



Private Banking

Was vermögende Kunden wirklich wollen

Auf dem dritten Private Banking-Kongress der Deka in Frankfurt war Prof. Dr. Thomas Druyen einer der externen Top-Referenten. Auch reiche Menschen haben Sorgen – manchmal auch ihre ganz eigenen, so der Direktor des Instituts für Vergleichende Vermögenskultur und Vermögenspsychologie in Wien. Vor allem die Angst vor nicht überschaubaren Entwicklungen habe enorm zugenommen. Für inkom sprach Stefan Poss mit dem Vermögens- und Zukunftsforscher.

inkom: Herr Prof. Druyen, schon seit 2004 arbeiten Sie am Thema Vermögensforschung und haben zahlreiche Interviews mit Menschen geführt, deren Vermögen jenseits der 30 Millionen US-Dollar liegt. Können Sie uns sagen, was diese Menschen bei einer Vermögensanlage suchen?

Thomas Druyen: Da hat wohl jeder unabhängig von der Vermögensgröße das gleiche Ziel: Sicherheit und Mehrwert. Aber darüber hinaus geht es bei mehrstelligem Multimillionären und Milliardären schlicht

um andere Perspektiven, andere Hebel und andere Konsequenzen. Der Begriff der Vermögensanlage greift da zu kurz: Es geht mehr um Investitionen, Unternehmertum und Marktarchitekturen. Was jedoch der Superreiche in seinem Vermögen sucht, hat wie bei allen anderen auch mit seiner Psyche und seinem Selbstbewusstsein zu tun. Die einen wollen die Welt verändern, andere wollen Krankheiten beseitigen und wieder andere wollen schlicht reicher als die übrigen werden.

inkom: Sie haben den Begriff „Vermögenskultur“ geprägt. Was genau verstehen Sie darunter und wie beeinflusst Vermögen die Gesellschaft?

Druyen: Mit Vermögenskultur meine ich die bewusste Übernahme von Verantwortung, wie es jemand wie Bill Gates ganz offensichtlich im großen Stil tut. Wer extrem vermögend geworden ist, kann dies nie ohne andere Menschen und die Nutzung seiner Umwelt getan haben. Darin liegt eine humane und gesellschaftliche Verpflichtung

für sinnstiftende Großzügigkeit. Aber auch ohne viel Geld zu besitzen, kann man sich vermögenskulturell verhalten. Die Lehrertwitwe mit knapper Rente, die zweimal in der Woche Plätzchen backt und Flüchtlingskindern die deutsche Sprache beibringt, ist ein leuchtendes Vorbild. Sie sehen, diese Art von Vermögenskultur beeinflusst den Geist einer Gesellschaft. Aber grundsätzlich geht es auch um die bereitwillige Steuerentrichtung und die Bereitschaft, weiterhin Arbeitsplätze zu schaffen.

inkom: Ein Zitat von Ihnen lautet: „Wer mehr hat, hat auch viel mehr Angst, etwas zu verlieren.“ Welche Auswirkungen haben aktuelle politische Veränderungen – Stichwort Brexit oder Trump – auf die Anlagepsychologie wohlhabender Menschen?

Druyen: Angst und Orientierungslosigkeit sind verheerende Bremsfaktoren für Kreativität, Solidarität und Courage. Die Auswirkungen der Trumpschen Regentschaft sind gefährlich, weil unterschiedliche Interessengruppen diese Unvorhersehbarkeit für sich nutzen wollen. Im Prinzip entsteht Chaos, da jede Verlässlichkeit einer narzisstischen Wundertüte gewichen ist. Die überwiegende Mehrheit reagiert auf solche Verhältnisse mit Unruhe, Rückwärtsdenken, einfachen Erklärungsmustern und der Sehnsucht nach Stabilität.

Den Finanzdienstleistern kommt eine neue moralische und vertrauensspezifische Aufgabe zu.

Genau das ist in Zeiten der radikalen Beschleunigung aber die völlig falsche Einstellung. Hier helfen nur Besonnenheit, Entscheidungsbereitschaft und unabhängiges Handeln.

inkom: Zur „Verlässlichkeitsarchitektur“ für Wohlhabende zählen Sie Vermögen, Eigentum, Immobilien. Belastet Eigentum nicht eigentlich im sprichwörtlichen Sinne?

Druyen: Nein. Jahrtausende lang stand Eigentum für Sicherheit, für Unabhängigkeit und für Privatsphäre. Das sind hohe Werte, die auch noch Jahrzehnte Gültigkeit haben werden. Vor allem auch als Investitionsobjekte und Geldanlagen. Dennoch sind wir

im Zuge der Digitalisierung und der Künstlichen Intelligenz auf dem Wege zu neuen Eigentumsufern. Man wird je nach Beruf und Berufung an unterschiedlichen Orten der Erde leben und auch irgendwann auf anderen Planeten. Bevor Sie jetzt sagen „Der spinnt!“: Natürlich wird diese Transformation noch dauern, aber definitiv sind wir auf dem Weg in eine noch nie dagewesene Realitätsvielfalt.

inkom: Wir haben den Eindruck, dass sich die finanziellen Bedürfnisse innerhalb der Bevölkerung derzeit stark verändern, nicht zuletzt als Folge des demografischen Wandels. Deckt sich das mit Ihren Beobachtungen? Sehen Sie darin auch eine Chance für die Sparkassenorganisation?

Druyen: Der demografische Wandel ist ein Mythos. Es handelt sich nicht um einen Wandel, sondern um einen fundamentalen Umbau unserer Gesellschaft. Und diese Perspektive ist schon seit Jahrzehnten bekannt. Hier haben viele versagt und die Unwahrheit gesprochen. Leider werden unserer Kinder und Kindeskindern das Märchen von sicheren Renten und einem dreißigjährigen Ruhestand ausbaden müssen. Da können Sparkassenorganisationen Großes leisten, indem sie ihren Kunden und Anvertrauten die Wahrheit sagen und so gut es geht auf die Sprünge helfen.

inkom: Sie untersuchen nicht nur die Vermögenskultur, sondern beschäftigen sich auch mit dem Thema Zukunftspsychologie. Welche Kernfaktoren werden Ihrer Meinung nach das Leben in den nächsten ein, zwei oder drei Jahrzehnten am stärksten verändern und was könnten diese Veränderungen für uns als Finanzdienstleister bedeuten?

Druyen: Gravierend ist die große Orientierungslosigkeit und der weltweit fehlende Überblick. Die Menschen sind zu Recht besorgt und ziehen sich psychisch in ein seelisches Schneckenhaus zurück. Die Konsequenz daraus zieht jeder und jede anders, gemäß der eigenen Lebenswelt, der eigenen Verhältnisse und der eigenen Kultur. Sich die Welt selbst zu erklären, ist für alle mühsam. Die einen reagieren mit Konsum oder Verdrängung, andere mit Visionen und mutigen Geschäftsideen und wieder andere rufen nach dem starken Mann. In solch höchst erregten Zeiten braucht es

vernünftige, reife und tolerante Brückenbauer, damit eine mögliche Eskalation verhindert wird. Da aber alle materiell über die Runden kommen müssen, kommt den Finanzdienstleistern eine neue moralische und vertrauensspezifische Aufgabe im Umgang und in der Beratung des Kunden zu: Ehrlichkeit wird zum Geschäftsmodell.

Mit Digitalisierung und Künstlicher Intelligenz sind wir auf dem Wege zu neuen Eigentumsufern.

Die großen Treiber der Veränderung sind natürlich die Digitalisierung, Exponentialität statt Linearität von Entwicklungen sowie die Künstliche Intelligenz.

inkom: Sie haben als ein Thema der Veränderung die Digitalisierung genannt. Welchen Einfluss wird diese auf unser Verhältnis und unseren Umgang mit Geld haben?

Druyen: Vor zwanzig Jahren konnte man mit der Technologie eines Smartphones zum Mond fliegen. Heute nutzen es bereits Kinder in ihrem Alltag. So wird es unaufhaltsam weitergehen. Wir bestellen etwas bei Amazon, unser Kühlschrank ordert Waren bei Rewe, die Toilette und unsere Bildschirme sind mit unserem ärztlichen Berater verbunden. Er gibt aktuelle Diagnosen. Um Termine wahrzunehmen, steigen wir in selbstfahrende Autos, die bei Bedarf alle möglichen Funktionen und Dienstleistungen abdecken. All dies beinhaltet eine finanzielle Abwicklung, die sich lautlos und digital vollzieht. An diesen Entwicklungen sollten wir keine Zweifel haben. In diesem Sinne wird Geld ein Bestandteil von Prozessen, die heute schon problemlos etwa bei Amazon praktiziert werden. Insofern wird die Bewegung von Geld vollkommen in den Hintergrund treten. Aber das Verdienen, das Anlegen und die Wirksamkeit von Geld behalten natürlich ihre fundamentale Bedeutung. Dennoch stehen wir vor einem Quantensprung. Um sich hier neu zu orientieren, empfehle ich die Beschäftigung mit neuen Bezahlformen wie der Blockchain. Es gibt immer einen Ausweg und eine Perspektive und die heißt: Lernbereitschaft.