

Private-Banking-Markt

## **„Echtes“ Private Banking wird vom Markt honoriert**

### **Commerzbank Private Banking nutzt gezielt seine strukturellen Vorteile und wächst über Marktdurchschnitt**

- Der deutsche Private-Banking-Markt ist umkämpft, die Commerzbank behauptet ihren Platz unter den Top Drei
- Leistungen, die unter dem Etikett „Private Banking“ angeboten werden, unterscheiden sich je nach Anbieter sehr stark
- Commerzbank bietet „echtes“ Private Banking für liquide Vermögen ab 500 000 Euro oder wenn aufgrund der Komplexität der Vermögensstruktur besondere Lösungen erforderlich sind

Der Markt für Private Banking in Deutschland ist hart umkämpft. Großbanken, Privatbanken, Sparkassen und Genossenschaftsbanken werben um vermögende Kunden. Deren Zahl beläuft sich in Deutschland derzeit auf knapp 800.000 (Quelle: Capgemini World Wealth Report 2007). Damit ist die Zahl der Wohlhabenden im Vergleich zum Vorjahr um 4% gestiegen. Gleichwohl hat sich der Wettbewerb verschärft und wird auch künftig zunehmen: Ausländische Großbanken drängen nach Deutschland und konkurrieren mit heimischen Instituten um die attraktive Klientel. In diesem angespannten Umfeld wuchs das Commerzbank Private Banking über dem Marktdurchschnitt: 2007 ist die Kundenzahl um 13% auf über 25.000 gestiegen. Das verwaltete Vermögen wuchs um 14% auf rund 28 Milliarden Euro. Insgesamt konnte die Commerzbank ihre Position unter den drei führenden Banken bei der Betreuung vermögender Privatkunden in Deutschland behaupten.

### **Mit „echtem“ Private Banking zum Erfolg**

Ursprünglich umfasst der Begriff „Private Banking“ im Markt alle Betreuungsangebote für Wohlhabende. Dann hielt das Wealth Management für

besonders vermögende Personen Einzug in Deutschland. Diese neue Segmentierung nutzten einige Banken, um das klassische Private Banking für kleinere Vermögen zu öffnen. Sehr wohlhabende Kunden galten fortan als ein Fall fürs Wealth Management. Seither ist die Begriffsverwirrung bei der Finanzberatung vermögender Privatkunden groß: Jedes Institut definiert „Private Banking“, „Wealth Management“ oder auch „Private Wealth Management“ unterschiedlich. „Kunden sollten prüfen, welche Leistungen sich hinter welchem Etikett verbergen. Wir bieten denjenigen Kunden Private Banking, die über ein liquides Vermögen ab 500.000 Euro verfügen oder bei denen besondere Lösungen erforderlich sind, etwa aufgrund der Komplexität der Vermögensstruktur“, erklärt Dr. Thorsten Reitmeyer, Konzernleiter Commerzbank Private Banking. Die Entwicklung, Private Banking bereits ab einem Vermögen von 30.000 Euro anzubieten und wohlhabende Kunden stattdessen im Wealth Management zu führen, sieht er kritisch: „Bei solchen Summen sind echte Private-Banking-Leistungen betriebswirtschaftlich nicht machbar. Das enttäuscht letztlich die Kunden. Damit schaden die Anbieter nicht nur sich selbst, sondern der gesamten Branche.“

Auch beim Wealth Management hebt sich das Commerzbank Private Banking vom Wettbewerb ab. „Wir haben das Wealth Management in unser Angebot integriert. Der Übergang vom Private Banking ins Wealth Management orientiert sich dabei nicht an der Höhe des Vermögens, sondern an der Komplexität der Finanz- und Familienstrukturen“, so Reitmeyer. „Nur so können wir den Erwartungen unserer Kunden an ein echtes Private Banking gerecht werden. Und das wird vom Markt honoriert.“

**Weitere Informationen:**

Commerzbank Private Banking  
Public Relations  
Thekla Wießner  
60261 Frankfurt am Main  
Tel. (069) 136 - 44552  
Fax (069) 136 - 56928  
E-Mail: PR.PrivateBanking@commerzbank.com  
Internet: www.privatebanking.commerzbank.de