

## Private Banking: Vermögen verwalten und vermehren

Private Banking – was ist das eigentlich? Die Bankgeschäfte von privaten Leuten? Die Aktivitäten von privaten Banken? Das Geschäft zwischen Bank und Privatkunde? Falsch. Beim Private Banking handelt es sich um die Beziehung zwischen Kreditinstituten und wohlhabenden Kunden, die das Geldhaus damit beauftragen, ihr Vermögen zu verwalten, möglichst zu mehren. Auch kann sich das Private Banking beschränken auf die reine Beratungstätigkeit.

Früher war der Begriff „gehobenes Privatkundengeschäft“ üblich. Heute halten nur wenige Kreditinstitute daran fest. Die Mehrheit ist zum Anglizismus übergelaufen und verwendet den Begriff Private Banking oder Private Wealth; die Deutsche Bank spricht von Private Wealth Management.

Und wie gut betucht müssen die Kunden sein, die vom Private Banking betreut werden? Dafür gibt es keine

mindestens 500 000 Euro sein und wieder ein anderes Kreditinstitut verlangt 1 Million Euro.

Dafür geboten werden besonders intensive Beratung, Kundenveranstaltungen mit hochkarätigen Referenten, laufende Informationen über das Geschehen auf den Geld- und Kapitalmärkten, natürlich ständige Unterrichtung über die eigene Depotentwicklung und gelegentlich auch mal ein Golfturnier.

Private Banking ist nicht mehr ausschließlich Sache der Privatbanken, vielmehr sind hier ebenfalls tätig Landesbanken und Sparkassen, schließlich fühlt sich auch die eine oder andere genossenschaftliche Bank dazu berufen. Zwar geht es beim Private Banking im Wesentlichen um Geldvermögen, doch wandern gelegentlich gleichfalls Immobilien in das Portefeuille. Doch: Letztendlich sollte immer der Kunde über



Besonders intensive Beratung ist ein Merkmal des Private Banking. FOTO: FR

feste Marke. Bei der einen Bank geht es los bei 100 000 Euro Depotvolumen beziehungsweise flüssige Mittel, bei der anderen müssen es

die Struktur seines Depots wie auch über die vorzunehmenden Transaktionen, vor allem aber über die einzugehenden Risiken entscheiden.

# Gut beraten – Kunde zufrieden

## Interview mit Thomas Schütze

Qualität bei der Beratung und Transparenz haben im Private Banking absoluten Vorrang. Das sagt der neue Vorsitzende des Bankenverbandes Bremen e. V., Thomas Schütze. Er ist zugleich Mitglied des Vorstandes der Bankhaus Neelmeyer AG. Der Bankenverband Bremen mit zurzeit 30 Mitgliedern vertritt die Interessen der privaten Banken in der Hansestadt. Nicht im Bankenverband vertreten sind die öffentlich-rechtliche Bremer Landesbank, Sparkassen und genossenschaftliche Banken. Mit Thomas Schütze sprach Hansjörg Heinrich.

**Angesichts des ramponierten Ansehens der Kreditwirtschaft – besonders erzürnte Kritiker sprechen gar von Zockern und Räubern – müsste es für Sie eine große Herausforderung gewesen sein, an die Spitze des Verbandes zu rücken. Richtig?**

**Thomas Schütze:** Zehntausende Bankmitarbeiter gehen täglich pflichtbewusst ihrer Arbeit nach und stehen den Kunden mit Rat und Tat zur Seite. Pauschale Vorwürfe sind daher nicht gerechtfertigt. Auch in Banken sind Fehler gemacht worden, das bestreitet niemand. Deshalb ist es umso wichtiger, dass wir jetzt aus der Krise die richtigen Lehren ziehen, um Fehlentwicklungen zu korrigieren. Dieser Prozess ist bereits im vollen Gang. Insofern übernehme ich das Amt in einer verantwortungsvollen und spannenden Zeit.

**Haben Sie vor diesem Schritt lange überlegen müssen?**

Überhaupt nicht. In meiner zweijährigen Zeit als Vorstandsmitglied des Bankenverbandes Bremen konnte ich viele wertvolle Erfahrungen sammeln. Ich übernehme ein wohl bestelltes Haus, zugegeben in einer eher unruhigen Zeit. Ich bin aber optimistisch,

dass wir wieder in ruhige Gewässer kommen.

**Noch einmal: Zocker oder Räuber, könnte das auf die eine oder andere Bank in Deutschland, auf den einen oder anderen Mitarbeiter zutreffen?**

Klares Nein. Solche populistischen Äußerungen sind im Übrigen in der laufenden Diskussion nicht hilfreich. Wo Menschen arbeiten, werden auch Fehler gemacht. Wir wollen die Fehlerquellen soweit wie möglich ausschalten und damit Risiken minimieren. Aus aktuellen Umfragen wissen wir, dass das Vertrauen der Kunden zu ihrer Bank trotz Finanzkrise stabil ist. Dieses Vertrauen durch gute Beratung und Arbeit vor Ort zu stärken, ist unser erstes und wichtigstes Ziel.

**Unstrittig ist wohl, dass nicht nur das Ansehen der Geldhäuser, sondern auch das Vertrauen der Kunden und der Öffentlichkeit in diese und in deren Mitarbeiter verloren gegangen ist? Dies im Zuge der vor zwei Jahren von leichtsinnigen amerikanischen Immobilienfinanzierern ausgelösten Finanzkrise. Sehen Sie überhaupt eine Chance, das wieder gutzumachen, sagen wir innerhalb der kommenden drei Jahre?**

Sicher muss die Kreditwirtschaft insgesamt Vertrauen zurückgewinnen. Das wollen wir auch und in dieser Hinsicht haben wir noch eine große Aufgabe vor uns. Doch auch hier lässt sich nicht alles über einen Kamm scheren. Denn die Kunden sprechen über ihre Hausbank meistens positiv. Laut einer repräsentativen Umfrage des Bankenverbandes sind 81 Prozent der Kunden mit ihrer Bank zufrieden oder sehr zufrieden. Vor Ort, wo die Kunden eigene Erfahrungen machen, ist die Kunde-Bank-Beziehung weitgehend intakt.

**Wie wollen Sie Vertrauen zurückgewinnen?**

Vertrauen lässt sich nicht von heute auf morgen zurückgewinnen. Wichtig ist es, dass die gesamte Kreditwirtschaft – noch stärker als bisher – den Kunden in den Mittelpunkt stellt. Jede Bank ist doch bestrebt, langfristig zufriedene Kunden zu haben. Deshalb unterstützen wir die vom Bundesverband deutscher Banken erarbeiteten Leitlinien zur Stärkung des Anlegervertrauens, die auf mehr Transparenz und Beratungsqualität abzielen.

**Besonders viele Federn gelassen haben die Anlageberater. Sehen Sie, Herr Schütze, besonders großen Bedarf an mehr als nur kosmetischen Eingriffen in diesem Berufsstand?**

Man darf von Einzelfällen nicht auf die ganze Branche schließen. Bankberater genießen beim Kunden nach wie vor hohes Ansehen. Alles andere würde auch überraschen, verfügen sie doch über hohe Fachkompetenz, um den Kunden entsprechend seiner Bedürfnisse zu beraten. Hier bedarf es keiner grundsätzlichen Neuausrichtung. Vielmehr geht es jetzt darum, die Beratungsqualität – beispielsweise durch die Leitlinien – weiter abzusichern. Daran hat jedes Institut ein ureigenes Interesse. Und weitere Maßnahmen in dieser Richtung werden folgen. Dies ist auch mein persönliches Anliegen. Denn nur zufriedene Kunden bleiben der Bank treu.

**Gibt es für Banken, seien sie privat, öffentlich-rechtlich oder genossenschaftlich, zwingende Gründe, das System von Boni und Tantiemen beizubehalten? Hintergrund dieser Frage: Banker sind hohe Risiken eingegangen, um schnelle Gewinne erzielen zu können und so ihre persönlichen Boni und anderen**

## IMPRESSUM

Private Banking  
Erscheinungsdatum: 28. August 2009  
Eine Sonderveröffentlichung der Medien Vermarktung Bremen GmbH (MVB) im Auftrag der Bremer Tageszeitungen AG  
Redaktion: Dr. Christian Mayr, MVB  
Texte: Hansjörg Heinrich  
Anzeigen: Herbert Morawietz, MVB  
Verantwortlich: Michael Sulenski, Werner Elberskirch, MVB  
Druck: Bremer Tageszeitungen AG



„Man darf von Einzelfällen nicht auf die ganze Branche schließen“, sagt Thomas Schütze, Vorsitzender des Bankenverbandes Bremen e.V. und Mitglied des Vorstandes der Bankhaus Neelmeyer AG.

FOTO: BREMER PHOTOSERVICE

**erfolgsabhängigen Zahlungen in die Höhe zu katapultieren. Das war ein Treibsatz für die Krise.**

Um es vorwegzunehmen, und auch auf die Gefahr hin, mich zu wiederholen: Überzogene Bonifikationen sind im Bereich des Bankenverbandes Bremen definitiv kein Thema. Es hat sie in Bremen nicht gegeben. Aber wir können feststellen, dass die betreffenden Institute in Deutschland diese Schwachstelle erkannt haben und längst dabei sind, ihre Vergütungssysteme daraufhin zu überprüfen, wie sie verbessert werden können. Um es klar zu sagen: Exzessive Gehälter und überzogene Boni darf es nicht mehr geben. Das bedeutet aber auf keinen Fall, dass Bonifikationen ganz gestrichen werden sollten. Schließlich sind sie ein Mittel, um Eigeninitiative, Verantwortung und überdurchschnittliche Leistungen von Mitarbeitern zu belohnen. Wir finden es nur fair, Mitarbeiter am Erfolg eines Unternehmens angemessen zu beteiligen. Maßstab dafür ist für mich, dass der Mitarbeiter auch zum langfristigen, also nachhaltigen Erfolg der Bank beiträgt.

**Bei dieser Gelegenheit, wie hoch ist denn das durchschnitt-**

**liche Festgehalt eines Anlageberaters beispielsweise bei Neelmeyer? Wie viel an Sonderzahlungen kam bisher hinzu? Bleibt das im Jahr 2009 so? Was hören Sie zu diesem Thema von den Mitgliedern des Bankenverbandes Bremen?**

Die Frage der Vergütungsstruktur obliegt jedem Institut selbst. Das muss auch so sein. Denn dies gehört zu den Grundsätzen unseres erfolgreichen Wirtschaftssystems. Ich kenne daher die Vergütungsstrukturen der Mitglieder des Bankenverbandes nicht. Es gibt klare Tarifverträge, an die sich die Banken halten. Sonderzahlungen machen zumeist nur einen kleinen Teil des Gesamtgehalts aus und orientieren sich an besonderen Leistungen, wie etwa einer außerordentlichen hohen Kundenzufriedenheit oder einer hohen Arbeitsqualität.

**Es hat den Anschein, als würde es jetzt nach dem gleichen Strickmuster – risikoreiche Engagements gegen Prämie – weitergehen. Stimmt das?**

Ich kann diese Einschätzung für den Bankenplatz Bremen nicht teilen. Ich sehe auch keinen Anschein hierfür. Die Banken betreiben vor Ort in Bremen traditionelles Bankgeschäft. Sie sind

sich der Verantwortung für die Region Bremen, Bremerhaven und für die dort lebenden Kunden sehr bewusst. Der Kunde und seine Bedürfnisse stehen dabei immer im Mittelpunkt des Handelns.

**Erkennen Sie in der Branche auf dem deutschen Markt so etwas wie Eingeständnis von Fehlverhalten oder gar Schuldbewusstsein?**

Um es noch einmal deutlich zu sagen: Banken wissen, dass es Fehlentscheidungen gegeben hat. Ich möchte aber gleichzeitig noch einmal genauso deutlich wiederholen: Am Bankplatz Bremen hat es diese Exzesse nicht gegeben und wir werden auch in Zukunft darauf achten, dass wir weiterhin solide und vertrauenswürdige Arbeit leisten. Unsere Kunden können darauf vertrauen.

**Gehören auch Sie zu den Bankern, die Kunden einen erklecklichen Teil von Mitverantwortung für entstandene Verluste geben, etwa nach dem**

**Motto „Sie wissen doch, was sie tun“?**

Ich will diese Frage sehr differenziert beantworten. Kunden, die beispielsweise über das Internet selbst ihre Geldanlagen managen, sind sicherlich in einem hohen Maße für den Erfolg und damit auch für den Misserfolg verantwortlich. Bei allen anderen Kunden gilt sicher folgendes: Finanzangelegenheiten sind für viele Menschen eine komplizierte Materie. Deshalb muss der Bankberater alles daran setzen, den Kunden so zu informieren, dass dieser für seine Finanzentscheidung eine solide Grundlage hat. Die Beratung muss deshalb immer auch die individuelle Lebenssituation des Kunden, dessen Anlagepräferenzen und Risikobereitschaft berücksichtigen. Je enger der Dialog zwischen Bank und Kunde ist, umso besser kann die Anlageempfehlung der Bank auf die individuellen Bedürfnisse des Kunden abgestimmt sein. Die Entscheidung allerdings, welche Anlagen er bevorzugt

und tätigen will, kann ihm kein Bankberater abnehmen.

**Wie sieht im Private Banking des Bankhauses Neelmeyer AG der ideale Kunde aus? Ist es der Umsatzstarke – und damit der für die Bank Ertragsstarke?**

Die Bankhaus Neelmeyer AG fühlt sich seit über 100 Jahren der Region verbunden. Unsere Kunden schätzen die Kontinuität der Betreuung, die Seriösität und die Nähe. Umgekehrt streben auch wir mit unseren Kunden eine langfristige vertrauensvolle Zusammenarbeit an, die sich nicht nur auf den privaten Sektor bezieht, sondern auch auf die Zusammenarbeit im geschäftlichen Bereich erstreckt. Die Qualität unseres Private Banking ist wiederholt ausgezeichnet worden, sowohl in der Beratung als auch in den Ergebnissen der Vermögensverwaltung. Der typische Neelmeyer-Kunde pflegt zu uns eine langjährige und vertrauensvolle Kundenbeziehung und schätzt unsere hanseatisch-solide Arbeit.

BANKHAUS CARL F. PLUMP & CO.

## // Die Privatbank Am Markt

Hanseatische Tradition seit 1828.  
Wann dürfen wir Sie begrüßen?

Bremen · Oldenburg · [www.bankhaus-plump.de](http://www.bankhaus-plump.de) · 0421 36 85-213