

Wer ist die Schönste im ganzen Land?

Berenberg Bank (Schweiz) AG

Testsieger bei den Fuchsbriefen

Dienstleistungen im Private Banking sind schwer messbar. Die Chemie zwischen Berater und Kunde muss genauso stimmen wie Sicherheit und Performance. In diesem Spannungsfeld zwischen Emotionen und Rationalität versuchen die Fuchsbriefe jedes Jahr, «die besten Vermögensmanager» zu eruieren. Wie bereits im Vorjahr erhielt die Berenberg Bank auch 2007 als einziges Institut die Bestnote (s. Kasten «Fünf Sterne»). Die Berenberg Bank (Schweiz) AG wurde von den Testern als bestes Institut in der Schweiz beurteilt. Andreas Brodtmann (rechts im Bild), Partner der Berenberg Bank sowie Mitglied des Verwaltungsrates der Berenberg Bank (Schweiz) AG, und Maximilian von Schubert (links), Direktor im Private Banking bei der Berenberg Bank (Schweiz) AG, erklären, warum.



PRIVATE: Herr von Schubert, die Mystery Clients der Fuchsbriefe waren von Anfang an vom Auftritt Ihrer Bank begeistert und sprechen von einem «Berenberg-likem» Empfang. Was meinen die Tester wohl damit?

Maximilian von Schubert: Ich denke, dass die Tester von unserem freundlichen Empfang angetan waren und sich in der Bank selbst gut aufgehoben fühlten. Seit wir im November letzten Jahres zudem unsere neuen Räumlichkeiten in der Nähe des Opernhauses bezogen haben, dürfte den Testern das Ambiente wahrscheinlich noch besser gefallen.

PRIVATE: Bei der Wahl eines Vermögensverwalters gibt aber kaum die Architektur und die Inneneinrichtung den Ausschlag. Worauf haben die Fuchsbriefe bei ihrem Test speziell geachtet?

Andreas Brodtmann: Die Gesamtbewertung der Fuchsbriefe basiert auf drei Pfeilern: dem Beratungsgespräch, dem Anlagevorschlag und der Vertrauensbasis. Das Beratungsgespräch und der Anlagevorschlag werden je zu 40% gewichtet, die Vertrauensbasis zu 20%.

PRIVATE: Wie kann man ein Beratungsgespräch bewerten?

Brodtmann: Das fängt eigentlich schon vor dem Gespräch an. Wie schnell und unkompliziert kann man mit einem Berater per Telefon oder E-Mail einen Termin vereinbaren? Beim Gespräch selbst ist der erste Eindruck mitentscheidend: Unsere Berater treten ihren Kunden mit gebührendem Respekt gegenüber. Ein Beratungsgespräch kann aber nur erfolgreich verlaufen, wenn der Berater sein Metier

Berenberg: eine der ältesten Banken Europas

1590 von Hans und Paul Berenberg in Hamburg gegründet, gehört die Berenberg Bank zu den traditionsreichsten Bankinstituten Europas. Noch heute befindet sich der Hauptsitz in der Hansestadt. Über die Jahre kamen Niederlassungen in Bielefeld, Bremen, Düsseldorf, Frankfurt, München, Stuttgart und Wiesbaden hinzu. Seit 1988 ist das Haus auch in der Schweiz präsent. Aufgrund des rasanten Wachstums in den letzten Jahren hat die Berenberg Bank (Schweiz) AG Ende 2007 neue, grössere Räumlichkeiten in unmittelbarer Nähe des Zürcher Opernhauses bezogen. Weitere Tochtergesellschaften, Niederlassungen und Repräsentanzen ausserhalb Deutschlands finden sich in Edinburgh, London, Luxemburg, Mailand, Paris und Schanghai.

kennt. Er muss den potentiellen Kunden über sämtliche Bereiche der Kapitalanlage, Märkte und Produkte informieren können, stets auf dem neusten Stand sein und – was ganz besonders wichtig ist – dieses Wissen auf verständliche Art vermitteln. Umgekehrt muss er zuhören können und sich in sein Gegenüber hineinleben können. Er muss möglichst viel über den Hintergrund des Kunden erfahren, ohne je aufdringlich zu wirken. Die Beratungsleistung geht aber über das erste Kontaktgespräch hinaus. Das Gespräch wird protokolliert, und der Kunde erhält einen entsprechenden Bericht, zusammen mit einem ersten Vorschlag für die strategische Vermögensallokation und einer Prognose für die wahrscheinliche Vermögensentwicklung. Gegebenenfalls werden, wie in der Testanordnung der Fuchsbriefe, Vorschläge im Zusammenhang mit einer Erbgemeinschaft oder andere rechtliche oder steuerliche Themen behandelt. In der Regel hat der Kunde darauf weitere Fragen, die in einem zweiten

Beratungsgespräch geklärt werden. Nach diesem zweiten Gespräch erhält der Kunde einen detaillierten Anlagevorschlag, in dem auch sämtliche Kosten transparent offengelegt werden.

PRIVATE: Beim konkreten Anlagevorschlag dürften schon handfestere Kriterien zum Einsatz gelangen. Wie haben Sie die Tester in dieser Beziehung überzeugt?

Von Schubert: Entscheidend ist, dass man sich an die Vorgaben und Ziele des Kunden hält. Wir haben uns schon lange von der klassischen Drei-Schubladen-Segmentierung in «sicherheitsbewusst-obligationenlastig», «ausgewogen» und «risikofreudig-aktienlastig», oder wie die Bezeichnungen bei den verschiedenen Banken auch lauten mögen, verabschiedet. Bei uns können wir zusammen mit dem Kunden ohne Einschränkung aus verschiedenen Modulen seine ganz persönliche Strategie zusammenstellen.

PRIVATE: Das Berenberg-eigene «Sigma-Vermögenskonzept» scheint den Prüfern auch besonders gefallen zu haben. Worum geht es dabei?

Brodtmann: Weit wichtiger als die Auswahl der spezifischen Anlagevehikel sind für den Anleger die Bestimmung und Umsetzung der optimalen Vermögensstruktur. Wir bieten unseren Kunden seit 2002 mit dem Berenberg Sigma-Vermögenskonzept eine Dienstleistung an, die für jeden Kunden nach seinen individuellen Zielen die optimale Vermögensstrukturierung zwischen den einzelnen Anlageklassen festlegt. Im Berenberg Sigma-Vermö-

Die Fuchsbriefe

Alljährlich erwarten Private Banker im ganzen deutschsprachigen Raum gespannt die Veröffentlichung der Fuchsbriefe. Jedes Jahr schwärmen die Fuchstester als Mystery Clients aus und gehen auf Prüftour durch die Beratungsräume von Banken und Vermögensverwaltern. So tauchten sie von März bis September 2007 inkognito bei insgesamt 100 Instituten in der Schweiz, in Deutschland, Liechtenstein und Österreich auf. Die Tester gaben vor, einer Erbgemeinschaft anzugehören und persönlich eine Rendite von 10% p.a. anzustreben, bei einem Verlustrisiko von maximal 20%. Die Resultate waren für die einen Banken höchst erfreulich, für andere eher ernüchternd (s. www.fuchsbriefe.de).

Fünf Sterne

«Erneut haben wir ermittelt, wer aktuell die Top-Adresse für Ihr Geld ist, die diesen Titel eindeutig verdient. Sie ist in diesem Jahr die Benchmark für den Wettbewerb und das Nonplusultra für den besonders anspruchsvollen Kunden (...) Sie grenzt sich von der nachfolgenden Spitzenkategorie durch das «Tüpfelchen auf dem i» ab: Hier sind einfach Spitzenhandwerker, beinahe möchte man sagen Vermögensmanagementkünstler, am Werk.»

Fuchsbriefe, November 2007

genskonzept werden die konkreten Vermögensanlagen eines Investors in zehn Anlageklassen gruppiert: Cash, Anleihen, Aktien, Wohnimmobilien, Gewerbeimmobilien, Schiffe, Private Equity, Hedge Funds, Rohstoffe, Kapitallebensversicherungen.

Mit Hilfe von Sigma wird ermittelt, wie die aktuelle Vermögensallokation des Anlegers verbessert werden kann. Dazu werden Rendite- und Risikokennziffern errechnet. Eine Verbesserung kann durch Reduzierung des Risikos bei gleicher Renditeerwartung oder durch Erhöhung der Renditeerwartung bei gleichem Risiko erreicht werden. Sigma berechnet damit eine strategische und langfristige Vermögensallokation, die sich in der Vergangenheit bewährt hat.

Das Sigma-Vermögenskonzept basiert auf verschiedenen finanztheoretischen Modellen. Dabei nimmt das Portfolio Selection Model von Harry M. Markowitz eine zentrale Rolle ein. Darüber hinaus fließen aber auch Beiträge der Nobelpreisträger Daniel Kahneman und Vernon Smith zum Thema Behavioral Finance (Anlegerverhalten und Entscheidungstheorie) in das Berenberg Sigma-Vermögenskonzept ein.

PRIVATE: Speziell hervorgehoben haben die Fuchsbriefe auch Ihren Stockpicker-Ansatz. Was ist daran besonders im Vergleich zu anderen Banken?

Von Schubert: Der Ansatz des Stockpicker-Modells besteht darin, aus einer Gruppe von Aktien (beispielsweise einem Index) anhand von nahezu ausschliesslich quantitativen Kriterien eine kleinere Gruppe von Titeln herauszufiltern, welche fundamental unterbewertet erscheinen und in der Vergangenheit eine gewisse Resistenz in fallenden Marktphasen bewiesen haben.

Als weiteres Kriterium für die Selektion ist ein günstiges Trendumfeld Voraussetzung für ein Kaufsignal des Modells. Der verfolgte Ansatz ist also eine Art Symbiose aus fundamentaler und technischer Aktienanalyse.

Für unseren Stockpicker-Ansatz besteht der Anspruch, dass ein solches (breit über die unterschiedlichen Währungsräume und Branchen diversifiziertes) Portfolio ausgewählter Titel mittelfristig eine bessere Performance erzielt als der zugrundeliegende Index, ohne dabei ein grösseres Risiko aufzuweisen. Seit der Auflegung des Modells Anfang Oktober 2004 in den Märkten DAX, German Mid Caps, DJ Stoxx 50, Dow Jones Industrial Average und DJ Asian Titans haben die selektierten Stockpicker-Titel den jeweiligen Benchmark deutlich geschlagen. Vom Jahresbeginn 2006 an haben wir auch den Schweizer Markt in das Modell aufgenommen.

PRIVATE: Die Fuchsbriefe testen auch die «Vertrauensbasis» – ein eher emotionaler, schwer fassbarer Begriff. Wie haben die Tester diesen Aspekt in die Evaluation miteinbezogen? Und weshalb hat Ihre Bank auch hier so gut abgeschnitten?

Brodthmann: Zum einen hilft uns hier unser Renommee als eine der ältesten

Privatbanken Europas. Darüber hinaus werden aber auch das Produktportfolio und verschiedene Kennzahlen, wie verwaltetes Vermögen, Anzahl der Kunden pro Berater oder die Geschäftsentwicklung, berücksichtigt – und natürlich, wie offen eine Bank dem Kunden gegenüber ist.

PRIVATE: Kundenzufriedenheit hat auch mit Kontinuität in der Betreuung zu tun. Wie sieht dies bei Ihnen aus? Konkret: Wie oft wechseln die Kundenberater oder, umgekehrt, wie lange betreut ein Berater denselben Kunden?

Brodthmann: Wir haben eine sehr geringe Fluktuation. Wer einmal bei Berenberg anfängt, bleibt in der Regel auch bei uns. So betreut ein Kundenberater einen Kunden meist über viele Jahre hinweg. Oft «übernimmt» ein Kundenberater sogar die Kinder eines langjährigen Kunden und berät sie in der nächsten Generation weiter.

PRIVATE: Und wie viele Kunden betreut ein Berater?

Von Schubert: Das ist in der Tat eine entscheidende Frage, die direkt mit der Beratungsqualität zusammenhängt. Als spezialisierte Privatbank können wir es uns leisten, dass jeder unserer Kundenberater nur eine sehr beschränkte Anzahl Kunden betreut, diese dafür aber umso intensiver. Wenn der Kunde spürt, dass er in den Augen seines Beraters eine privilegierte Stellung einnimmt, ist die Basis für eine langfristige, für beide Seiten vertrauensvolle und erfolgreiche Zusammenarbeit gelegt. ●

Persönliche, langjährige Betreuung durch denselben Kundenberater

«Als spezialisierte Privatbank können wir es uns leisten, dass jeder unserer Kundenberater nur eine sehr beschränkte Anzahl Kunden betreut, diese dafür aber umso intensiver.»

«Wer einmal bei Berenberg anfängt, bleibt in der Regel auch bei uns. So betreut ein Kundenberater einen Kunden meist über viele Jahre hinweg.»