

Auf der Suche nach Leuchttürmen

Die Privatvermögen der Deutschen wachsen unaufhaltsam. Börsen und Immobilienmärkte kennen nur noch den Weg nach oben und viele Anleger wissen derzeit gar nicht wohin mit ihrem Geld. Noch nie zuvor wurden jährlich so gewaltige Vermögen an die nächste Generation vererbt – in 2013 werden es ca. 255 Mrd. Euro sein. Alte und neue „Reiche“ stehen vor der Herausforderung ihr Vermögen entsprechend ihrer individuellen Lebensplanung zukunftsfähig zu gestalten. Orientierung tut Not, denn viele Anleger haben durch die Turbulenzen an den Finanzmärkten der letzten Jahre einen klaren und verlässlichen Kurs verloren. Noch nie war die Wechselbereitschaft der vermögenden Privatkunden in Sachen Bankpartner so groß wie zur Zeit. Wo aber sind die Leuchttürme, die den Suchenden den Weg in den sicheren Hafen weisen? Warum stehen viele Anleger doch recht ratlos vor der Entscheidung für den „richtigen“ Partner in Sachen Vermögensanlage? Senden viele Banken diese wichtigen Leitsignale vielleicht einfach nur mit zu kleiner Flamme um Kosten zu sparen? Oder liegt es daran, dass immer mehr Vermögende nicht mehr am Horizont sondern in Expertenforen, Blogs, Social Communities oder Apps nach Fragen auf Ihre Antworten suchen? Die neue Anlegergeneration kann meist nicht mehr mit Kompass und Sextant umgehen, sondern nutzt lieber Smartphone oder Tablet. Signale und Botschaften die zu 90% identisch sind, können vom Empfänger nur schlecht dem eigentlichen Sender zugeordnet werden – die inhaltliche Diffusion in der Private Banking-Branche erschwert die Navigation für den suchenden Anleger zunehmend. In den letzten Jahren verschwanden immer wieder etablierte, bekannte Player vom deutschen Markt oder zogen sich sukzessive zurück. Sparkassen und Genossenschaftsbanken verstärken dagegen ihre Bemühungen erkennbar, um sich im Geschäft mit den vermögenden Privatkunden stärker zu etablieren und auch die Anzahl unabhängiger Vermögensverwalter steigt stetig. Der Markt ist spürbar in Bewegung – das gilt für Kunden wie für Banken. Ideale Rahmenbedingungen um ein starkes Signal zu senden, das über die richtigen Kanäle mit klaren und prägnanten Inhalten die notwendige Orientierung bietet. Es bleibt also spannend, welcher Leuchtturm als erster die bewährten Traditionsstrahler in den Schatten stellt.

Und wie ich aktuell aus der Elite Report Redaktion höre, ist der Vermögensverwaltungsmarkt ganz und gar nicht finster, sondern präsentiert bei allem Wechsel ein gepflegtes Lichtermeer für die Vermögenden. Das nenne ich Orientierung.

Markus Bräckle
CONFIDUM Financial Management Consultants AG

Elite Report 2014
S. 54