

Das Potenzial für regionale Institute ist groß

Viele Anbieter genießen hohes Vertrauen. Dieses können sie jedoch nicht in bare Münze umsetzen.

Peter Köhler
Frankfurt

Warum ist es in Deutschland nicht einfach, im Private Banking gutes Geld zu verdienen?

Für Hans-Joachim Schettler, Managing Director der schweizerischen Beratungsgesellschaft Confidum, liegt dies vor allem an der komplett veränderten Marktsituation als Folge der Finanzkrise, die seiner Meinung nach vor allem die Großbanken unter Druck gebracht hat.

Traditionell hätten diese durch sehr margenstarke Produkte wie Vermögensverwaltungen, strukturierte Produkte und Fonds bis 2008 sehr hohe Erträge generiert. Doch diese Situation habe sich jetzt gedreht: Die Kunden hätten sich

28%

aller Reichen sind bereit, ihre Bank zu wechseln.

Quelle: Forsa Brad Control

"sicheren" Asset-Klassen wie Einlagen, Bundesanleihen und Immobilieninvestments zugewandt." Diese weisen deutlich geringere Margen aus oder finden wie Immobilien außerhalb von Banken statt", erläutert Schettler. Weiter verschärft werde die Situation durch deutliche Marktanteilsverluste dieser Adressen. Davon profitiert hätten in erster Linie unabhängige Banken und Vermögensverwalter sowie in nicht unerheblichem Maße die Direktbanken.

Die Staatsschulden- und Finanzkrise wirkt sich nach einer Erhebung von Forsa Brad Control deutlich auf den Markt aus. Bei 46 Prozent der vermögenden Privatkunden wirke sich das sehr stark auf das Anlageverhalten aus. Die Wechselbereitschaft bei den

Kunden sei inzwischen mit 28 Prozent hoch beziehungsweise sehr hoch. Diese Folge des Vertrauensverlustes werde von vielen Banken unterschätzt, heißt es in der Analyse. Auslöser für Verunsicherung seien beispielsweise Berichte über Geldwäsche oder Falschberatung. Laut einer Untersuchung von Confidum konnten regionale Banken beziehungsweise die Verbände aus Sparkassen und Genossenschaftsbanken in der Finanzkrise zwar in ihren Vertrauenswerten enorm punkten, diesen Vorteil aber nicht in Geschäft umsetzen. Dagegen glaubt Oliver Mihm, Vorstandschef der Beratungsgesellschaft Investors Marketing, dass etwa die Sparkassen vor allem in den Großstädten im Private Banking sehr wohl zugelegt hätten. Und es beste-

he noch Luft nach oben. "Die Sparkassen haben das Potenzial, ihren Marktanteil im Private Banking in den kommenden zehn Jahren zu verdoppeln", glaubt Mihm.

Ein Fehler vieler regionaler Banken sei, dass sie zwar ganzheitliche Finanzkonzepte anböten, diese sich aber kaum in der Grundkonzeption von den Modellen der Großbanken unterscheiden, sagt Confidum-Experte Schettler. "Für die echten Private-Banking-Kunden sind diese Deja-vus und damit wenig spektakulär." Wenn die regionalen Institute ein echtes neues Geschäfts- und Preismodell entwickelten und sich an Kunden und nicht den Verbundinteressen orientierten, hätten sie gute Chancen, vermögende Neukunden zu gewinnen.