

## IKONEN DER FINANZINDUSTRIE

# Ikonen der Finanzindustrie – Dr. Herbert Walter

Dr. rer. pol. Herbert Walter wurde am 10.08.1953 in Prien am Chiemsee geboren, 1971 schloss er seine Ausbildung zum Bankkaufmann ab und machte im Anschluss sein Abitur. Von 1974-1979 studierte er Betriebswirtschaftslehre an der Universität München, wo er nach seinem Abschluss noch drei weitere Jahre als wissenschaftlicher Mitarbeiter am Institut für Bankbetriebslehre und Finanzierung tätig war.



Dr. Herbert Walter im Interview

Im Jahr 1983 begann er seine Berufskarriere als Trainee bei der Deutschen Bank und wurde dort 1984 Direktionsassistent in der Münchener Filiale. Von 1985 bis 1989 war Dr. Walter Referent des Vorstands Ulrich Cartellieri und stieg 1989 in die Direktion der Bezirksfiliale Bochum auf. Zwischen 1995 und 1998 war Dr. Herbert Walter Leiter Produktmanagement Kredit und Kreditsekretariat im Bereich der Privat- und Geschäftskunden in der Zentrale der Deutschen Bank in Frankfurt/Main und zudem seit 1996 Mitglied des Group Credit Committee der Deutschen

Bank. 1998 übertrug man ihm die Leitung des Projekts Deutsche Bank 24 AG, was die Zusammenführung des Filialgeschäfts der Deutschen Bank mit der Direktbank-Tochter Bank 24 beinhaltete. Von 1999 bis 2003 war Dr. Walter Vorstandssprecher der Deutschen Bank 24 und ab dem Jahr 2002 parallel auch als Gesamtleiter des Privat- und Firmenkundengeschäfts Mitglied des zwölfköpfigen Group Executive Committee der Deutschen Bank.

Im März 2003 wechselte Dr. Herbert Walter als Vorstandsvorsitzender zur

Dresdner Bank und wurde gleichzeitig auch Mitglied im Vorstand der Allianz AG. Nach dem Verkauf der Dresdner Bank AG an die Commerzbank im August 2008 trat Herbert Walter im Januar 2009 als Vorstandsvorsitzender zurück und verzichtete bemerkenswerterweise auf eine Abfindung in Höhe von 3,6 Millionen Euro. Seitdem ist er als freier Spitzenberater tätig und gehört seit 2011 dem Beraterstab Consileon an. Zusätzlich sitzt Dr. Herbert Walter in mehreren Aufsichtsräten wie bei der Banco BPI in Portugal, der Depfa Bank in Irland, der

Hypo Alpe Adria Gruppe in Österreich oder bei der Finanzholding Aragon AG, dem Maklerpool Jung DMS, der Ratingagentur Scope Ratings oder dem Alternative Asset Manager Aquila Capital.

Dr. Herbert Walter ist verheiratet, hat drei Kinder und ist in seiner freien Zeit ein leidenschaftlicher Rad- und Mountainbike-Fahrer.

**Dr. Walter, warum haben Sie sich für eine Ausbildung in der Finanzindustrie entschlossen?**

**Walter:** Das ist ganz einfach. Als Schüler habe ich mit meiner Klasse einmal die Bayerische Börse besuchen dürfen. Ich erinnere mich gut an einen Moment, als mir durch den Kopf ging, das wäre doch was für dich. Ja, dieser Tag hat mein Interesse für die Börse und für Finanzdinge im breiteren Sinne stark geweckt. Bis heute hat diese Begeisterung Gott sei Dank nicht nachgelassen und gibt mir die Kraft, auch schwierige Missionen zu meistern.

**Welchen Tipp haben Sie für einen jungen Banker der heute Karriere machen möchte?**

**Walter:** Wer gerne Banker werden will, sollte sich nicht schrecken lassen, dass Banken in der Finanzkrise auf der Reputationsliste nach unten durchgereicht wurden. Es gibt weiter interessante Aufgaben bei Banken, auch wenn die Gehälter in der Breite vermutlich nicht mehr so üppig sein werden wie sie ein paar Jahre vor der Krise waren.

**Die Finanzindustrie hat sich, seit Ihrem Einstieg in die Privatwirtschaft 1983, stark verändert. Was waren Ihrer Ansicht nach die prägenden Entwicklungen?**

**Walter:** Für mich persönlich war das prägendste Erlebnis, als ich im Herbst 2008 nach dem Fall von Lehman am eigenen Leib gespürt habe, wie zart geknüpft und am Ende auch verwundbar das globale Finanzsystem eigentlich

ist. Die Banken räumen sich weltweit gegenseitig riesige Kreditlinien ein und wenn dann eine ins Wackeln gerät, kommen auch andere schnell ins Rutschen.

Die Banken haben sich dann plötzlich untereinander nichts mehr geliehen und ihre Liquidität lieber bei der Zentralbank geparkt. Jeder im Markt hat nur noch darauf gewartet, wer als nächster ins Fadenkreuz der Gerüchte gerät. Hier hat die Europäische Zentralbank in einer schwierigen Situation schnell und richtig gehandelt, sonst wäre es zu einer Kettenreaktion gekommen.

Man kann im Nachhinein von Glück sagen, dass sich in der Krise nur die Profis nicht mehr über den Weg getraut haben, weil keiner wusste, ob weitere Institute zusammenbrechen werden. Wenn die Privathaushalte sich in ähnlichem Maße geweigert hätten, Einlagen bei den Banken zu halten, hätten wir ein ganz anderes Problem gehabt.

Hier hat das kraftvolle Wort des Staates in Gestalt von Frau Merkel und Herrn Steinbrück, die Einlagen seien sicher, eine sehr beruhigende Wirkung gehabt. Ich habe jedenfalls damals verinnerlicht, dass Banken quasi öffentliche Institutionen sind – vor allem, wenn das Vertrauen in die Stabilität des Systems plötzlich verloren zu gehen droht.

**Wie wird sich die Finanzindustrie Ihrer Ansicht nach in den nächsten Jahren verändern?**

**Walter:** Die Finanzindustrie will und muss verlorengegangenes Vertrauen zurückgewinnen. Sie muss den Weg zurückfinden zu alten Werten wie Ehrlichkeit, Glaubwürdigkeit und ethisch sauberes Verhalten in der Beziehung zwischen den Anbietern und ihren Kunden.

Wenn wir nicht riskieren wollen, dass immer mehr Berater der Finanzindustrie den Rücken kehren oder dort erst gar nicht hingehen, muss diese sich selbst einen Schubs geben. Finanzberater wollen nicht dauerhaft misstrau-

isch beäugt werden, sondern sie wollen sich auch morgen noch im Spiegel anschauen können.

In den letzten beiden Jahrzehnten haben wir im Finanzbereich einen Pendelschwung erlebt: Der volkswirtschaftliche Auftrag etwa von Banken ist in den Hintergrund gerückt, die Rolle des Kaufmanns und das Gewinndenken wurden überbetont. Jetzt versuchen wir, wieder mehr das alte Ideal des ehrbaren Kaufmanns neu zu beleben. Ich halte nichts davon, nach dem Bankier alten Schlags zu suchen. Aber wir müssen uns die Mühe machen, das Bild vom ehrbaren Kaufmann auf die neue Zeit und die heutigen Rahmenbedingungen anzupassen.

**Welche Bedeutung nehmen freie Finanzberater in Deutschland heute ein und wird sich deren Rolle künftig ändern?**

**Walter:** Freie Finanzberater haben große Chancen, wenn sie es schaffen, dem dramatisch gestiegenen Bedarf der Kun-

Entscheidend wird sein, ob die freien Berater bei folgenden drei Dingen punkten können:

- die persönliche und finanzielle Situation des Kunden umfassend aufzunehmen, zu verstehen und zu einer klaren und fairen Empfehlung zu kommen,
- den Kunden ehrlich und objektiv nicht nur über die Chancen und den Nutzen zu informieren, sondern auch die Risiken voll transparent zu machen,
- für volle Transparenz bei den Kosten, Provisionen und Preisen zu sorgen und auch auf diese Weise die vertrauensvolle Beziehung zwischen Berater und Kunde zu vertiefen.

den nach Transparenz, Verständlichkeit und Kompetenz bei Finanzthemen gerecht zu werden. Je mehr Banken und Versicherer sich weiter so verhalten, als ob der Kunde ihnen gehört, desto mehr könnten freie Finanzberater schließlich zu den Gewinnern gehören.

Bisher ist offen, wie dieser Wettbewerb ausgehen wird. Nicht nur freie Berater haben erkannt, dass die Beratungsqualität in der Welt von morgen eine Schlüsselrolle spielen wird. Wer am Ende die technischen Möglichkeiten des Internet besser in sein Angebotsmodell einbauen wird, ist auch eine Frage des Geldes und heute schwer abzusehen.

Die Einführung der Honorar-Anlageberatung Anfang August ist eine große Chance für freie Finanzberater, künftig mit einem klaren auch gesetzlich basierten Geschäftsmodell zu werben. Ob die freien Berater künftig ihre Rolle stärken können, wird auch davon abhängen, ob sie das staatlich stark geförderte Modell der Honorarberatung erfolgreich am Kunden umsetzen können.

**Was muss ein freier Finanzberater heute machen, damit er auch morgen mit der Beratung von Kunden Geld verdienen kann?**

**Walter:** Wer morgen als Finanzberater gefragt sein will, muss sich heute voll und ganz auf den Bedarf des Kunden einstellen. Er muss den Kundennutzen ins Zentrum stellen, ehrlich aufklären und auf die umfassende Lebenssituation des Kunden eingehen. Dazu braucht er eine klare und einfache Sprache, seine Empfehlungen müssen fair und ausgewogen sein und er sollte unbedingt mehr auf die längerfristige Beziehung setzen als darauf, schnell ein paar Produkte zu verkaufen.

Ich bin sicher, wer sich in der Gesellschaft bewegen will – ob er selbstständig ist oder ob er einen großen Finanzdienstleister vertritt –, muss gesellschaftlich akzeptiert sein. Dauer-

hafte Diskussionen über die Vergütung schaden da ebenso wie das Gefühl, dass man Finanzleuten ganz genau auf die Finger gucken muss. Viele Menschen sind immer noch in höchstem Maße verunsichert und legen ihr Geld lieber sicher zu Mickerzinsen an, als dem Vorschlag ihres Finanzberaters zu einem etwas komplexeren Anlagekonzept zu folgen.

**Dr. Herbert Walter**

Unternehmerisch engagiert sich Dr. Herbert Walter heute beim Finanz- und Beraterportal WhoFinance.de, Deutschlands führendem Bewertungsverzeichnis für Finanzberatung. Verbraucher können bei WhoFinance ihre Berater bei Banken, Versicherungen und unabhängigen Anbietern bewerten und Bewertungen anderer Verbraucher einsehen. Jeder Kunde kann seinen Berater ohne dessen Einverständnis bewerten, aber jede Bewertung wird vor Veröffentlichung von WhoFinance-Mitarbeitern auf Glaubwürdigkeit geprüft. So sind bisher knapp 50.000 geprüfte Kundenbewertungen eingestellt worden.

**Worauf sollten Anleger bei der Auswahl ihres Finanzberaters achten?**

**Walter:** Über allem steht für mich, dass der Finanzberater am gleichen Strang zieht wie ich als Kunde und das natürlich auf derselben Seite. Sprich, dass die Interessen zwischen meinem Berater und mir gleich gerichtet sind.

Versteckte Interessenkonflikte halte ich für sehr problematisch. Daher ist es richtig, dass die Aufseher weltweit immer mehr darauf achten, dass Provisionszahlungen an den Berater zumindest offengelegt werden müssen. Was mir be-

sonders wichtig ist: Die Beratung muss etwas bringen, sie muss mir also einen möglichst messbaren Nutzen stiften. Ich weiß, dass bei der Geldanlage erst die Zukunft zeigt, ob ein Produkt sich als wirklich erfolgreich erweist.

Daher lege ich bei meinem Anlageberater großen Wert darauf, dass er mir Wege aufzeigt, wie ich mein Depot gut streuen kann. Ich möchte dabei nicht bequatscht werden, sondern lege Wert auf einen Berater, der mir hilft, meinen Verstand bei der Anlage einzuschalten und reine Bauchentscheidungen zu vermeiden.

**Was reizte Sie zur zweiten Karriere als Berater?**

**Walter:** Ich bin über 30 Jahre in der Finanzbranche tätig. In dieser Zeit habe ich jede Menge Erfahrungen gesammelt und die mache ich heute denjenigen verfügbar, die Interesse daran haben. Heute habe ich ein ganzes Portfolio an Aufgaben, das gibt mir ein gutes Gefühl der Unabhängigkeit von einzelnen Adressen. Mein besonderes Interesse liegt dabei auf dem Thema, wie müssen sich Banken und andere Finanzdienstleister heute anpassen, um in den nächsten zehn bis 20 Jahren noch gute Geschäfte machen zu können. Wie kann sich die Bankfiliale oder die Agentur so erneuern, dass sie eine Zukunft hat. Das ist eine der Fragen, auf die ich versuche als Berater Antworten parat zu haben.

**Was war bisher die größte Herausforderung in Ihrem Leben?**

**Walter:** Was die größte Herausforderung in meinem Leben war, kann ich gar nicht so leicht beantworten. Ich hatte das Glück, bei einer Reihe von großen Veränderungsaufgaben dabei zu sein, teils sogar in führender Rolle. Ich habe auch schwierige Jobs immer gerne gemacht und auch heute gilt für mich: Je kniffliger eine Aufgabe ist, umso mehr reizt sie mich.

**Vielen Dank für das Gespräch.**

# Dividende 4 Plus

## Der neue Dividendenfonds

**DIVIDENDE 4 PLUS** /+

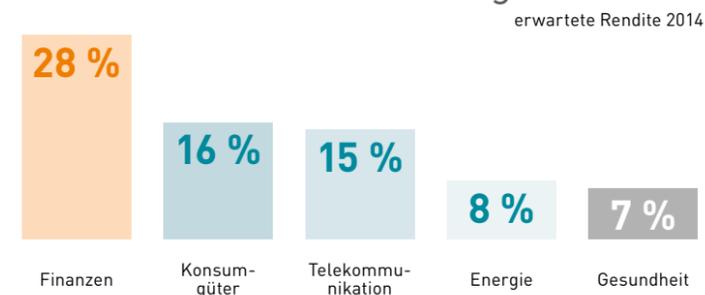


www.div-4.de

Akt. Kurs	10,52 €	Volumen	9,9 Mio. €
WKN	HAF X6R	AA <sup>1)</sup>	2,0%*
ISIN	LU0967739193	Gebühren <sup>2)</sup>	1,5% p.a.

1) Regulärer Ausgabeaufschlag; 2) Jährliche Gebühren plus 10 % Performance-Fee; \* Bei der AKTIONÄRSBANK ohne Ausgabeaufschlag handelbar

### Dividendenrenditen im Vergleich



### Patriarch Classic Dividende 4 Plus



### Die Top-5-Positionen des Fonds

Position	Gewichtung in %	Dividende 2014e
Cash	5,5%	
ProSieben	4,8%	4,8%
Santander	4,4%	8,1%
Munich Re	4,1%	4,6%
Telefonica DE	4,0%	8,0%

### Dividende schlägt sich gut

An den Märkten geht es im Moment heftig zur Sache – seit dem Hoch im Juni hat der DAX über acht Prozent an Wert verloren. Besser schlägt sich der Fonds Dividende 4 Plus, der keine Einbußen hinnehmen musste. Im Gegenteil: Am 11. Juli hat der Fonds an seine Anleger 0,20 Euro je Anteil ausgeschüttet.

Insgesamt setzt der Fonds Dividende 4 Plus weiter voll auf Aktien, es wird nur wenig Cash gehalten. Die Investitionsquote liegt bei 94,5 Prozent. Den größten Teil des Portfolios machen Papiere aus der Finanzbranche aus.

### DAB wird übernommen

Kursexplosion bei der DAB Bank: Das Papier des Onlinebrokers ist am Freitag um 15 Prozent nach oben geschossen. Der Grund: Die französische Großbank BNP Paribas übernimmt den Onlinebroker. Damit entsteht unter den Direktbanken ein neues Schwergewicht. In Deutschland ist BNP bereits mit Cortal Consors vertreten. Zusammen haben Cortal Consors und DAB 1,4 Millionen Kunden und verwalten ein Vermögen von 58 Milliarden Euro.



**BNP Paribas reißt sich den Onlinebroker DAB unter den Nagel.**

Die Aktie von DAB befindet sich im Portfolio des Fonds Dividende 4 Plus. Die Performance seit Kauf liegt bei plus 13 Prozent.