

Nähe als Kundenvorteil

Attraktivität spezialisierter kleiner Privatbanken basiert auf hoher Beratungs- und Umsetzungskompetenz



Norbert Kistermann
Vorstandsvorsitzender,
Otto M. Schröder Bank

Das Privatbankwesen in Hamburg blickt auf eine lange und traditionsreiche Geschichte zurück. Die Hansestadt gilt seit Jahrhunderten als bedeutender Handels- und Finanzplatz, an dem unternehmerisches Denken, internationale Vernetzung und hanseatische Werte wie Verlässlichkeit und Diskretion eine zentrale Rolle spielen. In diesem Umfeld haben sich einige Privatbanken etabliert, die sich bewusst von großen, standardisierten Finanzinstituten abgrenzen.

Wesentliches und stabiles Differenzierungsmerkmal kleiner Privatbanken oder Boutique-Banken ist die Kombination ihrer fachlichen Spezialisierung mit einer ausgeprägten Kundenorientierung. Im Beratungsgeschäft prägt die Banken eine große Nähe zu ihren Kunden, mit denen sie fachlich wie persönlich auf Augenhöhe sprechen. Während große Institute häufig auf anonyme Prozesse und zentralisierte Strukturen setzen, pflegen Geschäftsleitungen und Senior-Berater kleinerer Privatbanken persönliche Beratungsbeziehungen, die oft über viele Jahre oder sogar Generationen hinweg bestehen.

Eng mit diesem Geschäftsverständnis verbunden ist die Intensität der Beratung. Kleine Privatbanken nehmen sich bewusst Zeit für ihre Mandanten,

Im Beratungsgeschäft prägt die Banken eine große Nähe zu ihren Kunden, mit denen sie fachlich wie persönlich auf Augenhöhe sprechen.

Zeit für das Gespräch. Statt standardisierter Produkte und deren Verkauf stehen Lösungen im Vordergrund, die auf die persönlichen Bedürfnisse und langfristigen Strategien der Klienten abgestimmt sind. Diese Beratungsstärke zeigt sich sehr ausgeprägt in der Vermögensverwaltung, aber auch bei komplexen Fragestellungen wie der Nachfolgeplanung, dem Stiftungsmanagement oder unternehmerischen Finanzierungen.

Hinzu kommt die Meinungsstärke, die viele Privatbankhäuser auszeichnet und auch deren Charakter prägt. Unabhängigkeit ist hier ein zentraler Faktor. Kunden profitieren von klaren, aufrichtigen Empfehlungen, die sich an ihren Interessen orientieren – nicht an Verkaufszielen. Und schließlich ist Schnelligkeit ein klarer Vorteil! In kleinen Häusern sind Entscheidungswege deutlich kürzer, Entscheidungsträger sitzen oft direkt vor Ort oder sind eng in den Beratungsprozess eingebunden. Das „Setting“ einer kleinen Privatbank ist mit Flexibilität, Entscheidungsfreude und Umsetzungsgeschwindigkeit auf maximale Kundenorientierung ausgelegt.

Doch werden die geschilderten Tugenden der kleinen Bankhäuser alleine reichen, um auch zukünftig erfolgreich zu bestehen? Aktuell ist hier mit Blick auf Veränderungen vor

allem die rasante Entwicklung der „Künstlichen Intelligenz“ zu nennen.

Mit der Anwendung von KI eröffnen sich hochinteressante Entwicklungspotentiale! Die erwartbaren Wertschöpfungsgewinne ergeben sich insbesondere bei kleinen Häusern vor allem aus der schnellen und kostengünstigen Eroberung zusätzlicher Kompetenzreichweiten. Dagegen betonen große Organisationen vor allem die mit KI verbundenen Effizienzpotentiale und Kostensynergien, was tendenziell mit einem wenig motivierenden Ressourcenabbau einhergeht. Klug genutzt, bietet KI enormes Entwicklungspotential, dessen Generierung die schlanken Organisationsstrukturen der kleinen Häuser per se nicht belastet, so dass sie das Beste aus beiden Welten miteinander verbinden können: Kompetenzerweiterung und maximale Kunden- und Geschäftsorientierung.

Mit Blick nach vorne spricht vieles dafür, dass sich kleine Bankhäuser im Rahmen des „Davidsprinzips“ weiterhin gut behaupten werden. Unter Wahrung ihres Markenkerns einer hohen Spezialisierung, Dienstleistungsqualität und marktnaher Umsetzungskompetenz bedeuten diese Banken „sui generis“ weiterhin ein sehr attraktives Angebot für den anspruchsvollen Kunden.