

Der »Premier Grand Cru« des zukünftigen Private Bankings. Wie schmeckt er?

Was Sie über den Begriff »Private Banking« wissen sollten?

Früher feuerten schon beim Hören des Begriffs die pawlowschen Synapsen in Richtung Dom Perignon, Luxus, Glanz und Glamour. Heutzutage hat das Private Banking im deutschsprachigen Raum aber deutlich an Glanz verloren und man assoziiert vermutlich eher einen schlechten Korken wegen unverteilter Gelder, Datendiebstahl und Lohnexzessen.



Sandro Schmid,
CEO Centrum Bank (Schweiz) AG

»Trocken« betrachtet indiziert der Begriff »Private« eine persönliche Ausgestaltung des Services oder aber die Diskretion im Sinne von »privat«. Reduzieren wir die Fragestellung auf eine rein sachliche Ebene, so wird das Geschäft in Zusammenhang mit Finanzfragen bei vermögenden Kunden oder die Erbringung massgeschneiderter Lösungen für Kunden mit einem grossen Vermögen oder auch der zuvorkommende, diskrete und vertrauenswürdige Umgang mit einem Repräsentanten der Bank, dem sogenannten Relationship Manager, verstanden. Der Relationship Manager ist der finanzielle Mann (oder auch Frau) für alle Fälle, sofern es im weitesten Sinne um Dollar, Euro, Pfund oder sonst Wahres geht – ein eleganter »Finance Bond« sozusagen mit der Lizenz zum Beraten. Er informiert den Kunden über die makroökonomischen Aktualitäten und Probleme genauso detailliert wie die daraus abzuleitenden Anlagefragen und Anlagestrategien. Pflichtbewusst prüft er fortan täglich, dass das Ersparte genau dort angelegt ist, wo es der Kunde wünscht und trägt Sorge, dass die gesäten Samen bald Trauben tragen.

Diese »nüchterne« Sichtweise ist weit verbreitet, wie beispielsweise eine Publikation eines Basler Bankentags aus dem Jahre 1998 darlegt. Doch wird darin auch geschrieben, dass das Geschäftsfeld eine hohe Rentabilität bei geringem Risiko verspräche. Der aufmerksame Leser erkennt sofort am Konditional, dass wir hier etwas in Frage stellen. Denn schmerzlich mussten viele Investoren lernen, dass sich ohne Risiko nie viel Geld erwirtschaften lässt.

Allerdings gilt der Umkehrschluss, dass man viele Risiken eingehen und dabei dennoch wenig verdienen kann. Wenigstens glaubt dank Madoff und Co. kaum noch einer an risikolose Opportunitäten mit sagenhaften Überrenditen.

Was ist also heutiges Private Banking? Welche Assoziationen sollte es in uns wecken und viel wichtiger: Wie wird es sich in der Zukunft entwickeln?

First things first: Ein solides und seriöses Private Banking muss allem voran den verantwortungsvollen Umgang nach höchsten Standards mit dem Anlagevermögen des Kunden sicherstellen. Dies ist schnell geschrieben und auf Papier gedruckt, doch wenn man sich heute anschaut, wie dieser Verantwortung teilweise nachgegangen wird, wird aus dem Grand Cru schnell mal ein einfacher Fleury. Es werden zügig die Kundenrisiken mit einem standardisierten Fragebogen ermittelt (nebenbei eine Technik erstmals in Zürich im Jahre 1999 angewendet). Diese »Tic-the-box«-Übung führt normalerweise zu vielen Balanced Portfolios, da man ja doch mehr als auf dem Sparkonto verdienen will und dann auch nicht allzu viel verlieren will. Im nächsten Schritt ist mittels Empfehlungstitelliste zu schnell ein wunderbares, individuelles (?) Portfolio zusammengestellt. Meistens finden sich darin rein zufällig viele bankeigene Produkte – sei es dem Verkaufsdruck oder den besseren Kenntnissen der hauseigenen Produkte der internen Berater geschuldet. Mit dem Einsatz von iPad's wird dem ganzen »Beratungsprozess« dann noch ein Hauch von Innovation verliehen.

Doch kann ein herrlicher Wein mit ganz einfachen Trauben und Methoden entsprechend den heutigen Standards gekeltert werden, damit er dann auch schmeckt?

Natürlich nicht – Gutes passiert weder schnell noch ist es einfach gemacht. Es bedarf also neuer Methoden. In der Auswahl und Bewertung von Anlagen glaubte man früher noch an einfache Prinzipien und zog sogenannte Einzelrisikofaktorenmodelle mit konstanten erwarteten Renditen bei rationalen Investoren als Grundlage für Investitionsentscheide bei.

Heute wissen wir hingegen substantiell viel mehr über das Verhalten von Investoren, die Investitionsgrundsätze und das Verhalten der Finanzmärkte.

Man ist sich heute zudem einig, dass grundsätzlich das Eingehen von hohen Risiken, gemessen an einfachen Wertschwankungen, nicht zu höheren Erträgen auf lange Frist führt – nicht einmal unter Risiko-Return-Berechnungen. Zudem weiss man, wie sich die Portfolios entwickeln, wenn man wie in der Vergangenheit entlang der makro-ökonomischen Phasen billige oder hoch rentable Anlagen übergewichtet oder untergewichtet. Denn solche Strategien können je nach Zyklus funktionieren oder eben halt auch nicht.

Man weiss auch, dass Gefühl und Verstand einem oftmals einen Strich durch die Investitionsrechnungen machen. Es kommt eben darauf an, ob man sich in Bezug auf die Risikobereitschaft reich fühlt oder nicht. Je weniger man glaubt zu besitzen, umso geringer werden Wertschwankungen akzeptiert, unabhängig von den langfristigen finanziellen Bedürfnissen. Dagobert Duck hat sich immer über jeden verlorenen Taler sehr geärgert, auch wenn er nie zu wenig hatte.

Erschwerend kommen meist Vergesslichkeit gekoppelt mit einer limitierten Auffassungsgabe und der Tatsache, dass Menschen die Erinnerungen an die Vergangenheit selbst verändern, hinzu. Menschen neigen zu dem Versuch, sich mittels Simplifizierungen komplexe Themen besser zu merken und es überwiegt massgeblich der Glaube jedes Einzelnen, er fahre besser Auto als der Durchschnitt. Diese Überschätzung ist auch bei vermeintlichen Finanzexperten zu beobachten. John M. Keynes sagte dazu einst, dass die meisten Entscheidungen das Resultat eines animalischen Geistes sei, ein spontanes Bedürfnis einer Handlung anstelle des gewichteten Durchschnitts von quantitativen Vorteilen multipliziert mit quantitativen Wahrscheinlichkeiten. Märkte sind daher auch irrational und können dies länger sein als manche Investoren solvent sind.



All diese Erkenntnisse über die Fehler der Vergangenheit spielen heute bei vielen Finanzinstituten noch kaum eine wichtige Rolle. Viele Berater simplifizieren die komplexen Fragestellungen der Kunden nach Gefühl und Erfahrung im Prinzip Hoffnung, ohne dass systematische und unemotionale Entscheidungswerkzeuge eingesetzt werden können. In unserer Analogie ist dies alter Wein in neuen Schläuchen – Die Schläuche sind dabei modernes e-banking, iPad's und Co.

Für die Centrum Bank war daher klar, dass ein wirklich neues Private Banking andere Wege gehen muss. Nur die beste und nicht vorbelastete Auslese an Trauben verarbeitet in hochqualitativen Prozessen kann einen guten Wein hervorbringen. Das Gefäss des Privat Banking-Weins ist dabei ein hochqualitativer Beratungsprozess, in welchem die Auslese der Anlagen auf Basis modernster Ansätze der quantitativen Portfolio- und Risikomodellierung erfolgt. Beste Toolunterstützung sichert eine breite Abstützung des Investitionsentscheidendes mit geringem Einfluss emotionaler oder falsch simplifizierender Elemente. Somit können durchschnittlich bessere Renditen mit optimierten Risiko/Return Verhältnissen erlangt werden.

Doch würde das moderne Private Banking noch viel mehr Potenzial zulassen. Entgegen dem aktuellen Trend, nach dem Banken meistens die Preise anheben und gleichzeitig die Services reduzieren, sollte genau das Gegenteil erfolgen – auch zu Lasten von illusorischen ROE-Zielen. Ansatzpunkte für ein besseres Private Banking-Erlebnis des Kunden gibt es zuhauf: tägliche quantitative umfassende Kontrollen der Kundenportfolios, erweiterte Finanzprodukteanalysen, Einsatz modernster Technologien in zahlreichen Prozessen und Entscheidungsfindungen, Transparenz und Ehrlichkeit im Umgang mit den Kunden, der effektive und konsequente Ausbau der Fähigkeiten der Mitarbeiter ...

...und vielleicht sogar als Gastgeber das Offerieren eines guten Tropfens, wenn dann mal das Gespräch mit dem Berater länger als eine Stunde dauern sollte.
Santé.

Sandro Schmid