

Die besten aktuellen Tipps der „privaten Banker“

Im von anhaltenden Nullzinsen und Marktverwerfungen geprägten Umfeld können sich (fast) alle österreichischen Privatbanken in diesem herausfordernden Geschäftsjahr über Kundenwachstum freuen: Das Bedürfnis nach persönlicher Beratung hat aufgrund der vorherrschenden Unsicherheit deutlich zugenommen. **VON PAUL CHRISTIAN JEZEK**

» Im Unterschied zu 2008/09 ist die gegenwärtige Wirtschaftskrise durch eine Pandemie verursacht und stellt keine Bankenkrise dar. „Das Vertrauen in das Finanzsystem und in die Banken bleibt bestehen“, sagt Wilhelm Celeda, CEO der Kathrein Privatbank. „Das war auch daran zu erkennen, dass wir trotz der schwierigen Marktphase keinerlei Panik unserer Kunden beobachtet haben. Es fanden auch keine übermäßigen Geldabhebungen statt, lediglich verstärkte Investitionen in Gold waren zu verzeichnen.“

Das gesteigerte Interesse am edlen Metall (mehr über den „sicheren Hafen“ als Anlageform auf den Seiten 20 und 21!) bestätigt Andreas Fellner, Vorstand der Linzer Partner Bank. „Wir sehen physisches Gold vor allem aufgrund seiner Wertbeständigkeit und zur Absicherung des Portfolios als wesentlichen Bestandteil der persönlichen Vorsorge.“

Allerdings sollte man Gold nicht wegen Renditeüberlegungen kaufen. Fellner: „Fünf bis zehn Prozent sind aus unserer Sicht die richtige Beimischung und auch als Inflationsschutz ratsam. Da der Wert Schwankungen unterliegt, bietet die Partner Bank die Möglichkeit, durch regelmäßigen Kauf kleiner Mengen über einen längeren Zeitraum einen Goldbestand aufzubauen.“



„Mit einer Perspektive von ein paar Jahren sollte man noch heute vom Sparer zum Anleger werden – der richtige Zeitpunkt zum Investieren ist immer jetzt!“



„Das Bedürfnis nach persönlicher Beratung hat aufgrund der vorherrschenden Unsicherheit zugenommen.“

Robert Löw, CEO der LLB (Österreich)



„Wir leben und verstehen hochwertiges Private Banking weit über das klassische Veranlagungsgeschäft hinaus.“

Wilhelm Celeda, CEO der Kathrein Privatbank



„Ich sehe unsere kleine, unabhängige Privatbank als Schnellboot zwischen vielen Tankern.“

Manfred Huber
Vorstandsvorsitzender der Euram Bank



Digitalisierung, Gesundheit und nachhaltiges Veranlagen sind derzeit die wichtigsten Trends



Auch bei den Megatrends sind intensive Analyse und professionelle Beratung wichtig

Beratungspräsenz In Pandemie-Zeiten wie diesen liegt das Hauptaugenmerk der Privatbanken eindeutig auf der persönlichen Beratung.

„Themen sind oft Zinsen und Inflation, aber auch, ob jetzt die richtige Zeit ist, um in Aktien oder Immobilien zu investieren“, berichtet Wilhelm Celeda. „Viele Kunden haben die Schwächephase der Aktienmärkte für den Einstieg oder Zukäufe genutzt. Wir empfehlen in solchen volatilen Phasen meistens einen gestaffelten Einstieg in den Kapitalmarkt.“

„Oberstes Gebot ist es, auch unter herausfordernden Bedingungen für die Kunden da zu sein“, stimmt Thomas Schaufler, Privatkundenvorstand der Erste Bank, zu. „Dieser aktive Beratungsansatz im Rahmen der Corona-Krise wird sehr geschätzt, und hat auch zu einer deutlichen Zahl an Neukunden geführt. Unsere Mitarbeiter standen vom ersten Tag des Lockdowns immer uneingeschränkt zur Verfügung. Das ist immens wichtig, da es verständlich ist, dass die Kunden verunsichert und nervös sind. Die Umstellung vom persönlichen Gespräch zur Online- bzw. tele-

fonischen Beratung war umgehend möglich, da wir über eine sehr gute IT-Infrastruktur verfügen. Wo und wie der Termin stattfindet, entscheidet der Kunde – die Gesundheit aller hat aktuell aber höchste Priorität.“

Die Liechtensteinische Landesbank (Österreich) AG (LLB) bezieht neben den Entwicklungen rund um Covid-19 geopolitische Themen wie die US-Wahl, die Inhomogenität innerhalb Europas, den Brexit sowie die internationalen Krisenherde in die Veranlagungsstrategie mit ein.

„Zudem hat im Laufe der Coronakrise auch das Thema Nachhaltigkeit rasant an Bedeutung gewonnen“, geht CEO Robert Löw auf die aktuelle Anlagepolitik der LLB ein: „Zuletzt konnte primär im US-Markt eine Stabilisierung bzw. sogar leicht positive Revision der Unternehmensgewinne beobachtet werden. Die vergleichsweise hohen Kursfortschritte können als Vorbote dieses Gewinn-Turnarounds erklärt werden, wobei Europa diesbezüglich noch hinterherhinkt. In der Anlageklasse Aktien waren und sind Technologiewerte, Kommunikationsunternehmen und zyklischer

Konsum die Krisengewinner. Wir glauben, dass dieser Trend noch nicht vorbei ist und empfehlen, Rücksetzer zu nutzen und diese preislich fortgeschrittenen Branchen dennoch zu besetzen.“

Bei Anleihen sieht Löw die interessantesten Chancen im Bereich europäischer Unternehmensanleihen mit einem Investment-Grade-Rating, die vom Kaufprogramm der EZB profitieren. „Auch viele Schwellenländer haben in der Krise ein glaubwürdiges Sicherheitsnetz aufgespannt, welches das Ausfallrisiko minimiert. Bei Anleihen sehr guter Bonität und längerer Laufzeit können sich Anleger zudem einen Sicherheitspolster aufbauen, der in schwierigen Marktphasen die Volatilität des Portfolios reduzieren kann. Hier denken wir z.B. an US-Treasuries, die trotz hoher Bonität noch eine leicht positive Rendite aufweisen, und an bonitätsstarke große Unternehmen.“

Neue Produkte und Flexibilität Die Schoellerbank hat neuerdings mit Private-Equity-Investments für besonders vermögende Kunden die Möglichkeit geschaffen, an der »



„Öffnungszeiten gehören im Private Banking der Vergangenheit an – der Kunde entscheidet, wie er seine Beratung wahrnimmt.“

Erste-Privatkundenvorstand Thomas Schaufler



„In unserer Vermögensverwaltung ist bereits jetzt mehr als die Hälfte der Aktien und Anleihen nachhaltig.“

Dieter Hengl, Vorstandsvorsitzender Schoellerbank



„Als Nischenplayer und dynamische Spezialbank setzen wir auf Nachhaltigkeit, Werteorientierung und Individualität.“

Christoph Raninger, Chef der Wiener Privatbank



Investieren nach Nachhaltigkeitskriterien erfolgt bei den österreichischen Privatbanken in strukturierten und gut dokumentierten Anlageprozessen



Wertschöpfung nicht börsennotierter Unternehmen zu partizipieren und sich bereits in frühen Phasen an der Entwicklung zu beteiligen. „Bei besonders komplexen Vermögensfragen setzen wir hoch spezialisierte Investment Advisors ein“, erläutert der Vorstandsvorsitzende Dieter Hengl. „Darüber hinaus verfügen wir mit der Schoellerbank Invest AG über eine hauseigene Kapitalanlagegesellschaft, die Spezialfonds nach Kundenwunsch auflegt.“

Euram Bank-Chef Manfred Huber sieht die Herausforderungen für Privatbanken in der Flexibilität, in umfassenden, nachhaltigen Strategien für den Kunden, im Erkennen der Bedürfnisse der kommenden Generationen sowie in der Auswahl und Ausbildung der eigenen Mitarbeiter. „Die gesamte Finanzbranche muss sich strikt an die regulatorischen Vorgaben halten und die Veränderungen laufend konsequent umsetzen.“ Wichtig ist für Huber, sich in Krisenzeiten nicht komplett von den Kapitalmärkten abzuwenden und zum Vermögenserhalt neben Aktien auch auf eine breite Streuung über verschiedene Anleihensegmente zu

setzen. In einer Nische verortet ebenso Wilhelm Raninger die Wiener Privatbank, als deren CEO er per 1.1.2020 Helmut Hardt nachfolgte. „Wir verstehen nachhaltiges Investieren als Fokus auf solide Substanzwerte und inflationsgeschützte Wertsteigerungen. Als Sachwertspezialist agieren wir ganz bewusst als One-Stop-Shop und bieten eine 360°-Wertschöpfungskette aus einer Hand: eine integrierte Kombination aus Veranlagungsmöglichkeiten, Servicedienstleistungen und Finanzierungen rund um (Wiener) Immobilien.“

Auch in der Wertpapierveranlagung orientiert sich die Wiener Privatbank an nachhaltigen Kriterien und berücksichtigt dabei ein ESG-konformes Anlageuniversum. Für die Gutmann Bank spielt diesbezüglich auch die Stimmrechtsausübung bei Hauptversammlungen für ihre Nachhaltigkeitsfonds eine wichtige Rolle. „Zu unserer Produktpalette gehören Aktien- und Anleihefonds, quantitative Investmentansätze sowie Private Equity Impact Investment“, erläutert Frank W. Lippitt ist Vorsitzender des Vorstandes und

Partner der Bank. „In all unseren Publikumsfonds sind Investments auf Einzeltitelbasis (Anleihen und Aktien) in Unternehmen ausgeschlossen, die mehr als für Prozent ihrer Umsätze mit dem Abbau von Kohle generieren. Auf Kundenwunsch setzen wir auch spezifische Nachhaltigkeitskriterien in Portfolios individuell um.“

Digitalisierung Bei der Geldanlage ergeben sich durch neue technische Möglichkeiten auch Chancen. „Beispielsweise haben wir 2018 als erster Anbieter in Österreich eine Online-Vermögensverwaltung („CARL“) eingeführt“, erinnert sich Werner G. Zenz, Sprecher des Vorstandes beim Bankhaus Spängler. „Unter carl-spaengler.at können Kunden und Neukunden ab EUR 30.000 vollkommen digital ein Wertpapierdepot eröffnen.“

Aber auch das Fazit von Zenz entspricht den Erfahrungen seiner Branchenkollegen: „Digitale Angebote ersetzen nicht die reale Begegnung zwischen Berater und Kunde. Vieles ist digitalisierbar – das persönliche Gespräch auf Augenhöhe zwischen Anlageberater und Kunde aber nicht!“ ■



Werner G. Zenz, Bankhaus Spängler: „So viele Beratungsgespräche wie heuer haben wir noch nie geführt.“



Die Partner Bank-Vorstände Elham Ettehadieh und Andreas Fellner setzen stark auf Gold

Frank W. Lippitt, Bank Gutmann: „Traue keinem, der ‚nur Tipps‘ hat, denn so funktioniert eine gute Veranlagung nicht.“

