

„Maßgeschneiderte Anlagelösungen“

Dr. Martin Fritz, Vorstandsvorsitzender der Fürst Fugger Privatbank, über die Vorteile der persönlichen Evaluierung und Beratung in herausfordernden Zeiten

INTERVIEW

FOCUS-MONEY: Hat das Jahrhundertereignis Finanzkrise bis heute spürbare Auswirkungen auf das Denken und Handeln Ihrer vermögenden Kunden?

Dr. Martin Fritz: Die Möglichkeit plötzlicher hoher Verluste ist selbstverständlich seit der Finanzkrise, aber auch anderen Krisen wie dem Platzen der „Dotcom“-Blase tief im Bewusstsein unserer vermögenden Privatkunden verankert. Die Risikoprofile der meisten Anleger sind daher heute eher defensiv. Gleichwohl ist unseren Kunden aber bewusst, dass die Wahrnehmung von Chancen, wie sie sich in den letzten zehn Jahren an den Wertpapiermärkten boten, das Eingehen kontrollierter Risiken erforderlich macht. Wir unterstützen unsere Kunden darin mit den risikodiversifizierenden Modellen unserer Vermögensverwaltungsdepots.

MONEY: Sprechen wir einmal über das aktuelle Marktgeschehen. Nie war der Performance-Gegensatz von US-Aktienmärkten und anderen Aktienmärkten der Welt größer als im laufenden Jahr. Das liegt vor allem an einer Handvoll großer Technologiewerte. Muss man heute in US-Technologieaktien Übergewichtet sein, oder zeichnet sich hier die nächste Blase ab?

Fritz: Gerade unsere etwas offensiveren Kunden haben im laufenden Jahr von Investments in US-Technologiewerte stark profitiert. Wir beobachten den Markt aktuell aber sehr genau. Korrekturen sind hier in Zukunft mit Sicherheit nicht ausgeschlossen.

MONEY: Die vergangene Dekade seit dem Herbst 2008 war auch von einer extrem expansiven Notenbankpolitik geprägt, die im Euro-Raum ab 2019 – wie bereits zuvor in den USA – zurückgefahren werden dürfte. Registrieren Sie vor diesem erneuten Umbruch einen erhöhten Beratungsbedarf Ihrer Kunden?

Fritz: Ein Zurückfahren der expansiven Notenbankpolitik wird zu einer Normalisierung der Risikoauflage für Unternehmens- und Staatsanleihen führen. Das heißt, die Märkte können wieder über höhere Zinsen signalisieren, wenn Risiken für die Schuldentragfähigkeit wahrgenommen werden. Dieser Normalisierungsprozess wird sich natürlich auf die Kurse der betroffenen Anleihen auswirken. Ein möglicher genereller Zinsanstieg wird selbstverständlich auch Auswirkungen auf die Aktienkurse haben. Unsere Kunden erwarten von uns daher eine professionelle Einschätzung im Hinblick auf die künftigen Entwicklungen in den betroffenen Märkten und Regionen.

MONEY: Spielen aktuell politische Unsicherheiten an den Kapitalmärkten auch eine wichtige Rolle – erinnert sei nur an Stichwörter wie „Handelskrieg“ oder „Schwächung der EU“?

Fritz: Natürlich, die internationale Vernetzung führt allerdings dazu, dass die wirtschaftlichen Konsequenzen politischer Krisen potenziell durch wechselseitige Abhängigkeitsverhältnisse schwerer zu durchschauen und deutlich wirkungsstärker sind als noch vor einigen Jahren. Vor diesem Hintergrund ist es nur zu verständlich, dass der Beratungs- und Informationsbedarf unserer Kunden in den letzten Jahren stetig gestiegen ist.

MONEY: Ist vor dem angesprochenen Hintergrund ein erhöhter Informations- und Orientierungsbedarf auch bei vermögenden Privatkunden zu spüren, die noch nicht Kunde Ihrer Bank sind?

Fritz: Als eine Bank, für die speziell der persönliche Kundenkontakt eine ihrer Kernkompetenzen darstellt, profitieren wir in der Tat vom allgemein steigenden Informationsbedarf vermögender Privatkunden.

MONEY: Die Digitalisierung wälzt den Bereich der Vermögensverwaltung derzeit erheblich um. Wie können Ihre Kunden heute schon einen Nutzen daraus ziehen?

Fritz: Wo es sinnvoll ist, nutzen wir in unseren Vermögensverwaltungen bereits digitale Unterstützungstools. Für besonders technikaffine Kunden bieten wir sogar eine Vermögensverwaltungsstrategie mit einem komplett digitalen Managementansatz an. Auch den Beratungsprozess unterstützen wir bereits mit Robo-Advisory-Funktionen. Wir gehen allerdings davon aus, dass das Gros unserer Kunden auch in Zukunft sogenannte hybride Ansätze bevorzugen wird, bei denen jedem Kunden nach wie vor auch ein menschlicher Berater zugeordnet wird, der die digitale Beratung begleitet und jederzeit als persönlicher Ansprechpartner zur Verfügung steht. Dies gilt auch für digitale Services im Reporting-Prozess.

MONEY: Wie wird bei Ihnen der Begriff einer ganzheitlichen Beratung eigentlich konkret mit Leben erfüllt?

Fritz: Unsere vermögenden Privatkunden werden in allen Niederlassungen von Mitarbeitern unseres Hauses betreut, die sich bei jeder Beratung die Zeit nehmen, die persönlichen Lebensumstände und die daraus resultierenden finanziellen Bedürfnisse des Anlegers detailliert zu evaluieren. Dann konzipiert der Berater im Dialog mit dem Kunden einen passgenauen, maßgeschneiderten Anlagevorschlag. In diesem Kontext ist es unseres Erachtens nach ganz entscheidend, dass unsere Privatkundenberater keine reinen Customer Relationship Manager sind, die zentral konzipierte hauseigene Produkte auf Basis ihrer Vertriebsvorgaben verkaufen, sondern im Vermögensmanagementprozess die für den Kunden optimalen Anlageentscheidungen dezentral treffen können.



Dr. Martin Fritz,
Fürst Fugger Privatbank