

## Privatbank mit „neuer Bescheidenheit“ ans Ziel

*Das Bankhaus Herzogpark ist aus einem Family Office hervorgegangen, und so arbeiten Vorstand Dr. Reiner Krieglmeier und sein Team auch. Der Kundennutzen ist der Privatbank wesentlich wichtiger als die Außendarstellung, und Wachsrum ist schön, aber nicht lebensnotwendig.*

Von Patrick Peters vom 28.07.2015

Selbstzweck, das ist für Dr. Reiner Krieglmeier ein Fremdwort. Der Vorstand des kleinen Bankhaus Herzogpark sieht sich und sein Team ausschließlich als Dienstleister des Kunden, so dass alle Services und Mechanismen vollständig darauf abgestimmt sind, den höchsten Nutzen für die Mandanten des Hauses zu liefern. Dieser Ansatz war dem Banker schon bei der Gründung eingegeben. „Wir stammen aus einer Family Office-Struktur und haben diesen Gedanken in die Privatbank übertragen. Den Ansprüchen unserer Mandanten werden wir gerecht, indem wir eine absolut transparente Vermögensverwaltung anbieten, die strategisch auf deren generationsübergreifenden Bedürfnisse abgestimmt ist.“

Aufgrund der Mandantenstruktur ist das ein besonderes Thema. Viele Kunden des 2008 gegründeten Hauses sind Familienunternehmer, weshalb private und unternehmerische Belange sinnvoll verknüpft werden müssen. Das kann laut Reiner Krieglmeier zum Beispiel bedeuten, ein reines Pfandbrief-Portfolio in substanzieller Höhe zu verwalten, das einem Unternehmer als Liquiditätsreserve für beispielsweise Erbschaftsteuer und unternehmerische Sondersituationen dient. „In einem solchen Fall ist es unsere Aufgabe, eine absolut risikolose Struktur zu entwickeln, die das Ausgangsvermögen zumindest brutto erhält. Ob wir ein oder drei Prozent Rendite generieren, ist zweitrangig – im Fall des Falles aber 15 Prozent Verlust realisieren zu müssen, wäre fatal.“ Zu dieser Struktur sind dann auch die Honorare anzupassen. Das Bankhaus Herzogpark könne und wolle keine Gebühr von rund einem Prozent erheben, wenn das Ergebnis in einem beispielsweise Triple-AAA-Rentenportfolio bei 0,5 Prozent liege. „Das reduziert das Vermögen, also müssen wir das Honorar anpassen“, betont der Vorstand und Hauptaktionär.

Die individuell errechnete All-In-Fee beinhaltet auch, dass sämtliche Provisionen seitens der Emittenten für die Bank auf das Honorar des Kunden angerechnet werden. Wobei dieser Fall nicht häufig vorkomme, da Krieglmeier und seine Berater kaum provisionierte Produkte einsetzen. „Damit unterscheiden wir uns von vielen Marktteilnehmern. Bei uns gibt es keine Dachfonds, Zertifikate oder ähnliches, die versteckte, höhere Kosten verursachen. Portfolios bis zu einer gewissen Größe werden über ETFs verwaltet, später legen wir dann eine Einzeltitelauswahl zugrunde beziehungsweise kaufen institutionelle Anteilklassen von Investmentfonds, um die Gebührenbelastung extrem niedrig zu halten.“

Kosteneffizienz ist das A und O in der Arbeit bei der kleinen Privatbank. Und die führt zu Bescheidenheit und Zurückhaltung, zum Beispiel in der Außendarstellung. „Wir treten nicht mit großen Sponsoring-Aktivitäten in Erscheinung. Unsere Kunden haben keinen Nutzen aus einem Golf-Turnier, das wir ja letztlich aus ihren Honoraren finanzieren. Das Bankhaus Herzogpark besteht, um als Vermögensverwalter für die Mandanten da zu sein, nicht fürs Marketing oder die Firmenwagenflotte. Das ist unsere neue Bescheidenheit“, stellt Dr.

Reiner Krieglmeier heraus, der vor der Gründung der Bank bei einer Großbank das Family Office verantwortet hat.

Rund 350 Kunden hat das Bankhaus aktuell, und es werden jeden Monat mehr, über alle Vermögensgrößen hinweg. Das funktioniert vielfach über Netzwerke und Weiterempfehlungen, doch spreche das Institut bei weitem nicht alle Kunden an. „Zu uns passt nur, wenn unsere Defensive Anlagestrategie und die Philosophie des Hauses mittragen möchte. Wir müssen auch nicht zwanghaft wachsen, sondern wollen das mit Augenmaß tun, wenn es sich anbietet“, sagt Krieglmeier, der positiv in die Zukunft blickt. Er ist der Überzeugung, dass Leistungen und Services wie sein Bankhaus sie bietet, im Markt immer weiter gefragt sein werden. Das liege zum einen daran, dass die Großbanken häufig keinen Zugang zu den Bedürfnissen der vermögenden Privatkunden fänden, und zum anderen andere Privatbanken aufgrund des steigenden Kostendrucks Strategien umstellen müssten. „Das wird dazu führen, dass Institute wie wir, aber auch größere unabhängige Vermögensverwalter, Zuwächse sehen werden. Darauf sind wir eingestellt und können das in der gewohnten und erforderlichen Qualität abbilden. Denn auch in Zukunft wird bei uns immer gelten: Wir stehen im Dienst des Kunden.“