



Illustration: Paula Troxler für DIE ZEIT/www.paulatroxler.com

# Im Schutz der Hecke

Nach dem Crash wollen viele Millionäre nur noch eines: Kein Geld mehr verlieren. Das nutzt der risikoscheuen Privatbank Berenberg **VON MARCUS PFEIL**

Die Gespräche hinter der mannshohen Hecke hören sich so an: »Was machen Sie denn?«, fragt der Großhändler den Restaurantbesitzer. »Japanische Köstlichkeiten und ein bisschen Parkhäuser«, entgegnet sein Gegenüber. Dann unterhalten sie sich über »ehrliche Woknudeln«, während ihre Frauen ausführlich die »außerordentliche Motorisierung des Porsche Cayenne GTS unterhalb des Turbo« diskutieren.

Wer das Geschäft einer Privatbank verstehen will, der muss hinter die Hecke nach Klein Flottbek kommen, dort versteckt sich der Hamburger Polo Club. 600 der 810 000 Deutschen, die laut jüngstem *World Wealth Report* der Beratungsgesellschaft Capgemini und der US-Investmentbank Merrill Lynch noch immer über ein liquides Vermögen von mehr als einer Million Dollar verfügen, sind der Einladung der Berenberg Bank gefolgt. Es sind Getreidehändler, Ärzte, Anwälte,

Immobilienmakler, Reedereibesitzer und Restaurantinhaber. Zwei Drittel von ihnen sind seit Jahren Kunden bei Berenberg, der Rest soll es bald werden. Den meisten geht es nicht darum, ihr Geld im großen Stil zu vermehren. Jetzt, in der Krise, würde es schon genügen, es nicht zu verlieren. Da sind sie bei Deutschlands ältester Privatbank genau richtig.

»Für uns ist es in der Finanzkrise einfacher geworden, unsere Kunden zufriedenzustellen«, sagt Hans-Walter Peters, einer der drei persönlich haftenden Gesellschafter der Berenberg Bank. »Weil sie uns vielleicht mehr glauben als den anderen Banken, vor allem, weil wir hier persönlich haften, falls wir Verluste machen.« Peters hat sich vor dem Klubhaus aufgebaut, um auch noch die letzten eintreffenden Gäste persönlich zu begrüßen. Zurückhaltend, fast schüchtern steht er da in seiner knittrigen beigefarbenen Hose, dem Tweedsakko mit den dezenten Nadelstreifen und dem weißem Einstecktuch. »Wir nehmen das Risiko sehr ernst, und zwar auch dann, wenn die Märkte wie vor der Krise nur galoppieren«, sagt er.

Selten hat eine Krise den exquisiten Markt für Private Banking so durcheinandergewirbelt wie diese. »Die meisten Großbanken haben Vertrauen verspielt und gerade in diesem Bereich viele Kunden verloren«, sagt Olaf Stotz, Professor für Private Wealth Management an der Frankfurt School of Finance. Mehr als jeder Vierte der deutschen Millionäre habe den Vermögensverwalter gewechselt oder Geld von seiner Bank abgezogen, heißt es im *World Wealth Report*. Das kam der Berenberg Bank offenbar zugute. 2008 verbuchte das Bankhaus Mittelzuflüsse in Höhe von 1,3 Milliarden Euro netto. Auch in diesem Jahr sind es schon mehr als 700 Millionen.

## Der Bankberater besorgt für seinen Kunden gerne Konzertkarten

Wer das Geld der vermögenden Kunden für sich gewinnt, der kann sich in diesem hart umkämpften Markt über stabile Einnahmen freuen. Haben sie sich erst einmal für eine Bank entschieden, halten sie ihr in der Regel Jahrzehnte die Treue. »Eine Privatbank kann deshalb nur so gut sein wie ihre Berater«, sagt Markus Rudolf, der an der WHU in Vallendar den Lehrstuhl für Private Banking leitet. In einer Studie unter 126 Privatbanken in Deutschland, Österreich und der Schweiz hat er herausgefunden, dass die Bindung zwischen Kunde und Berater deutlich stärker ist als zur Bank selbst.

Bei Berenberg kümmern sich bis zu 130 Berater um alles, was den 7000 Kunden in Europa lieb und teuer ist. Selbst wenn ein Konzert ausverkauft ist, besorgt der Banker noch eine Eintrittskarte. Den Kindern und Enkeln vermittelt er Praktikumsplätze in den Auslandsfilialen, oder er sucht nach der richtigen Universität. Die Bank veranstaltet Polo-Turniere im Tidworth Polo Club und im Guards Polo Club in Windsor, wo britische Offiziere ebenso spielen wie die Prinzen Harry und William. Oder eben jedes Jahr hinter der Hecke in Klein Flottbek.

Wenn man wie Berenberg seit 419 Jahren unabhängig Bankgeschäfte betreibt, dann in erster

Linie, weil die Kundschaft in all den Jahren immer wichtiger war als die Bank selbst. Zeichen der Verschwendung sucht man in den neun Etagen am Hamburger Jungfernstieg vergeblich, kostbar sind allein die Ahnen der Familie, die in der Eingangshalle in Öl verewigt sind. Peters hat ein Porträt von Cornelius Freiherr von Berenberg-Gossler hinter seinem Schreibtisch anbringen lassen, weil der die Bank von 1898 bis 1953 durch zwei Weltkriege und die Große Depression geführt habe. »Wir haben nämlich schon schlimmere Zeiten überlebt«, sagt Peters und zieht eine Excel-Tabelle aus der obersten Schublade seines Schreibtisches. »Tagesbilanzen«, sagt er. »Das erste Halbjahr ist wirklich gut gelaufen. 25 Prozent über Vorjahr liegt die Bank beim Jahresüberschuss.« Trotz des Crachs an den Börsen verzinste sich das Eigenkapital der Bank in 2008 mit 37,5 Prozent.

## Das Kreditgeschäft spielt mit 700 Millionen Euro kaum eine Rolle

Peters sagt nur, »tolle Zahl, aber nicht aussagekräftig«. Schließlich brauche die Bank gar nicht so viel Eigenkapital. »Wir wollen als Dienstleister unser Geld verdienen, nicht mit unserem Kapital spekulieren«, sagt er. Die Bank handelt nicht auf eigene Rechnung, und mit Krediten versorgt sie lediglich den Hamburger Mittelstand und die Schifffahrt. »Das ist historisch bedingt«, sagt Peters. Viele der rund 100 deutschen Privatbanken seien nach dem Krieg verschwunden. »Wenn sie nur das Geschäft der Großbanken oder der Sparkassen im Kleinen machen, haben sie keine Daseinsberechtigung. Irgendwann scheitern sie an der Profitabilität, an den Kreditrisiken oder an der Liquidität.« So spielt das Kreditgeschäft im Vergleich zu Private Banking, Investmentbanking und Vermögensverwaltung kaum eine Rolle bei Berenberg. Einlagen von 3,5 Milliarden Euro stand Ende 2008 ein Kreditvolumen von 700 Millionen Euro gegenüber. Die Kernkapitalquote liegt bei stattlichen 13,2 Prozent.

Die Bank wächst in anderen Bereichen, »gerade jetzt bietet sich doch die Möglichkeit, unser Geschäft zu erweitern«, sagt Peters. So will Berenberg im Investmentbanking das ohnehin anerkannte Aktienanalyseteam in London verstärken. »Die Leute, die man dafür braucht, sind heute finanzierbar, das waren sie früher nicht.«

Vielleicht ist die Berenberg Bank neben dem Bankhaus Metzler die Privatbank, die am besten durch diese Krise kommt. Denn nicht alle Privatbanken profitieren gleichermaßen. So sind die Wettbewerber stärker vom Zinsergebnis abhängig und erwirtschaften geringere Provisionseinnahmen als Berenberg und Metzler. Deutschlands größte Privatbank, Sal. Oppenheim, hat mit Zertifikaten und der Pleite des Kaufhauskonzerns Arcandor viel Vertrauen und im vergangenen Jahr 117 Millionen Euro verloren, dass die Deutsche Bank nun einsteigt und mit Geld aushilft.

Um als Privatbank überleben zu können, müsse man lernen zu verzichten, »obwohl es nicht immer einfach ist, dem Herdentrieb zu widerstehen«, sagt Peters. »Aber sowohl Zertifikate als auch Subprime-Produkte haben wir nicht angefasst, weil wir diese nicht verstanden haben.«

## reikampf: R Spezial mit Renate Künast, d Guido Westerwelle“



**Maybrit Illner**

**Donnerstag  
21.00 Uhr**

Mit dem Zweiten  
sieht man besser

