



# Thomas Komarek

## Bankhaus Ludwig Sperrer

GENERALBEVOLLMÄCHTIGTER UND LEITER VERMÖGENSBERATUNG

### Über die Bank

**Gründung:**

**1913**

**Hauptsitz:**

**Freising**

**Standorte:**

**1**

**Anzahl der Mitarbeiter:**

**6**

**Verwaltetes Vermögen:**

**Keine Angaben**

### Über die Person

Sperrer als Auszubildender. Nach der Ausbildung durchlief er verschiedene Positionen im Haus, bis er sich ab 2002 voll und ganz auf die Vermögensberatung und deren Aufbau im Hause konzentrierte. Ab 2007 übernahm er die Leitung der Vermögensberatung und 2012 das Vertriebsmanagement des Passivgeschäfts. 2019 wurde er zum Generalbevollmächtigten ernannt und ist seitdem Mitglied der erweiterten Geschäftsleitung. Ab 2021 führte er federführend die Vermögensverwaltung ein und leitet das Portfoliomanagement.

### Wie ist Ihr Private Banking aufgebaut?

Für unsere Kunden bieten wir einen ganzheitlichen Beratungsansatz auch unter Einbindung der nächsten Generation. So individuell wie der Kunde eben ist. Unsere Berater begleiten die Kunden teilweise seit Jahrzehnten und kennen die Sorgen und Nöte. Hierzu können wir intern auf die verschiedensten Spezialisten und Lösungen zurückgreifen. Angefangen über unsere Certified Financial Planner, die vollständige Finanzpläne erstellen oder aber auch Themenpläne, wenn dies gewünscht wird, bis hin zu unseren Altersvorsorge-Spezialisten, Implementierung von GGF-Versorgungen, baV mit unserem hauseigenen Versicherungsmakler.

Selbstverständlich unterstützen wir auch unsere Gewerbekunden mit einem speziell ausgebildeten technischen Underwriter. Natürlich begleiten wir unsere Kunden in der Wertpapieranlage – sei es als Sparringspartner für jene, die selbst entscheiden wollen oder eben diejenigen, die sich weniger aktiv einbringen möchten, mit unserer Vermögensverwaltung. Das Besondere hierbei ist, dass wir nicht über eigene Produkte verfügen, sondern uns am gesamten Anlageuniversum beziehungsweise Produktspektrum des Marktes bedienen können. Dies beinhaltet auch die Beratung für Aktien zum Aufbau eines Einzelwert-Portfolios.

### Wie hat sich Ihre Kundenbetreuung in den vergangenen Jahren entwickelt?

Generell stehen unsere Dienstleistungen jedermann zur Verfügung – ob Privatier, Angestellter oder Unternehmer. Es hat sich jedoch im Laufe der Jahre herauskristallisiert, dass wir zu einem größeren Anteil Kunden mit unternehmerischem Hintergrund betreuen. Das Gespräch auf Augenhöhe von Unternehmer zu Unternehmer schätzen unsere Kunden sehr. Hierzu gehören selbstverständlich auch die sogenannten freien Berufe wie Ärzte oder Notare.

Die Unsicherheiten in der Welt und an den Finanzmärkten haben deutlich zugenommen, ebenso die Geschwindigkeit bei Veränderungen. Dies erfordert natürlich Zeit, sich regelmäßig mit den Finanzmärkten auseinanderzusetzen, was viele Kunden nicht haben oder auch nicht wollen. Letztlich steht bei den Vermögen der Erhalt an erster Stelle. Dies hat dazu geführt, dass die Gespräche im Laufe der Jahre intensiver und komplexer geworden sind.

### Was muss ein Private Banker mitbringen?

Wachstum steht nicht an erster Stelle, wo sich aber Möglichkeiten ergeben, freuen wir uns immer über personelle Verstärkung. Man muss fairerweise sagen, dass es nicht so einfach ist, geeignete Bewerber zu finden. Ein Private Banker muss über viele kundenorientierte Eigenschaften verfügen. Allen voran muss er sich als leistungsfähiger Dienstleister verstehen, der auf Augenhöhe mit unseren Kunden sprechen kann. Hierzu sind entsprechende Qualifikationen vonnöten, exemplarisch der CFP, Erfahrung und ganz wichtig Empathie sowie das Verständnis für ein inhabergeführtes Haus, das nicht in Quartalen, sondern in Dekaden denkt.

### Welche Herausforderungen sehen Sie im Private Banking?

Eine Herausforderung ist die fortschreitende Regulatorik, die einem das Leben nicht unbedingt erleichtert und die unternehmerischen Entscheidungsfreiheiten einschränkt. Hier sind wir auch schon beim nächsten Thema: das Preismodell, welches für beide Seiten passen muss und gleichzeitig die steigenden Kosten berücksichtigen sollte. Auch die Erreichbarkeit beziehungsweise der Abruf von Informationen für Kunden tendiert ganz klar hin zum 24/7 über die „Wunsch-Medien“ jedes einzelnen. Nicht zuletzt der steigende Wettbewerb durch neue Anbieter, die in den Markt eintreten – auch vor dem Hintergrund eines möglichen Provisionsverbots.