Unruhige Zeiten erfordern eine Gesamtvermögensperspektive

Banken müssen klassische Trennung einzelner Beratungsfelder überwinden



Julian Rautenberg
Generalbevollmächtigter,
verantwortlich für Private Banking
und Unternehmerkunden,
Donner & Reuschel

Hohe Volatilität und tektonische Verschiebungen in Weltwirtschaft und Geopolitik verunsichern uns Menschen in großem Maße. Durch die rasanten Entwicklungen verengt sich schnell der Blick allein auf Aktienkurse und Depotwerte. Es sind diese unübersichtlichen Zeiten, in denen eine langfristig orientierte Gesamtvermögensperspektive im Private Banking den Kunden einen klaren Mehrwert bietet: den ruhigen, analytischen Blick auf das große Ganze. Die Rundumbetrachtung aller Vermögenswerte ist der Kern der Dienstleistung einer Privatbank.

Die Vermögenssituation ihrer Kunden ist so vielschichtig wie das Leben der dahinterstehenden Persönlichkeiten. In einem Fall geht es darum, eine Stiftung zu gründen, im anderen, eine Nachfolgelösung für das Familienunternehmen zu finden und in noch einem anderen darum, den jüngst geerbten Immobilienbestand zu optimieren.

Nie handelt es sich um einfache Fragen, für die Lösungen von der Stange genügten. Gerade bei Unternehmern, Familien und vermögenden Privatkunden treffen Wertpapiervermögen, Unternehmensbeteiligungen, Immobilien, Finanzierungen und Vorsorgeentscheidungen aufeinander. Hinzu kommen konkrete Fragen zu wegweisenden Lebensentscheidungen.

Eine 360-Grad-Beratung beginnt mit einer Bestandsaufnahme sowie der Analyse von Zielen, Risikoneigungen, Lebensplanung und Familiensituation. Daraus ergibt sich die grundlegende Strategie, die wiederum die Grundlage der taktischen Entscheidungen für die einzelnen Vermögensbausteine darstellt.

Für Banken bedeutet das, die klassische Trennung einzelner Beratungsfelder zu überwinden und kurze Wege zwischen verschiedenen Experten einzurichten.

Besonders deutlich wird das bei Unternehmerfamilien. Hier verlaufen die Grenzen zwischen privatem und betrieblichem Vermögen häufig fließend. Das Unternehmen kann zugleich Vermögenswert, Einkommensquelle und wesentlicher Bestandteil der Alters- und Nachfolgeplanung sein. Eine Beratung, die diese Zusammenhänge nicht berücksichtigt und kein tiefes Verständnis für die unternehmerischen Belange einbringt, greift zwangsläufig zu kurz.

In der Beratungspraxis zeigt sich immer wieder, dass Immobilien übersehen oder zumindest unterschätzt werden, während die Aufmerksamkeit Depots und Beteiligungen gilt. Dabei machen sie bei vielen Kunden einen wesentlichen Teil des Vermögens aus. Nach dem Ende der Niedrig- und Negativzinsen gilt zudem: Immobilien entwickeln ihren Wert zunehmend über die aktive Steuerung und stetige Optimierung. Eine 360-Grad-Betrachtung muss sie somit zwingend berücksichtigen und implementiert idealerweise ein professionelles Management der Bestände von der Analyse des Portfolios bis zur laufenden Bewirtschaftung.

„Die Rundumbetrachtung aller Vermögenswerte ist der Kern der Dienstleistung einer Privatbank.“

Nicht auf alle Fragen können Berater direkt eine Antwort haben. Die 360-Grad-Beratung ermöglicht es, die relevanten Themen frühzeitig zu erkennen, miteinander zu verzahnen und je nach Bedarf und Situation die Spezialisten einzubinden. Etwa bei steuerlichen oder rechtlichen Fragestellungen zieht der zuständige Berater externe Experten aus einem Netzwerk hinzu. Die Bank übernimmt die Rolle eines langfristigen Partners, der Kundinnen und Kunden im besten Fall über Generationen hinweg begleitet.

Dieser Gesamtvermögensperspektive gehört die Zukunft. Sie ist in diesen volatilen und komplexen Zeiten der sichere Hafen für die Kunden.

Foto: Donner & Reuschel