

„Man kann nicht mehr mit je

Anfang 2019 ist **Hermann Wonnebauer** zum Vorstandsvorsitzenden der **Zürcher Kantonalbank Österreich AG** aufgestiegen. Im Gespräch mit FONDS professionell erzählt er, wie die Fondspalette ausgebaut wird, was er von jungen Private Bankern erwartet und warum man manchmal auch zu einem Kunden Nein sagen muss.

Mit der Bestellung von Hermann Wonnebauer zum neuen Chef der Zürcher ZKB Österreich geht eine gewisse Ehre einher: Wonnebauer ist der erste Österreicher, den die Schweizer Mutter nach einem nicht einfachen Jahrzehnt in diese Position lässt. Die ZKB Österreich geht auf die kleine Salzburger Privatinvest Bank AG (PIAG) zurück. Sie wurde im Jahr 2009 von der öffentlich-rechtlichen ZKB, die dem Kanton Zürich gehört, übernommen. Österreich hätte den Schweizern die Tore nach Europa öffnen sollen. Doch PIAG-Altlasten wie politisch exponierte Kunden erwiesen sich in den ersten Jahren als Sand im Getriebe. Mittlerweile ist die Bank aber auf zweistelligem Wachstumskurs.

Herr Wonnebauer, die österreichischen Privatbanken scheinen sich in der paradoxen Situation zwischen Untergang und El Dorado zu befinden: Einerseits sind die Margen existenzbedrohend tief. Andererseits wächst die Zahl der sehr Vermögenden in Europa kaum so schneller als im DACH-Raum. Wie ist die Lage wirklich?

Hermann Wonnebauer: Es ist tatsächlich so, dass die Vermögen stark steigen. Ein wichtiger Faktor ist die Erbgeneration. Speziell in Österreich und Deutschland spielen dabei Firmenverkäufe eine große Rolle. Viele mittelständische Unternehmen kommen aus der Gründergeneration oder aus der zweiten Gründergeneration heraus. Da entstehen Nachfolgeprobleme. Gleichzeitig ist wahnsinnig viel Geld zu Niedrigstzinsen vorhanden, um solche Käufe zu finanzieren. Diese Vermögen kommen als liquide Mittel auf den Markt. Dieser Trend wird meiner Meinung nach nicht so schnell enden. Auch Sachwerte wie Immobilien sind gestiegen. Hier kommt es ebenfalls zu großen Deals.

Haben es die Privatbanken nun leichter, oder ist der Markt weiter overbanked?

» Beim Autokauf schaue ich auch nicht in den Motor und sage: »Die Kurbelwelle hätte ich gern anders.« Beim Anlegen glaubt jeder, er kann's besser.«

*Hermann Wonnebauer,
Zürcher Kantonalbank Österreich*

Ich glaube schon, dass er overbanked ist. Das liegt nicht nur an den Privatbanken selbst. Es kommen Fintechs herein. Großbanken und Regionalbanken sind auch nicht zu unterschätzen. Die begleiten ja meistens Verkaufsprozesse und haben daher früher die Hand drauf. Um zu erfahren, dass was verkauft wird, müssen wir in der Zeitung blättern. Der Markt ist nach wie vor kompetitiv. Uns treffen aber gar nicht so sehr die Margen, sondern eher die Regulatorik. Als Privatbank nehmen wir den Kunden viele bürokratische Sorgen ab. Wenn die aber dann zahlreiche Formulare unterschreiben müssen, schrumpft der Unterschied zur Großbank.

Ist es nur der Papierberg, der zwischen Berater und Kunde steht, oder gibt es andere Probleme, etwa durch Mifid II?

Mifid II war sicher ein Einschnitt. Uns hat das aber gar nicht so getroffen, weil wir zu über 75 Prozent Vermögensverwaltung haben. Da gibt es am Anfang ein Gespräch, und in der Folge ist der Papierkram gering. Aber in der Anlageberatung mit Kunden, die viel Trading betreiben, da kann man verzweifeln. In Deutschland ist das Geschäft in der Anlageberatung um 50 Prozent eingebrochen. Es ist so aufwendig geworden. Wenn Sie da ein Research haben oder den Product-Governance-

Prozess machen müssen für jedes Papier, da werden Sie echt verrückt. Viele Banken haben sich aus dem Geschäft verabschiedet, und wer übergeblieben ist, macht deswegen auch nicht mehr.

Wohin gehen die Kunden dann?
Zu Direktbanken.

Auch in der Vermögensverwaltung?
Da kann man die Kunden eher auffangen. Meine persönliche Meinung ist: Geld anlegen ist zu wichtig, als dass man es dem Kunden überlässt. Ich sage meinen Kunden, ihr bastelt eure Autos auch nicht selbst zusammen. Man entscheidet sich aufgrund von Preis, PS oder Verbrauch.

Aber dann schau ich auch nicht mehr in den Motor und sage: „Die Kurbelwelle hätte ich gern anders.“ In der Vermögensverwaltung oder im Anlagegeschäft glaubt jeder, er kann's besser.

Gerade beim Privatbankenpublikum?

Generell bei privaten Anlegern. Nach 2008 hatten wir praktisch zehn Jahre steigende Kurse. Wenn jemand selbst investiert hat, ist immer alles gut gegangen. Und kaum wer fragt sich: „Wär's woanders besser gewesen?“ Sondern jeder ist der Vollprofi. Erst in Abschwungphasen kommt die Erkenntnis. Wir können den Unterschied mit Zahlen belegen. Wir sind in den verschiedenen Strategien meistens besser als die Benchmark. Und fast immer ganz an der Spitze des Mitbewerbs. Wir vergleichen das auch mit Kundendepots, die nicht in der Vermögensverwaltung sind. Ein zweischneidiges Schwert, weil sich keiner gern sagen lässt, dass er Fehler macht.

Jetzt haben die Privatbanken aber nach 2008 und erneut nach 2011 groß mit dem Slogan „Vermögen bewahren“ gewonnen. Da hat man immer von hohen Goldbeständen und möglichst sicheren Anlagen gehört. Unterdessen gab es am Aktienmarkt sehr hohe Gewinne. War es

dem über Rabatte reden“

» Wir wollen unsere Anleger von dieser Casino-Mentalität – »Heute gekauft, was ist es morgen wert?« – befreien.«

*Hermann Wonnebauer,
Vorstandsvorsitzender
Zürcher Kantonalbank Österreich*

ein Fehler, sich auf die „Bewahr-Position“ zurückzuziehen?

Ich gebe Ihnen recht, es wäre besser gewesen, man hätte schon länger einen höheren Aktienanteil gehabt. Von Gold gar nicht zu reden. Das ist völlig unberechenbar. Was aber schon passiert ist: Anlageklassen wie Regierungsanleihen sind in diesen Jahren super gelaufen. Man ist mit einem gemischten Mandat sehr gut gefahren, weil sowohl Aktien als auch Anleihen mit großer Korrelation gut gelaufen sind. Der größte Anteil unserer Anleger hat ja Balanced-Mandate. Unabhängig davon glaube ich aber, Vermögen bewahren heißt nicht, ich darf nichts mehr riskieren. Wir haben in unserem gesamten verwalteten Volumen sogar einen sehr hohen Aktienanteil von 70 Prozent. Unser erster reiner Aktienfonds hat sich seit Gründung unserer Fondspalette vor acht Jahren verdoppelt. Wir haben hier neun Prozent Rendite pro Jahr. Nach KEST und Inflation bin

ich bei überdurchschnittlichen fünf, sechs Prozent. Vermögen bewahren heißt, dass ein solches Vermögen über Jahrzehnte oder über Generationen ordentlich gemanagt und aufgebaut wird. Wir wollen unsere Anleger von dieser Casino-Mentalität – „Heute gekauft, was ist es morgen wert?“ – befreien. Wenn ich einen supercleverer Anlageberater habe, der mir jeden Tag Tipps gibt, was ich kaufen oder verkaufen kann, dann werde ich süchtig, auf diese kurzfristigen Inputs zu reagieren, ohne dass sich an der langfristigen Performance groß was ändert.

Nun wird man mit Anleihen kein Glück mehr haben ...

Seit der Hochzinsphase Anfang der achtziger Jahre sind die Zinsen ständig gesunken. Man hat mit Anleihen immer Geld verdient. Es gab hohe Zinsen von alten Anleihen und die Kursgewinne. Nun kann ich nur noch in Aktien

investieren, weil ich mit dem Rest sicher Geld verliere. Das wird die Anlagewelt verändern. Wir weisen sehr aktiv auf diesen Paradigmenwechsel hin.

Scheiden sich da Kundenwunsch und Beraterempfehlung?

Eigentlich nicht. Unsere Kunden sind meist gut informiert und aktienaffin. Viele sind Unternehmer, die kennen ja die Zusammenhänge. Schwierig ist es bei ganz defensiven Anlegern oder Stiftungen, die zum Beispiel aufgrund alter Satzungen keinen Nominalverlust machen dürfen. Da muss man Änderungen machen. Die kommen oft aus Zeiten, da gab's noch fünf Prozent Zinsausschüttungen.

Wie sieht der Allokationstrend aus?

Balanced-Mandate sind immer noch eine gute Lösung für den großen Schnitt. Man wird aber einen höheren Aktienanteil anstreben.



Hermann Wonnebauer blickt derzeit auf ein Geschäftsvolumen von 2,3 Milliarden Euro. Dieses soll heuer wieder kräftig wachsen: „Wir schätzen, dass wir wieder zehn Prozent zulegen beim verwalteten Vermögen.“

Bei Aktien wird immer wichtiger, in welche Kategorien investiert wird. Es gibt durchaus Substanzwerte, die mehr Ausschüttungen bringen als eine Anleihe. Man kann sich neue Technologien und Trends ansehen. Auf jeden Fall muss man sehr breit diversifizieren. Man kommt sicher nicht mehr mit fünf Titeln durchs Leben.

Die ZKB ist nun in Österreich seit rund zehn Jahren am Markt. Wo hat sie ihren Platz gefunden?

Wir haben unsere Nische gefunden mit dem Rückenwind der Marke unserer Schweizer Mutter: der Schweiz-Bezug, die hohe Sicherheit der ZKB Zürich, gepaart mit unserem sehr persönlichen Zugang auf die Kunden. In der Akquisition tun wir uns leichter mit dem Namen Zürcher Kantonalbank, das muss man einfach sagen. Es ist schnell Interesse da, speziell bei Kunden, die auf Sicherheit ausgerichtet sind. Und dann versuchen wir, Berater zu finden, die das mit Leidenschaft tun. Auch ich kenne die meisten Kunden persönlich. Wir achten sehr darauf, ob jemand vom Charakter her zu uns passt. Ich möchte, dass nach jedem Termin ein Lächeln bleibt. Wir haben eine hohe Kontaktfrequenz. Der Kunde soll merken, dass wir da sind. Das ist eine Heidenarbeit, aber es zahlt sich aus.

» In Österreich ist die Family-Office-Thematik noch nicht so groß. In Deutschland hat praktisch jeder eins.«

Hermann Wonnebauer,
Zürcher Kantonalbank Österreich

Erwarten Sie, dass ein junger Mitarbeiter Kunden mitnimmt, oder hat sich das erübrigt in Zeiten, da man Angst hat vor problematischen Kunden?

Es ist noch nicht ganz verloren gegangen. Aber wir nehmen eher jüngere Mitarbeiter und erwarten nicht, dass sie große Bücher herumschleppen. Wir verlangen von jedem Private Banker nach dem Erstgespräch einen Businessplan. Daran messen wir ihn. Und wir er-

Hermann Wonnebauer

Hermann Wonnebauer ist seit 1982 im Private Banking (Oberbank, Berger & Comp./Vontobel Österreich, Sal. Oppenheim jr. & Cie). 2010 wurde er zur ZKB-Österreich geholt, seit 2019 ist er CEO. Er ist Unteroffizier – und hat ein Kinderbuch verfasst: „Sebastian und die Insel der Seligen“ skizziert Visionen wie ein Leben ohne Spiegel oder ohne Geld. Es wurde nicht veröffentlicht, aber vom Nachwuchs der Redaktion für spannend befunden. Wonnebauer pflegt nach Eigenangaben Kundenbeziehungen gern bei Kulturevents.

warten, dass er Kontakte nutzt. Am häufigsten bringt ein neuer Berater nicht Kunden von der alten Bank, sondern solche, die dort Wunschkunde waren, wo es aber nicht so gepasst hat.

Vor einigen Jahren konnte man bei der ZKB Österreich ab einem freien Vermögen von 250.000 Euro anlegen, heute sind es 500.000. Wie hat sich Ihre Kundenstruktur verändert?

Das ist nach wie vor gleich. 500.000 kommunizieren wir nach außen, aber bei 250.000 würden wir anfangen. Das ist wahnsinnig viel Geld. Man sollte da demütig bleiben. Von unserer Vermögensverwaltung her könnten wir auch 50.000 Euro machen. Aber die Regulatorik macht alles so aufwendig, dass man einen gewissen Betrag braucht. Zur Kundenstruktur: Unser Volumen wächst am oberen Ende am schnellsten. Aber wir haben in allen Bereichen gute Zuwächse. Wir wollen keine Großkundenboutique sein. Uns ist wichtig, viele Leute zu kennen, das sind auch unsere Botschafter. Wir werden aber keine Retailbank werden. Es wird keinen Internetkanal geben, wo man 5.000 Euro anlegen kann.

Spüren Sie den Trend, dass sehr Vermögende der Bank den Laufpass geben und ein eigenes Family Office gründen?

Absolut. Aber das Family Office braucht ja trotzdem wieder eine Bank. Denn die wenigsten dürfen Vermögen verwalten, dafür brauchen Sie eine große Konzession. Die Mehrzahl der Family Offices vergibt die Asset-Management-Mandate, und da wären wir wieder im Spiel. In Österreich ist die Family-Office-Thematik noch nicht so groß. In Deutschland hat praktisch jeder eins.

Wie stark wollen Sie heuer wachsen?

Wir schätzen, dass wir wieder zehn Prozent zulegen beim verwalteten Vermögen.

Macht die Mutter in Zürich Druck wegen der hohen Kosten-Einnahmen-Quote, die bei deutlich über 90 Prozent liegt?

Also, als Eigentümer würde ich auch Druck machen. Aber wenn man so ein Geschäft auf- und ausbaut, hat man einfach gewisse Kosten, speziell beim Personal. Und in der Vermögensverwaltung verdienen Sie ja nur an der Zeit – anders als in der Anlageberatung, wo ein großer Trade sofort einen großen Ertrag bringt. Zuwächse spüren wir da erst in den nächsten Jahren. Aber es gibt einen sehr präzisenden Budgetplan. Und wir liegen gut drinnen.

Was sieht der vor?

Die Ambition ist, bis 2023 vier Milliarden Euro zu verwalten. Da werden zwei bis vier Millionen Gewinn herauszuschauen müssen.

Österreichische Privatbankkunden gelten gemeinhin als Feilscher. Waren die Schweizer überrascht über die Rabattmentalität?

Unter institutionellen Kunden sind die Kostenerwartungen DACH-weit relativ ähnlich. Bei den Privatkunden gibt es hingegen in der Schweiz ein besseres Verständnis, dass Dienstleistung etwas kosten muss. Dort gibt es ganz vernünftige Margen im Privatkundenbereich. Ich glaube, das kommt auch bei uns. Man kann nicht mehr mit jedem über Rabatte reden, weil einfach die regulatorischen Kosten so gestiegen sind. Dann wird man auch einmal Nein sagen.

Spannend müssten für Sie Regtechs sein, weil sie Regulierungserfordernisse durch digitale Intelligenz lösen.

Das wird einmal interessant. Aber man könnte da noch viel früher anfangen. Jede Bank muss ihr eigenes Anlegerprofil basteln, ihre KYC- und WiEReg-Erfordernisse („Know your Customer“ und „Wirtschaftliche Eigentümer Registergesetz“, Anm.). Da könnte man als Gesetzgeber schon einmal sagen: „Es gibt einen österreichischen Standard.“ Da würde man sich extrem viele Kosten sparen. Es gibt auch Bestrebungen in diese Richtung.

Laut Lagebericht wird die ZKB Österreich „neue wertschaffende Lösungen schaffen“. Was ist zu erwarten?

Wir wollen künftig für jedes Anlagethema eine eigene Lösung haben. Dazu haben wir bereits die Fondspalette ausgebaut. Heuer ist ein Small- und Mid-Cap-Einzelaktienfonds dazugekommen. Wir werden bald auch ausdrücklich nachhaltige Strategien anbieten. Dabei arbeiten wir mit unserer Zürcher Schwester Swissscanto zusammen. Wir werden noch andere Lücken füllen. Man soll diese Bausteine in Zukunft genau nach dem individuellen Anlegerprofil mischen und sofort die Auswirkung auf Risiko und Rendite sehen können.

Derzeit gibt's ja sechs fixe Strategien ...

Ja, sie bestehen aus einigen Dachfonds mit je rund zwölf bis 20 Subfonds. Daneben gibt's vier für das Publikum geöffnete Großanlegerfonds. Einer soll dazukommen: Wir bauen ein nachhaltiges Mandat aus Einzeltiteln auf.



Hermann Wonnebauer kritisiert: „Jede Bank muss ihr eigenes Anlegerprofil basteln, ihr eigenes KYC, ihre WiEReg-Erfordernisse. Da könnte man als Gesetzgeber schon einmal sagen: „Es gibt einen österreichischen Standard.““

» Bei Fondshüllen können wir in Deutschland punkten. So etwas gibt's dort nicht. Da brauchen Sie mal 60 bis 80 Millionen, um einen Fonds auflegen zu können. «

*Hermann Wonnebauer,
Zürcher Kantonalbank Österreich*

Fallen die Entscheidungen des Fondsmanagements rein in Österreich?

Wir bekommen das Research aus Zürich. Wenn es dort heißt, „mehr USA, weniger Europa“, halten wir uns natürlich an die Empfehlung. Es sind die großen taktischen Entscheidungen, die ausschlaggebend sind für den langfristigen Performanceerfolg. Was wir selber machen, ist die Asset Allocation und die Subfondsauswahl für unsere Dachfonds. Die lokalen Asset Manager kennen die Vorlieben. Bei einem Spezialfonds oder einem großen Kunden sitzt immer auch der Asset Manager dabei. Es ist sehr wichtig, zwischen den Zeilen zu lesen. Anlagerichtlinien einhalten, das kann ja jeder. Oft merkt der Asset Manager aber, „der Kunde sagt, es ist gut, aber eigentlich ist er nicht zufrieden“. Dann haben wir vielleicht die falsche Strategie.

Wie entwickelt sich Deutschland, das ja von Salzburg aus mitbetreut wird?

Schwierig. Wir haben vor allem deutsche

Kunden von früher, für die die Anreise nach Salzburg immer beschwerlicher wird. Es gibt auch nicht mehr viele Gründe, in Österreich zu sein. Früher zählten Faktoren wie Diskretion, weil in Deutschland das Arbeitsamt ins Konto schauen kann. Mittlerweile gibt es aber den „Allgemeinen Informationsaustausch“. Eine Chance sehen wir jedoch bei Großmandaten. Da können wir mit unserem Asset Management punkten. Speziell mit unseren Fondshüllen, die wir etwa über die LLB mit anbieten. So etwas gibt's in Deutschland nicht. Da brauchen Sie mal 60 bis 80 Millionen, um einen Fonds auflegen zu können. Wir können diese Fondshüllen über unseren Kooperationspartner viel günstiger anbieten.

Wie schweizerisch ist eigentlich die ZKB Österreich?

Ich sage, wir sind wenig Schweiz, aber sehr viel ZKB. Wir haben keinen einzigen Schweizer Mitarbeiter mehr, seit mein Vorgänger Lucien Berlinger nach Zürich zurückgegangen ist. Aber wir haben die DNA von unserer Mutter sehr dankbar aufgenommen, das Bemühen um absolute Qualität. Ich war davor ja bei Oppenheim. Wie damals in den Medien gestanden ist, dass die ZKB die PIAG kauft, war ich echt neidisch. Die ZKB hat ein sehr gutes Image, was Stabilität und Beständigkeit betrifft.

Vielen Dank für das Gespräch.

EDITH HUMENBERGER-LACKNER | FP