

IM GESPRÄCH: HÅKAN STRÄNGH

# J. P. Morgan dreht im Private Banking auf

Bank plant Ausweitung des verwalteten Vermögens um jährlich 15 Prozent und erwägt Zukäufe – Gedankenspiele um eigene Filialen

Im Private Banking ist J. P. Morgan hierzulande nach eigener Einschätzung noch nicht so groß, wie die Bank sein sollte. Um dies zu ändern, erwägt man Zukäufe, wie Håkan Strångh erklärt, Head of Private Bank Germany and Austria. Auf längere Sicht schließt das auf hochvermögende Kunden fokussierte Institut auch einen Vorstoß ins Segment mit weniger gut betuchter Klientel sowie den Aufbau entsprechender Filialen nicht aus.

Von Bernd Neubacher, Frankfurt

Börsen-Zeitung, 13.3.2012  
In Zeiten von Staatsschuldenkrise und Reregulierung dürfte es nicht allzu viele Banken geben, die sich auf längere Sicht mit dem Gedanken tragen, in Deutschland ein Filialnetz aufzubauen. Eine Ausnahme bildet da wohl J. P. Morgan. Die Gedankenspiele sind Teil ehrgeiziger Expansionspläne im Private Banking. In diesem Geschäftsbereich hat die US-Universalbank hierzulande einiges vor, auch weil sie sich selbst Nachholbedarf beschneigt. „Wir sind noch nicht so groß, wie wir sein wollen und nach unseren Möglichkeiten auch sein sollten“, sagt Håkan Strångh, Head of Private Bank Germany and Austria, im Gespräch mit der Börsen-Zeitung. Mit insgesamt

30 Beschäftigten, darunter fünf Senior Banker und drei Portfolio-Manager, kümmert sich Strångh um Kunden, deren Portfolio im Durchschnitt ein Volumen zwischen 30 Mill. und 40 Mill. Dollar auf die Waage bringt. Zuletzt hat die in Deutschland erst seit 2005 mit eigenen Private-Banking-Aktivitäten präsente Bank eigenen Angaben zufolge die verwalteten Assets netto zwar um jährlich 15 bis 20 % gesteigert – von welcher Basis, verrät Strångh allerdings nicht. Er erklärt nur, dass man die verwalteten Mittel auch weiterhin um jährlich netto 15 % ausweiten wolle. Weltweit verwaltet J. P. Morgan 770 Mrd. Dollar an Assets. Auch zu den Nettomargen des Hauses schweigt Strångh sich aus. „Die Private Bank arbeitet profitabel“, sagt er. In den vergangenen drei Jahren habe man die Erträge verdoppelt.

Die Chancen für den Gewinn von Marktanteilen beurteilt er als günstig. Seiner Einschätzung zufolge befindet sich der Markt nach dem Niedergang von Sal. Oppenheim und dem gescheiterten Verkauf der BHF-Bank an die liechtensteinische LGT im Umbruch. Um zu expandieren, zieht die Bank neben organischem Wachstum im Segment der Hochvermögenden auch Zukäufe in Betracht. Die Gedankenspiele schließen auch den Vorstoß in neue Kundensegmente ein. Neukunden der



Håkan Strångh

Private Bank von J. P. Morgan sollen ein liquides Vermögen von mindestens 10 Mill. Euro mitbringen. Die Bank trägt sich nun mit dem Gedanken, Leute mit einstelligen Millionenvermögen zu umwerben, wie Strångh erkennen lässt. In Großbritannien, Frankreich und in den USA ist die Bank schon seit geraumer Zeit im Private Wealth Management aktiv, und es gibt Marktbeobachter, die behaupten, dieses Segment sei lukrativer als jenes der sogenannten High Net Worth Individuals.

In diesem Zusammenhang könnte es Strångh zufolge auf lange Sicht sinnvoll sein, als neuer Anbieter im Private Wealth Management ein bundesweites Filialnetz aufzubauen. Zuvor gelte es allerdings, J. P. Morgan

im öffentlichen Bewusstsein als eine der ersten Private-Banking-Adressen in Deutschland zu etablieren. Noch ordnet er die Bank bundesweit im Mittelfeld ein, was Größe angeht. Fest dürfte stehen, dass ein Vorstoß aus dem Markt der hochvermögenden Kunden ins sogenannte Private Wealth Management leichter fallen dürfte als umgekehrt.

## Wider die Vereinfachung

In der Verwaltung von Vermögen wendet sich Strångh gegen andernorts favorisierte Ansätze einer Beschränkung auf Anlagen in Aktien und Renten sowie Cash: „Die Welt ist komplex, und ich glaube, es ist besonders wichtig, die Welt zu verstehen, so komplex, wie sie ist.“ Dazu gehört für ihn auch etwa eine Beratung in Sachen Private Equity. Bei aller potenziellen Komplexität der Produkte müsse eine Bank natürlich transparent in ihrer Produktgestaltung und ihrer Preispolitik sein, betont er. Er verhehlt gleichwohl nicht, dass seiner Meinung nach im Private Banking zu oft vom Preis die Rede ist: „Es wird immer einen Anbieter geben, der eine bessere Performance hat oder günstiger ist“, sagt er, „es ist aber nicht nur wichtig, eine gute Performance zu haben, sondern vielmehr auch, die Erwartungen der Kunden zu erfüllen“.

Strångh glaubt ohnedies, dass Private Banking in Deutschland generell tendenziell zu günstig angeboten wird. Es koste nun einmal 1 bis 1,5 %, um ein Portfolio gewissenhaft zu verwalten. Komme eine Bank nicht auf ihre Kosten, leide wiederum die Dienstleistung, auch weil womöglich komplexe Produkte beigemischt würden, argumentiert er.

Mit den Renditen von Mittelständlern, die dank schmaler Eigenkapitalausstattung Renditen einfahren wie Beteiligungsgesellschaften zu Boomzeiten, wollen die Privatbanker von J. P. Morgan ohnehin nicht konkurrieren. Vor allem geht es Strångh darum, Verluste zu vermeiden und Vermögen zu bewahren. Nach Kosten, Steuern und Inflationen steuert die Bank eine Rendite um 2 % an. Brutto dürfte dies auf eine Verzinsung zwischen 6 und 7 % hinauslaufen. Ein Pfund, mit dem die Bank wuchert, ist ein weltweiter Apparat. Strångh zufolge bietet das Institut Kunden, wenn etwa Familienmitglieder Angehörige anderer Staaten heiraten wollen, die Dienste von in der Private Bank arbeitenden Steuerfachleuten an. Corporate-Finance-Experten der Private Bank beraten Unternehmer, die einen Börsengang erwägen. J. P. Morgan sei wohl auch die einzige Privatbank, welche Hypothekenkredite für Ferienhäuser in den USA verbe, sagt er.