

FUNDVIEW

Siegburger Family Office will „Qualitätsführerschaft im Rhein-Sieg-Kreis erreichen“

Das Siegburger Family Office Assella stellt die Weichen für Wachstum in 2025. Mit der Verstärkung durch Investment-Experte Dominik Reuter will Assella die Qualitätsführerschaft im Rhein-Sieg-Kreis übernehmen und 50 Millionen Euro Assets in diesem Jahr einsammeln.

Eneida Beshaj · 04.02.2025



Das Siegburger Family Office Assella plant weiteres Wachstum für das Jahr 2025. Seit Anfang Januar hat die Assella das Team mit Dominik Reuter verstärkt. Die Einstellung von Reuter ändert nichts an der grundsätzlichen Strategie, sondern hilft, den beiden Hauptzielen näherzukommen, erklärt Heiner Freckwinkel, geschäftsführender Gesellschafter der Assella, im Gespräch mit **Fundview**. „Erstens wollen wir Qualitätsführerschaft für vermögende Kunden im Rhein-Sieg-Kreis erreichen. Zweitens setzen wir auf dynamisches Wachstum. Im Jahr 2025 möchten wir unser verwaltetes Vermögen um 50 Millionen Euro steigern und uns damit auf den Weg zu einem der größten Häuser in der Region machen“, sagt Freckwinkel.

Reuter verfügt über mehr als 23 Jahre Erfahrung in führenden Großbanken, mit einer klaren Fokussierung auf dem Investmentgeschäft. Seine berufliche Laufbahn begann 2001 bei der Dresdner Bank, die 2009 in die Commerzbank integriert wurde. Im Jahr 2012 wechselte Reuter zur Deutschen Bank und war dort zuletzt in der Funktion als Senior-Experte Private Banking tätig. Reuter kommentiert den Wechsel zu Assella: „Mit meinem Wechsel habe ich mich bewusst für den Weg in die unternehmerische Unabhängigkeit entschieden. In meiner aktuellen Rolle als Senior Investment Officer nutze ich meine langjährige Erfahrung, um unseren Kunden individuell zugeschnittene Investmentlösungen anzubieten.“

Nicht jeder habe Reuter zufolge den Mut, einen beruflichen Neuanfang zu wagen. „Ich habe mich entschieden, unabhängig zu arbeiten, um meinen Kunden wirklich das bieten zu können, was sie benötigen. Dabei ist es mir besonders wichtig, kosteneffiziente und flexible Lösungen zu entwickeln, ohne jegliche Produktrestriktionen“, betont Reuter.

Derzeit sei die Assella laut Freckwinkel gut aufgestellt, sowohl in Siegburg als auch in ihrer Kölner Niederlassung. Seit dem 1. Januar 2025 unterstützt auch Isabell Salchow, von der Deutschen Bank kommend, die Assella im Back-Office, um die Wachstumsziele zu erreichen. „Weitere Standorte sind derzeit nicht geplant. Unser Fokus liegt darauf, eigenständig zu bleiben und unsere lokale Präsenz im Rhein-Sieg-Kreis weiter zu stärken“, erklärt Freckwinkel.

Steigender Kostendruck und Regulatorik

Ein zentrales Thema im Private Banking ist der zunehmende Kostendruck. „Aus meiner Sicht hat sich das Geschäftsmodell der Filialbanken in den letzten drei bis fünf Jahren in eine Sackgasse entwickelt“, betont Reuter. Dabei sieht er mehrere Herausforderungen: Zum einen fehlt es an qualifiziertem Nachwuchs. Zum anderen bieten viele Banken im Private Banking heute überwiegend Standardlösungen an, die wenig Spielraum für Individualität lassen. „Dieser Trend ist auch auf die zunehmende Einschränkung des Produktangebots zurückzuführen. Vielfach liegt der Schwerpunkt auf aktiv gemanagten Fondsanlagen oder Neuemissionen, während andere Produktoptionen nur selten in die Beratung einbezogen werden“, führt Reuter aus.

Die Konkurrenz durch Neo-Broker wie Trade Republic ist Reuter zufolge enorm: „Ich finde es großartig, dass junge Menschen heutzutage frühzeitig in Sparpläne investieren und so eine Aktienkultur in Deutschland entsteht.“ Doch das bringt auch Herausforderungen für Filialbanken mit sich, da Neo-Broker ein kostengünstigeres Geschäftsmodell verfolgen und ihren Fokus nicht auf die zunehmend weniger nachgefragten Fondslösungen mit aktivem Management legen – denn nur die wenigsten Fonds schaffen es auf längere Sicht, auch aufgrund höherer laufender Managementkosten, ihre Benchmark zu übertreffen.

„Bei Assella bietet uns unser Gebührenmodell deutlich mehr Flexibilität. Wir können Depots umfassend und kundenindividuell strukturieren sowie flexibel auf Marktveränderungen reagieren – genau das erwarten unsere Kunden“, betont Reuter und erklärt, dass um auch jüngere Kunden zu gewinnen, verstärkt ETFs sowie individuelle Anlagekonzepte angeboten werden müssen. „Dabei spielt Authentizität für mich eine zentrale Rolle: Es geht darum, den Kunden glaubwürdige und nachvollziehbare Empfehlungen zu geben und Depots so zu strukturieren, wie ich es selbst tun würde“, sagt Reuter.

Freckwinkel ergänzt: „Unsere Kunden schätzen unser faires und transparentes Kostenmodell. Der regulatorische Druck wächst jedoch stetig, beispielsweise durch die inzwischen gesetzlich vorgeschriebene Berücksichtigung von Nachhaltigkeitsaspekten in der Anlageberatung. Regulierung ist zwar wichtig, etwa in Bezug auf die Ausbildung von Mitarbeitern oder Meldungen an die BaFin, aber in manchen Bereichen werden die Anforderungen überzogen.“