



Im Gespräch Volker Rützel vom Bankhaus Herzogpark **BZ+**

„Wir machen nur das, was wir verstehen“

Kein Schnickschnack: So beschreibt Vorstand Volker Rützel die Anlagestrategie des Bankhauses Herzogpark in München. Der Vermögensverwalter mit Banklizenz konzentriert sich auf einfach erklärbare Assetklassen.

München, 17. April 2026, 00:00 Uhr

Joachim Herr



Nach Stationen bei UBS und Julius Bär in der Schweiz kam Volker Rützel (63) vor 14 Jahren nach München zum Bankhaus Herzogpark.

Foto: Bankhaus Herzogpark

Seiner Anlagestrategie ist das Bankhaus Herzogpark seit der Gründung im Jahr 2009 treu geblieben. „Wir machen nur das, was wir verstehen, und was jederzeit wieder liquide ist, und zwar hochliquide“, betont Volker Rützel. Er ist einer der beiden Vorstände des Münchner Vermögensverwalters mit Banklizenz. „Kein Schnickschnack“, sagt er im Gespräch mit der Börsen-Zeitung. Kryptowährungen zum Beispiel kämen deshalb nicht in Frage.

Die konservative Ausrichtung der Vermögensverwaltung sei eine Lehre aus der Finanzmarktkrise 2008 und 2009, berichtet Rützel. Blue-Chip-Aktien, festverzinsliche Wertpapiere und Gold in physischer Form, das der Partner Pro

Aurum verwahrt, sind die Pfeiler der Strategie.

Seit 14 Jahren dabei

Bankmanager, vermögende Familien und eine Münchner Anwaltskanzlei hatten sich damals nach der Lehman-Pleite zusammengeschlossen, um eine Vollbanklizenz zu erhalten und ihr Kapital möglichst sicher anzulegen. Der Aufsichtsratsvorsitzende Stefan Leberfinger ist einer der Gründer und Partner der Kanzlei Braun Leberfinger Ludwig Unger. Über Mundpropaganda kamen immer mehr Kunden dazu. Jetzt sind es nach Rützels Worten rund 700 Unternehmerfamilien, Stiftungen und andere Institutionen.

„In den ersten zehn Jahren sind wir so groß geworden, dass wir die Organisation und die Systeme nachziehen mussten“, berichtet der Vorstand. Rützel war 2012 nach Stationen bei den Schweizer Vermögensverwaltern UBS und Julius Bär zu der Münchner Privatbank gewechselt.

Auf Wachstumskurs

Inzwischen sei die Bank, die 32 Mitarbeiter beschäftigt, auch digital gut aufgestellt. Die Gesellschafter – acht Unternehmerfamilien – hätten sich Ende 2022 für ein Wachstumsprogramm entschieden. Im Jahr darauf sei es angelaufen. „Unsere Plattform ist jetzt groß genug, um noch mehr Berater aufzunehmen“, sagt Rützel. Acht sind es derzeit. Anfang dieses Jahres kamen Michael Gerner von Unicredit für das Private Banking hinzu sowie Christian Opelt für Stiftungen vom Konkurrenten Donner & Reuschel. Auch eine Marketing- und Eventmanagerin hat die Bank eingestellt. „Wir wollen aber nicht um jeden Preis wachsen, sondern nur so, dass es zu unserem Geschäftsmodell, den Kunden und den Mitarbeitern passt“, fügt Rützel hinzu.

Das Bankhaus sei für erfahrene Kräfte, die ihre Ambitionen nicht mehr ständig erhöhen wollen, eine willkommene Nische: „Wir bieten Seniorberatern die Möglichkeit, sich auf das Wesentliche zu konzentrieren: die Betreuung ihrer Kunden – ohne Zielvorgaben und den Druck, bestimmte Produkte verkaufen zu müssen.“ Mit neuen Beratern kommen auch neue Kunden zu dem Bankhaus.

Auch am Wochenende zu erreichen

Es residiert in einer Villa mit großem Garten und Goldfischteich im Herzogpark im noblen Münchner Stadtteil Bogenhausen. „Unsere Kunden haben im Vergleich mit Unternehmen, die Getriebene ihrer Aktionäre sind, ein ganz anderes Verständnis von Renditevorgaben und von dem, was machbar ist“, sagt Rützel. „Das macht wirklich Spaß.“

Das Besondere für den Kunden seien die Nähe zur Bank und eine „bedingungslose Erreichbarkeit seines Beraters“: „Wenn er eine Frage hat, will er nicht warten, bis der Bankschalter aufmacht oder mit der KI sprechen“, erläutert Rützel den Service. „Das bekommen wir immer wieder gespiegelt: Schön, dass ich Sie auch am Wochenende erreichen kann.“ Es gehe nicht nur um das Anlegen von Kapital, sondern auch um eine psychologische Betreuung der Kunden.



Diese Villa im Münchner Stadtteil Bogenhausen ist der Sitz des Bankhauses.

Foto: Joachim Herr

Das verwaltete Vermögen gibt Rützel nur als Spanne an: 1,5 Mrd. bis 2 Mrd. Euro. Kassenbestände seien in dieser Summe nicht enthalten. Einige wirtschaftliche Kennzahlen finden sich im Bundesanzeiger: 2024 sank der Jahresüberschuss deutlich von 2,3 Mill. im Jahr zuvor auf 434.000 Euro. Der Zinsüberschuss reduzierte sich um mehr als 40% auf 1,46 Mill. Euro, der Provisionsüberschuss um 12% auf 5,82 Mill. Euro. „Die Eigenkapitalrendite lag mal in der Spitze weit über 30%“, berichtet Rützel im Rückblick. „Sie ist weiterhin solide. Derzeit investieren wir jedoch in weiteres Wachstum.“ Im vergangenen Jahr sei der Jahresüberschuss wie erwartet nochmals leicht zurückgegangen. Rützel betont, das Bankhaus sei seit dem ersten Tag profitabel.

Gespräche über einen Zukauf

Als Ziel nennt Rützel die Rückkehr zu einem deutlichen einstelligen Millionenbetrag. Womöglich noch nicht in diesem Jahr, denn dem Bankhaus biete sich die Chance für einen Zukauf. Mit einem Vermögensverwalter „im Dunstkreis München“ würden Gespräche geführt. Der Assetmanager wolle sich wegen seines Alters zurückziehen und seinen Kundenstamm in gute Hände übergeben.

Auf die Frage nach den Risiken antwortet Rützel, das Bankhaus habe weder ein eigenes Handelsgeschäft noch ein Firmenkreditgeschäft. Das kleine kurzfristige Kreditgeschäft sei vollständig lombardgestützt, also mit Wertpapieren oder Gold besichert. „Unser Risiko ist unsere Reputation“, sagt Rützel. „Dieses Risiko steigt natürlich mit einer schlechten Performance.“ Wenn die Leistung aber stimme, seien die Kunden zufrieden. „Und dann empfehlen sie uns auch weiter.“