

INTERVIEW

„Turbulenzen unaufgeregt und mit ruhiger Hand bewältigt“

Dr. Martin Fritz, Vorstandsvorsitzender der Fürst Fugger Privatbank, über die persönliche und zugleich moderne Kundenbetreuung in Pandemiezeiten

FOCUS-MONEY: Wie hat Ihr Institut das Hereinbrechen der Corona-Krise ab März erlebt?

Dr. Martin Fritz: Wir waren gut vorbereitet, sowohl im Hinblick auf unsere technisch-organisatorische Infrastruktur als auch im Hinblick auf die Zusammensetzung unserer Vermögensverwaltung, die sich während des gesamten Krisenzeitraums als sehr wertstabil erwiesen hat. Daher konnten wir sowohl die Herausforderungen des Lockdown als auch die Marktturbulenzen unaufgeregt und mit ruhiger Hand bewältigen.

MONEY: Hat sich das Beratungsgeschäft durch Corona verändert?

Dr. Fritz: Verändert haben sich lediglich die Kommunikationskanäle. Während des Lockdown fanden die Kundengespräche nicht persönlich vor Ort, sondern telefonisch oder mittels Videomeetings statt. Neukunden haben von der Möglichkeit der digitalen Beratung und der digitalen Konto- und Depotöffnung Gebrauch gemacht. Auch für diese Kunden gilt aber, dass sie einen persönlichen Kundenbetreuer zugeordnet bekommen, der ihnen als Ansprechpartner jederzeit zur Verfügung steht. Das enge Vertrauensverhältnis zwischen Berater und Kunde ist in Krisenzeiten wichtiger denn je.

MONEY: Die Aktienmärkte erlebten den schnellsten Einbruch, aber in vielen Ländern auch die schnellste Erholung, die es je gab. Wie hat sich Ihr Ansatz in der Vermögensverwaltung in dieser Extremsituation bewährt?

Dr. Fritz: Unser Vermögensverwaltungsansatz hat sich sehr gut bewährt, was insbesondere auf dem Tiefpunkt der V-förmigen Entwicklung der Märkte Mitte März ersichtlich wurde. Die Verluste unserer VV-Classic-Strategien waren signifikant geringer als diejenigen der Benchmark, unsere Kunden konnten also zu jeder Zeit ruhig schlafen. Mittlerweile ist die Performance aller wesentlichen Strategien wieder deutlich positiv.

MONEY: Stellen Sie vor dem Hintergrund der hohen Volatilität einen erhöhten Beratungsbedarf fest – auch bei Vermögenden, die noch nicht Kunde Ihres Instituts sind?

Dr. Fritz: Diesen erhöhten Beratungsbedarf stellen wir in der Tat fest, mit der für uns sehr positiven Konsequenz, dass wir Anzahl und Volumen unserer VV-Mandate in diesem Jahr deutlich steigern konnten.

MONEY: Die Corona-Krise hat bereits mächtige Bewegungen wie die zunehmende Digitalisierung noch beschleunigt. Was folgt daraus für die Vermögensverwaltung?

Dr. Fritz: Die Digitalisierung ermöglicht es uns, noch effektiver auf individuelle Kundenbedürfnisse einzugehen als bisher. Aufgrund hochautomatisierter Abwicklungsprozesse konnten wir beispielsweise die Zahl unserer VV-Classic-Varianten ohne zusätzlichen Personalbedarf von fünf auf zehn verdoppeln, um damit jedem Kunden das für ihn passende Standardprodukt auch unter Nachhaltigkeitsgesichtspunkten anbieten zu können. Gleiches gilt für unsere individuellen Vermögensverwaltungen, mit denen wir noch dezidierter auf spezifische Kundenwünsche eingehen. Außerdem bieten wir rund um die Vermögensverwaltung eine Vielzahl digitaler Services an, die es den Kunden beispielsweise ermöglichen, zu beliebigen Zeitpunkten aktuelle Reportings abzurufen. Die Digitalisierung ersetzt aber keinesfalls das persönliche Gespräch, im Gegenteil, die Berater haben durch den Wegfall bzw. die Automatisierung administrativer Aufgaben noch mehr Zeit, sich intensiv um ihre Kunden zu kümmern.

MONEY: Teilen Sie die Einschätzung, dass die Pandemie dem immer bedeutenderen Thema Nachhaltigkeit einen Schub geben wird? Wenn ja – tragen Sie dem konkret auch in der Vermögensverwaltung Rechnung?

Dr. Fritz: Ob es nun auf die Pandemie oder auf andere Faktoren zurückzuführen ist, das Thema Nachhaltigkeit hat in der Tat in den letzten Monaten nochmals stark an Bedeutung gewonnen. Wir tragen dem Rechnung, indem wir seit Oktober dieses Jahres jede unserer klassischen Vermögensverwaltungsstrategien auch in einer ESG-Variante anbieten.

MONEY: Aktuell und wohl noch lange unterstützen niedrige oder gar negative Realzinsen den Preis des Goldes. Spielt das Edelmetall künftig eine größere Rolle als Ergänzung eines Portfolios – zumal manche Experten künftig eine wieder höhere Inflation keineswegs ausschließen?

Dr. Fritz: Gold ist eine strategische Dauerposition in unseren Portfolios. Wir haben seit jeher an Goldpositionen in unseren Depots festgehalten, auch in der für Gold schwierigen Zeit zwischen 2012 und 2019, denn Gold korreliert negativ zum Aktienmarkt und wirkt daher wie ein Versicherungsschutz in kritischen Marktphasen. Weil es einen Sachwert darstellt, bietet es in der Tat zusätzlich einen Inflationsschutz. Wir werden daher auch in der Zukunft an einer Sockelposition in Gold festhalten.



Dr. Martin Fritz, Fürst Fugger Privatbank: neue Kunden gewonnen