

Private Banking Magazin

Welche Vorteile bringt die Vollbanklizenz für einen Vermögensverwalter und dessen Kunden?

In Jahr 2009 zum Höhepunkt der Finanzkrise war es mit Sicherheit von Vorteil, Kunden mit dem Argument zu werben, ein bankenunabhängiger Vermögensverwalter zu sein. Die Banken und insbesondere die „Banker“ waren nicht mehr gut angesehen. Bei einer genaueren Betrachtung ergibt sich allerdings eine neue Sichtweise.

Auch ein sogenannter bankenunabhängiger Vermögensverwalter ist in hohem Maße von den Banken abhängig. Der Kunde muss ein Konto und Depot bei einer Bank führen. Der Vermögensverwalter hat in der Regel eine Vollmacht, um das Depot zu disponieren. Für ihre Dienstleistung erhält diese Bank Gebühren. Werden alle Bankgebühren offen ausgewiesen, wäre dies in Ordnung. Die Finanzkrise hat allerdings gezeigt, dass gerade von verdeckten „Gebühren“ den sogenannten „kick-backs“ Gefahr droht. Sowohl für den Kunden als auch für den Vermögensverwalter ist in diesem Modell kaum Transparenz zu schaffen. Oft erhält der vermeintlich unabhängige Vermögensverwalter diese einen „kick-back“ von der Depotbank ausgeschüttet. Besonders beim außerbörslichen Handel mit Unternehmensanleihen haben wir selbst leidvolle Erfahrung gemacht. In den meisten Banken existiert ein Eigenhandel, der in diese Geschäfte eingebunden ist und sich zusätzliche Margen in die Kurse einrechnet.

Darüber hinaus ist das klassische Bankgeschäft ohne das Zinsergebnis nicht überlebensfähig. Dies führt dazu, dass die Bank als Kreditinstitut die Kontoguthaben der Kunden wiederum als Kredit verleiht oder die Liquidität vielleicht sogar im Eigenhandel mit Wertpapieren einsetzt. Mit den Einlagen der Kunden werden also Zinsdifferenz- oder Spekulationsgeschäfte getätigt. Als Vermögensverwalter und Bank sind wir für das Geld unserer Kunden verantwortlich. Dies betrifft insbesondere die Gebührentransparenz als auch die Sicherheit der Liquidität. Wir wollten uns 2009 nicht auf die Aussagen von Politikern wie die „Spareinlagen sind sicher“ oder auf den Einlagensicherungsfonds verlassen. Eine eigene Banklizenz schafft vollkommene Transparenz über die Kosten. Auch können z.B. Unternehmensanleihen direkt über Bloomberg gehandelt werden. Es ist niemand dazwischengeschaltet, der ungerechtfertigte Margen abgreift.

So können wir unseren Kunden eine wirkliche „all-in-fee“ bieten. Da wir als Bank quasi als verlängerter Arm des Finanzamts die Abgeltungsteuer direkt einbehalten und abführen, erlauben wir uns auch die Einkünfte um alle gesetzlich möglichen Werbungskosten vorab zu reduzieren. Zurzeit können wir 50% unseres Honorars von den Einkünften abziehen und behalten nur von den darüber hinausgehenden Beträgen die Abgeltungssteuer ein. Dies erspart unseren Kunden eine aufwendige Erklärung beim Finanzamt.

Mit den Kontoguthaben unserer Kunden wird grundsätzlich nicht spekuliert. Es wird kein Eigenhandel betrieben und alle Kredite sind mit liquiden Sicherheiten, wie Wertpapieren unterlegt. Die Analyse der deutschen Einlagensicherungssysteme im Jahr 2009 war zudem sehr aufschlussreich. Der Einlagensicherungsfonds der deutschen Privatbanken versprach damals eine Entschädigung pro Kunde von bis zu 30% des haftenden Eigenkapitals der jeweiligen Bank. Wie soll dies bei einer Großbank mit mehreren Milliarden Euro an Eigenkapital und einigen Millionen Kunden funktionieren? Es ist einfach unwahrscheinlich, dass derartig hohe Entschädigungssummen vom

Einlagensicherungsfonds aufgebracht werden können. Bei kleineren Banken mag eine Entschädigung der Kunden mit den Mitteln des Fonds noch möglich sein. Stürzt dagegen ein Riese, kann nur noch der Staat helfen. Dann stellt sich allerdings die Frage, ob es politisch opportun ist, sehr vermögende Kunden mit Millionenbeträgen auf Kosten der Allgemeinheit zu entschädigen. Wir sind davon ausgegangen, dass in diesem Fall die Entschädigung auf 100.000 Euro pro Kunde begrenzt wird - wie in Zypern bereits passiert. Deshalb war es für uns besonders wichtig, dieses Risiko für unsere Kunden zu vermeiden.

Im Krisenfall können wir theoretisch alle Wertpapiere aus den Depots der Kunden verkaufen und den Erlös auf unser Konto bei der Deutschen Bundesbank legen. Somit ist es für unsere Kunden indirekt möglich, ihre Bankguthaben sicher bei der Bundesbank zu verwahren, da unsere Bank sonst kaum Risikoaktiva in der Bilanz hat.

Aus heutiger Sicht hat die Banklizenz noch einen weiteren unschätzbaren Vorteil. In Deutschland gibt es ca. 700 Vermögensverwalter. Als Privatbank mit der Kernkompetenz der Vermögensverwaltung können wir uns von diesen differenzieren. In den letzten Jahrzehnten gab es zahlreiche Versuche, eine Bank zu gründen. Auch Vermögensverwalter haben versucht, ihre BaFin-Lizenz zur Bank zu erweitern. Die meisten Gründungen sind allerdings gescheitert. Die Tatsache, dass wir es geschafft haben, hat unser Ansehen bei den Kunden, die in der Regel selbst Unternehmer oder Firmengründer sind, weiter gefördert.

Die wichtigsten Gründe für das Scheitern einer Bankgründung waren in der Vergangenheit, dass entweder das aufsichtsrechtliche Mindestkapital nicht aufgebracht werden konnte, der Geschäftsplan nicht belastbar war oder keine Geschäftsleiter zur Verfügung standen, die die hohen Anforderungen der BaFin erfüllten. Das Kreditwesengesetz sieht für eine Bank ein Mindestanfangskapital von EUR 5 Mio. vor. Darüber hinaus müssen eventuelle Anlaufverluste gedeckt werden können und ein zusätzliches Kapital als Risikodeckungsmasse zur Verfügung stehen. Im Jahr der Gründung sind die wichtigsten Kostenblöcke die Personalkosten durch den Aufbau des Teams, Projektkosten für das Aufsetzen des Kernbank- und Wertpapierabwicklungssystems sowie BaFin-Gebühren und die Aufnahmegebühr in den Bankenverband bzw. Einlagensicherungsfonds. Je nachdem, ob die Gründer selbst viel leisten können oder noch zusätzlich Berater brauchen, können hierfür schon Gründungskosten von 2-3 Mio. Euro entstehen. So kommt in der Summe schnell ein Betrag von 10 Mio. Euro zustande, der von den Gründern bzw. Investoren als Eigenkapital aufgebracht werden muss.

Auch müssen im Geschäftsplan mittelfristig die Bankbetriebskosten gedeckt sein. Selbst für eine auf die Vermögensverwaltung fokussierte Bank ist ein Marktfolgebereich und ein Kernbanksystem notwendig. Zudem müssen die regulatorischen Kosten für zahlreiche Prüfungen und ein internes Kontrollsystem getragen werden. Schon für ein kleines Haus ist hier in der Summe mit Kosten in Höhe von ca. 1 Mio. Euro p.a. zu rechnen. Gegen diese Bankbetriebskosten können im Geschäftsplan natürlich zusätzliche Einnahmen gerechnet werden. So vereinnahmt die Bank gegenüber einem Vermögensverwalter zusätzlich ein Zinsergebnis durch die Einlagen der Kunden und erhält auch die Depot- bzw. Transaktionsgebühren.

Eine weitere Hürde zur Bankgründung ist die Eignung der Geschäftsleiter; gesetzlich vorgeschrieben sind im Bankenbereich zwei an der Zahl. Die Anforderung an die Geschäftsleiter oder auch Aufsichtsräte einer Bank sind in den letzten Jahren stark gestiegen. Diese Organe müssen der BaFin umfangreiche Kenntnisse und Erfahrungen im Bankgeschäft nachweisen. Auch wenn das

Geschäftsmodell der Bank praktisch kein Kreditgeschäft vorsieht sondern nur die Vermögensverwaltung für Kunden, müssen die Geschäftsleiter Krediterfahrung mit eigener Entscheidungskompetenz vorweisen. Denn auch die Eigenanlage der Bank in Form von Tagesgeldern bei anderen Banken zählt als Kreditgeschäft. Daran scheitern viele Geschäftsführer der Vermögensverwalter. Grundsätzlich muss ein Geschäftsleiter einer Bank Erfahrungen in allen Gebieten des Bankgeschäfts haben vom Einlagen- und Wertpapiergeschäft bis zur Gesamtbanksteuerung. Letztere hat meist nur derjenige, der in einer anderen Bank mehrere Jahre in einer Position direkt unter dem Vorstand tätig war. Es ist also nicht ganz so einfach!

Genau aus besagten Gründen war es eine Herausforderung und es hat auch Spaß gemacht, genau auf dem Höhepunkt der Finanzkrise in Jahr 2009 eine neue Bank zu gründen – eine Bank, die anders ist. Mit unserer neuen Vollbank ohne Altlasten werden wir langfristig das vormals hohe Ansehen des Bankberaters wieder herstellen. Wir wollen der Privatbankier alter Schule sein, der sich um alle Belange seiner Kunden individuell kümmert und keinen Druck hat, Produkte zu verkaufen. Wir sind gerne Bank! Jeder der so denkt wie wir, ob Kunden oder Mitarbeiter, ist bei uns herzlich willkommen.

12/2015