

Offener Brief
An alle Private Banking Kunden.

Unabhängigkeit im Private Banking. Ein Angebot zu Fairness, Transparenz und Nachvollziehbarkeit.

DER SCHOCK

Die Angst steckt uns noch in den Knochen. Die US-Hypothekenblase hatten wir ja noch erkannt und auch mit ihrem Platzen gerechnet. Doch dass es zu einem Zusammenbruch einer Systembank wie Lehman Brothers kommen kann, das hat uns wirklich überrascht. Der folgende Stillstand des Finanzsystems löste einen bislang nicht gekannten Schock aus. Dass dieser noch übertroffen werden könnte, wollte zu diesem Zeitpunkt niemand annehmen, aber dann kam die Nachricht über den größten Betrug in der Finanzgeschichte: Die 50 Milliarden Dollar Lüge des Herrn Madoff potenzierte das Unbehagen. Auch wir hatten ihm geglaubt.

DEM SCHOCK FOLGT DIE WUT

Wem kann man heute noch vertrauen? Wie hätten wir es besser machen können? Nicht nur wir stellen uns diese Fragen. Sondern auch viele unserer Kunden. Sie haben darauf vertraut, dass sich ihre Wertpapiere nicht als toxischer Müll oder Betrugsfall erweisen. Nun sind sie enttäuscht. Oder auch verstimmt. Und das ist nur zu verständlich.

Wir haben versucht alles richtig zu machen. Trotzdem haben wir nicht alles vorhergesehen. Als Banker fühlen wir uns schuldig und dann auch wieder nicht. Denn wir haben nicht bewusst falsch gehandelt, sondern Sie nach bestem Wissen und Gewissen beraten. Wir würden es uns aber zu einfach machen, wenn wir es lediglich bei dieser Aussage belassen würden und wieder zur Tagesordnung übergehen.

In den letzten Monaten haben wir uns gemeinsam auf die Suche nach den Lehren aus der Krise gemacht. Nun sind wir bereit unser Private Banking in einer neuen Form zu betreiben.

WAS MACHT DAS PRIVATE BANKING *PRIVATE*?

Private-Banking-Kunden wünschen sich einen persönlichen Finanzexperten, der, weil er von ihnen bezahlt wird, ausschließlich in ihrem Interesse agiert. Nur dadurch wird das *Banking* wirklich *Private*. Bei ultra-hochvermögenden Familien ist es heute üblich, die Finanzexperten im eigenen „Family-Office“ anzustellen. Die Interessen der Familie bleiben gewahrt und sind eindeutig von Produktanbietern und Banken abgegrenzt. Klingt gut und ist es auch. Aber wer kann sich schon seinen eigenen Stab leisten? Damit sich das rechnet, müsste Ihre Familie zumindest 50 Mio. Euro am Depot haben.

Sie gehören nicht dieser seltenen Gruppe an? Haben aber dennoch ein Vermögen von einigen hundert Tausend Euro oder auch mehr? Und wollen es durch Investitionen auf Kapitalmärkten erhalten und vermehren? Für Sie gibt es das Private Banking. Dort teilen Sie sich mit 40 bis 100 Gleichgesinnten Ihren Berater. Grundsätzlich eine gute Idee, die anderen Kunden haben ohnehin ähnliche oder idente Interessen. Dadurch erhalten Sie und Ihr Vermögen die gleiche Qualität an unabhängiger Beratung. Genau wie im eigenen Family-Office. Zumindest theoretisch.

DER SYSTEMFEHLER IM PRIVATE BANKING

Zugleich gibt es dabei einen wesentlichen Systemfehler, der aus naheliegenden Gründen wenig bekannt ist. Wir wollen das aber ändern.

Die ganze Wahrheit liest sich so: Die Bezahlung der Kosten für die Beratung und Betreuung im Private Banking erfolgt teilweise nicht durch Sie als Kunde, sondern indirekt. Zwar auch von Ihrem Vermögen, aber eben nur indirekt und damit für Sie nicht sichtbar. Die Anbieter von Fonds oder Zertifikaten zahlen an die Banken, die diese Produkte den Kunden empfehlen, laufende Provisionen für eben diese Empfehlung. Eine gesetzliche Regelung erlaubt es den Banken diese zu behalten.

Was ist die Folge? Der Berater wird zum Diener zweier Herren. Einerseits ist er für Sie als Berater tätig. Dafür zahlen Sie. Andererseits soll er den Zusatzverdienst seiner Bank maximieren und dazu neben den hauseigenen Produkten jene von provisionszahlenden Anbietern empfehlen. So ist das System. Und jede Bank nutzt es. Selbst der anständigste Private Banker wird ständig in Versuchung geführt. Bis dato haben wir unser Bestes gegeben, um diesen Interessenskonflikten auszuweichen. Um jedoch den Generalverdacht komplett zu entschärfen, bedarf es einer grundlegenden Maßnahme.

Und daher ändern wir das System. Mit einem neuen Angebot. Wir wollen, dass damit Schluss ist und setzen einen Schritt nach vorne. Wir stellen neue Regeln auf, um Private Banking wieder *Private* und unabhängig zu machen. Unsere Vision ist die Rückbesinnung auf alte Werte und Tugenden. Wir sehen Banker, die sich wieder als Dienstleister verstehen und ausschließlich Dienst am Kunden tun. Wir sehen Private Banker, die allein im Kundeninteresse agieren und ganz auf der Seite der Kunden stehen. Ganz ohne Interessenskonflikt.

Um diese Vision wahr werden zu lassen, haben wir ein neues Regelwerk erstellt, aus dem ein gänzlich neues Angebot hervorgegangen ist:

DER PORTFOLIOMANAGEMENTVERTRAG

Mit ihm hebeln wir den zentralen Konflikt des Private Bankers aus und beziehen eindeutig Stellung. Und zwar direkt auf der Seite des Kunden. Wie das funktioniert? Die Antwort ist einfach: Wir werden ausschließlich von einer Seite bezahlt, nämlich von Kundenseite. Laufende Provisionen von Dritten werden ausnahmslos an den Kunden weitergegeben. Erwirtschaftet ein Berater keinen Gewinn für Sie, gehen er und die Bank leer aus. So einfach ist das bei der rein erfolgsabhängigen Variante. Es gibt keine versteckten Zahlungen. Keine Verkaufsanreize. Nur das Interesse, ihr Vermögen zu sichern und zu vermehren. Und Sie wissen, was es kostet und was Sie dafür erhalten: Unsere ganze Aufmerksamkeit für ihr Vermögen.

DIE UNABHÄNGIGKEITSGARANTIE

Diese genießen alle Kunden, die uns mit dem neuen Portfoliomanagementvertrag beauftragen. Gerne fassen wir es nochmals ganz klar zusammen: Die Capital Bank verpflichtet sich, 100% aller laufenden Provisionen, die sie von Produkthanbietern für Kundenbestände erhält, zu vergüten. Dazu gibt es eine detaillierte Aufstellung über alle Provisionen. Wenn Sie die erfolgsabhängige Variante wählen, bekommt die Bank für die Beratungsleistung nur dann etwas, wenn sie erfolgreich war: nämlich 15% vom Nettogewinn. Netto nach Ihren Steuern und Kosten. Diese umfassen nur mehr die reduzierten Depot- und Transaktionsgebühren. Ob dieses Angebot Sie mehr oder weniger kosten wird als bisher, können wir nicht sagen, denn das hängt von Ihren Entscheidungen bei der Auswahl der Wertpapiere ab. Was wir aber mit Sicherheit sagen können ist, dass das eine eindeutige Vereinbarung ist. Transparent, fair und leicht nachvollziehbar.

DAS IST UNSERE UNABHÄNGIGKEITSGARANTIE, DAS IST UNSER ANGEBOT.

Wir haben uns zu diesem Schritt nach einem breiten, internen Prozess der Abwägung aller Risiken entschlossen. Wir wissen, dass viele Kunden sagen werden, dass wir schon früher damit beginnen hätten können. Stimmt. Andere Marktteilnehmer wiederum werden das Thema herunterspielen oder uns vorwerfen, dass es trotzdem noch Interessenskonflikte geben wird. Wir aber meinen, dass es nie zu spät sein kann, das Richtige zu tun: Für mehr Ehrlichkeit und Transparenz zu sorgen. Auch für eine Bank.

Die Entscheidung, ob Sie unser Angebot annehmen wollen, liegt nun bei Ihnen. Wir sind auf jeden Fall persönlich überzeugt, dass wir den richtigen Schritt machen. Folgen Sie uns. Sie werden es nicht bereuen!

Ihr



Vst.-Dir. Ch. Jauk, MBA
Vorstandsvorsitzender



Vst.-Dir. Mag. C. Veyder-Malberg
Mitglied des Vorstandes