



INTERVIEW

Vermögensverwaltung - Unbekannte Dienstleistung bei Banken und Sparkassen?

Die Banken stehen vor einem großen Umbruch. Die Marge wird dünner, der Wettbewerb größer und die Kundschaft ist aufgeklärter denn je.

Die Banken reagieren: Schließung von Filialen, Gebührenerhöhungen, Einführung von Minuszinsen und der Auftrag an die Berater, noch mehr zu verkaufen und damit die Provisionserlöse zu steigern. Alles legitim und verständlich – aus Sicht der Bank. Ist es wirklich eine Lösung, die von der Kundschaft mitgetragen wird und eine langfristig solide Basis für Neu- und Bestandsgeschäft?

Wie verhält es mit einer diskretionären Vermögensverwaltung? Wir sind dazu im Gespräch mit Markus Köppl, Gründer der MK Anlegergesellschaft. Herr Köppl ist ein exzellenter Kenner des Marktes der Vermögensverwalter, Banken und Family-Offices in Deutschland. Mit seinem BaFin-lizenzierten Unternehmen unterstützt und begleitet er private und institutionelle Kunden bei der Wahl des richtigen Beraters oder Portfoliomanagers.

Bieten nicht alle Banken eine eigene Vermögensverwaltung an?

MARKUS KÖPPL: In der Regel sind es nur die Großbanken und größere Pri-

vatbanken. Kleine Banken haben die Vermögensverwaltung häufig nicht im Dienstleistungsangebot. Sparkassen und Genossenschaftsbanken bieten meist auch keine eigene Lösung und greifen, wenn überhaupt, auf die standardisierten und teuren Angebote bei ihren Zentralinstituten zurück.

Was ist denn eigentlich der Vorteil einer diskretionären Vermögensverwaltung für den Kunden?

MARKUS KÖPPL: Das bisherige Modell bei Banken ist der Verkauf von Produkten. Der Kunde wird beraten und bekommt dann ein mehr oder weniger passendes, wahrscheinlich hauseigenes Produkt verkauft. Dafür erhält die Bank eine Provision, zum Beispiel aus dem Ausgabeaufschlag. Die Vermögensverwaltung basiert nicht auf einem Provisionssystem. Der Kunde zahlt ein volumen- oder performanceabhängiges Honorar. Somit ist die Verwaltung des Vermögens unabhängig von Provisionserlösen und es werden nur Veränderungen vorgenommen, wenn es für sinnvoll erachtet wird. Aber der größte Vorteil

ist, sofort auf Marktgegebenheiten reagieren zu können. Im Gegensatz dazu muss bei Beratungsmandaten erst Rücksprache mit jedem einzelnen Kunden gehalten werden.

Und der Vorteil für die Bank?

MARKUS KÖPPL: Die Bank hat regelmäßige und kalkulierbare Erträge, immer vorausgesetzt, es ist eine gute und solide Vermögensverwaltungsdienstleistung. Die gesetzlichen Vorgaben sind für Mitarbeiter und Bank leichter zu erfüllen, da zum Beispiel das Beratungsprotokoll für jeden Kauf und Verkauf entfällt. Die Mitarbeiter können sich intensiver um die Bestandskunden kümmern und mehr Zeit für die Neukundengewinnung investieren.

So viele Vorteile. Warum hat dann nicht jede Bank eine Vermögensverwaltung?

MARKUS KÖPPL: Das hat mehrere Gründe. Zum einen ist es nicht so einfach, einen guten Anlageausschuss zu etablieren bzw. einen passenden internen oder externen Portfoliomanager

zu finden. Zum anderen müssen die technischen Voraussetzungen, wie zum Beispiel Orderfunktionalität oder Reportingstandards erfüllt werden.

Welche Alternativen gibt es für Banken?

MARKUS KÖPPL: Wenn eine Bank oder Sparkasse das Portfoliomanagement oder die technische Abwicklung nicht selbst durchführen möchte, kann sie auch auf externe Portfolio-manager und im Bereich Abwicklung auf andere Plattformen oder Banken zurückgreifen.

Können Sie da Beispiele nennen?

MARKUS KÖPPL: Es gibt schon etliche unterschiedliche Beispiele im Markt. Banken, die die Expertise im Vermögensverwaltungsbereich von Drittbanken oder BaFin-zugelassenen Finanzportfolioverwaltern nutzen. Oder auch Banken, die das Portfoliomanagement selbst durchführen und die Abwicklung auslagern.

Wie findet eine Bank einen passenden externen Vermögensverwalter?

MARKUS KÖPPL: Das ist in der Tat nicht ganz so einfach. Die Auswahl muss zudem sehr sorgfältig erfolgen. Eine Möglichkeit ist, auf ein paar bekannte Adressen im Markt zurückzugreifen, die diese Dienstleistung bereits für andere Banken anbieten. Eine wei-



DIE MK ANLEGER GESELLSCHAFT MBH

Die MK Anleger Gesellschaft wurde von Markus Köppl gegründet. Die Gesellschaft richtet sich mit ihren Dienstleistungen an private und institutionelle Kunden, die sie mit den besten Beratern von Vermögensverwaltern, Banken und Family-Offices zusammenbringt. Als exzellenter Kenner des Marktes war Markus Köppl Gründungsgesellschafter und Prokurist der Münchner V-Bank, die auf die Betreuung von Vermögensverwaltern spezialisiert ist. Weitere Stationen seiner insgesamt 24-jährigen Banklaufbahn waren die DAB Bank, Cortal Consors sowie die Hypo Vereinsbank.

Die MK Anleger Gesellschaft verfügt über die notwendige Lizenz der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin-Lizenz nach §32 KWG).

tere Möglichkeit ist, selbst auf die Suche zu gehen und über einen eigenen Auswahlprozess den Passenden zu finden. Gerne bieten wir über die MK Anlegergesellschaft auch unsere Dienstleistung an. Wir betrachten nicht nur die objektiven Auswahlkriterien, wie zum Beispiel Performance, sondern greifen auch auf die persönlichen Erfahrungen der letzten 15 Jahre in der Betreuung von Intermediären zurück.

Wie schätzen Sie die weitere Entwicklung im Bankenmarkt ein?

MARKUS KÖPPL: Die Bankenlandschaft steht selbstverständlich vor großen Aufgaben, die gleichzeitig aber auch mit vielen Chancen verbunden sind. Der Bedarf an persönlicher Beratung im Privat- und Firmenkundengeschäft existiert weiterhin. Und eine Vielzahl von Kunden will auch weiterhin auf Universalbankdienstleistungen zurückgreifen. Also Girokonto, Geldanlage, Karten, Baufinanzierungen und sonstige Bankdienstleistungen aus einer Hand. Banken werden in Zukunft Innovationen sehr viel offener gegenüberstehen. Manche mit eigenen Ideen und Umsetzungen. Bei anderen werden wir zukünftig sogar Kooperationen mit neuen digitalisierten Fintech-Modellen sehen, die jeweils eine Bedarfslücke optimal abdecken. Von Kontoeröffnungsprozessen mit Online-Legitimation bis zu standardisierten Vermögensverwaltungslösungen.

VIELEN DANK FÜR DAS GESPRÄCH.