehungsweise in Zukunft in dieser sich schnell wandelnden Investment-Welt verstärkt unter Druck geraten werden.

Vier Vertreter von Privatbanken sind sich einig, dass sich auch die Welt der Privatbanken verändern und anpassen muss. Dabei gehen die Meinungen darüber, wie stark diese Anpassungen ausfallen müssen, aber durchaus weit auseinander.



Head of Research Germany & Austria
Citywire Deutschland

[@CW_Deutschland](#)
ohoward@citywire.de

DANIEL SCHÄR | Weberbank

contra



Der Finanzsektor steht insgesamt vor großen Herausforderungen. Die Regulierung nimmt spürbar zu, das anhaltende Niedrigzinsumfeld stellt langjährig erfolgreiche Geschäftsmodelle zunehmend in Frage und die Digitalisierung ermöglicht große Effizienzgewinne, erfordert aber gleichzeitig hohe Investitionen in die Zukunft. Die

REINER KRIEGLMEIER | Bankhaus Herzogpark

pro



Die Zukunft der Privatbanken ist ungewiss. Die in den vergangenen Jahren stark gestiegene Regulierung wie MiFID II, Datenschutz, IT-Sicherheit und so weiter hat enormen Kostendruck verursacht.

Gleichzeitig hat die verstärkte Transparenz bei den Gebühren das Provisionsergebnis beeinträchtigt und das niedrige Zinsniveau das Zinsergebnis. In früheren Jahren konnten sich die Privatbanken viele Dinge leisten, die heute überprüft werden müssen. Um zukunftsfähig zu bleiben, gilt es nun, sich auf das Wesentliche zu konzentrieren. Bei Privatbanken, die sich auf gehobenes Klientel und die Vermögensverwaltung spezialisiert haben, ist es fraglich, ob eine eigene IT-Entwicklung oder Eventabteilung erforderlich sind, oder fertige Lösungen vom Markt eingekauft werden können. Ein guter Service für die Kunden, Kontinuität der Ansprechpartner sowie eine überdurchschnittliche Wertentwicklung in der Vermögensverwaltung dürften wichtiger sein. Wer sich auf ein klares Geschäftsmodell fokussiert und vom Kunden her denkt, wird eine sichere Zukunft haben.

PRIVATBANKEN H
AKTUELLEN BUSI

gesamte Branche ist seit der Finanzkrise im Jahr 2008 im Umbruch, konsolidiert sich und ist viel mit sich selbst beschäftigt. Was bei alledem zu kurz kommt, ist der Kunde und seine individuellen Bedürfnisse. Hier kann eine Privatbank gezielt punkten und ihre Stärke ausspielen: Stabilität in der Kundenbeziehung, der persönliche Austausch mit dem Kundenbetreuer, eine ganzheitliche Betreuung, hohe Fachkompetenz und das Erarbeiten passgenauer Anlagelösungen sind Anker des Erfolgs und werden immer Konjunktur haben! Gleichzeitig ist eine Fokussierung auf die Kernkompetenzen des jeweiligen Hauses genauso erforderlich wie das stringente Outsourcing von administrativen Bereichen. Als schlank aufgestellte Spezialisten schauen wir voller Zuversicht nach vorn.

MARCUS MÜLLER | Quirin Privatbank

pro



Tun Privatbanken nichts, werden sie es in Zukunft schwer haben. Vor allem aus zwei Gründen. Erstens: Ihr traditionelles Geschäft mit Provisionen, die sie von Produktanbietern wie Fondsgesellschaften hinter dem Rücken der Kunden kassieren, hat keine Zukunft. Teure Provisionsprodukte belasten unnötig die Rendite und lassen keine objektive Beratung zu. Deshalb drängen Verbraucherschützer vehement auf die Abschaffung des Provisionsmodells. Zudem zieht die EU durch neue Richtlinien die Schrauben immer stärker an. Durch diese Transparenzvorschriften und durch die zunehmende Digitalisierung werden Anlageerfolge immer einfacher und für jedermann mess- und vergleichbar. Damit erhöht sich auch der Druck von Seiten der Kunden auf die Banken. Zweitens: Neue Technologien und Wettbewerber zwingen die Privatbanken in einen immer schärferen Wettbewerb. Digitale Anbieter wie Robo Advisor spielen dabei eine

zentrale Rolle – sie ermöglichen auch für kleinere Vermögen eine professionelle Vermögensverwaltung. Davor können Privatbanken nicht länger die Augen verschließen. Die Quirin Privatbank hat das früh erkannt und einen eigenen Robo Advisor – den ersten in Deutschland – aus der eigenen Unternehmens-DNA heraus entwickelt: Quirion. Aber auch damit ist es nicht getan. Die Zukunft gehört den sogenannten Hybridmodellen. Diese Modelle setzen auf die integrale Verschmelzung digitaler Vorteile mit denen der persönlichen Betreuung. Dabei stehen wir noch ganz am Anfang einer spannenden Reise. Die Wandlungs- und Anpassungsfähigkeit von Privatbanken wird neben der absoluten Ausrichtung an den Kundenbedürfnissen der zentrale Faktor im Wettbewerb sein – und bleiben.

HABEN MIT IHREM BUSINESS-SETTING KEINE ZUKUNFT!

ALEXANDER KINTEA | Otto M. Schröder Bank

contra



Privatbanken haben nicht gerade den progressivsten Ruf. Mahagoni-Vertäfelungen, Standuhren und Samtvorhänge – so stellt sich manch einer, nicht nur aus der Generation der Vermögensnachfolge, eine Privatbank vor. Die Dinosaurier der Bankenszene. Aber gleichzeitig ist es auch genau das, was die Attraktivität einer Privatbank ungebrochen macht – ihre Beständigkeit. In einer immer schnelllebigeren Welt sind Kontinuität und Tradition so gefragt wie noch nie. Kunden suchen und finden Vertrauen, Halt und Orientierung bei Privatbanken, wo häufig der Großvater oder sogar Ur-Großvater schon Kunde war. Sicher ist, dass auch Privatbanken ihre Angebote weiter auf ihre Zielkunden ausrichten und sich den

digitalen Herausforderungen stellen müssen. Denn bei kleineren bis mittleren, einfach strukturierten Vermögen werden Robo Advisor und Online-Betreuung zukünftig eine immer größer werdende Rolle spielen. Die Skaleneffekte und damit verbundenen Kostenvorteile für den Kunden werden hier mehr und mehr schlagend. Die anhaltende Niedrigzinsphase wird dies sogar noch beschleunigen. Anders ist es bei der wichtigen Kundengruppe der größeren und komplexen Vermögen. Je umfangreicher das Vermögen, dessen Komplexität sowie der Kreis der Beteiligten und Generationen, desto mehr Beratungsbedarf ist in der Regel vorhanden. Hierfür sind Privatbanken – gestern wie heute – ein kompetenter und beständiger Partner und geben die nötige Orientierung und Beratung. Insbesondere Privatbanken mit gut ausgebildeten Generalisten, die auf ein umfangreiches Netzwerk an Spezialisten für die verschiedenen Kundenbedarfe zurückgreifen können, werden profitieren.