

Teil 1: Deckblatt

Studienfach: Volkswirtschaftslehre

Organisation: Deutsche Bank AG

Abteilung: Private Banking

Ort: Darmstadt

Teil 2: Beschreibung des Unternehmens und der Tätigkeit

Die Deutsche Bank ist eine der größten Banken der Welt. Ihre Konkurrenten sind die großen „Wall Street Unternehmen“, wie JP Morgan, Goldman Sachs oder Citigroup oder auch die Banken der „City of London“, wie Barclays oder HSBC. Der Hauptsitz der Deutschen Bank befindet sich in Frankfurt am Main. Sie hat ungefähr 100000 Mitarbeiter und ihre Bilanzsumme beträgt 1,9 Billionen Euro und ist damit ungefähr so hoch wie das BIP Frankreichs. Die Deutsche Bank ist in vier Geschäftsfeldern aktiv: dem Privat- und Geschäftskundenbereich, dem Assetmanagement, dem Investmentbanking und dem Global Transaction Banking.

Im Privat- und Geschäftskundenbereich findet das statt, was der normale Bürger unter Banking versteht: Kontoführung, Kreditvergabe, Investmentberatung, usw. Das Assetmanagement verwaltet das Kundenvermögen der Bank. Bekannt ist in diesem Zusammenhang die Tochtergesellschaft der Deutschen Bank, die DWS. Außerdem werden in diesem Geschäftsfeld auch die besonders reichen Kunden (HNIW: High-Net-Worth individuals) betreut. Das Investmentbanking ist geteilt in die Bereiche Securities und Mergers and Acquisitions. Der Bereich Securities umfasst die gesamte Arbeit mit Aktien und Anleihen, die über die normale Vermögensverwaltung hinausgehen. Er findet auf dem „Tradingfloor“ statt. Der Tradingfloor ist der Ort einer Bank, wo die Leute vor 3 bis 6 Bildschirmen sitzen und ständig auf irgendwelche Charts gucken. Auf dem Tradingfloor werden beispielsweise Anleihen von Unternehmen und Staaten herausgegeben, Zinsrisiken von Unternehmen abgesichert oder auch Zertifikate für den Endkundenbereich erstellt. Der Bereich Mergers and Acquisitions befasst sich damit, sich nach lukrativen Unternehmensfusionen umzuschauen, diese zu bewerben und sie dann schließlich auch durchzuführen. Hier gilt: je größer umso besser, weil die Bank bei jeder Fusion einen gewissen Prozentsatz mitverdient. Das Global Transaction Banking berät Kunden, die große transnationale Projekte durchführen möchten und bietet Finanzierungen für diese Projekte an, die oftmals sehr viel Kapital benötigen. Hierunter kann man sich Projekte vorstellen wie der Bau einer Ölpipeline von Aserbaidschan nach Europa für einen großen Energiekonzern oder der Bau einer Fabrik in Lateinamerika für einen Autohersteller.

Die Gewinntreiber der Deutschen Bank sind die Bereiche Privat- und Geschäftskunden, sowie der Bereich Investmentbanking. Jedoch steht die Deutsche Bank seit der Finanzkrise 2008 großen Herausforderungen gegenüber. Auf der einen Seite geht es um Rechtsstreitigkeiten der Vergangenheit, wie zum Beispiel Zinsmanipulationen (Libor), faule Immobilienkredite in den USA oder auch Zivilprozesse, wie den Fall Kirch. Für diese Rechtsstreitigkeiten musste die Bank in den letzten Jahren mehrere Milliarden Euro zurücklegen, um im Fall einer Verurteilung Strafe zahlen zu können. Auf der anderen Seite geht es um Veränderungen in der Gesetzgebung wie Basel III, die die Deutsche Bank dazu gezwungen haben immer mehr Gewinn einzubehalten, um eine höhere Eigenkapitalquote zu erreichen. Durch diese Rücklagen für Rechtsstreitigkeiten und die Gewinnrücklagen aufgrund der geänderten Gesetzgebung ist das operative Ergebnis der Bank seit 2008 deutlich gesunken. Von 8,7 Milliarden Gewinn in 2007 zu 780 Millionen Gewinn in 2012.

Nichts desto trotz glauben viele Beobachter, dass dieser Einbruch des Gewinns nur vorübergehend ist, bis die Strafen für die Rechtsstreitigkeiten abbezahlt sind. Dies macht Sinn, wenn man davon ausgeht, dass der eingeleitete Kulturwandel in der Deutschen Bank nachhaltig ist und die Deutsche Bank auch weiterhin profitabel bleibt.

Mein Einsatzgebiet während des Praktikums war im Privat- und Geschäftskundenbereich. Hier war ich im Private Banking aktiv. Das Private Banking befasst sich mit der Betreuung von den reichsten Kunden im Privat- und Geschäftskundenbereich, die mehr als 100000€ besitzen aber noch keine HNWI (High- Net- Worth individuals) sind. Im Groben gilt ein Kunde als HNWI, wenn er Kapital in Höhe von 5 Millionen € besitzt, das er frei anlegen könnte. Das Private Banking hat einen eigenen Bereich in vielen Filialen der Deutschen Bank.

Die Aufgabe des einzelnen Beraters ist es das Depot (der Ort wo Aktien und Anleihen liegen) der Kunden zu betreuen. Hierzu muss der Berater den täglichen Marktverlauf verfolgen und Einschätzungen über zukünftige Entwicklungschancen der einzelnen Anlageklassen machen. Unterstützt werden die Berater vom Research Team der Deutschen Bank, das in der Zentrale in Frankfurt sitzt. Von hier gibt es dann die Vorgaben: während meiner Einsatzzeit hat man zum Beispiel den Beratern empfohlen, die Aktienbestände ihrer Kunden in den Emerging Markets zu verringern und dafür in den deutschen und amerikanischen Markt zu investieren. Da jeder einzelne Berater um die 200 Kunden hat, gilt es dann natürlich einige Gespräche zu führen. Ein Gespräch verläuft dann meistens in zwei Schritten. Zuerst ruft man den Kunden an, um einen Termin vor Ort zu vereinbaren. Im zweiten Schritt während des Termins mit dem Kunden bespricht man dann die neue Situation des Marktes und vereinbart, wenn nötig, eine Veränderung der Depotzusammensetzung.

Mein Einsatzort war die Filiale in Darmstadt. In Darmstadt ist das Private Banking in zwei Teams mit jeweils sechs Beratern geteilt. Jedes einzelne Team hat Zielvorgaben in zwei Bereichen: Wochenumsatz und Kundenzufriedenheit. Der Wochenumsatz kann einfach an dem Transaktionswert der eingegangenen Geschäfte abgelesen werden. Die Kundenzufriedenheit wird hingegen durch automatische Zufallsbefragung des Private Banking Kunden am Geldautomaten durchgeführt. Meine Aufgabe während der Zeit im Praktikum war es die Private Banking Berater bei Ihrer Arbeit zu unterstützen. So habe ich beispielsweise einige erste Telefongespräche geführt, an Gesprächen vor Ort teilgenommen und beim Ausfüllen von Formularen geholfen.

Nach acht Wochen in diesem Beruf glaube ich sagen zu können, dass man in diesem Beruf vor allem drei Dinge benötigt. Zuerst ist ein allgemeines Grundwissen der Materie Ökonomie wichtig. Was sind Aktien? Was sind Indizes? Welche Unternehmen sind die profitabelsten Unternehmen in den einzelnen Indizes? Wie steht es um die wirtschaftliche Entwicklung in Deutschland, Europa und der Welt? Ein zweiter wichtiger Punkt sind ausgeprägte Kommunikationsfähigkeiten. Jeden Tag gilt es mit den unterschiedlichsten Klienten zu sprechen. Immer wieder muss man mit neuen Situationen umgehen und diese dann auch nach außen kommunizieren können. Der Markt ist immer in Bewegung, gleiches muss für den Private Banking Berater gelten. Ein letzter wichtiger Punkt ist eine ausgeprägte Menschenkenntnis. Wann sind die unterschiedlichen Kunden am besten zu erreichen? Wie gehe ich mit den unterschiedlichen Kundentypen um? Habe ich an die Geburtstage gedacht?

Wann war die Goldene Hochzeit der einzelnen Kunden? Letztlich gilt es im Private Banking darum mit Menschen umzugehen und aus diesem Grund, muss die kommunikative und zwischenmenschliche Ebene mindestens, wenn nicht sogar höher als die fachliche Ebene gestellt werden.

Teil 3: Reflexion über das Praktikum

Die Bewerbung für das Praktikum lief in zwei Schritten ab. Zunächst war eine schriftliche Bewerbung einzusenden. Im zweiten Schritt wurde ich nach Stuttgart zu einem Bewerbungsgespräch eingeladen. Hier musste ich dann mit einem Partner über ein vorgegebenes Thema zehn Minuten referieren und mich in einem halbstündigen Interview präsentieren. Am nächsten Tag während meiner Rückreise nach Berlin wurde mir dann ein Praktikumsplatz im „Summer Internship Programm“ des Private Banking angeboten. Im Großen und Ganzen wollte ich durch mein Praktikum einen ersten Einblick in das Bankgeschäft bekommen. Ich wollte auch die verschiedenen Einsatzmöglichkeiten kennenlernen, um dann im Nachhinein entscheiden zu können, in welchem Bereich ich mich spezialisieren möchte.

Nach meinen ersten Arbeitstagen habe ich schnell herausgefunden, was es bedeutet nicht nur ein ganz normales Praktikum zu absolvieren, sondern das sogenannte „Summer Internship Programm“. Am vierten Arbeitstag in der Filiale in Darmstadt, war nämlich die Auftaktveranstaltung dieses besonderen Programms. Hierzu wurden alle „SIPLer“ (Teilnehmer des Summer Internship Programms) nach Frankfurt am Main zur Zentrale eingeladen, um dort an der Auftaktveranstaltung teilzunehmen. Meine Anreise aus Darmstadt war ziemlich kurz, andere Teilnehmer sind aus Berlin und Hamburg angereist. Insgesamt waren wir ungefähr 35 Teilnehmer aus dem Bereich Privat- und Geschäftskunden. In Frankfurt wurden wir in Gruppen eingeteilt und haben eine Aufgabe bekommen, die wir für die Deutsche Bank innerhalb der nächsten vier Wochen lösen sollten, um unsere Lösung dann in einem Vortrag während einer Abschlussveranstaltung zu präsentieren. Außerdem haben wir erfahren, dass uns während der nächsten vier Wochen Sonderveranstaltungen angeboten werden, in denen die einzelnen Geschäftsfelder der Deutschen Bank genauer vorgestellt wurden. So war dann meine Zeit bei der Deutschen Bank zweigeteilt. Auf der einen Seite habe ich in der Filiale in Darmstadt die Private Banking Berater unterstützt, auf der anderen Seite bin ich immer wieder nach Frankfurt gependelt, um an den Veranstaltungen des Summer Internship Programms teilzunehmen. In der Filiale in Darmstadt hatte ich im Großen und Ganzen drei Großprojekte umzusetzen. Das erste Projekt, war verbunden mit dem Finanzmarktforum. Dies ist eine Messe, die jährlich einmalig von verschiedenen Filialen der Deutschen Bank durchgeführt wird. Glücklicherweise habe ich gerade zu diesem Zeitpunkt mein Praktikum in Darmstadt bestritten, als meine Filiale die Zuständigkeit für diese Veranstaltung hatte. Auf der Veranstaltung haben Dr. Stefan (Chefanlagestrategie der Deutschen Bank) und Gabor Steingart (Chefherausgeber des Handelsblatts) über die zukünftigen Entwicklungschancen in den verschiedenen Anlageklassen gesprochen. Meine Aufgabe war es die Klienten der Private Banking Berater zu kontaktieren, die noch nicht auf die Einladung für diese Veranstaltung reagiert haben und

sie zu fragen, ob sie doch noch teilnehmen möchten. Ein zweites Projekt war mit der Verabschiedung eines langjährigen Private Banking Beraters verbunden. Meine Aufgabe war es in einem Computerprogramm der Deutschen Bank, all seine Klienten auf die verschiedenen Teammitglieder der Private Banking Abteilung nach bestimmten Vorgaben aufzuteilen. Das dritte große Projekt, dem ich die meiste Zeit gewidmet habe, war die Erstellung eines Orderns mit den wichtigsten volkswirtschaftlichen Indikatoren, die einen Einfluss auf die Entwicklung des Aktienmarktes haben. Hier musste ich viel recherchieren und selektieren, was für die Berater vor Ort am Interessantesten sein könnte. Im „Summer Internship Programm“ mussten wir in Gruppen jeweils eine bestimmte Aufgabe bewältigen. Die Aufgabe meiner Gruppe, war die Beantwortung der Frage: „Wie können wir die Kinder (0-10 Jahre) unserer Klienten für die Deutsche Bank gewinnen?“. Die Arbeit an dieser Frage, war eine besondere Herausforderung, da unsere Gruppenmitglieder über ganz Deutschland verteilt waren und wir vieles nur über Internet und Telefon während unserer vollgestopften Arbeitszeiten besprechen konnten. Letztlich haben wir unsere Aufgabe aber sehr gut gemacht. Besondere Highlights während der Vortragsreihe des „Summer Internship Programms“ waren ein Vortrag über den Geschäftsbereich Investmentbanking, in dem uns ein ehemaliger Wall Street Banker diesen Bereich am Beispiel der Finanzkrise 2008 vorgestellt hat. Außerdem war der Vortrag Anshu Jains, dem Vorstandsvorsitzenden der Deutschen Bank ein herausragendes Erlebnis, zu dem SIPLer aus der ganzen Welt zugeschaltet waren: aus Singapur, London und New York. Für eine Stunde hat sich Anshu Jain für uns Zeit genommen und alle unsere Fragen beantwortet.

Der Alltag im Private Banking beginnt ungefähr um 8:30 eine halbe Stunde vor Öffnung der Börse. Die einzelnen Berater besprechen die wichtigsten Ereignisse des Tages und bereiten sich so auf den kommenden Tag vor. Bis 12:30 wird dann entweder telefoniert, um Termine zu vereinbaren oder es werden Termine vor Ort wahrgenommen. Dann gibt es eine einstündige Mittagspause, der dann bis 17:30 die gleichen Aufgaben folgen. Hier habe ich auch an einigen Gesprächen teilgenommen und durfte miterleben, dass der Private Banking Berater neben dem Verkauf, auch viele administrative Aufgaben zu bewältigen hat.

Im Laufe des Praktikums die oben beschriebene Fülle an Aufgaben zu bewältigen, war eine große Herausforderung für mich. Ich musste lernen auch in Stresssituationen, meine Wachheit und Offenheit zu bewahren. Durch das Praktikum habe ich mich vor allem bei der Arbeit auf der zwischenmenschlichen Ebene entwickeln können. Die vielen Gespräche vor Ort, aber auch die vielen Telefonate für das Finanzmarktforum haben mir die Möglichkeit gegeben schon ein gewisses Gefühl für die unterschiedlichen Kundengespräche zu bekommen. Aber es war auch sehr wichtig, dass ich mein Wissen aus dem Studium im praktischen Leben beweisen musste. Sei es das Wissen, um die grundlegenden wirtschaftlichen Zusammenhänge, mit denen die Verkaufsgespräche geführt wurden oder sei es das Wissen über den Aktienhandel, das mir bei der Erstellung meines Hefters für die volkswirtschaftlichen Indikatoren geholfen hat. Letztlich hat mir das Praktikum sehr dabei geholfen, meine Berufswünsche besser kennen zu lernen. Durch die Arbeit im Alltag des Private Banking aber auch durch die diversen „Summer Internship“ Veranstaltungen, konnte ich erleben, welche Voraussetzungen und alltäglichen Herausforderungen in den

unterschiedlichen Geschäftsbereichen des Bankensektors auf mich warten könnten. Ich habe für mich selbst erkannt, dass ich vor allem noch einmal die Arbeit im „Researchteam“ einer Bank erleben möchte, bevor ich mich beruflich endgültig festlege.

Im Großen und Ganzen, war das Summer Internship bei der Deutschen Bank eine enorm wichtige Erfahrung für mich. Es hat mir die Möglichkeit gegeben einen tieferen Einblick in das Bankgeschäft zu bekommen und es war eine wunderbare Möglichkeit, um mich fachlich als auch menschlich weiter zu entwickeln. Aus diesem Grund kann ich das Summer Internship Programm bei der Deutschen Bank nur weiterempfehlen.