

Die Qual der Wahl einer Depotbank

Eine Depotbank zu wählen, denkt man, ist eine recht simple Angelegenheit. Sehr solide sollte sie sein, mit hervorragenden Dienstleistungen und gutem Renommee. Problem gelöst. Sowohl im Family Office als auch in der Vermögensverwaltung. So die Theorie, leider nicht die Praxis.

Die erste Hürde ist, dass jeder Kunde seine Erfahrungen mit den Banken gemacht hat. Subjektive Erfahrungen und Emotionen spielen in der Praxis eine große Rolle. Die analytische Bewertung ist die zweite. Erfüllt das jeweilige Bankhaus die gestellten Anforderungen an das Mandat überhaupt und wenn, wie weit? Eine analytische Bewertung bedingt jedoch, dass die Anforderungen erst einmal definiert werden.



Thomas Brehmer,
Geschäftsführender Gesellschafter,
BREHMER & CIE. - Family Office

Banken unterscheiden sich sehr. Selbst wenn einmal ganz von nackten Zahlen abgesehen wird. Die Solidität, das Renommee, die angebotenen Dienstleistungen, die Kundenfreundlichkeit und Erreichbarkeit der Helpdesks, die Nutzerfreundlichkeit der mitgelieferten Softwarelösungen etc. Selbst die von Banken für Kunden bereitgestellten Wertpapier-Reportings unterscheiden sich in der Optik, der Aufbereitung und der Qualität der dargestellten Informationen immens. Schnittstellen zu externen Softwaredienstleistern für Reports und Ordermanagement sind nicht in jeder Kombination verfügbar. Das kann zu hohen Kosten und ebensolchem Aufwand für das Family Office oder den Vermögensverwalter führen. All dies sollte ins Kalkül gezogen werden.

Sind qualitative und quantitative Faktoren festgelegt, analysiert und bewertet, ergibt sich für jede Bank ein Anwendungsfall. Für unsere investmentfonds-basierte Family-Office-Strategie der Vermögensverwaltung werden andere Anforderungen an die Depotbank gestellt als für den über wirklich alle Anlageklassen breit diversifizierten Family-Office-Kunden. Zumal letzterer sowieso zahlreiche Depotbanken im Portefeuille hat. So gibt es für jeden Topf einen Deckel. Jedoch, welcher passt auf welchen? Unser Auswahlprozess für Depotbanken beruht auf einem analytischen Prozess, der sowohl quantitative als auch qualita-



tive Faktoren abbildet und diese auch, je nach Wichtigkeit einzelner Kriterien, zu gewichten in der Lage ist. Grobe Fehlentscheidungen können so vermieden werden. Werden nicht alle Aufgaben der Depotbank im Vorfeld genau definiert und deren Erfüllungsgrad bewertet, wählt man möglicherweise eine solide Bank, die jedoch den Anforderungen des speziellen Falls nicht gerecht werden kann. Am Ende steht der Preis, die vierte und letzte Hürde. Zwischen der günstigsten und der teuersten Depotbank kann schon einmal der Faktor vier liegen. Und dies, obwohl natürlich keine Bank, Solidität vorausgesetzt, viermal so gut sein kann wie eine andere.

Beauty Contest 2018

Anfang 2018 haben wir eine Neubewertung im durch uns recht weit gefassten Anbieterspektrum durchgeführt. Nach einer qualitativen Vorauswahl blieben etwa 30 Banken, deren Angebot wir neu bewertet haben. Am Ende verblieben bis auf Weiteres sieben Banken. Doch auch diese von uns präferierten Depotbanken, sowohl im Family Office als auch in der Vermögensverwaltung, haben Stärken und Schwächen. Für unsere Kunden arbeiten wir derzeit unter anderem mit den folgenden Häusern zusammen, welche, je nach Anwendungsfall, sehr empfehlenswert sind: das Bankhaus Metzler, die V-BANK AG, die BW Bank, die LBBW, die Banque de Luxembourg, die Berenberg Bank Schweiz und die UBS Europe SE.

Manche sind tolle Generalisten, andere eher Spezialisten. Es ist wie im Sport. Ein Zehnkämpfer ist kein Spitzensprinter und ein Spitzensprinter eben kein Hammerwerfer. Einmal getroffene Entscheidungen sind zwar immer revidierbar, mit der Zahl der betroffenen Kunden steigen jedoch Aufwand und Kosten einer Revision.

Am Ende gilt es zu bedenken, dass die Zahl der Depotbanken im Portefeuille eines Vermögensverwalters oder Family Office überschaubar bleiben sollte. Weniger kann auch mehr sein.

Thomas Brehmer