

## NAHAUFNAHME

„Sie müssen Ihr Geld mit einer langfristigen Perspektive anlegen – auch wenn sich die Welt schneller dreht. Panik ist der falsche Ratgeber.“  
**Cornelia Klesse**

FOTO: OH



## Die Distanz der Bankerin

Cornelia Klesse verwaltet das Geld der Superreichen

Wenn die Vorstandschefin der Privatbank Deutsche Kontor von den Anfängen ihrer Karriere in den Siebzigerjahren erzählt, versetzt Cornelia Klesse ihr Gegenüber zurück in eine heimelige Zeit. Eine Zeit, in der Banker noch ehrenwerte Bankiers waren. Eine Zeit, in der selbst Finanzmärkte noch mit gemächlicher Geschwindigkeit auf politische Ereignisse reagierten. Und heute? Nervös zucken die Aktienkurse, in Millisekunden können sie ihre Richtung ändern.

Trump, Brexit, Flüchtlinge – all diese Themen beunruhigen Klesses Kunden. Einer von ihnen schrie am Morgen des Brexits aufgeregt ins Telefon: „Alles verkaufen, sofort, alles weg!“ Klesse schlägt sogar noch bei der Erinnerung an das Telefonat die Hände über dem Kopf zusammen. „Panik ist der falsche Ratgeber“, sagt die 61-Jährige. Ihr Rezept ist es, ein Stück der alten Welt in die Gegenwart herüberzuretten: „Sie müssen Ihr Geld heute wie früher mit einer langfristigen Perspektive anlegen – auch wenn sich die Welt inzwischen schneller dreht“, sagt sie. Das bedeute, dass man nicht ständig die Anlagestrategie wechseln dürfe. „Gleichzeitig braucht man ein konsequentes Risikomanagement und muss das Portfolio schnell anpassen können.“ Seit sie 2011 zur Privatkontorbank in Grünwald bei München wechselte, kann ihr in Sachen Kundenbetreuung niemand mehr reinreden. Die Bank ist mit 30 Mitarbeitern ein Ableger der privaten Vermögensverwaltung der Reimann-Familie, die ihren Wohlstand unter anderem auf der Erfindung von Calgonit aufbaute.

In der Vergangenheit hätten die Banken allzu oft Kapital aus der Angst der Kunden geschlagen: Sie schwatzten ihnen unpassende Produkte auf, der Provision wegen. Für Klesse ist das eine kurzfristige Perspektive, die langfristige Kundenbeziehungen zerstört. Auch dass einige Banker versuchen, ihre hohen Gehälter damit zu

rechtfertigen, dass sie mit den wohlhabenden Kunden mitreden können müssen, ärgert sie zutiefst. Freundschaft zu Kunden, das ist für sie undenkbar. „Wir bieten eine Dienstleistung an. Das braucht Distanz“, sagt sie nachdrücklich. „Ich muss doch auch nicht selbst Fußball spielen, um mich darüber unterhalten zu können“, sagt sie. Für sie gibt es klare Grenzen. Einmal hat ihr ein Kunde ein Haus am Wörthsee vererbt, doch sie hat es ausgeschlagen. „Man ist kein Familienmitglied“, sagt sie und zupft ihren modern geschnittenen altrosa Blazer zurecht, nie verliert sie im Gespräch den Blickkontakt.

Man könnte meinen, Klesse stamme selbst aus einer reichen Familie – wie ihre Kunden. Wer bei ihr Geld anlegt, bringt zwischen einer und fünf Millionen Euro mit. Doch der erste Eindruck täuscht. Klesses Vater war Schreiner und drängte seine Tochter dazu, eine ordentliche Ausbildung zu machen. Man merkt ihr bis heute den Stolz an, dass sie ausgerechnet bei der Deutschen Bank eine Ausbildungsstelle bekommen hat – in einer Zeit, in der dort sonst nur die Sprösslinge reicher Familien zum Zuge kamen. Schon nach kurzer Zeit durfte sie mit dem mächtigen Deutsche-Bank-Chef Friedrich Wilhelm Christians zusammenarbeiten. Wenn er die wohlhabenden Industriefamilien zu Gast hatte, sollte Klesse deren Kinder betreuen – in Sachen Geldanlage. „Da ging's schon manchmal rund: Ich will dies, ich will das ...“ Mehr kritische Worte gibt es freilich nicht von ihr zu hören. Manche der Teenager von damals sind noch heute ihre Kunden.

Die Frage, ob das Geschäftsmodell ihrer Bank nicht bald überholt sein werde, weil Anbieter im Internet Vermögensverwaltung sehr viel billiger offerieren können, wischt sie vom Tisch. „Unsere Kunden wollen den direkten Kontakt“, sagt sie. Doch ob das die Kinder ihrer Kunden später auch noch so sehen, ist offen. **ANDREA REXER**