

VERLAGSBEILAGE: WEALTH MANAGEMENT & PRIVATE BANKING

## Die Geschichte hinter den Zahlen

Warum offene Ohren die wichtigsten Werkzeuge eines Vermögensverwalters sind

Holger Mai  
Vorsitzender der Geschäftsleitung  
der Frankfurter  
Bankgesellschaft Gruppe

Eine Million ist gleich einer Million? Das mag rein mathematisch stimmen, aber die nackte Zahl auf dem Konto sagt weniger über ein Vermögen aus, als man vielleicht denkt. Sie berücksichtigt weder die Umstände, unter denen die Werte entstanden sind, noch die Lebenssituation ihrer Besitzer.

Hinter jedem Vermögen steckt eine einzigartige Geschichte. Es braucht eine geschickte Dramaturgie, um diese im Sinne des Autors – also des Vermögensinhabers – fortzuschreiben. Deswegen betrachten wir bei der Frankfurter Bankgesellschaft die vorhandenen Werte nie isoliert, sondern immer im Kontext der individuellen Lebenslage, der Ziele und Wünsche unserer Kunden. Das bedeutet konkret: Zuhören geht vor Beraten. Zu Beginn der Zusammenarbeit wollen unsere Wealth-Management-Berater die Bedürfnisse des Kunden in Bezug auf seine Vermögenssituation verstehen. Erst danach entwickeln sie konkrete Anlagevorschläge. So stellen wir sicher, dass unsere Beratung nicht nur gesetzlich vorgegebene Transparenzkriterien erfüllt, sondern daraus die Grundlage für eine langfristige vertrauensvolle Zusammenarbeit entsteht. Für diese Beratungsqualität haben wir von unabhängigen Prüfgesellschaften bereits mehrfach Bestnoten erhalten.

Langfristiges Denken – eine Grundhaltung, die wir als Teil der Sparkassen-Finanzgruppe sozusagen in unserer DNA tragen. Seit Jahrhunderten begleiten die Sparkassen in Deutschland Privatpersonen und Unternehmen finanziell in allen Situationen, im Alltag ebenso wie bei großen Entscheidungen und Verän-

derungen. Als die Privatbank der Sparkassen-Finanzgruppe steht auch die Frankfurter Bankgesellschaft für genau diesen Ansatz der Lebensbegleitung – zusätzlich fein abgestimmt auf die besonderen Herausforderungen, die größere Vermögen mit sich bringen.

Stabilität bestimmt die Anlageentscheidungen im Rahmen unserer Vermögensverwaltungsmandate. Mit Andauern der Niedrigzinsphase ist es zunehmend anspruchsvoller geworden, bei vertretbarem Risiko auskömmliche Renditen zu erzielen. Keinesfalls setzen wir jedoch das in uns gesetzte Vertrauen durch riskante Investments aufs Spiel, sondern betreiben ehrliches, solides Handwerk: In einem mehrstufigen Selektionsprozess filtert unser Portfoliomanagement aus einem Anlageuniversum von rund 1400 Unternehmen aus Europa und den USA sowie über 10 000 Unternehmensanleihen jene Titel heraus, die langfristige Perspektiven aufweisen. Das passt zu Kunden, denen es vor allem um Stabilisierung, langfristige Sicherung und möglichst Mehrung ihres Vermögens geht.

Dass „langfristig“ keinesfalls „statisch“ bedeutet, versteht sich dabei von selbst: Verschiedenste Einflüsse können Anpassungen in der Vermögensstrategie erfordern. Häufig sind Veränderungen im Privaten der Auslöser, etwa der Plan einer vorzeitigen Teilvermögensübertragung an nachfolgende Generationen. Auch Gesetzesvorhaben und gesellschaftliche Strömungen regen vielleicht dazu an, Bestehendes zu hinterfragen. Daher aktualisieren unsere Berater mehrmals im Jahr gemeinsam mit unseren Kunden deren individuelle Anlagestrategie.

Kaum ein Ereignis der jüngeren Geschichte jedoch hat Anleger so stark

verunsichert wie die Corona-Pandemie und ihre wirtschaftlichen Folgen – mit Einbrüchen der bedeutenden Indizes um ein Drittel und mehr binnen weniger Tage im März. Auch für unsere Investment-Experten waren es bewegte Wochen, in denen es nicht zuletzt darauf ankam, Kunden Ängste zu nehmen. „Stabilität für Ihr Vermögen“, das Leistungsversprechen der Frankfurter Bankgesellschaft, hat hier doppelt überzeugt: Wir konnten seit dem Frühjahr sogar erhebliche Mittelzuflüsse verzeichnen, sodass die uns anvertrauten Gelder in den ersten drei Quartalen des Jahres 2020 insgesamt um rund 1 Mrd. Euro anwuchsen.

Für die wenigsten Menschen ist Vermögen ein reiner Selbstzweck. Hinter Sach- und Geldwerten stehen auch Werte im anderen Sinne, nämlich die Überzeugungen des Einzelnen und der Wunsch, sein Vermögen entsprechend einzusetzen. Das drückt sich vor allem in der Unterstützung wohlthätiger Zwecke – bis hin zur Gründung einer eigenen Stiftung – aus. Diese Form des Zurückgebens an die Gesellschaft hat hierzulande eine stabile Tradition, und nicht ohne Grund unterhalten viele Stiftungen enge Kundenbeziehungen zur Sparkassen-Finanzgruppe, die durch ihren öffentlichen Auftrag und ihre Stabilität einen natürlichen Partner darstellt.

Seit einigen Jahren gewinnt darüber hinaus die Frage immer mehr an Gewicht, wie man auch mit klassischen Geldanlagen die eigenen Überzeugungen ausdrücken und über das Generieren von Rendite hinausweisende Zwecke unterstützen kann. Was häufig unter „Nachhaltigkeit“ zusammengefasst wird, erweitert das magische Dreieck von Verfügbarkeit, Rendite und Risiko um eine vierte, ideelle Dimension. Anleger

möchten wissen, wen oder was sie mit ihren Investments unterstützen – von ihrem Vermögensverwalter erwarten sie Antworten und Lösungen. Diese anzubieten, ist für die Frankfurter Bankgesellschaft seit Jahren selbstverständlich. Durch eigenes Research und enge Zusammenarbeit mit Spezialisten für Nachhaltigkeits-Ratings ermöglichen wir unseren Kunden, über eine große Bandbreite an Investmentlösungen individuelle Schwerpunkte zu setzen. Logische Konsequenz war unsere Unterzeichnung der UN-PRI – einer Initiative der Vereinten Nationen mit Rahmenbedingungen für verantwortliches Investieren, zu denen Mitglieder regelmäßig überprüft werden.

Auch beim Thema Nachhaltigkeit gilt: Am Anfang sollte ein ausführliches Gespräch stehen, in dem Kunden gemeinsam mit unseren erfahrenen Beratern festlegen, worauf es ihnen ankommt. In der öffentlichen Wahrnehmung stehen „grüne“ Themen derzeit deutlich im Vordergrund – also das E für „Environmental“ unter den ESG-Kriterien, an denen sich die Auswahl nachhaltiger Geldanlagen meist orientiert. Neben Umweltaspekten legen aber auch viele Vermögende großen Wert auf die Säulen „S“ für „Social“ und „G“, also „Governmental“: Sie möchten nicht in Organisationen investieren, die negative gesellschaftliche Konsequenzen ihrer Arbeit in Kauf nehmen oder ihr Handeln nicht ordnungsgemäß regeln und kontrollieren lassen.

Vermögen widerstandsfähig machen, sinnstiftend anlegen, individuelle Wünsche berücksichtigen – Kunden verlangen heute viel mehr von ihrem Wealth Manager als noch vor

einigen Jahren. Die Zeiten sind vorbei, in denen Vermögende ihrem Berater im Wesentlichen eine Wunschrendite und ein vertretbares Risiko zuriefen, diesen dann „machen lassen“ und gelegentlich den Depotauszug lasen. Gut so, finden wir: Eine transparente Arbeitsweise war schon immer fester Bestandteil unserer Unternehmensphilosophie, daher kommen wir diesen gestiegenen Ansprüchen gern entgegen.

Vermögensfragen werden viel komplexer, wenn die Inhaber eines Vermögens aktive Unternehmer sind. In der Firma sind meist signifikante Werte gebunden, deren Zusammenspiel mit dem privaten Vermögen genau betrachtet und engmaschig betreut werden muss. Unternehmerfamilien stehen zudem vor ganz eigenen Herausforderungen, was die Weitergabe des Erwirtschafteten an folgende Generationen betrifft: Stehen Familienmitglieder bereit, um das Unternehmen weiterzuführen? Was bedeutet das für die weiteren vorhandenen Werte? Wie wird man allen Beteiligten auch für die Zukunft gerecht? In Kombination mit diesen stark emotional aufgeladenen Fragen kann ein komplexes, auf viele Assetklassen verteiltes Vermögen schnell zur Lebensaufgabe und letztlich zur Last werden.

Um dieser Herausforderung gerecht zu werden, benötigen Familienunternehmer begleitende Expertise aus zahlreichen Disziplinen – und eine Vertrauensperson, die für sie den Überblick behält, während sie sich ihren eigentlichen Aufgaben widmen. Ein Family Office kann diese Rolle einnehmen: Es berät zur langfristigen strategischen Ordnung des Vermögens, steuert die benötigten Spezialisten und überwacht die

Zielerreichung. Multi-Family-Offices bieten diese sehr persönliche Dienstleistung mehreren Familien an; die Familien profitieren dabei von Erfahrungen aus vielen Familiensituationen, wobei jeder Mandant einen dezidierten Ansprechpartner erhält. Auch das leistet die Sparkassen-Finanzgruppe – über die Family Office der Frankfurter Bankgesellschaft AG, eine unabhängige Tochtergesellschaft der Frankfurter Bankgesellschaft. Hier arbeiten Experten für mittelständisches Unternehmertum, Familienstrategien, Asset-Allokation und Immobilientransaktionen, unterstützt durch ein großes Netzwerk an Spezialisten zu Rechts-, Steuer- und weiteren Fragen.

Seit Jahresbeginn gehört auch ein Spezialist für Unternehmenstransaktionen „zur Familie“: Die Frankfurter Bankgesellschaft hat sich mehrheitlich an der IMAP M&A Consultants AG, der führenden M&A-Beratung für den deutschen Mittelstand, beteiligt. Wenn Inhaber also einen (Teil-)Verkauf ihrer Firma planen oder – in Krisen oder für Wachstum – Eigenkapital benötigen, finden sie auch in dieser Sondersituation ausgewiesene Experten in der Sparkassen-Finanzgruppe. Als Finanzierungspartner für Unternehmenskäufer steht darüber hinaus die örtliche Sparkasse oder eine Landesbank wie die Helaba zur Verfügung. Die Erweiterung unseres Leistungsspektrums sichert ganzheitliche Betreuung für Familienunternehmer: Rund um das private ebenso wie das betriebliche Vermögen haben sie Ansprechpartner, die ihre Situation verstehen, ihre Werte teilen – und sie dabei unterstützen, ihre Geschichte im eigenen Sinne fortzuschreiben.