

Herr Schraudner, bei der Pax-Bank ist aktuell viel in Bewegung. Wie läuft das Geschäftsjahr für Sie und welche Projekte verdienen besonderes Augenmerk?

Mit dem Geschäftsjahr sind wir bisher sehr zufrieden, obgleich die Situation an den Börsen nicht ganz einfach ist. Die Umstellung des EDV-Systems auf eine neue Plattform bindet in der Bank viele Kräfte, kommt aber gut voran. Das gilt auch für unsere beiden neuen Lösungen zur digitalen Vermögensverwaltung, mit denen wir in den nächsten Monaten an den Markt gehen. Darüber hinaus arbeiten wir konsequent am Ausbau unseres hauseigenen Telefonservices. Uns geht es bei allen Projekten darum, konkrete Mehrwerte für die Kunden zu schaffen.

Bei den Angeboten zur digitalen Vermögensverwaltung kooperieren Sie einerseits mit Ihrem Verbundpartner Union Investment, auf der anderen Seite mit dem Anbieter investify.

Richtig, wir bieten damit die ersten digitalen Lösungen für die Vermögensverwaltung an, die nach ethisch-nachhaltigen Kriterien arbeiten. Bei beiden Ansätzen ermöglichen wir unseren Kunden nicht nur, sich bequem von zu Hause zu informieren. Sie können innerhalb von 20 bis 30 Minuten über die Websites www.pax-investify.de und das Angebot MeinInvest Nachhaltig sehr intuitiv direkt eine Vermögensverwaltung abschließen, inklusive Risikobewertung, Konzeptzusammenstellung, Legitimation und Kontoeröffnung. Aktuell testen wir die Angebote ausgiebig, schulen Mitarbeiter und geben den Internetauftritten den letzten Schliff.

Wann und zu welchen Konditionen werden die Angebote für Ihre Kunden erhältlich sein?

pax-investify, unsere Kooperation mit dem investify, werden wir Anfang Dezember ab einem Anlagevolumen in Höhe von 10.000 Euro anbieten. Der Kunde zahlt eine Gebühr von 1% auf das angelegte Vermögen. Damit sind alle Kosten inkl. MwSt. abgedeckt. Für eine aktiv gemanagte Lösung sind wir hier sehr preisgünstig unterwegs. „MeinInvest Nachhaltig“, unser gemeinsames Angebot mit Union Investment, bieten wir im ersten Quartal 2019 bereits für Einmalanlagen von in Höhe von 500 Euro und Sparpläne in Höhe von 25 Euro monatlich an.

Wie funktionieren pax-investify und MeinInvest Nachhaltig?

Beide Lösungen sind technisch sehr innovativ, aber fallen für mich strenggenommen nicht in die Kategorie der sogenannten Robo Advisor. Überall dort, wo Künstliche Intelligenz bei Anlageentscheidung im Spiel ist, treten aktuell noch zu viele Fehler auf. Bei unseren Angeboten stehen deshalb qualifizierte Menschen am Anfang: Sie wählen die Fonds und Produkte aus und legen Kriterien fest, auf deren Basis überhaupt Empfehlungen ausgesprochen werden können.

Und ab einem gewissen Punkt übernehmen Algorithmen?

Richtig, als Kunde wählen Sie Ihr persönliches Renditeziele und Risikoprofil aus. Der Computer errechnet und überwacht, ob Sie sich mit den Anlagen in Ihrem Profil bewegen und reagiert entsprechend. Der Computer trifft bei uns also keine

Entscheidung, sondern führt sie aus. Ich möchte aber betonen, dass wir uns sehr genau anschauen, was am Markt passiert. Denn die Zeit wird kommen, in der Robo Advisor genauso sinnvolle und gute Entscheidungen treffen können wie Menschen.

Können diese Angebote auch von Menschen genutzt werden, die bisher keine Kunden bei der Pax-Bank sind?

Ja, über die Websites stehen beide Lösungen allen offen, die an einer ethisch-nachhaltigen digitalen Vermögensverwaltung interessiert sind.

Bei beiden Angeboten ist das ethisch-nachhaltige Profil, das Sie als Pax-Bank auszeichnet, sehr klar erkennbar.

Darüber freuen wir uns sehr. Ehrlich gesagt wären wir diese Partnerschaften aber auch nicht eingegangen, wenn das nicht der Fall gewesen wäre. Union Investment und investify verfügen über ausgewiesene Expertise auf diesem Gebiet. Union Investment baut den Nachhaltigkeitsbereich seit Jahren intensiv aus. investify hat kirchliche Miteigentümer und ist dem Thema deshalb ebenfalls verpflichtet. Ich hoffe und glaube, dass die Pax-Bank in dieser Kooperation technisch neue Erfahrungen sammeln kann. Umgekehrt können wir fundierte Erfahrungen mit ethisch-nachhaltigen Investments einbringen.

Wie ist Ihr Eindruck: Achten die Menschen stärker darauf, was mit ihrem Geld gemacht wird?

Definitiv. Wir freuen uns sehr darüber! Denn durch die erhöhte Sensibilität und Achtsamkeit der Menschen entsteht ein größerer Druck auf Unternehmen und Institutionen, nachhaltiger zu werden und zu investieren. Wir versuchen das seit 101 Jahren.

Auch in kirchlichen Kreisen spielen Sie dieses Thema sehr stark, zum Beispiel beim Forum „Ethisch-Nachhaltig Investieren“.

Das gemeinsame Papier vom Zentralkomitee der deutschen Katholiken, der Deutschen Bischofskonferenz und den Kirchenbanken war ein wichtiger Schritt. Gerade im institutionellen Bereich erleben wir kaum noch Anleger, die ohne ethisch-nachhaltige Anlagerichtlinien arbeiten. Übrigens unterstützen wir gerne. Wir bieten Nachhaltigkeits-Screenings als Dienstleistung an. Danach haben unsere kirchlichen Partner ein besseres Bild davon, ob eine Kooperation mit einem anderen Unternehmen oder eine Investition mit ihren Richtlinien konform ist.

Wo sehen Sie den größten Bedarf in der persönlichen Beratung?

Großer Beratungsbedarf besteht weiterhin im Wertpapiergeschäft, in Vermögensverwaltungsmandaten, in Spezialfonds und im normalen Depotgeschäft sowie in der Baufinanzierung. Darüber hinaus begleiten wir unsere Kunden intensiv bei Kredit- und Investitionsentscheidungen und empfehlen Lösungen, die individuell auf die jeweiligen Bedarfe ausgerichtet sind. Im Zahlungsverkehrsmanagement erreichen wir spürbare Effizienzgewinne für unsere Kunden, indem wir ihre Organisation ganzheitlich

in den Blick nehmen. Schließlich beraten wir beim Einwerben von EU-Fördermitteln und beim Crowdfunding.

Aktuell migrieren Sie auf ein neues Bankverfahren. Was erwarten Sie sich davon?

agree21, so der Name der Software, hat nicht nur einen höheren technischen Entwicklungsstand. Es steht auch für schlanke Prozesse. Und die Zeit, die die Mitarbeiter dadurch gewinnen, kommt natürlich unseren Kunden zugute. Denn das ist für uns stets der wesentliche Leitfaden. Bei jeder technischen Entwicklung, fragen wir uns aus dem Blickwinkel der Kunden, was sie bringen wird.