



Dieser Weg wird kein leichter sein

Zeit zum Umdenken

Die Private Banking Branche steht nach Jahren stetig wachsender Erfolge vor den größten Herausforderungen seit vielen Jahrzehnten. Die internationale Finanzkrise hinterlässt tiefe Spuren bei der Mehrzahl der Institute. Drastisch gesunkene Kurswerte und zunehmende Umschichtung von Veranlagungen in margenarme Festgelder werden den Erfolgsrechnungen spürbare Belastungen bringen. Noch viel entscheidender aber ist die wachsende Verunsicherung und auch deutliche Verärgerung vieler Kunden. Immer mehr Privatanleger stellen den Mehrwert ihrer Kundenbeziehung zu ihren oft langjährigen Private Banking Partnern zunehmend in Frage. Den teils hohen Gebühren stehen mehrheitlich schlechte Performances in der Vermögensverwaltung gegenüber und auch die Reaktion großer Teile der Branche auf die aktuelle Finanzmarktkrise war hinsichtlich Informations- und Kommunikationskultur alles andere als professionell – so mancher Kunde stand da plötzlich auf verlassenen Posten mit seiner privaten »Vermögenskrise« alleine da.

Allerdings bietet die Krise auch Chancen für ein »Revival« einiger fast schon verloren geglaubter Tugenden des klassischen Private Banking wie etwa Nachhaltigkeit, Verlässlichkeit und Verantwortung. Von einer derartigen Rückbesinnung auf traditionelle

Werte würden vermögende Kunden und Banken gleichermaßen profitieren und so ist es absehbar, dass es speziell im Bereich Private Banking zu deutlichen Veränderungen kommen wird. Viele Kunden werden in den nächsten Monaten nach ernsthaften Alternativen zu den erlebten Enttäuschungen der jüngeren Vergangenheit suchen. Und diese wird es auch geben. Ob diese mehrheitlich in den Reihen der etablierten Bankhäuser oder auch zunehmend abseits davon bei unabhängigen Vermögensverwaltern und Family

Offices gesucht und auch gefunden werden, hängt vor allem von zwei Faktoren ab – der Fähigkeit verlorenes oder beschädigtes Kundenvertrauen durch verantwortungsbewusste und nachhaltig orientierte »Qualitäts-Beratung« wieder herzustellen und der Bereitschaft einer kritischen Überprüfung bestehender Geschäftsmodelle.



Markus Bräckle, Managing Director, CONFIDUM Financial Management Consultants AG, St. Gallen

Das Beharren auf starren Asset Allocations ohne Rücksicht auf noch so drastische Veränderungen der weltweiten Märkte und deren immer unberechenbareren korrelierenden Mechanismen sowie das zu lange Festhalten an margenintensivem Geschäft hat das Vertrauen der Anleger in die Kompetenz und Ehrlichkeit der Private Banker schwer erschüttert. Nur eine konsequente und innovative Neupositionierung der Geschäftsmodelle wird in der Zukunft Wachstum und Ertrag bringen. Zu meinen, man kann in einigen Monaten wieder zur bekannten Tagesordnung übergehen, wird sich als großer strategischer Irrtum herausstellen. Profitieren werden aber jene Anbieter, die die aktuelle Situation für eine kritische Selbstreflektion nutzen und die gewonnenen Erkenntnisse zeitnah in erlebbare Maßnahmen umsetzen – denn große Krisen bieten ja bekanntlich auch große Chancen.

Markus Bräckle