

Große PWM-Marktstudie, Teil 3

Diese Private-Banking-Anbieter genießen großes Ansehen

Seit 1999 befragt die [Stephan Unternehmens- und Personalberatung](#) alle zwei Jahre rund 1.000 Private Banker und Wealth Manager aus Deutschland zu Themen wie Gehaltsentwicklung, Asset-Allocation-Themen, Kundenbedürfnissen et cetera.

Unter anderem haben die Studienautoren Drazen Odak und Peter Hannemann eine Ampel entwickelt. Wer gut in Einzelbereichen ist oder zumindest so von Privater Bankern und Kunden wahrgenommen wird, bekommt grünes Licht, wem Verbesserungsbedarf unterstellt wird rotes.

„Zentrales Ergebnis unserer Umfrage ist, dass ohne Performance alles nicht ist“, erklärt Odak, Geschäftsführer der Stephan Unternehmens- und Personalberatung. Das zeige die sehr eindeutige Beantwortung der Frage, wie wichtig den Kunden die Anlage-Performance ihrer Bank oder ihres Vermögensverwalters sei. Egal ob nun bei der Wertentwicklung des Depots oder der Vermögensverwaltung. Keine weitere Frage nach den Erfolgsfaktoren im Private Wealth Management wurde so eindeutig beantwortet.

Aufgrund der vielen Antworten haben die Studienautoren ein detailliertes Stimmungsbild, welche Private-Banking-Anbieter von der Branche wie eingeschätzt werden. In puncto Performance sind beispielsweise die BHF-Bank, Commerzbank, Flossbach von Storch, Hauck & Aufhäuser, M.M. Warburg und die Walser Privatbank ganz vorne und bekommen nach der Ampel-Logik grünes Licht. Wer als durchschnittlicher oder gar schlechter Performance-Erwirtschafteter gilt, verraten die Studienautoren nicht.

Bei der Frage nach einer überzeugenden Wealth-Management-Strategie, auch ein sehr wichtiger Erfolgsfaktor, wurden die Private Banker selbst, und nicht nach deren Kundeneinschätzung befragt.

Danach bekommen das Bankhaus Metzler, Berenberg Bank, Pictet und wiederum die BHF-Bank grünes Licht. In der Kategorie „gelbes Licht“ landen Bankhaus Lampe, Bethmann Bank, DZ Privatbank, M.M. Warburg sowie Merck Finck & Co. In der letzten Kategorie werden Deutsche Bank, Commerzbank, UBS und die Bank Vontobel genannt.

„Wir freuen uns natürlich sehr über unsere positive Wahrnehmung in der Branche. Wir haben eine klar

Informationen für Wealth Manager: www.private-banking-magazin.de

Aus der Branche • Personen • Märkte • Produkte • Recht & Steuern • Das Beste im Netz

© Edelstoff Verlagsgesellschaft mbH

fokussierte Strategie, die auf die Beratung hochvermögender Unternehmerfamilien ausgerichtet ist“, erklärt Marcel Lähn, Leiter Private Banking und Investmentchef der BHF-Bank, und führt fort: „Unsere Anstrengungen konzentrieren sich entsprechend auf die Beratung und Strukturierung substanzialer Vermögen und die Marktführerschaft bei der Performance in allen Marktphasen. Mich freut, dass die Umsetzung unserer Strategie auch im Markt Anerkennung findet – ein Lob für alle unsere Mitarbeiter.“

„Die befragten Private Banker sehen unter anderem ein breites und tiefes Angebot unterschiedlicher Asset-Klassen und die Kompetenz und Infrastruktur, darüber zu reporten, als Erfolgsfaktor an“, so Odak. Des Weiteren sei es wichtig, kundenorientierte, diversifizierte Konzepte im Vermögensanlagegeschäft anbieten zu können.

Unabhängigkeit als Image-Vorteil

Darüber hinaus befragten die Studienautoren nach dem Image von Banken, Vermögensverwaltern und Family Offices. „Mehr als zwei Dritteln der Kunden ist laut den befragten Private Bankern das Image eines Institutes wichtig oder sehr wichtig“, erklärt Odak. Kein unerheblicher Faktor also.

Gut abgeschnitten in diesem Punkt haben das Bankhaus Metzler, M.M. Warburg und Pictet, aber vor allem auch Vermögensverwalter und Family Offices wie DJE Kapital, Flossbach von Storch und HQ Trust.

„Wir freuen uns, dass unser Haus ein so positives Image genießt“, sagt Philipp Geller, Partner vom Family Office HQ Trust. „Gleichzeitig verwundert es uns aber nicht. Während Family Offices und Vermögensverwalter allein dem Kunden verbunden und frei von Interessenskonflikten sind, gibt es bei Banken oftmals weitere Abteilung, die Einfluss auf die Kundenberatung nehmen – nicht immer zum Wohl des Kunden.“

Alles aus einem Guss

Zusätzlich wurde bei der Studie nach der Wichtigkeit einer Kontinuität des Managements und der Berater gefragt. Auch bei letzterem Punkt gibt es wieder Wahrnehmungsgewinner und -verlierer: demnach ist die Berater-Kontinuität beim Bankhaus Metzler, BW-Bank und regionalen Sparkassen top, bei Commerzbank, Deutsche Bank und UBS eher nicht.

Bereits erschienen sind die Auswertungen aus der Marktstudie zu den Themen [Gehalts-, Geschäfts- und Ertragsentwicklung](#) sowie der [Asset Allocation im Private Wealth Management](#).

Dieser Artikel erschien am **23.11.2015** unter folgendem Link:

<https://www.private-banking-magazin.de/grosse-pwm-marktstudie-teil-3-diese-private-banking-anbieter-geniessen-grosses-ansehen-1448036379/>