

Dresdner Bank (Schweiz) AG

Wege in der Vermögensberatung

Qualität setzt sich auch in Krisenzeiten durch: Weltweit erzielt das Wealth Management nach wie vor Zuwachsraten. Ganz gleich, wo Menschen mit komplexen Vermögensverhältnissen leben, sie alle wünschen sich deutlich mehr als die reine Verwaltung von Geldern.



Von Michael S. Dritsas
Project Manager
Strategic Business Development
Dresdner Bank (Schweiz) AG

Individuelle Betreuung, hochqualifiziertes Personal und eine nachhaltige Anlagepolitik sind entscheidende Kriterien bei der Wahl eines Vermögensverwalters. Eine umfassende Angebotspalette für vermögende Privatkunden – vom klassischen Wertpapiergeschäft, Alternativen Investments und Beteiligungen über Immobilien und Finanzierungen bis hin zur Geldanlage in Kunstwerken und Philanthropie – sind sehr gefragt. Dabei wird Wert gelegt auf eine gute globale Vernetzung, gestützt auf eine internationale Aufstellung der Institute, um weltweit investierte Kunden optimal begleiten zu können.

Wenn Vermögen nicht primär aus einem hohen Geldbetrag besteht, sondern die Summe aus familiärem und unternehmerischem Engagement darstellt, dann haben die Kundinnen und Kunden einen sehr hohen Anspruch an ihre Bank. Und das zu Recht. Über die

täglichen Bankgeschäfte hinaus erwarten sie eine persönliche und vertrauensvolle Betreuung sowie Lösungen, die speziell auf ihre Bedürfnisse zugeschnitten sind. Gleichzeitig ist es die Aufgabe des Vermögensverwalters bzw. des Instituts, ihnen einen Berater an die Seite zu geben, der den Charakter und die speziellen Fähigkeiten besitzt, bei der Vermögensberatung ein partnerschaftliches Gefühl von Vertrautheit und Verständnis entstehen zu lassen.

Dazu muss der Berater die Wünsche und Ziele sowie die Lebensphase der Kunden genau kennen und sich in diese hineinversetzen können. Es empfiehlt sich deshalb, in enger Zusammenarbeit mit dem Kunden zunächst ein genaues Bild der Vermögenssituation zu bestimmen. Dazu gehört ein Überblick über Wertpapieranlagen, Immobilien, Beteiligungen, sonstige Vermögenswerte, Versicherungen und Verbindlichkeiten. Natürlich sollten auch der familiäre Hintergrund, die Renditeerwartung, der Liquiditätsbedarf und die Risikofähigkeit, die einer besonderen Analyse bedarf, berücksichtigt werden. Besondere Beachtung sollte dem Lebenszyklus geschenkt werden, um den Bedürfnissen verschiedener Lebensphasen sowie unterschiedlichen Investitionshorizonten Rechnung tragen zu können. Nur durch einen solchen ganzheitlichen Ansatz kann eine individuelle und umfassende Anlagestrategie entworfen werden.

Massgeschneiderte Vermögensberatung

Immer wieder steht die Frage im Vordergrund, wie intensiv eine individuelle Betreuung der Kunden möglich ist. Als Antwort darauf sollte unserer Meinung nach die Gegenfrage gestellt werden: «Wie intensiv hätten Sie es denn gerne?» Im gehobenen Wealth Management ist alles möglich und hängt von den Vorstellungen, Wün-

schen und Bedürfnissen des einzelnen Kunden ab. Menschen, die ihr Familien- und Firmenvermögen oder ihre Immobilien selbst verwalten möchten, kann zum Beispiel durch die Abgabe von Empfehlungen und Marktinformationen beratend zur Seite gestanden werden. Alternativ steht ein Mandat zur Vermögensverwaltung zur Verfügung. Dabei trifft die Bank die Entscheidungen auf der Grundlage einer individuell entwickelten Anlagestrategie. Anhand von detaillierten Reports wird über die Wertentwicklung des Portfolios berichtet. Hierbei sollte eine enge Kooperation mit Versicherungs- und Steuerberatern, Immobilienexperten, Wirtschaftsprüfern und Anwälten gewährleistet sein. Die Dresdner Bank verfügt beispielsweise über jahrzehntelange Erfahrung mit dem Stellen der richtigen Weichen für die finanzielle Zukunft ihrer Kunden, von der Nachfolgeplanung innerhalb der Familie oder des Unternehmens über die verlässliche Umsetzung und Vollstreckung von letztwilligen Verfügungen, bis hin zu «Family-Office-Solutions», der umfassendsten Betreuung für komplexe Privatvermögen.

UHNWIs und HNWIs

Dennoch werden Vermögensverwalter und Finanzinstitute immer wieder mit der Frage konfrontiert, ob sie ihre gesamte Kundschaft auf die gleiche Art und Weise bedienen können. Die wenigsten Institute betreuen nur sogenannte UHNWIs (Ultra High Net Worth Individuals), sondern die Mehrzahl der Kunden liegt eher im Affluent-Bereich. Bei manchen Instituten bezeichnet dieses Segment Kunden mit einem Vermögen unter 1 Mio. Franken, bei anderen liegt die Schwelle deutlich tiefer. Dazwischen liegt das klassische Zielgruppensegment des Private Wealth Management, die HNWIs (High Net Worth Individuals). Je nach Segments-

zugehörigkeit ergibt sich ein zugehöriges Produkte- und Dienstleistungsangebot und lassen sich klare Betreuungsstandards ableiten. Ein erfolgreiches Geschäftsmodell kann daher die singuläre Betreuung eines bestimmten Segmentes oder die Bedienung aller Segmente beinhalten. Das Thema der kritischen Kundenmasse in bezug auf das absolute Ertragsvolumen ist dabei besonders im Affluent-Segment gegenüber dem UHNWI-Segment von grosser Bedeutung.

Individuelle Lösungen

Aus der Sicht eines Vermögensverwalters liegt der Fokus bei der Betreuung von Kunden aus dem Affluent-Segment bei einer begrenzten Auswahl von fondsbasierten Produkten, welche einer eingeschränkten, individuellen Betreuung entsprechen. Gleichzeitig wird dem Kunden bei diesem Dienstleistungsangebot die Möglichkeit gegeben, mittels spezifischer Ergänzungen den individuellen Bedürfnissen im Rahmen eines Beratungsmandates gerecht zu werden. Optimal eignet sich ein Verwaltungsmandat. Hier handelt die Bank im Namen des Kunden und

setzt eine mit dem Kunden abgestimmte Anlagestrategie unter Berücksichtigung spezifischer Risikoparameter konsequent um. In diesem Rahmen wird eine breite Streuung des Anlage-risikos angestrebt. Bei Kunden mit sehr hohen Vermögenswerten und komplexen Vermögensstrukturen nimmt der individuelle Gestaltungsfreiraum bei den Investitionsmöglichkeiten zu, und das ganze Leistungsspektrum eines Vermögensverwalters steht zur Verfügung. Für die Betreuung des Kunden werden, je nach Art der Investition, Spezialisten mit einbezogen, um massgeschneiderte Lösungen zu gestalten.

Transparente Preisstrukturen

Besonders in der aktuellen Zeit und vor dem Hintergrund des gestiegenen Kosten- und Margendrucks im Private Wealth Management sind Vermögensverwalter angehalten, ihr Betreuungs- und Dienstleistungsangebot effizient zu gestalten. Dazu gehört auch eine transparente Preisstruktur. Dabei werden verschiedene Modelle verfolgt: Pauschalgebühren, Hybrid-Modelle sowie modulare Preissysteme. Die Pauschalgebühr eignet sich für Verwal-

tungsmandate und standardisierte Angebote. Diese Standardgebühr kann durch punktuelle Leistungsbezüge im Rahmen eines Hybrid-Modells preislich modular ergänzt werden. Ein rein modulares Modell kommt bei höchst individuellen Mandaten und einem spezifischen Dienstleistungsangebot zur Anwendung.

Differenzierte Ansätze

Obwohl die Betreuung vermögender Kunden per se einem einheitlichen Gedanken entspringt, so basiert doch die tatsächliche Leistungserbringung auf höchst differenzierten Ansätzen. So kann sichergestellt werden, dass jeder Kunde eine für seine Lebenssituation und seine Bedürfnisse optimale Betreuung erfährt. Sehr grosse komplexe Vermögen bedürfen zum Beispiel eines anderen Betreuungsansatzes als ein Depot mit wenigen Einzelwerten und einer Festgeld-Position. Für den Kunden den richtigen Weg in der Vermögensverwaltung zu finden, darin liegt eine der Herausforderungen für eine ökonomische und nachhaltige Vermögensberatung.

www.dresdner-bank.ch ●