

„Beim Edelmetall sind wir nach wie vor in einer Nische“

Edelmetalle wie Gold und Silber haben bei der Geldanlage vermögender Privatkunden in den letzten Jahren zunehmend an Attraktivität gewonnen. Dabei – so schildert das Vorstandsmitglied Tilman Römpp im Redaktionsgespräch – weckt oft nicht nur der finanzielle, sondern besonders auch der emotionale Wert häufig Begeisterung. Für seine Volksbank Bautzen leistet das Edelmetallgeschäft mittlerweile einen bedeutenden Ergebnisbeitrag zum Private Banking, und auch das Firmenkundengeschäft der Bank profitiert vom Handel mit Gold und Silber. Für die Zukunft plant das Institut eine Ausweitung dieses Geschäftsfeldes. Mit der entsprechenden Technik will man künftig Edelmetalle vom Kunden auch selber ankaufen oder beleihen können. (Red.)

K Wie ist das Geschäftsjahr 2012 verlaufen?

Das Geschäftsjahr 2012 ist zufriedenstellend verlaufen, jedoch nicht ganz so erfolgreich wie die letzten drei Geschäftsjahre, das Ergebnis – insbesondere vor allem nach Bewertung – kann sich sehen lassen.

K Welchen Beitrag an diesem Geschäftsverlauf hatte das Private Banking der Volksbank Bautzen?

Das Private Banking ist bei der Volksbank Bautzen ein strategisches Geschäftsfeld. Es liefert bereits seit Jahren relativ stabile Cross-Selling-Erträge, die für die Bank enorm wichtig sind – vor allem seitdem die Konditionsbeiträge aus dem Passivge-

schäft zunehmend unter Druck geraten sind.

K Wie viele Mitarbeiter gehören zum Private Banking der Volksbank Bautzen?

Das Geschäftsfeld besteht aus einem Bereichsleiter und drei Mitarbeitern. Von diesen vier Mitarbeitern sind zwei zertifizierte Financial Planner (CFP).

K Wie groß ist das Geschäftsfeld, welchen Umfang hat es?

Wir sind in einer Region tätig, die hinsichtlich des Geschäftsfelds Private Banking in Deutschland nicht gerade „auf Rosen gebettet“ ist – Randlage Ostsachsen, relativ wenig Industrie und eine über-

schaubare Anzahl von Dienstleistungsbetrieben. Aus diesem Grund wurden folgende Segmentskriterien für das Private Banking definiert: 250.000 Euro liquides Anlagevermögen oder mindestens 7.000 Euro Netto-Haushaltseinkommen. Diese Kriterien erfüllen 440 Privatkunden und in der Co-Betreuung 200 Firmenkunden in der Gesamtbank. Die vier Berater im Private Banking betreuen ein Kundenvolumen von 190 Millionen Euro (Bank plus Verbund).

K Welches Leistungsversprechen geben Sie Ihren Kunden?

Wir streben zunächst einmal eine ganzheitliche Vermögens- und Finanzplanung an. Dazu gehört auch die Erstellung von Finanzplänen auf Honorarbasis. Hierbei handelt es sich um eine Einzelvereinbarung für einen umfangreichen Finanzplan. Darüber hinaus zählt zu unseren Leistungen im Private Banking das Beteiligungs- und Versicherungsmanagement, die Vorsor-



Tilman Römpp,
Mitglied des Vorstands,
Volksbank Bautzen eG, Bautzen

geplanung und – ganz wichtig – das Edelmetallgeschäft.

In Abstimmung mit Partnern ergänzen wir unsere Leistungen um die Vermögensverwaltung gemeinsam mit der DZ Privatbank sowie um das Immobilien- und Stiftungsmanagement. Derzeit planen wir darüber hinaus das Generationenmanagement.

Welchen Stellenwert hat dabei der Edelmetallhandel?

Seit 2007 haben wir im Private Banking Edelmetallaufträge mit einem Volumen von zirka 27 Millionen Euro generiert. Das sind 15 Prozent des verwalteten Kundenvolumens. In der Regel umfassen die Aufträge mindestens 5000 Euro, oftmals sogar 10000 Euro und mehr. Für die Gesamtbank haben wir seit 2007 insgesamt 1400 Kundenaufträge im Wert von 40,5 Millionen Euro umgesetzt. Um einen Eindruck zu vermitteln – das waren umgerechnet 35 Tonnen Silber.

Sicherlich war aber nicht alles nur Silber ...

Nein, wir definieren das Edelmetallgeschäft immer als „Gold und Silber“. Das hat unterschiedliche Gründe. Gold hat eine sehr lange Historie als Wertspeicher, und Silber hat eine sehr interessante Story, die man dem Kunden sehr gut verdeutlichen kann. Kunden unseres Hauses sehen deshalb immer Gold und Silber zusammen in einer von ihnen definierten Relation des Edelmetallgeschäftes.

Können Sie hierzu ein prozentuales Verhältnis nennen?

Der Silberanteil liegt sicherlich über 50 Prozent. Silber hat eine deutlich geringere Wertdichte als Gold. Während beim Verkauf eines Kilo Goldes ein relativ kleiner Barren den Besitzer wechselt, sind es beim Verkauf von 40000 Euro in Silber schon 40 Kilobarren. Für den Kunden stellt dies durchaus ein Problem der Verwahrung und des Transportes dar.

Welche Gründe gab es für die verstärkte Ausrichtung der Volksbank Bautzen auf den Edelmetallhandel?

Das Thema hat uns zunächst einmal selbst betroffen. Unser damaliger Depot-A-Betreuer bei der DZ Bank hatte bereits 2003

auf wachsende Ungleichgewichte an den Finanzmärkten hingewiesen. Im Laufe der Zeit wurden die damit verbundenen Probleme immer dramatischer, sodass wir 2005 damit begannen, uns mit den Themen „Rohstoffe“ sowie „Basismetalle und Edelmetalle als Anlageklasse“ auseinanderzusetzen. Im August 2005 starteten wir dann mit Zertifikaten und physischen Edelmetallen.

2006 fiel die Entscheidung, Edelmetalle auch im Kundengeschäft einzusetzen. Gemeinsam mit unserem Betreuer hatten wir Firmenkunden zu einer Veranstaltung eingeladen. Die Kunden waren begeistert. Mit der Krise von Bear Stearns in 2007 kamen dann einige Teilnehmer dieser Veranstaltung auf uns zu und fragten nach Edelmetallen. Seitdem sind wir immer tiefer in das Thema vorgestoßen.

Gab es keine Berührungspunkte bei Ihren Kunden?

Nein. Zunächst waren es überwiegend Unternehmer, die angesichts der Krisenanzeichen handeln wollten. Als die in der Veranstaltung prognostizierten Veränderungen eintraten, wollten diese Kunden zu den ersten gehören. Für die Volksbank Bautzen ist der Edelmetallhandel seitdem eine USP (Unique Selling Proposition) geworden. Inzwischen haben wir eine sehr hohe Akzeptanz erfahren. Das Vertrauen der Kunden in die Bank wurde nachhaltig erhöht, vor allem in den krisenhaften Entwicklungen in der Folgezeit.

Haben Sie den VR-Finanzplan erweitert, damit Ihre Belange im Edelmetallgeschäft Berücksichtigung fanden?

In die Finanzplanung fließt bei uns seit vielen Jahren der Edelmetallbestand manuell mit ein. Wir warten auf eine technische Lösung, die derzeit in der Umsetzung ist über die Fiducia und den BVR, und hoffen, dass sich dieses Thema dort in irgendeiner Form wiederfindet. Edelmetalle sollten in die Asset-Allocation integriert werden, und abhängig vom Sicherheitsbedürfnis des Kunden sollte dann der Prozentsatz definiert werden.

Edelmetalle werden bei uns nicht unter dem Aspekt des Wertgewinns verkauft, sondern es geht um Vermögensschutz. Eigentlich sollte der Kunde in die Edelmetalle investieren mit der festen Absicht, sie zu vererben. Diesen Sachverhalt spricht man auch in der Beratung an.

Welche Unterstützung erfährt die Volksbank Bautzen im Edelmetallhandel durch den Verbund? Sehen Sie das Angebot der Reisebank als mögliche Konkurrenz?

Beim Edelmetallhandel sind wir nach wie vor in einer Nische, auch fünf Jahre nach dem Start. Die Reisebank macht zwar einen guten Job – sie liefert Sorten und Edelmetalle, die über die Banken bezogen werden können. 2007 sah sie jedoch besonders den Silberhandel nicht als Investitionsmöglichkeit, sondern eher als Geschäft der Münzhändler und –sammler. Für die DZ Bank sind Edelmetalle zwar eine Anlageklasse, allerdings nicht im Inland, sondern im Ausland. So kamen wir auch dort nicht weiter, weil dieses Geschäft ausschließlich über die DZ Bank Schweiz angeboten wird. Aus diesem Grund haben wir uns damals für einen anderen Lieferanten entschieden. Das war

„Für die Volksbank Bautzen ist der Edelmetallhandel eine USP geworden.“

und ist nach wie vor die Bayern-LB, die in diesem Bereich gut aufgestellt ist.

Welche Erfahrungen haben Sie seitdem gemacht?

Wenn Kunden das erste Mal Edelmetall kaufen, wollen sie es erfahrungsgemäß mit nach Hause nehmen und im direkten Zugriff haben. Auch bei großen Kunden leuchten die Augen, wenn sie das erste Mal in ihrem Kofferraum die Silberbarren verstauen und zur Tiefgarage herausfahren. Beim Nachkaufen entscheiden sie sich dann meist für die Verwahrung im Kundenschießfach unseres Hauses. Wir haben in den vergangenen fünf Jahren unsere Schließfächerträge vervierfacht und mussten die Anlage sogar nachrüsten, um dem Bedarf gerecht zu werden. Wer darüber hinaus noch weiter in Edelmetallen investieren möchte, insbesondere in Silber, fragt

dann gezielt bei der Bank nach der Bankverwahrung. Und eine vierte Gruppe denkt inzwischen darüber nach, auch Edelmetallbestände im Ausland in einem Zollfreilager in der Schweiz, zum Beispiel im Gotthardmassiv, einzulagern.

Wie verfahren Sie hinsichtlich der Legitimation des Kunden?

Wir verfolgen von Anfang an den Grundsatz, keine anonymen Edelmetallgeschäfte durchzuführen, auch nicht im Rahmen der gesetzlichen Grenzen. Dies haben wir innerhalb der letzten Jahre auch nie als Problem erlebt. Der Kunde fährt am besten, wenn er eine Rechnung der Bank hat und beweisen kann, dass er diese Rechnung nicht bar bezahlt hat, sondern dass der Rechnungsbetrag überwiesen wurde. Wenn er bei einem späteren Verkauf keine Kaufquittung vorweisen kann, kommt er relativ schnell in den Verdacht der Geldwäsche oder Schwarzmarktgeschäfte. Darüber hinaus hat der Kunde bei uns den Vorteil, dass wir lieferfähig sind und dass wir auch größere Positionen besorgen können. Wenn man im Internet etwas kauft, muss man in der Regel Vorkasse leisten. Gerade im Edelmetallbereich gibt es durchaus schwarze Schafe. Bei einer Bank können sich die Käufer erheblich sicherer fühlen.

Über unsere Expertise versuchen wir auch, Marktentwicklungen abzuschätzen. Wir kaufen schon einmal über das Treasury eine Tonne vor, um von diesem Material, das wir in den nächsten vier bis acht Wochen versuchen zu verkaufen, Preisbewegungen auszunutzen. Über diese Kunden-

„Der Edelmetallhandel macht 25 Prozent der Cross-Selling-Erträge im Private Banking aus.“

provisionen wollen wir Handelserträge erzielen. Dabei handelt es sich allerdings um kleinere Beträge – vielleicht so etwa 100 000 Euro pro Jahr.

Welchen Anteil haben die Erträge im Edelmetallhandel am gesamten Provisionsergebnis?

Wenn man den Vierjahresdurchschnitt von 2009 bis 2012 betrachtet, dann macht der Edelmetallhandel 25 Prozent der Cross-

Selling-Erträge im Private Banking aus. Das ist schon eine Hausnummer.

Profitiert auch Ihr Firmenkundengeschäft vom Edelmetallhandel?

Wir konnten in der Vergangenheit nicht nur Neukunden gewinnen und bestehende Private-Banking-Kunden gegenüber den Mitbewerbern abgrenzen, sondern bei Firmenkunden, die mit uns auf der Kreditseite Geschäfte machen, auch die Privatanlagen gegen externe Anbieter abschotten und zusätzliche Einlagen bei externen Instituten zugewinnen.

Inzwischen halten übrigens bereits die ersten Unternehmen ihre Firmenliquidität in Edelmetallen. Firmen, die sehr liquide sind und die im Privatbereich schon einiges gemacht haben, tauschen einen Teil der Firmenliquidität in Edelmetalle – vorzugsweise Gold, teilweise aber auch Silber –, weil man im Firmenvermögen die Umsatzsteuer berücksichtigen kann. Allerdings sind dann grundsätzlich alle Verkäufe steuerpflichtig, wenn Veräußerungsgewinne erzielt werden.

Wenn Kunden aus ganz Deutschland zu Ihnen kommen, werden Sie nicht von anderen Volksbanken Raiffeisenbanken argwöhnisch betrachtet?

Nein, denn das ist ja ein Einzelgeschäft. Das sind nicht unsere Kunden, und das werden meistens auch keine Kunden. Die haben von irgendjemand den Hinweis bekommen, dass es diese Leistung in Bautzen gibt. Gerade in Phasen, in denen ein Inter-

nethändler in größeren Stückzahlen vielleicht nicht lieferfähig ist, hatten wir schon Kunden aus Kiel, die bei uns bestellt und dann die Ware vor Ort

abholt haben. Und es kommt gelegentlich auch vor, dass Mitarbeiter aus dem DZ-Bank-Konzern bei uns Münzen oder Barren kaufen.

Von München nach Bautzen sind es gut 500 Kilometer. Stellt der Transport nicht eine logistische Herausforderung dar?

Das wird alles von unserem Partner erledigt, der die gesamte Bundesrepublik mit

Silber beliefert, also auch die Industrie. Daher sind diese Transporte durch Werttransporte auch logistisch durchdacht.

Als wir 2005 die erste Tonne Silber gekauft haben, hatten wir das noch über die Reisebank abgewickelt. Wir mussten relativ frühzeitig bezahlen, aber es kam kein Silber. Der Grund war eine Engpasssituation in der Silberschmelze bei Heraeus in Hanau. Einige Zeit später wurden die ersten 400 Kilogramm angeliefert. Zum Einsatz kamen kleine Werttransporter, die aufgrund ihrer Bauart bereits über ein hohes Eigengewicht verfügten, sodass sie nur eine maximale Zuladung von 400 Kilogramm hatten. So fuhr der Transporter von Hanau nach Bautzen, lud die 400 Kilogramm ab und fuhr zurück nach Hanau, um die nächsten 400 Kilogramm zu holen. Nach insgesamt drei Fahren war das Silber bei uns im Haus. Inzwischen laufen die Lieferungen mit einem Tieflader deutlich professioneller ab.

Mussten Sie auch bauliche Gegebenheiten ändern?

Nein, große Änderungen mussten wir nicht vornehmen. Aber man muss auf gewisse Dinge achten. So muss etwa die Abladestelle mit großen Fahrzeugen erreichbar sein, der Tresorraum muss ebenerdig liegen oder – wenn der Tresorraum im Untergeschoss ist – durch einen Aufzug mit entsprechender Traglast erreichbar sein. Es muss ein Hubwagen vorhanden sein sowie natürlich das entsprechende Personal. Wenn eine Tonne Silber angeliefert wird, muss viel bewegt werden.

Mussten Sie bei der R+V eine besondere Versicherung abschließen?

Die Geno-Bankpolice der R+V deckt alle Risiken ab, inklusive Bargeld und Edelmetalle. Bei der R+V wird immer das Objekt versichert – unabhängig davon, ob man es ausnutzt oder nicht. Es gab allerdings das Problem, dass wir die Wertgrenze erreicht hatten. Als Bank, die mehrfach fusioniert hat, hatten wir jedoch mehrere Möglichkeiten und Tresorräume, sodass wir die Bestände aufteilen konnten.

Welche Bedeutung hat mittlerweile der Edelmetallhandel für das Eigengeschäft?

In 2003 machten wir uns Gedanken über die künftige Positionierung der Bank im

Depot-A-Geschäft, also im Treasury. 2004 fiel die Entscheidung, dass wir keiner Bank der Welt mehr unbesichert Geld geben. In eingeschränktem Umfang war die DZ Bank die einzige Ausnahme.

Wir beschäftigten uns dann mit dem Thema Edelmetalle und kauften zu Testzwecken einen kleineren Bestand – die besagte Tonne Silber sowie zehn Kilogramm Gold. Wir haben dann versucht, zunächst einmal die dahinter liegenden Geschäftsprozesse, die Verwahrung, die Revisionsanforderungen und so weiter abzudecken. Das lief dann so gut, dass wir laufend aufgestockt haben.

Etwa 2,5 Prozent unserer Eigenanlagen halten wir heute in physischen Edelmetallen. Diese werden bewirtschaftet, das heißt, wir versuchen die eine oder andere Tonne zu kaufen oder auch wieder zu verkaufen. Darüber hinaus schließen wir Kauf- oder Verkaufsoptionen über diese Bestände ab, wenn wir glauben, dass die Preise in Bewegung geraten. Dieser Bankbestand muss einen Ertragsbeitrag in Höhe von 7,5 bis 12,5 Prozent pro Jahr abwerfen. Dieses Ziel haben wir auch so in die Eckwertplanung auf lange Sicht eingestellt.

Welche besonderen Anforderungen gibt es, wenn man einen umfangreichen Edelmetallbestand hat?

Der Tresorraum für den Edelmetallbestand muss die normalen Erfordernisse für Geldaufbewahrung erfüllen. In möglichst verschlossenen und verplombten Schränken liegen sehr viele Stücke, und es kommt immer mal wieder vor, dass sich Multiplikatoren, etwa aus dem Verbund, dies einmal vor Ort anschauen wollen. Dann muss jedes Mal sichergestellt sein, dass die Innenrevision und die entsprechenden Personen aus dem Gebäudemanagement anwesend sind, und dass das Siegel, das beim Öffnen des Schrankes entfernt wird, beim Verlassen des Raumes auch wieder angebracht wird. Ansonsten verlangt die Revision eine erneute physische Bestandsaufnahme.

Fordern Ihre Kunden jährlich eine Besichtigung?

Nein, da sie zu ihren Beständen in ihrem Schließfach im Kundentresorraum während der Geschäftsöffnungszeiten jederzeit Zugang haben. Bei einigen Kunden haben allerdings die Schließfächer nicht mehr aus-

gereicht. Wir haben dann ausrangierte Filialtresore, die aus Filialschließungen übrig geblieben sind, an die bestehende Schließfachanlage angedockt und diese dann an Kunden vermietet. Somit verfügen diese Kunden nicht nur über ein Schließfach, sondern über einen eigenen Tresor in höchster Diebstahlsicherheits-Qualität innerhalb des Kundentresorraumes.

Eine Einlagerung großer physischer Bestände im Banktresor ist ebenfalls möglich und wird mit den Kunden vertraglich geregelt.

Plant die Volksbank Bautzen, ihren Edelmetallhandel auf andere verbundene oder verbundfremde Institute sowohl für deren Eigen- als auch für deren Kundengeschäft auszuweiten?

Interesse ist auf jeden Fall vorhanden. Man informiert sich bei uns und wir berichten

„Wir sehen eine Marktlücke in der Beleihung von Edelmetallen.“

dann über unsere Erfahrungen, doch meistens erfolgt von den Interessenten keine Umsetzung. Der Grund liegt meines Erachtens darin, dass es sich hierbei nicht um klassisches Bankgeschäft handelt, da die meisten Entscheidungsträger keinen Bezug mehr dazu haben. In der Regel fehlt somit zum einen der Treiber, zum anderen fehlt die systematische Schulung der Mitarbeiter, um das Thema auch adäquat und fachlich fundiert zu integrieren. Darüber hinaus ist es notwendig, dass die Verantwortlichen und die Mitarbeiter für dieses Thema affin sein sollten.

Was sind Ihre Planungen im Edelmetallhandel sowohl für das Private Banking als auch für das Eigengeschäft in den nächsten Jahren?

Wir sind in diesem Thema immer weiter vorangekommen, weil wir gesehen haben, dass sich der Kundenbedarf ändert. Irgendwann werden wir aber auch mit Rückläufern rechnen müssen. Die ersten Kunden, die bei acht US-Dollar pro Unze Silber gekauft haben, haben inzwischen beachtliche Gewinne erwirtschaftet. Da kann es durchaus sein, dass diese Kunden einen Teil wieder verkaufen wollen.

Im Zusammenhang mit Rückläufern wollen wir das entsprechende Know-how und die Logistik aufbauen, sodass wir die Käufe nicht zum Großhändler durchhandeln und mit erheblich geringeren Margen leben müssen, sondern vom Kunden selber ankaufen und dann auch wieder weiterverkaufen können. Dafür ist es natürlich erforderlich, in die entsprechende Technik zu investieren. Das heißt, es bedarf zunächst einer Sichtprüfung. Im Anschluss müssen die Barren stichprobenartig gewogen und vermessen werden. Darauf folgt eine Röntgenfluoreszenzanalyse, um die Oberflächenreinheit zu bestimmen. Und damit man weiß, dass auch im Barren das gleiche Material ist, benötigt man noch eine Ultraschalluntersuchung.

Die Volksbank Bautzen wird sich die entsprechende Technik anschaffen, sodass man dann nach einem definierten Stichprobenkonzept eine bestimmte Anzahl von Barren dieser Prüfung unterzieht. Dann kann man sicher sein, dass das, was man einkauft, echt ist, und dass man es dann auch an Kunden wieder unbesorgt weiterverkaufen kann.

Darüber hinaus sehen wir eine Marktlücke in der Beleihung von Edelmetallen. Wenn wir eine Echtheitsprüfung durchführen können, können wir das entsprechende Edelmetall auch als Sicherheit für Kundenkredite annehmen. Das wird in Deutschland wenig bis gar nicht durchgeführt, vor allem nicht mit Silber. Hier haben wir bereits erste Tests durchgeführt, die gut funktioniert haben, sodass wir uns durchaus vorstellen können, das in unsere reguläre Leistungspalette aufzunehmen.

Sie gehen also von einem deutlichen Wachstum in diesem Geschäftsfeld aus?

Ja. Es muss nicht unbedingt so sein, dass der Verkauf weiterhin so boomt wie bisher. Irgendwann wird auch einmal eine Sättigung eintreten. Aber dann wird es rund um die Edelmetalle auch weitere Geschäfte geben. Es wird auch für den Kunden interessant sein, die Bestände, die er hat, zu bewirtschaften oder auch gegebenenfalls zu beleihen oder auch einen Teil zu veräußern. Dafür stehen wir bereit. ■■■■