

FOCUS

DAS MODERNE WIRTSCHAFTSMAGAZIN www.money.de
MONEY



Bestes
Private Banking

Sieger im 10-Jahres-Vergleich

ZEITLOSE ZIELE



Bei welchen Filialbankgruppen finden Vermögende kontinuierlich eine hervorragende Beratung? Der Langzeit-Test des IVA im Auftrag von FOCUS-MONEY gibt die Antwort

Auf gesellschaftlichen Ereignissen suchen sie die Nähe zum Kunden. Sie sind verschwiegen, ihr Wissen um Finanzen ist profund. Gemeinsam besprechen sie die finanziellen Ziele der betuchten Kundschaft. Und finden gekonnt in ausgedehnten Gesprächen heraus, unter welchen Risikovorgaben der Mandant sein Geld anlegen will.

Die Rede ist von Vermögensverwaltern. Sie sind gefragt, steigt doch das verwaltete Vermögen weltweit jedes Jahr im Schnitt um sieben Prozent, so eine Studie der Unternehmensberatung Bain.

Doch bei welchen Filialbankgruppen finden gut Situierte in Deutschland die beste Anlageberatung vor? Und dies möglichst kontinuierlich über viele Jahre? Licht ins Dunkel bringt der große Langzeit-Test des Instituts für Vermögensaufbau (IVA) im Auftrag von FOCUS-MONEY.

Über die zehn Jahre von 2009 bis 2018 hinweg analysierten die Experten die Qualität der Vermögensverwaltung von Sparkassen, Volksbanken, Deutscher Bank, Hypo Vereinsbank (HVB) und Commerzbank (s. Methode unten). „Im zehnjährigen Durchschnitt erzielte die HVB mit der Gesamtnote 2,0 das beste Ergebnis“, bilanziert Andreas Ritter, Vorstandsmitglied des IVA (s. Tabelle unten). Betrachte man zudem die von jeder Bankengruppe pro Jahr erzielten Gesamtnoten im Zeitraum 2014 bis 2018, überzeuge die Hypo Vereinsbank mit dem besten Gesamtergebnis unter den fünf großen Filialbankgruppen.

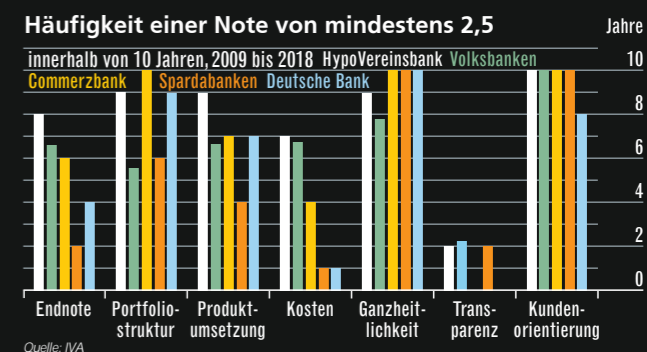
Wer sein Vermögen einem Vermögensverwalter anvertraut, will auch wissen, was er für diese Dienste zahlen muss. Und ob die jeweiligen Anlageklassen mit passenden Produkten vom Berater effizient umgesetzt werden. Auch in dieser Hinsicht war die HVB in der Analyse führend. In den hochgewichteten Bewertungskrite-

rien Produktumsetzung und Kosten erzielte sie das beste durchschnittliche Teilergebnis. „Darüber hinaus rangiert die HVB bei den Kriterien Ganzheitlichkeit, Transparenz, Kundenorientierung und Risikoaufklärung an der Spitze“, so Ritter (s. auch HVB-Interview S. 4).

Dass die Hypo Vereinsbank mit beständig hoher Qualität ihrer Vermögensverwaltung am Markt auftreten kann, untermauert die Auswertung der IVA-Daten, denn: In acht von zehn Jahren erzielte das Münchner Filialinstitut gute Durchschnittsnoten (nicht schlechter als 2,5). „Innerhalb der besonders ergebnisrelevanten Kategorien Portfoliostruktur und Produktumsetzung punktete die HVB sogar in neun von zehn Jahren mit guten Ergebnissen“, sagt Finanzexperte Ritter (s. Grafik unten). ■

THOMAS SCHICKLING

HVB mit hoher Zuverlässigkeit über Jahre



METHODE

Beständigkeit gefragt

Für FOCUS-MONEY testete das Institut für Vermögensaufbau (IVA) in München die Qualität der Vermögensverwaltung von Filialbankgruppen über zehn Jahre.

Dabei griff das IVA auf seine historischen Daten zur Auswertung der Beratungsqualität von Vermögensverwaltern im Zeitraum 2009 bis 2018 zurück. Bewertet wurden von den Fachleuten in München dabei stets sieben relevante Kategorien, die mit einer bestimmten Gewichtung in die Gesamtnote einfließen. Die Testkriterien samt Gewichtung (in Klammern):

■ **Portfoliostruktur (25%)**: Beim Portfolio wurden vier Bereiche untersucht. Etwa, ob die Verwalter Klumpenrisiken systematisch meiden und das Portfolio auch zum Risikoprofil des Anlegers passt.

■ **Produktumsetzung (25%)**: Geklärt wurden dabei drei Fragen. Etwa, ob Verwalter die jeweiligen Anlageklassen mit passenden Produkten effizient umsetzen.

■ **Kosten (20%)**: Vier Kriterien waren hier wichtig. Etwa, wie hoch die inneren Kosten des gesamten Anlagevorschlags ausfallen und auf welche Summe sich die annualisierten Gesamtkosten des Anlagevorschlags über drei Jahre beziffern.

■ **Ganzheitlichkeit (10%)**: Im Mittelpunkt standen zehn Kriterien. Etwa, ob Berater von sich aus die Risikobereitschaft des Kunden erfragen und sich nach der steuerlichen Situation des Anlegers erkundigen.

■ **Transparenz (10%)**: Hierbei wurden sieben Fragen geklärt. Etwa, ob der Berater die Bruttorenditen näher aufschlüsselt und die Kosten der Beratung auch aktiv gegenüber dem Kunden thematisiert.

■ **Kundenorientierung/Verständlichkeit (5%)**: Dabei ging es insgesamt um sechs Fragen. Etwa, ob der Verwalter auf spezielle Kundenwünsche eingeht und die Verlustrisiken verständlich erklärt.

■ **Risikoaufklärung (5%)**: In diesem Zusammenhang waren den Fachleuten des IVA vier Kriterien wichtig. Etwa, ob der Berater klassische historische und auch prospektive Stresstests darstellt.

Im ersten Schritt der Analyse fasste das IVA die Ergebnisse sämtlicher Vermögensverwalter in allen Städten zusammen, welche im Zeitraum 2009 bis 2018 mindestens einmal untersucht wurden und bei denen Testergebnisse vollständig auswertbar vorlagen. Nicht einbezogen wurden dabei Vermögensverwalter, von denen zwar ein Ergebnis vorlag, welche allerdings mittlerweile ihren Geschäftsbetrieb

eingestellt haben. Im zweiten Schritt reduzierten die Experten die Testfälle auf jene Vermögensverwalter, welche über ein deutschlandweites Filialnetz verfügen. Diese Zusammenstellung führt zu 154 Testfällen, die Daten von 30 verschiedenen Geldinstituten in neun Städten umfassen. Die hierin enthaltenen Sparkassen und Volksbanken wurden zu jeweils einer Gruppe geclustert. Daraus resultieren fünf Gruppen von Filialbanken:

- Sparkasse
- Volksbank
- Deutsche Bank
- HypoVereinsbank (HVB)
- Commerzbank

Im dritten Schritt berechnete das IVA für jede dieser Gruppen und jedes Jahr seit 2009 neben der durchschnittlichen Note in den einzelnen sieben Bewertungs-

kriterien die durchschnittliche Endnote. Von den Durchschnittsnoten wurde darüber hinaus der Mittelwert über alle zehn Jahre bestimmt. Des Weiteren werteten die Fachleute aus, wie häufig die Geldhäuser innerhalb des zehnjährigen Untersuchungszeitraums in den einzelnen Bewertungskategorien respektive der

durchschnittlichen Endnote eine mindestens „gute“ Bewertung (Note 2,5 und besser) erreichen konnten.

Fazit: Im zehnjährigen Durchschnitt erzielte die HVB die Note 2,0 – und damit die beste Gesamtnote im Test. Auf Platz zwei folgen gleichauf mit der Gesamtnote 2,4 die Volksbank-Gruppe und die Commerzbank (s. Tabelle).

Im Test-Marathon

Im Langzeit-Test über die Jahre 2009 bis 2018 entpuppte sich die HVB als beste Vermögensverwaltung im Bereich der Filialbankgruppen.

Institut/Bankengruppe	Gesamtnote ¹⁾	Portfoliostruktur	Produktumsetzung	Kosten	Ganzheitlichkeit	Transparenz	Kundenorientierung	Risikoaufklärung
HypoVereinsbank (HVB)	2,0	1,9	1,9	2,1	1,8	2,8	1,5	3,1
Volksbank	2,4	2,2	2,2	2,2	2,3	2,8	1,7	3,7
Commerzbank	2,4	1,7	2,2	3,2	2,0	3,4	1,5	3,8
Sparkasse	2,6	2,5	2,7	3,0	2,0	3,0	1,5	4,0
Deutsche Bank	2,7	2,2	2,3	3,5	2,2	3,4	2,0	4,6

¹⁾aus den Teilbereichen Portfoliostruktur, Produktumsetzung, Kosten, Ganzheitlichkeit, Transparenz, Kundenorientierung/Verständlichkeit und Risikoaufklärung

Quelle: IVA

„Persönliche Beratung bleibt A&O“

HypoVereinsbank-Privatkundenvorstand Emanuele Buttà über Erfolgsfaktoren im Private Banking, das Primat der Vermögensbewahrung und die Zukunft der Vermögensverwaltung im digitalen Zeitalter

FOCUS-MONEY: Sie sind seit vier Jahren bei der HVB, seit 2018 als Privatkundenvorstand. Verglichen mit Ihren vorherigen Positionen in verschiedenen Ländern: Welche Unterschiede fielen Ihnen dort im Vergleich zu deutschen Kunden auf?

Emanuele Buttà: Ich habe im Vergleich zu anderen Ländern festgestellt, dass vermögende Kunden in Deutschland wesentlich sensibler hinsichtlich Qualität und Preis sind. Bei unserem Pauschalpreismodell DepotGlobal beispielsweise erfahren wir gerade deshalb einen enormen Zuspruch. Ein fairer und transparenter Preis, der im Prinzip alles abdeckt. Die Kunden haben alle Freiheiten bei Anlageentscheidungen und können auf Wunsch beliebig häufig Anpassungen an unsere Musterportfolios vornehmen und sich mit dem Berater austauschen.

MONEY: Was bedeutet eigentlich Private Banking bei der HVB?

Buttà: Wir bieten im Private Banking ein breit gefächertes Spezialistennetzwerk und mit das beste Vermögensmanagement auf dem deutschen Markt: Vom unabhängigen „Elite Report“ wurden wir als einzige Großbank zum sechsten Mal in Folge mit der höchsten Auszeichnung für exzellente Vermögensverwaltungs- und Beratungsqualität ausgezeichnet. Die aktuelle Auszeichnung Ihres Magazins bekräftigt unseren Weg einer 360-Grad-Betrachtung mit effizientem Zusammenwirken aller Vermögensbestandteile: Neben Vermögensverwaltung oder Finanzierung werden auch Spezialthemen wie Vermögensnachfolgeplanung, Classic Cars, Kunst und Stiftungsmanagement betrachtet. Wir betreuen beispielsweise etwa jede zehnte Stiftung in Deutschland. Interessenten, die uns persönlich auch einmal testen möchten, erhalten übrigens bei Neuabschlüssen ab mindestens 100000 Euro derzeit ein Prozent des neu angelegten Volumens.

MONEY: Brauchen eigentlich Ihre jüngeren Kunden noch einen Private-Banking-Berater oder setzen sie lieber auf Robo-Advisors?

Buttà: Robo-Advisors sind derzeit noch nicht der Weisheit letzter Schluss. Wichtig ist es, bei vielen digitalen Innovationen als Vorreiter dabei zu sein, z. B. Apple Pay oder Echtzeitüberweisung. Im Private Banking schalten wir auch per Video den Portfolio-Manager aus der Vermögensverwaltung direkt hinzu. Kontoeröffnungen sind in unseren Filialen in 15 Minuten mit nur einer digitalen Unterschrift und vollkommen papierlos möglich – in Kürze auch online und mobile. Unterm Strich bleibt auch mit Blick auf unsere über 150-jährige Tradition die persönliche Beratung das A&O im Private Banking, unabhängig vom Alter der Kunden.

MONEY: Sie haben den 10-Jahres-Vergleich der besten Vermögensverwaltung gewonnen. Was zeichnet Ihr Angebot aus?

Buttà: Wir verfolgen strikt die uns am häufigsten gespiegelte Anforderung unserer Kunden: Vermögen bewahren. In einem disziplinierten Investmentprozess analysiert ein Team aus langjährig erfahrenen Spezialisten fortlaufend die globalen Märkte, sucht Investmentchancen und bildet gut diversifizierte Portfolios, die auch die individuellen Vorgaben der Kunden berücksichtigen. Im Fokus stehen die Renditechancen und Risiken des Gesamtportfolios unserer Kunden und nicht die eines einzelnen Wertpapiers. Das Management von Risiken geht der Ertragsmaximierung vor, und es wird börsentäglich geprüft, ob unsere gewählte Investmentsstrategie auf Kurs ist.

MONEY: Wie unterscheidet sich die Struktur der gemanagten Private-Banking-Depots von Kunden, die selbst entscheiden?

Buttà: Kunden neigen in ihrer Aktienauswahl stark zu Investitionen in die durchaus sehr erfolgreichen heimischen Unternehmen. Dieser „home-bias“ ist aus Chance-Risiko-Sicht durchaus gefährlich. Bei selbst gemanagten Depots unserer Kunden ist der Anteil deutscher Aktien mit rund 78 Prozent sechsmal höher als in Depots, die unsere Vermögensverwaltung mit ausgeklügeltem Chance-Risiko-Modell managt, hier nur etwa 13 Prozent.

MONEY: Spulen wir die Zeit fünf bis zehn Jahre nach vorn. Was wird sich bis dahin im Private Banking ändern?

Buttà: Kundenwünsche verändern sich nicht nur mit fortschreitender Digitalisierung, das war schon immer so bei Generationenwechseln und ist auch so bei der Millennials- und Sandwich-Generation. Denn: Wohlhabende Private-Banking-Kunden sind heute nicht zwangsläufig Ü50, die Erbengeneration und erfolgreiche Jungunternehmer zählen genauso dazu. Es geht nun um Agilität, neue Kommunikationsformen und innovative Anlageformen. Diese sollten möglichst flexibel, individuell und digital anwendbar sein, aber auch Expertenwissen integrieren – also wie eine hybride Form des Vermögensmanagements. Genau daran arbeiten wir gerade, seien Sie gespannt.

**Dr. Emanuele Buttà, HypoVereinsbank,
Vorstand Privatkunden & Private Banking**

