

BANKING-KONZEPT

Vorteile durch neue Digital-Modelle

Traditionelles Bankgeschäft mit Fintech-Lösungen kombiniert – so könne eine Privatbank auch heute noch Marktanteile gewinnen, sind Repräsentanten des Bankhauses August Lenz überzeugt.

VON JÜRGEN GROSCHE

Wenn man sich heute neu auf den deutschen Markt der Privatbanken wagt, dann muss man schon mit einem Konzept aufwarten, das sich vom Wettbewerb unterscheidet. Das Bankhaus August Lenz versucht genau dies. Hinter dem Haus steht die Mediolanum Banking Group mit Sitz in Mailand, die das Bankhaus August Lenz 2001 gekauft hatte. 2016 weitete August Lenz sein Geschäftsmodell auf den Bereich Private Banking aus.

August Lenz bietet Online-Tools, die Geldgeschäfte vereinfachen, etwa die Funktion „€inBlick“

Und was macht die Bank nun anders als andere? „Wir verbinden die Vorteile einer traditionellen Bank mit denen einer modernen Online-Bank“, sagt Jochen Werne, Direktor Marketing & Business Development der Bank, und erklärt dies am praktischen Beispiel: So bietet August Lenz innovative Online-Tools, die Geldgeschäfte vereinfachen, etwa die Funktion „€inBlick“: „Mit einem Klick erhalten Kunden über dieses Tool den aktuellen Überblick über ihr gesamtes Vermögen – auch auf den Konten bei anderen Banken“, beschreibt Werne die Funktionalität. „Budgets können damit festgelegt und Sparziele gesteckt werden.“

Ziel sei es, „die Kunden mit allen Finanzdienstleistungen zu bedienen und dazu die neuen Technologien zu nutzen“, fügt Christoph Grote, Repräsentant in Düsseldorf, hinzu. Heute entscheide in allen Branchen die Funktionalität über Kauf oder Nicht-Kauf. „Eine App muss intuitiv funktionieren – bis hin zu den Bankgeschäften“, betont Grote. Letztlich entscheide aber der Mensch und die Empfehlung, ob Anleger zu Kunden werden. „Die technischen Mittel sind der Zweck, das Leben einfacher zu machen.“

Zu den technischen Mitteln gehört bei August Lenz natürlich noch mehr. Das Bankhaus kooperiert mit verschiedenen Fintech-Firmen, etwa auch beim Kontowechselservice, bei dem Kunden ihren Bankwechsel automatisiert in weniger als zehn Minuten durchführen können, wie das Institut mitteilt.

Zur menschlichen Seite des Geschäftsmodells gehört, dass die Bank für die Berater den Begriff Family Banker eingeführt hat und diesen auch schützen ließ. Family Banker sind Finanzexperten, die über Fachwissen in vielen finanziellen Angelegenheiten verfügen. Also nicht nur über Geldan-



Christoph Grote vom Bankhaus August Lenz ist Repräsentant in Düsseldorf, Jochen Werne Direktor Marketing & Business Development der Bank.



FOTOS: MICHAEL LÜBKE/AUGUST LENZ

ge, sondern auch in der Altersvorsorge oder im Versicherungsbereich. „Die Family Banker betrachten die gesamte finanzielle Situation ihrer Kunden“, betont Grote, der selbst

auch als Private Family Banker firmiert.

Bei der Geldanlage arbeitet August Lenz mit rund drei Duzend Kooperationspartnern zusammen. Zum Investment-

Spektrum gehören somit neben Produkten der Muttergesellschaft Mediolanum, hier insbesondere Fonds zum Vermögensaufbau, auch Angebote vieler Investmentgesellschaften:

„Wir prüfen die Produkte intern, bevor wir sie anbieten“, betont Grote. „Wir sprechen mit den Häusern.“ Dazu zählen zum Beispiel JP Morgan oder BlackRock. „So ist ge-

währleistet, dass Anleger immer ein individuell passendes Produkt finden.“ Aufgrund der technologischen Basis könne das Bankhaus sein Private Banking auch unabhängig vom Volumen anbieten.

Anders als viele andere Privatbanken bietet August Lenz alle einschlägigen Bankleistungen an. Man ist stolz, nach wie vor ein kostenloses Girokonto und kostenlose Maestro- und Kreditkarten im Angebot zu haben. Vom Tages- oder Festgeld bis zu Krediten reicht das Spektrum. Bei Versicherungsfragen arbeitet das Bankhaus mit Partnern zusammen.

Im Private Banking-Geschäft steuern die Anlageexperten auf Wunsch die aktive Depotbetreuung. Das Bankhaus bietet aber auch die reine Beratung an, aus der sich andere Banken wegen der Regulierungskosten zurückgezogen haben. Werne hingegen betont die Vorteile der Regulierung: „Sie zwingt dazu, transparent zu sein.“ Die Kosten seien für August Lenz weniger ein Problem: „Mit unserem technologischen Vorsprung und durch die Zusammenarbeit mit Fintechs konnten wir sie reduzieren.“

„Die Digitalisierung geht weiter“, betonen die beiden Vertreter des Bankhauses unisono. Das sei eine „spannende Reise“. Und August Lenz setze darauf, den erarbeiteten Vorsprung weiter auszubauen.

Auf die strategische Planung kommt es an

Nur mit einem Investment in unterschiedliche Anlageklassen können sich Anleger heute gegen die Marktrisiken wappnen. Die strategische Planung muss mit den passenden taktischen Maßnahmen kombiniert werden, sagen Experten.

VON JÜRGEN GROSCHE

Wie dramatisch sich für Anleger die Lage verändert hat, kann Ulrich Endemann plastisch veranschaulichen. Das Zahlenbeispiel, das der Leiter Wealth Management Düsseldorf der Deutschen Bank vorrechnet, klingt ernüchternd: Wer 2004 einen Ertrag von vier Prozent erwirtschaften wollte, konnte 85 Prozent seines Geldes in Rentenpapiere investieren und 15 Prozent in Aktien.

„Eine Multi-Asset-Strategie ist nach wie vor das Gebot der Stunde“

Ulrich Endemann
Deutsche Bank

„Das war relativ sicher.“ Und heute? „Da muss man mindestens 50 Prozent in Aktien investieren, hat keine Garantie, aber Volatilität und Risiko sind gestiegen.“

Zu den Hauptursachen der gegenwärtigen Lage zählen die Geldschwemme und die Niedrig-beziehungsweise Negativzinsen. Daran wird sich so schnell nichts ändern, ist Endemann überzeugt: „Weder Schuldner noch Gläubiger können sich einen nachhaltigen Zinsanstieg leisten.“ Zu den Schuldnern zählen Kommunen und Staaten, die in eine finanzielle Schieflage geraten könnten. Und die Gläubiger? Wenn sie Anleihen haben,

reicht ein minimaler Zinsanstieg für einen massiven Kursverlust ihrer niedrig verzinsten Papiere. Oder sie halten sie bis zur Endfälligkeit – „zehn Jahre bei null Zinsen?“ Endemanns Frage offenbart die Absurdität der Lage.

Wo ist der Ausweg? Anleger müssen bei der strategischen Ausrichtung ihres Investments Anlageformen suchen, die möglichst wenig korrelieren, also sich möglichst unabhängig voneinander entwickeln. „Eine Multi-Asset-Strategie ist also nach wie vor das Gebot der Stunde“, sagt der Experte. Dabei kommen viele Anlageklassen (Assets) zum Einsatz: Aktien, Unternehmensanleihen, Währungen, Rohstoffe, aber auch Private-Equity-Investments und Immobilien.

Zur Umsetzung einer solchen Strategie ist eine profunde Marktkenntnis erforderlich. Man staunt, wie tief diese reichen kann, wenn Endemann seine Einschätzungen und die Prognosen der Deutschen Bank aufführt. Für die USA zum Beispiel rechnen die Marktbeobachter mit keiner Zinsanhebung vor der Präsidenten-

wahl. Das sei noch nie passiert. Bis Juni 2017 werde es dann wohl höchstens eine oder zwei Zinsanpassungen geben. Politische Themen können die Volatilität temporär deutlich erhöhen – so Endemann. Insgesamt stehen verschiedene richtungweisende Wahlen in Europa in den nächsten zwölf Monaten an.

Weltweit pumpen die Notenbanken Geld in die Märkte. Der Brexit sorgt für zusätzlichen Druck: Die Zentralbanken werden weiter eine lockere Geldpolitik fahren, um die

Wirtschaft zusätzlich zu stabilisieren, vermutet Endemann.

Einzelne Emerging Markets, beispielsweise Indien, erscheinen derzeit attraktiv

Die niedrigen Zinsen stützen die Immobilienmärkte, die Ankäufe von Anleihen und mittlerweile auch Aktien durch die Europäische Zentralbank sorgen für Angebotsknappheit, was wiederum in der Tendenz die

Aktienmärkte stabilisiere. Gute Perspektiven bieten – so Endemann – US-Aktien. Die besseren Gewinnerwartungen der Unternehmen und vor allem das ruhigere Marktumfeld könnten ein

Investment interessant machen. Aber auch einzelne Emerging Markets (etwa In-

dien) erscheinen derzeit attraktiv. Die Marktspezialisten der Deutschen Bank prognostizieren für das Land ein BIP-Wachstum von über sieben Prozent in 2016.

Unter den Rohstoffen ziehen vor allem Öl und Gold die Aufmerksamkeit der Beobachter auf sich. Der Ölpreis habe sich von den Tiefstständen entfernt, der Angebotsüberhang löse sich aber nur langsam auf. Gold spiele als Krisenwährung



Ulrich Endemann, Leiter Wealth Management Düsseldorf der Deutschen Bank, sagt: „Weder Schuldner noch Gläubiger können sich einen nachhaltigen Zinsanstieg leisten.“

FOTO: MICHAEL LÜBKE

Sparer rechnen mit Negativzins

(rps) Beinahe zwei von drei deutschen Sparern (63 Prozent) halten es für möglich, dass künftig für private Geldanlagen Negativzinsen gezahlt werden müssen. Zu der Erkenntnis kommt eine repräsentative Befragung deutscher Finanzentscheider in privaten Haushalten, die die Fondsgesellschaft Union Investment initiierte. Neun Prozent sind sich demnach sogar ganz sicher, dass dies kommen wird.

Große Unterschiede bei der Einschätzung zu dieser Frage stellt die Studie je nach Alter der Befragten fest: Insbesondere Anleger zwischen 50 und 59 Jahren sind dabei besonders pessimistisch. Hier gehen 66 Prozent von möglichen Strafzinsen aus, wohingegen unter den 30- bis 39-jährigen Sparern nur 59 Prozent damit rechnet. Insgesamt sehen sich Anleger über alle Anlageformen hinweg als Leidtragende des niedrigen Zinsniveaus.

„Auch wenn viele Sparer mit Negativzinsen auf Tagesgelder und Sparkonten rechnen oder diese für möglich halten, ist die Bereitschaft, das Geld stattdessen in aktienbasierten Anlageformen anzulegen noch ausbaufähig“, teilt die Fondsgesellschaft in ihrer Auswertung mit. Nur jeder Vierte (26 Prozent) würde dies zum jetzigen Zeitpunkt ganz sicher oder wahrscheinlich tun. 14 Prozent sagen „eventuell“, 59 Prozent der Befragten lehnen dies ab.

„Wir sehen eine Entwicklung hin zu einer steigenden Bereitschaft für chancenorientierte Anlagen. Aber eine Mehrheit der Befragten hat tief sitzende Vorbehalte. Hier gilt es, weiter zu werben und Verbraucher über niedrige Einstiegshürden mit diesen Anlagen vertraut zu machen“, kommentiert Giovanni Gay, Geschäftsführer bei Union Investment, die Ergebnisse des Anlegerbarometers.