

Hermann Wonnebauer geht mit 30. Juni 2023 als Vorstandsvorsitzender in den Ruhestand. Ihm folgt Christian Nemeth als CEO nach. Neu im Vorstand ist Silvia Richter.

„Wir konzentrieren uns auf unsere Stärke“

INTERVIEW. Hermann Wonnebauer, scheidender CEO der Zürcher Kantonalbank Österreich AG, über Vermögensaufbau in unsicheren Zeiten, das lädierte Schweizer Bankenimage und zur Frage, ob österreichische Anleger anders ticken.

INTERVIEW: Klaus Schobesberger

CHEFINFO: Wie hat sich die Zürcher Kantonalbank Österreich im schwierigen Vorjahr geschlagen und wie ist 2023 angelaufen?

Hermann Wonnebauer: 2022 war ein sehr anspruchsvolles Jahr für Investoren, da fast alle Anlageklassen starke Verluste erleiden mussten. Das hat sich sowohl auf das Volumen als auch auf die Stimmung entsprechend ausgewirkt. Trotzdem haben wir neue Kunden gewonnen und sie davon überzeugt, dass ihr Vermögen bei uns gut angelegt ist. Insgesamt konnten wir auf ein Jahr mit höherem Gewinn als geplant zurückblicken.

Inflation, höhere Zinsen, Krieg und Klimawandel: Wie gelingt Vermögensaufbau in unsicheren Zeiten?

Wonnebauer: Unsichere Zeiten gibt es immer mal wieder. Aus vier Jahrzehnten Erfahrung im Private Banking weiß ich, dass es am wichtigsten ist, einen kühlen Kopf zu bewahren. Das ist nicht so leicht, wenn es um das eigene Vermögen geht. Daher ist es ratsam, einen Profi heranzuziehen. Dieser weiß, wie man auf eisigem Untergrund balanciert: Erstens sollte man sich Zeit lassen, sprich langfristig ausgerichtet bleiben. Zwar ist beispielsweise derzeit die Inflation hoch und sind momentan

keine positiven Realrenditen zu erwarten, auf längere Sicht ist das aber durchaus wieder möglich. Zweitens sollte man abrupte Richtungswechsel vermeiden, denn sie erhöhen die Rutschgefahr. Auf die Geldanlage umgelegt heißt das: Wer seine Strategie über Bord wirft bzw. komplett verändert, verschlechtert oft die Ausgangsposition und verpasst Kursanstiege. Drittens ist es ratsam, auf winterlichem Terrain wie auch bei der Vermögensplanung vorausschauend zu denken, um gegebenenfalls mit kleineren Kurskorrekturen zu reagieren und gewisse Anlageklassen oder Regionen über- oder unterzugewichten.

FOTOS: ZÜRCHER KANTONALBANK ÖSTERREICH, SIEGRID CAIN

Wie schätzen Sie die Entwicklung der Privatbanken in Österreich ein und wie versucht sich die ZKB in Österreich von Mitbewerbern abzuheben?

Wonnebauer: Wir konzentrieren uns auf unsere Stärke, die Vermögensverwaltung, und bieten in diesem Zusammenhang sehr individuelle Lösungen an. Die persönliche Nähe ist für uns enorm wichtig. So konnten wir unsere bestehenden Kundinnen und Kunden im Vorjahr auch in einem herausfordernden Umfeld gut begleiten. Ein Rekordwert bei unserer aktuellsten Kundenzufriedenheitsumfrage hat das zum Ausdruck gebracht. Über diesen Erfolg freue ich mich ganz besonders, auch in Hinblick auf meine Pensionierung Ende Juni 2023. Das gesamte Team erntet hier die Lorbeeren für die kontinuierlich sehr gute Arbeit. Unsere Berater versuchen, im persönlichen Austausch mehr über das Kundenumfeld zu erfahren, um daraus essenzielle Erkenntnisse für die Investmentstrategie zu gewinnen. Wir freuen uns besonders über langfristige Kundenbeziehungen und beraten viele Familien über Generationen hinweg.

Sie sind die einzige Privatbank mit Schweizer Wurzeln in Österreich. Ticken österreichische Anleger anders als jene in der Schweiz?

Wonnebauer: Ich glaube nicht, dass ein extremer Unterschied besteht. Trotzdem darf man als internationale Bank nicht den Fehler machen, alle Anleger über einen Kamm zu scheren. Uns kommt

„
Aus vier Jahrzehnten Erfahrung im Private Banking weiß ich, dass es am wichtigsten ist, einen kühlen Kopf zu bewahren.“

Hermann Wonnebauer
CEO Zürcher Kantonalbank
Österreich AG

zugute, dass wir keine Niederlassung sind, sondern eine eigenständige Tochter. Das bedeutet einerseits, dass wir die Schweizer DNA unserer Mutter mit Triple-A-Ranking verinnerlicht haben und auf ihr Research zurückgreifen können. Andererseits

versetzen wir uns als eigenständige Tochter in die Situation der österreichischen Kunden und treffen mit einem lokalen Team selbst Entscheidungen.

Hat das gute Schweizer Image mit der Pleite der Credit Suisse in Österreich gelitten?

Wonnebauer: Die Credit Suisse war ein sehr spezieller Fall, der nicht von heute auf morgen entstanden ist. Wir sind fest davon überzeugt, dass sich konstante Leistungen und Qualität durchsetzen. Jede Bank der Welt wird daran gemessen, das Vertrauen der Kunden nicht nur zu gewinnen, sondern laufend zu bestätigen.

Von politischer Seite wird eine „Millionärssteuer“ gefordert. Was würde das für den Kapitalmarkt bedeuten?

Wonnebauer: Der Kapitalmarkt wird wohl eher wenig beeindruckt sein, so bedeutend ist Österreich nicht, was Börsen und Emissionsvolumen betrifft. Sicherlich würde es bei Einführung einer Millionärssteuer aber Ausweichbewegungen geben, vor allem von großen Vermögen. Bei Privatbankkunden denkt man an Menschen, die es im Leben bereits zu etwas gebracht haben.

Wie attraktiv ist Ihr Angebot für die technikaffine junge Generation?

Wonnebauer: Die Bevölkerung wird immer älter, die Geburtenraten sind niedrig. Auf lange Sicht fehlt es an Steuerzahlern. Sich auf die staatliche Pension zu verlassen, reicht nicht mehr aus. Für junge Menschen wird es daher wohl noch wichtiger, finanziell vorzusorgen. Technische Tools werden in Zukunft möglicherweise an Bedeutung gewinnen, doch persönliche Beratung bei der strategischen Vermögensplanung kann trotzdem nichts ersetzen. Uns ist es ein großes Anliegen, auch die Finanzaffinität der Kinder unserer Kunden zu erhöhen. Wir bieten hier schon seit längerem Crashkurse an, um die Basics zu vermitteln. Zudem erklären wir unseren Kunden, dass es sinnvoll ist, die nächste Generation rechtzeitig in die familiäre Finanzplanung einzubinden. ■



Michael Walterspiel (Mitglied des Vorstandes), Silvia Richter (Mitglied des Vorstandes ab 1. Juli 2023) und Christian Nemeth (Vorsitzender des Vorstandes ab 1. Juli 2023)