

Trends 2015 im Private Banking

Berlin, 18.11.2014

Der diesjährige Markttest der Private Banking Prüfinstanz, Verlag Fuchsbrieft und Institut Dr. Richter | IQF, zeigt folgende Trends im Private Banking:

1. Beratungsgespräche für vermögende Privatkunden werden größtenteils von gut harmonisierenden Teams geführt, die für den Kunden auch in der Folgezeit zur Verfügung stehen.
2. Der Beratungsansatz ist bis auf wenige Ausnahmen ganzheitlich. Das heißt, die Beratung dreht sich nicht nur um die Anlage der liquiden Vermögenswerte des Kunden, sondern bezieht auch Fragen der Absicherung und Vermögensnachfolge sowie nicht liquide Vermögenswerte mit ein.
3. Der in den vergangenen Jahren zunehmende Formalismus auf Basis der Regulierungsvorschriften der BaFin weicht wieder einem pragmatischen, kundengerechten Ansatz.
4. Die Erklärbarkeit für unterschiedlich vorgebildete Kunden hat deutlich zugenommen.
5. Die Serviceorientierung ist zumindest bei den empfehlenswerten Adressen hoch.

„Das Bemühen, auf die individuellen Anforderungen eines Private Banking einzugehen, nimmt in der Breite des Marktes wieder zu. Zugleich steigt die Qualität in der mündlichen Beratung“, stellt Fuchsbrieft-Geschäftsführer und Initiator der Marktstudie, Ralf Vielhaber fest, der die Tester steuert.

Auch in den schriftlichen Ausarbeitungen der Häuser sind Verbesserungen festzustellen:

6. Die guten Adressen im Markt protokollieren ihre Beratungsschritte gründlich und für den Kunden verständlich.
7. Die schriftlich ausgearbeiteten Anlagevorschläge enthalten regelmäßig einen Stresstest.

„Der Trend zur kundenfernen Standardisierung ist gebremst. Die Vermögensmanager zeigen wieder mehr Individualität und Kundennähe in den Strategieempfehlungen“, stellt Dr. Jörg Richter, geschäftsführender Gesellschafter des Instituts für Qualitätssicherung und Prüfung von Finanzdienstleistungen, IQF, fest.

8. Die Anlagevorschläge unterscheiden sich weiterhin deutlich bei den eingesetzten Finanzinstrumenten. Hedgefonds oder Edelmetalle sind aber auf dem Rückzug. Aktien werden als Renditebringer favorisiert. Passive Produkte (ETF) sind in den Kundenportfolios auf dem Vormarsch.

PRESSEKONTAKT

Robin Gebhardt
Verlag FUCHSBRIEFE
Albrechtstraße 22 | 10117 Berlin
Tel. +49 (0) 30 2888 17 25
Fax +49 (0) 30 2888 17 28
E-Mail: robin.gebhardt@fuchsbrieft.de

„In Zeiten sinkender Renditeprognosen haben gerade die deutschen Häuser gut diversifiziert und Ihre Depots besser gegen Krisen abgesichert“, erläutert Christian Libor, Geschäftsführer von Quanvest als Partner der Private Banking Prüfinstanz.

Darüber hinaus gibt es auch in der Organisation der Kundenbetreuung erfreuliche Entwicklungen:

9. Die Anzahl der Kunden je Berater sinkt im Durchschnitt.
10. Die Gebühren sinken im Trend. Eine durchschnittlich All-in-Fee (Honorar für die Vermögensverwaltung, Transaktionskosten und Kickbacks) liegt bei 1,25%. Die höchsten Gebühren werden in der Schweiz verlangt.
11. 43,5% der Auskunft gebenden Anbieter verzichten auf den Verkauf von Eigenprodukten an ihre Wealth Management-Kunden.
12. Kickbacks (Bestandspflegeprovisionen) werden immer häufiger voll an die Kunden ausgezahlt.

Als Kritikpunkte hält die Private Banking Prüfinstanz fest, dass sich zahlreiche Adressen im Markt nicht trauen, sich einem direkten und langfristigen Performancevergleich zu stellen. Diese fehlende Transparenz ist mit Blick auf den Vertrauensrückgang gegenüber Banken kritisch zu sehen. Zu viele Häuser haben zudem von Niederlassung zu Niederlassung immer noch erhebliche Qualitätsdifferenzen. Außerdem stört die Marktkonsolidierung mit etlichen Zusammenschlüssen und Aufkäufen den Aufbau langfristiger Beziehungen von Berater und Kunde und bringt das auf Vertrauen basierende Geschäftsmodell der Institute in Misskredit.

Die vollständigen Ergebnisse auf Ebene der einzelnen Banken, Vermögensverwalter und Family Offices finden sich im aktuellen FUCHS-Report: „TOPs 2015, Vermögensmanagement im Test: Wo der Kunde König ist“, der am 18.11.2014 erschienen ist. Die Private Banking Prüfinstanz hat dazu 84 Adressen in Deutschland, der Schweiz, Österreich, Luxemburg und Liechtenstein mit geschulten Testern, die als vermögende Privatanleger aufgetreten sind, getestet.