Hauck Aufhäuser Lampe Privatbank AG:

»Der Orientierungsbedarf der Kunden ist sehr hoch – gerade jetzt!«

Interview: Vorstandsmitglied Oliver Plaack zu neuen Chancen in Zeiten des Umbruchs.

Elite Report extra: Herr Plaack, die Weltlage gestaltet sich – vorsichtig formuliert – dynamisch. Sie betonen stets die Bedeutung der Kundensicht. Hat sich diese Sicht verändert?

Oliver Plaack: Dazu habe ich kürzlich ein bemerkenswertes Gespräch mit einem unserer Unternehmerkunden geführt. Natürlich ging es darum, dass die Zeiten rauer werden: Beispiele waren etwa der aggressivere Ton in der internationalen Politik und die Auswirkungen verschärfter Zölle. Was mich beeindruckte, war nun die Mischung aus Vorsicht und Entschlossenheit: Unser Kunde schaute nicht nur auf mögliche Unsicherheiten, sondern auch darauf, wie er sein Unternehmen gerade jetzt resilienter aufstellt und welche Chancen er sieht.

Elite Report extra: Ist das etwas, das Sie derzeit bei allen Ihren Kunden beobachten können?

Oliver Plaack: Wir vertreten eine stark unternehmerisch geprägte Klientel. Und ich freue mich immer wieder über die recht hoffnungsvolle Grundstimmung der Kunden. Nicht in dem Sinne, sich etwas schönzureden, sondern kritisch auf die aktuellen Entwicklungen zu schauen und nach Lösungen zu suchen. Meine Beobachtung hat sich erst kürzlich während unserer Eventreihe »Kapitalmarktausblick on Tour« gefestigt: Wir sind einen Monat lang gezielt zu unseren Kunden an die verschiedenen Standorte gereist, um sie über Kapitalmarktthemen zu informieren und in den Dialog zu gehen. So haben wir mit rund 1.000 Menschen gesprochen.

Elite Report extra: Und welche Eindrücke haben Sie mitgenommen? Was zählt derzeit besonders im Private Banking?

Oliver Plaack: Der Orientierungsbedarf ist sehr hoch, gerade in unruhigen

Oliver Plaack, Vorstandsmitglied, Hauck Aufhäuser Lampe Privatbank AG

Zeiten. Deshalb ist unsere Aufgabe, diese Stimmung aufzunehmen und zu signalisieren: Wir haben die Expertise, Orientierung zu geben. Eine Frage lautete etwa: »Wie korrelieren die Kapitalmärkte zur wirtschaftlichen Entwicklung?«. Kapitalmärkte neigen dazu, ökonomische Trends vorwegzunehmen. Im vergangenen Jahr waren US-Techwerte sehr erfolgreich, dieses Jahr sehen wir eine Verbreiterung der Marktdynamik, insbesondere in europäischen Märkten. Unsere Kunden wissen nun, dass es gute Gründe gibt für einen, wenn auch nicht sorglosen, so doch konstruktiven Blick nach vorne.

Elite Report extra: Das klingt so, als sei Zuversicht für Sie eine Grundhaltung …

Oliver Plaack: Absolut – sie ist für mich entscheidend! Gerade in der aktuellen Situation. Verantwortungsvolles Unternehmertum geht Herausforderungen aktiv an und sucht nach Chancen. So schafft es nachhaltig Wohlstand – und damit die Grundlage für gesellschaftlichen Zusammenhalt und die Finanzierung sozialer Aufgaben. Da gibt es klare Zusammenhänge. Unsere Kunden sind sich dieser Verantwortung bewusst und zeigen auch die Entschlossenheit, etwas zu bewegen. Und wir als Bankhaus stehen ihnen dabei zur Seite.

Elite Report extra: Wohlstand ist ein gutes Stichwort. Wie unterstützen Sie Ihre Kunden dabei, Vermögen zu bewahren und zu vermehren?

Oliver Plaack: Rein faktisch mit globalen Investmentansätzen für liquide und illiquide Anlagen, mit flexiblen und individuellen Finanzierungslösungen. Mit exklusiven Services in ganzheitlichen Fragestellungen wie Vermögensnachfolge oder Strukturlösungen etwa zu Familiengesellschaften, Fondsgründungen, Stiftungen und Philanthropie. Kurz gesagt, das Leistungsspektrum unseres Hauses ist außerordentlich breit. Unsere Aufgabe reicht aber tiefer: Kundinnen und Kunden erwarten einen echten Partner an ihrer Seite, mit dem sie ihre Lebensziele erreichen und für nachfolgende Generationen vorsorgen können. Es kommt also auf Empathie an, auf Kontinuität und Vertraulichkeit.

Elite Report extra: Exklusive Leistungen schreiben sich viele Anbieter auf die Fahnen. Wo machen Sie einen Unterschied?

Oliver Plaack: Wir schauen darauf, was die Kunden benötigen. Wir haben mehrere Initiativen gestartet, die übergreifend agieren und sehr erfolgreich sind. Ein gutes Beispiel ist etwa die Betreuung von Unternehmerkunden und Unterneh-

Gemeinsam Werte schaffen – die Hauck Aufhäuser Lampe Privatbank

Hauck Aufhäuser Lampe (HAL) ist eine Privatbank der Moderne und folgt dem Leitbild der permanenten Weiterentwicklung. HAL ist in mehreren Geschäftsbereichen aktiv: Private und Corporate Banking, Asset Servicing, Asset-Management sowie Investment-Banking. Dabei stehen die ganzheitliche Beratung und die Verwaltung von Vermögen privater und unternehmerischer Kunden, das Asset-Management für institutionelle Investoren, umfassende Fondsdienstleistungen für Financial, Real und Digital Assets sowie die Zusammenarbeit mit unabhängigen Vermögensverwaltern im Zentrum der Geschäftstätigkeit.

men, welche ganzheitlich die private und berufliche Sphäre mit einbeziehen. Ein weiteres Beispiel ist ThinkFWD, unser Angebot für die sogenannte Next-Gen, also die Generation der Gründer, Unternehmensnachfolger, Young Professionals und Young Leader.

Elite Report extra: Das klingt nach neuen Ansätzen im Private Banking. Sind diese auch erfolgreich?

Oliver Plaack: Damit sind wir letztlich wieder bei der Kundensicht. Es ist kein neuer, aber ein konsequenter Ansatz. Wir schauen uns sehr genau an, wie wir mit unserem Bankhaus für verschiedene Kundengruppen einen Mehrwert bieten können. Eine wichtige Bedeutung kommt etwa belastbaren und kompetenten Netzwerken zu – und da besitzen wir bereits ein sehr großes und interessantes Kontaktnetz. So bringen wir unsere Kundinnen und Kunden gezielt zusammen, damit sie sich austauschen und von ihren Erfahrungen und Ideen profitieren können. Und nicht zuletzt entwickeln wir so unser Bankhaus weiter, immer entlang der aktuellen Fragestellungen unserer Kunden.

Elite Report extra: Weiterentwicklung ist sicherlich auch notwendig, steht die Wealth-Management-Branche doch vor tiefgreifenden Veränderungen …

Oliver Plaack: Wenn wir unsere Branche über die vergangenen Jahre betrachten, dann wird schnell deutlich: Es gibt wesentliche Trends, die sich fortschreiben, und es kommen neue hinzu. Das reicht vom technologischen Fortschritt bis zu geopolitischen Krisen, von sich ändernden Kundenbedürfnissen bis zur Regulatorik, von dynamischen Märkten bis zur Zinspolitik der Notenbanken. Beispielsweise macht unsere Branche sehr große Fortschritte, Kundenbedürfnisse mit Hilfe von Künstlicher Intelligenz noch präziser zu bedienen. Die Potenziale sind immens, darunter etwa hyperpersonalisierte Leistungen und Angebote. Das bedingt allerdings große Investitionen.

Elite Report extra: Größe ist also ein klarer Wettbewerbsvorteil?

Oliver Plaack: »Doing banking« ist mit erheblichen Kosten verbunden: Digitalisierung und Regulatorik muss man sich leisten können. Deshalb sind tendenziell eher Banken im Vorteil, die eine gewisse Größe und damit auch die notwendigen Ressourcen besitzen. In diesem Kontext bin ich sicher, dass wir eine zunehmende Konsolidierung und mehr Kooperationen in unserer Branche sehen werden – mit dem Ziel, noch stärkere Bankhäuser zu erschaffen, die den Herausforderungen der Zukunft besser gewachsen sind. In letzter Instanz kommt das wieder den Kundinnen und Kunden zugute, denn so können wir ihnen eine überzeugende Produktvielfalt mit interessanten Investments bieten.

Elite Report extra: Auch das ist ein Grund für mehr Zuversicht?

Oliver Plaack: Auf alle Fälle. Und das ist kein Selbstzweck. Unternehmerischer Erfolg und gesellschaftlicher Fortschritt basieren auf Zuversicht und der Bereitschaft, neue Wege zu gehen. Eine zuversichtliche Einstellung gepaart mit fundierter Beratung und strategischer Weitsicht ermöglicht es, Chancen zu erkennen und zu nutzen, selbst in herausfordernden Zeiten.

Elite Report extra: Herr Plaack, vielen Dank für dieses spannende Gespräch!

info@hal-privatbank.com
www.hal-privatbank.com

Niederlassungen der Hauck Aufhäuser Lampe Privatbank AG:

10623 Berlin	*Carmerstraße 13*	*Tel.: +49 (0) 30 / 319 002-0*
33602 Bielefeld	*Alter Markt 3*	*Tel.: +49 (0) 521 / 582-0*
53113 Bonn	*Heinrich-Brüning Straße 16*	*Tel.: +49 (0) 228 / 850 262-12*
40476 Düsseldorf	*Schwannstraße 10*	*Tel.: +49 (0) 211 / 49 52-0*
60311 Frankfurt am Main	*Kaiserstraße 24*	*Tel.: +49 (0) 69 / 21 61-0*
20095 Hamburg	*Ballindamm 11*	*Tel.: +49 (0) 40 / 450 634 230 17*
50672 Köln	*Spichernstraße 75-77*	*Tel.: +49 (0) 221 / 139 319-7010*
80333 München	*Lenbachplatz 4*	*Tel.: +49 (0) 89 / 2393 2855*
48143 Münster	*Domplatz 41*	*Tel.: +49 (0) 251 / 418 33-0*
49074 Osnabrück	*Schloßstraße 28/30*	*Tel.: +49 (0) 541 / 580 537-0*
70174 Stuttgart	*Büchsenstraße 28*	*Tel.: +49 (0) 711 / 933 008-0*