



Durch Individualität zum Erfolg

Gegen den allgemeinen Trend setzt die Fürst Fugger Privatbank neben der Vermögensverwaltung classic (cVV) auf die individuelle Vermögensverwaltung (iVV) – und das mit großem Erfolg.



*Dr. Martin Fritz,
Vorsitzender des Vorstands,
Fürst Fugger Privatbank AG*

Elite Report: Herr Dr. Fritz, Herr Fischer, schaut man sich die Privatbankenlandschaft an, so muss man leider immer häufiger feststellen, dass die Einstiegsgrößen für eine individuelle Vermögensverwaltung bei vielen Geldhäusern deutlich nach oben gesetzt werden. Ist das bei Ihnen auch so?

Dr. Martin Fritz: Nein, wir bleiben unserer Strategie treu und beginnen die iVV ab einem Betrag von 500.000 Euro. Viele Banken haben nicht nur ihre Einstiegsgrößen deutlich nach oben gesetzt, sondern bieten für kleinere Volumina ausschließlich nur noch Fondslösungen an. Das aber wollen viele Kunden nicht.

Elite Report: Was möchte Ihrer Meinung nach der Kunde und ab welchem Anlagevolumen darf denn der vermögende Privatkunde zur Fürst Fugger Privatbank überhaupt kommen?

Uwe Fischer: Grundsätzlich starten wir bei 250.000 Euro mit unserer Vermögensverwaltung classic, die sich an fünf Anlagestrategien orientiert. Sie bietet eine breite Vermögensstreuung in festverzinslichen Wertpapieren, Investmentfonds, Aktien, risikoadjustierten Produkten wie Discountern und Aktienanleihen sowie Liquidität. Vermögende Privatkunden möchten Transparenz (die sie selbst nachvollziehen können) und im Depot sehen, was mit ihrem Vermögen passiert. Ergänzend hierzu noch die Anmerkung, dass wir absolut keine eigenen Produkte in unseren Vermögensverwaltungen einsetzen.

Elite Report: Was ist denn aber nun das Besondere an Ihrer iVV?

Dr. Martin Fritz: Auf Grundlage der soeben beschriebenen Anlagestrategien unserer cVV bietet die iVV die Möglich-



*Uwe Fischer,
Leiter der Niederlassung München,
Fürst Fugger Privatbank AG*

keit, die Rahmenbedingungen für die Verwaltung des Vermögens an individuelle Kriterien zu knüpfen.

Elite Report: ... die da wären?

Uwe Fischer: ... eine variabel gestaltete Aktien- und Anleihequote, das größere Anleiheuniversum aufgrund der Stückelung von 50.000 oder 100.000 Euro, Ausschluss von Themenbereichen wie zum Beispiel Edelmetallen oder Währungen. Aber auch die immer stärkere Nachfrage nach Themen der Nachhaltigkeit/Ökologie kann in einer iVV besser abgebildet werden. Wir betreuen namhafte Spendenorganisationen, die eine konsequente Umsetzung ihrer Vorgaben bezüglich Nachhaltigkeit erwarten.

Elite Report: Ihre Ausführungen klingen plausibel, verständlich, und man hat durchaus das Gefühl, dass der Kunde bei Ihnen verstanden wird und – je nach seinem Bedarf sowie seinen Bedürfnissen – eine persönliche Beratung erhält. Können Sie denn abschließend uns auch ein paar Zahlen verraten, die Ihren Erfolg in der individuellen Vermögensverwaltung widerspiegeln?

Dr. Martin Fritz: Aber sehr gerne. Zu Beginn des Jahres 2012 hatten wir 395 Mandate in der iVV, zum 30.09.2019 waren es 1057. Ergänzend hierzu auch noch das Volumen für den gleichen Zeitraum. Angefangen haben wir mit 280 Millionen, heute verwalten wir im Rahmen der iVV über 1,3 Milliarden, bei einem durchschnittlichen Depotvolumen von 1,2 Millionen. Darauf sind wir stolz – dies unabhängig, werteorientiert und persönlich!

Elite Report: Herr Dr. Fritz, Herr Fischer, wir danken für das angenehme Gespräch.