

## **„Private Banking in Berlin und den neuen Bundesländern“**

**Veranstaltung der Frankfurt School of Finance & Management  
(in Zusammenarbeit mit dem Bankingclub),  
Sponsor der Veranstaltung: Network Financial Planner  
am 18.Juni 2009 um 18.30 Uhr in Berlin**

Das Segment Private Banking und die Betreuung der gehobenen Privatkundschaft zählt zu den ältesten und wichtigsten Aufgaben des Bankgewerbes. Hier wird auch in den kommenden Jahren Wachstum erwartet. Der Standort Berlin und neue Länder hat in den letzten 70 Jahren wenig Entfaltungsmöglichkeiten für große Vermögen geboten – umso härter ist jetzt der Wettbewerb um Kunden dieses Segments.

Die aktuelle Situation konfrontiert Kunden und Anbieter mit Negativ-Renditen, die den schon immer bestehenden Interessengegensatz zwischen Berater und Kunden in den Fokus rücken: Das Rendite-Interesse des Anlegers auf der einen, die legitimen Eigeninteressen der Bank auf der anderen Seite. Hier stellt sich die Frage, ob der Markt vor einem Paradigmen-Wechsel steht, der neue Beratungsansätze und Vergütungsmodelle mit sich bringt. Gehört der Honorarberatung die Zukunft?

Die Verwerfungen an den Märkten haben zudem zur Forderung nach stärkerer Regulierung des Bankgewerbes geführt. Die Erfahrungen mit umfangreichen Risikoaufklärungen und kostensteigernden bürokratischen Erfordernissen sind durchwachsen: Eine Qualitätsverbesserung der Beratung ist jedoch bislang nicht von der Regulierung ausgegangen. Hier stellt sich die Frage, wie eine an Ergebnissen orientierte Regulierung aussehen kann.

Ein erfolgreiches Institut warb von einigen Jahren mit dem Slogan „Vertrauen ist der Anfang von allem“. Umgekehrt lässt sich heute titeln „Und Misstrauen das Ende von allem“. Das Vertrauen ist ein fragiles Gut, auf dessen Grundlage Geschäftsbeziehungen gedeihen. Dass Vertrauen in den letzten 12 Monaten erheblich gelitten hat, ist unstrittig – fraglich ist, wie es wieder hergestellt werden kann; und zwar Vertrauen zwischen Banken und zwischen Kunden und Banken.

Das deutsche Bankensystem zeichnet sich durch seine Vielfalt aus: Anbieter unterschiedlicher Wurzeln bieten grundlegend unterschiedliche Lösungsansätze für die Kunden an. Die aktuelle Situation kann auch hier zu nachhaltigen Verschiebungen in der Marktpräsenz der Institute führen. Wie sind die Anbieter in der Region aufgestellt, mit welchen Konzepten gehen Sie an den Markt?

Ein wesentlicher Aspekt der genannten Punkte ist die Ausbildung der beteiligten Personen und damit Institutionen: Mitarbeiter mit soliden Ausbildungen sind weniger anfällig für kurzfristige Trends, liefern eine höhere Beratungsqualität und gewinnen leichter das Vertrauen ihrer Gesprächspartner. Gleichwohl bleibt die Frage, welche Formen der Aus- und Weiterbildung für das komplexe Bankgeschäft passen? Welche Anbieter sind in der Lage, eine nachhaltig hohe Ausbildungsqualität zu bieten und mit ihrem Namen dafür einzustehen?

**Podium:**

- > Ingolf Jungmann, Vizepräsident Frankfurt School of Finance & Management
- > Karl Matthäus Schmidt, Vorstandssprecher der quirin bank AG
- > Ursula Heinen, Parlamentarische Staatssekretärin beim Bundesministerium für Verbraucherschutz
- > Andreas Mertke, Vorstand der Berliner Volksbank
- > Moderation: Thorsten Hahn, Geschäftsführer und Inhaber des Banking Clubs

**Ort:**

Bundesverband Öffentlicher Banken Deutschlands (VÖB) Lennéstraße 11  
10785 Berlin, 9. OG