



VORWÄRTS!

Strategien für die Zeit nach Covid



Begehrte Berater: Am Round Table diskutieren Private Banker über ihre Aufgaben in der Krise, Szenarien für eine nachhaltige Zukunft, unsichere Prognosemodelle, digitale Konkurrenten und warum das persönliche Beratungsgespräch für die Kunden unverzichtbar bleibt. Moderation: Stefan Schatz, Fotos: Philipp Tomsich

„Die Erholung der Weltwirtschaft dauert mindestens bis 2022. Aber auch in dieser Zeit gibt es Gewinner.“

– Hermann Wonnebauer –
CEO Zürcher Kantonalbank Österreich AG

Priate Banking ist seit Ausbruch der Coronakrise heiß begehrt. Am Round Table diskutieren Hermann Wonnebauer, Wilhelm Celeda, Beatrice Schobesberger, Wolfgang Eisl, Nils Kottke, Robert Löw und Manfred Huber, wie sich die persönliche und individuelle Beratung auch in Zukunft gegen digitale Billigkonkurrenz behaupten kann.

assets: Die Covid-Pandemie hat die Weltwirtschaft stark getroffen. Mit welchen Zukunftsszenarien rechnen denn Sie?

HERMANN WONNEBAUER: Die Kapitalmärkte und die Wirtschaft haben sich vergleichsweise gut gehalten. Jede vorherige Krise hat immer als Erstes die Anleger getroffen, Volkswirtschaft und Bevölkerung folgten später. Die Pandemie hat schlagartig alle gleichzeitig erschüttert, auf eine Art und Weise, die wir nicht gekannt haben.

Was im Vergleich zu anderen Krisen gleich blieb: Es gibt Gewinner und Verlierer. Die Wirtschaft – das sieht man auch an den Kapitalmärkten – ist extrem polarisiert. Hotelaktien würde ich jetzt keine kaufen, alles, was mit Digitalisierung zu tun hat, läuft hervorragend. Wir rechnen, dass die Erholung der Weltwirtschaft mindestens bis 2022 dauern wird, wenn nicht sogar deutlich länger. Aber auch in dieser Zeit wird es Gewinner geben, die von dieser Krise profitieren.

Es kommt also auf die Branche an?

WILHELM CELEDA: Auf dem Kapitalmarkt verursachte die Krise einen v-förmigen Verlauf, der Weltindex steht Mitte Oktober auf dem Niveau vom Jahresanfang. Die Erholung der Wirtschaft



wird länger dauern, weil die Geschehnisse auch das Verhalten nachhaltig verändern. In den Unternehmen wird man sich rasch auf kleinere Gewinne einstellen, aber die Arbeitslosigkeit wird wohl fünf oder sechs Jahre über dem Vorkrisenniveau bleiben. Ähnliches gilt für das Wirtschaftswachstum. Selbst wenn wir nächstes Jahr fünf Prozent Wachstum schaffen, ist die Krise nicht ausgeglichen. Wir starten von einem deutlich niedrigeren Niveau.

BEATRICE SCHOBESBERGER: Es sind nach wie vor viele Unsicherheitsfaktoren im Markt. Das zweite Quartal war katastrophal, das dritte erstaunlich gut, für das vierte Quartal rechnen wir mit sinkender Dynamik. Wird es eine Regelung zum Brexit geben? Wie gehen die US-Wahlen aus? Wie entwickeln sich Coronazahlen und Arbeitslosigkeit? Eine längerfristige Prognose scheint aktuell unmöglich.

WOLFGANG EISL: Unser Basisszenario basiert auf der Verfügbarkeit eines Impfstoffes spätestens im zweiten Quartal 2021. Als internationales Haus haben wir gesehen, dass sich in Asien die Lage

stabilisiert und normalisiert hat. Dort leidet man zwar unter der Situation in Europa, dennoch wird sich das Wachstum in Asien verfestigen.

NILS KOTTKE: Die Gretchenfrage ist: Wann steht der Impfstoff zur Verfügung? Das ist für die vielen hart betroffenen Sektoren entscheidend, wie etwa Einzelhandel oder alle Branchen, die mit Reiseaktivität zu tun haben. Die zweite Frage ist: Wie wirksam ist der Impfstoff und wo ist er verfügbar? Davon hängt die Mobilität ab. Die dritte Frage: Wird der Impfstoff von der Bevölkerung akzeptiert? Davon hängt ab, wie lange und mit welcher Intensität uns die Pandemie noch beschäftigen wird.

ROBERT LÖW: Ein weiterer wesentlicher Faktor ist: Wer wird der nächste Präsident der Vereinigten Staaten? Gewinnt Donald Trump, müsste er keine Rücksicht mehr auf eine mögliche Wiederwahl nehmen.

Joe Biden wird eine moderatere Weltpolitik betreiben, insbesondere im Spannungsfeld mit China. Das ist nicht nur für die USA wesentlich. Auch in anderen



„Wir haben von der Unsicherheit im Markt profitiert, die Kunden schenken uns Vertrauen.“

– Beatrice Schobesberger –
Abt.-Leiterin Erste Private Banking

Kunden schenken der Erste Bank und den Sparkassen Vertrauen. Weil man da ist für sie, einfach redet. Nicht nur, um Geschäfte zu machen, obwohl auch viel Trading dabei war. Ich habe meinen jungen Kollegen empfohlen, einfach die Kunden anzurufen, zeigen, dass wir jetzt für sie da sind. Schauen, was sie beschäftigt, nur nicht den Kopf in den Sand stecken. Es gab die Angst um das Bargeld. Wie damals in der Finanzkrise, da sind die Leute mit einem Plastiksackerl voll Geld auf der Straße gelaufen.

EISL: Den Gesprächsbedarf gibt es. Oft ist die Unternehmensbeteiligung das wichtigste Asset. Deshalb ging es in den letzten Monaten um Vorsicht, im Stiftungsbereich auch um Liquiditätsplanung und die Ausrichtung von Unternehmen. Durch unsere internationale Ausrichtung merken wir auch, dass es bei Family Offices einen Trend gibt, sich breiter auszurichten, auch nach Hongkong und Singapur hin. In der konkreten Veranlagung stellt sich die Frage nach Aktien gar nicht, sondern nur, in welchem Ausmaß sie vertreten sind.

Die einzig wirklich sichere Prognose ist: Die Zinsen bleiben niedrig, am Ende sind Aktien ein Stabilisator. Aber die Aktienmärkte sind ja nicht nur per se gut gelaufen, es gibt eine sehr große Streuung der Performance über die Branchen. Man muss in Szenarien denken. Unser Basisszenario ist, dass sich die Märkte positiv entwickeln werden. Wie immer, wenn es Volatilität gibt, muss man zum Kunden gehen und ihm vorschlagen, diese Volatilität zu nutzen. Aber gerade in diesen Situationen ist der Kunde etwas vorsichtiger. Ihm dabei zu helfen, ist unsere Aufgabe.

Krisenherden – Stichwort Iran – wird Biden anders vorgehen als Trump. Interessanterweise haben die Börsen in den letzten Jahrzehnten unter demokratischen Präsidenten besser performt als unter den wirtschaftsfreundlicheren Republikanern. Es kommt auch darauf an, wie schnell die Wahl akzeptiert wird. All das wirkt sich auf die nächsten zwölf bis 18 Monate aus.

MANFRED HUBER: Für eine Fundamentalanalyse ist politische Stabilität wesentlich. Aber weltweit war die politische Situation nie instabiler als aktuell. Das Thema Behavioral Risk überstrahlt im politischen Kontext derzeit alles, das macht eine seriöse Prognose unmöglich. Damit meine ich nicht nur die USA: Etwas Inhomogeneres als Europa derzeit gibt es nicht, wenn ich an Brexit, Deutschland und Frankreich denke. Diese Themen könnten die Kapitalmärkte noch nachhaltig beeinflussen. Die Entwicklung der Staatsverschuldung wird im Zusammenhang mit der Zinsentwicklung spannend. Deshalb haben sich die Kapitalmärkte so rasch erholt. Worin will man

investieren außer in Aktien? Das war eine Flucht aus der Not, aber nicht mit Überzeugung.

Was raten Sie jetzt Ihren Kunden?

HUBER: In den 90ern hieß es: Die Börse ist der Probestein der Vorsichtigen und der Grabstein der Vorwitzigen. Vorsicht ist geboten. Niemand zweifelt an der Sinnhaftigkeit von Aktien in einem Portfolio. Das Thema ist die Branchenallokation, nicht die Märkte selbst.

Suchen in dieser Situation viele Wohlhabende die Beratung von Privatbanken?

HUBER: Die Veranlagung ist gar nicht der erste Anknüpfungspunkt, sondern der Umstand, tatsächlich anwesend zu sein. Viele Kunden haben in großen Häusern Probleme. Man redet sich auf Covid aus, über Wochen ist niemand erreichbar. Die physische Präsenz ist ein wertvolles Asset geworden. Das halte ich den Privatbanken als Riesengewinn im Vergleich zu den Big Players zugute.

SCHOBESBERGER: Wir haben von der Unsicherheit im Markt profitiert, die

„Für die Finanzindustrie wird Nachhaltigkeit die größte Veränderung in den nächsten 15 Jahren.“

– Wolfgang Eisl –
Country Head UBS Austria

WONNEBAUER: Der Job der Privatbank ist auch, dem Kunden aktiv zuzuhören, Ruhe und Gelassenheit zu geben. Der Kunde soll wissen: Um seine Vermögenswerte und sein Depot kümmern wir uns, da braucht er sich keine Sorgen zu machen.

KOTTKE: Private Banking wird jetzt und in Zukunft stärker gefragt sein. Wer sein Kapital erhalten will, kommt um Wertpapiere nicht herum. Das kommt allen Privatbanken und ihrem Angebot entgegen. Das Zweite ist die persönliche Ansprechbarkeit. Großbanken gehen in Richtung Standardisierung und rein digitaler Kundenbetreuung. Dabei geht viel verloren. Wenn Kunden unsicher sind, brauchen sie einen persönlichen Ansprechpartner, der nicht nur erreichbar ist, sondern sich auch aktiv meldet. Wir haben uns in der Krise sehr aktiv gemeldet und stießen auf sehr positive Resonanz und durften gerade in den Lockdown-Monaten die meisten Neukunden im Haus begrüßen. Das war unerwartet, aber eine Folge dieses Daseins für den Kunden. Der dritte Punkt: Während große Anbieter in eine Produktorientierung gehen, geht es bei Privatbanken um Strategien, die man gemeinsam mit dem Kunden erarbeitet. Eine längerfristige, größere Perspektive. Nicht um einzelne Wertpapiere oder Fonds, sondern um das Festlegen von Schritten, wie man die kundenspezifische Zielallokation erreicht, die dann konsequent verfolgt werden.

LÖW: Die Beratung wird immer wieder totgeredet. Man spricht von der Digitalisierung, man sagt, die Next Generation sieht sich ausschließlich in einer digitalen Welt. Das stimmt überhaupt nicht. Natürlich braucht es ein digitales Ange-



bot. Aber der Berater – seine Leistung, seine Empathie, über den Tellerrand zu blicken, für den Kunden in schwierigen Zeiten gesamthaft da zu sein – ist zentral, quer über alle Altersklassen. Kunden erwarten, dass der Berater mit einem Expertennetzwerk Nachfolgelösungen und Vermögensstrukturierungen mitbegleitet, familiäre Themen bis zur Patientenverfügung oder Vorsorgevollmacht anbietet oder mitdenkt. Der Private Banker soll ein Trusted Advisor sein und er gewinnt in dieser Krise an Bedeutung.

CELEDA: Wir haben stark auf Webinare gesetzt, mit allgemeinen Themen wie Hyperinflation oder Immobilien. Der Zulauf war enorm, der Erfolg riesig. Im Unterschied zur Finanzkrise 2008/2009 vertraut man den Banken. Es gab keine Geldabhebungen, nur verstärkt Investitionen in Gold.

Werden Sie tatsächlich mit Themen wie Hyperinflation oder anderen Klassikern aus Verschwörungsnetzen konfrontiert?
CELEDA: Es gibt einen Rekord an Transaktionen, so viele wie seit Platzen der

Dotcom-Blase nicht mehr. Viele glauben, ihr Leben mit Aktienspekulation bestreiten zu können. Das führt zu Verwerfungen. Ich bin mir nicht sicher, ob Tesla so viel wert ist wie alle anderen Autobauer der Welt zusammen. Dahinter steckt eine gewisse Glaubensfrage. Und es gibt auch Kunden, die fragen, ob sie Gold in die Wände einmauern sollen, ob es jetzt gut ist, in Kryptowährungen zu investieren. Dahinter stecken Ängste, die man nicht abtun darf. Es liegt an uns, aufzuklären.

Wie ist die Stimmung unter den Kunden?
WONNEBAUER: Den meisten ging es wie uns allen: Die Situation war völlig neuartig. Das Börsengeschehen stand nicht im Vordergrund. Es gab nicht diesen riesigen Absturz wie 2008, der für Anleger und Private Banker existenzbedrohend war. Themen waren die Einschränkung der Freiheit, der Umgang mit älteren Verwandten etc.

EISL: Wir haben versucht, eine positive Sicht über die Krise hinaus zu entwickeln. Wir alle spüren die Themen schon

Wir schenken
Ihnen ein Lächeln.



www.zkb-oe.at

Weil unser gemeinsamer Weg mit Ihrer Zufriedenheit beginnt.

Hinter diesem Lächeln steht das wertvolle Gefühl, mit Sicherheit gut aufgehoben zu sein. Ihre Bedürfnisse stehen stets an erster Stelle, denn finanzielle Sicherheit braucht individuelle Lösungen. Wir kümmern uns darum, damit Sie sich nicht um Ihr Vermögen sorgen müssen.



Überzeugen
Sie sich.



Zürcher
Kantonalbank
Österreich AG

„Der Private Banker soll ein Trusted Advisor sein und er gewinnt in dieser Krise an Bedeutung.“

– Robert Löw –
CEO Liechtensteinische Landesbank in Österreich

jetzt, die nach Covid bleiben werden. Die vielen Videokonferenzen bringen die Stadthotellerie in anhaltende Schwierigkeiten. Die Digitalisierung wird voranschreiten, die Mobilität abnehmen. Die Staatsverschuldung wird hoch sein. Wir haben uns auch intensiv mit Nachhaltigkeit beschäftigt. Das interessiert die Kunden.

SCHOBESBERGER: Wir haben mit unseren Kunden viel mehr Fachthemen auf Augenhöhe besprochen, oft stundenlang. Themen wie Mobilität und Stadtentwicklung, das wäre vielleicht ohne Covid nicht möglich gewesen.

KOTTKE: Viele nutzten den Lockdown zum Nachdenken. In unserem Bereich Family Management bieten wir Dienstleistungen für die Eigentümer von Familienunternehmen. Nachfolgeberatungen, Familienverfassung und Eigentümervision – also, wo will ich hin mit meinem Familienunternehmen – wurden intensiv nachgefragt. Fragestellungen, die sonst oft im Tagesgeschäft untergehen.

Könnte die Pandemie noch zu einer Finanzkrise führen?

HUBER: Notleidende Kredite werden ein Thema sein. Aber ich glaube, dass man im Vergleich zu 2008 nicht mehr am falschen Fuß erwischt wird.

Glauben Sie an einen grünen Neustart?

EISL: Der norwegische Ölfonds interessiert sich für Unternehmen, die nicht in sein Portfolio passen, ExxonMobil baut Tausende Mitarbeiter ab. Wir reden von einer unumkehrbaren Entwicklung. Als größter Vermögensverwalter der Welt bieten wir unseren Kunden in erster Linie nachhaltige Lösungen an. Man muss die



Unternehmen motivieren, die richtigen Dinge zu tun. Da geht es nicht um rein ökologische Themen, sondern es geht um Governance, um alle Teilbereiche. Für die Finanzindustrie wird es die größte nachhaltige Veränderung in den nächsten 15 Jahren.

WONNEBAUER: Nachhaltigkeit ist der größte Wirtschaftsmotor in den nächsten Jahren. Das wird der größte „Marshallplan“ der Geschichte. In den nächsten zehn Jahren wird so viel Geld wie noch nie in so kurzer Zeit in die unterschiedlichsten Bereiche der Wirtschaft investiert. Nachhaltigkeit ist der größte Megatrend, sie wird uns im Private Banking helfen, Vermögen für unsere Kunden aufzubauen.

CELEDA: Wir sind dabei der verlängerte Arm der Legislative. Es gibt sehr viele unterschiedliche Kriterien für nachhaltige Investments, Labels und Definitionen, nach denen ausgewählt werden kann. Die sind auch sehr unterschiedlich: Für Frankreich etwa ist auch Atomkraft nachhaltig. Es kommt die größte regulatorische Neuanforderung

auf uns zu, weil Nachhaltigkeit in alle Finanzgeschäfte der Bank hineinfließt.

KOTTKE: Nicht nur der europäische Gesetzgeber meint es ernst mit der Ökologisierung. Kanada hat Plastikstrohalme und Plastiksackerl verbannt, auch China setzt sich mit der Thematik auseinander. Unternehmen, die sich diesen Themen widersetzen, werden langfristig nicht erfolgreich und daher keine guten Investments sein. Als Vermögensverwalter muss man sich also mit dem Nachhaltigkeitsthema auseinandersetzen. Die Spängler-Nachhaltigkeitspolicy im Asset-Management schließt Unternehmen aus, die nicht mit den zehn UN-Global-Compact-Prinzipien kompatibel sind oder mit kontroversen Waffen zu tun haben. In diese wird nicht investiert. Aber es gibt unterschiedliche Definitionen, was nachhaltig bedeutet. Das zu managen, ist die große Herausforderung.

CELEDA: Deshalb braucht es dabei noch mehr Beratung als bei herkömmlichen Investments. Im Investitionsbereich ist Nachhaltigkeit eine eigene Wissenschaft.

ERSTE SPARKASSE
Private Banking

**Will neue Märkte erschließen.
Will ihr Unternehmen langfristig aufbauen.
Will nachhaltig investieren.**

Erfolgreich sein – aber nicht um jeden Preis. Das ist eine Haltung, die wir gut verstehen. Sprechen Sie mit uns über langfristige Investments für Ihr Vermögen.

sparkasseprivatebanking.at

„Für die Next Generation sind Venturecapital und Start-ups viel spannender als Wertpapiere.“

– Manfred Huber –
CEO Euram Bank AG

KOTTKE: Man kann mit nachhaltigen ETFs arbeiten oder die Kriterien der Bischofskonferenz heranziehen. Wir bieten sogar individuelle Nachhaltigkeitsfilter. Große Familienvermögen können selber definieren, was für sie nachhaltig ist, wir investieren dann entsprechend.

SCHOBESBERGER: Wir müssen unsere Berater in diesem Bereich fundiert ausbilden. Für uns ist wichtig, auch jüngere Kunden für Private-Banking-Services zu begeistern. Das kann nur funktionieren, wenn wir auch Umweltthemen auf einer sachlich fundierten Ebene diskutieren können.

Fragen Kunden aktiv nach nachhaltigen Investments?

LÖW: Institutionelle Kunden haben die Pflicht zur Nachhaltigkeit in ihrer Anlagepolitik festgeschrieben. Bei Privatkunden und Stiftungen steckt das Thema noch in den Kinderschuhen. Aber es ist ein Megatrend. Trotzdem muss auch das nachhaltige Investment rentabel sein. Wenn es über Jahre hinweg schlechter performt als eine traditionelle Anlage, wird man niemanden überzeugen.

EISL: Ausschlusskriterien gibt es in der Veranlagung von Stiftungen seit den 80er-Jahren. Jetzt spüren wir eine völlig neue Sicht der Dinge. Der erste Schritt muss diesmal von unserer Seite kommen, zumal sich nachhaltige Unternehmen sogar besser entwickeln als die anderen. Wir dürfen das Thema Ökologie nicht als Etikett sehen, die ganze Wirtschaft wird sich in diese Richtung entwickeln. Wir haben zwei Möglichkeiten: Entweder wir warten, bis uns der Regulator sagt, was wir tun müssen, das wird im Kreditbereich so sein und für Unter-



nehmen aus gewissen Branchen schwierig, oder wir versuchen, am Kapitalmarkt Mittel zur Verfügung zu stellen, damit Unternehmen die Transformation zu Nachhaltigkeit schaffen. Weil am Ende wollen wir alle auch einen ökonomischen Erfolg erzielen.

CELEDA: Unternehmen werden nachhaltiger, weil es stark wirksame steuerliche Incentives geben wird. Die Regeln zur Kreditvergabe sind nur ein Baustein im Belohnungssystem. Es braucht eine EU-Definition, welche Kriterien zu Bevorzugungen bei der Finanzierung führen. Die Wirtschaftlichkeit von Nachhaltigkeit ist kein Problem, auch deshalb wird Nachhaltigkeit stärker nachgefragt.

KOTTKE: In der Next Generation hat das Thema Nachhaltigkeit einen viel höheren Stellenwert. Deshalb haben wir in unserer Online-Vermögensverwaltung einen Fokus auf ESG-konforme ETFs. Denn je älter diese Next Generation wird, desto breiter wird das Thema.

WONNEBAUER: Die Next Generation, die viel mehr Kapital hat, beteiligt sich auch gerne an Start-ups, die nur irgend-

wie mit Nachhaltigkeit zu tun haben. Das wirtschaftliche Risiko wird ausgeblendet. Da werden Millionen versenkt. Es ist unser Job, diese Risiken darzustellen. Natürlich können sie ihr Geld verschenken, aber es ist kein Investment.

Haben Millennials den Kapitalmarkt als Alternative zum Sparbuch entdeckt?

WONNEBAUER: Breites Wissen über Kapitalmärkte ist in Österreich nicht vorhanden. Durch Fintechs und Niedrigzinspolitik bauen junge Anleger zwar Schwellenangst an den Börsen ab, das volkswirtschaftliche Wissen jedoch steigt dadurch nicht, es herrscht Casino-Mentalität – die dann nachhaltige Verluste verursacht, aber die marginale Aktienquote in Österreich nicht anhebt.

EISL: Finanzbildung ist eine unserer größten Herausforderungen. Das Sparbuch war früher ein typisches Instrument zum Vermögensaufbau, jetzt ist es zum Problem geworden. Das zu erklären, ist herausfordernd. Es geht um Vermögensaufbau, um Pensionsvorsorge, nicht ums Zocken. Es wäre eine fast soziale Auf-

Wir sind nicht perfekt ...

- 2008 // Gewinner Euromoney Best Private Banking Service in Austria
- 2009 // Gewinner Lipper Fund Awards Austria & Germany
- 2010 // Gewinner Feri Fund Awards Germany
- 2011 // Gewinner Lipper Fund Awards Austria & Germany
- 2012 // Gewinner Lipper Fund Awards Austria & Germany
- 2013 //
- 2014 // Gewinner Euromoney Best Private Banking Service in Austria
- 2015 //
- 2016 // Der Börsianer – Rising star of the year in der Kategorie “Best Banks in Austria“
- 2017 // Gewinner GELD-Magazin Dachfonds Awards Austria
- 2018 // Gewinner GELD-Magazin Dachfonds Awards Austria
- 2019 // Gewinner GELD-Magazin Dachfonds Awards Austria
- 2019 // Gewinner CFI Best Private Banking Solutions Austria
- 2020 // Gewinner Fuchsbriefe Bestnote in der Beratung & in Sachen Portfolioqualität

2020 // GEWINNER MOUNTAIN VIEW AWARD IN DER KATEGORIE GLOBALER RENTENFONDS

„Die wesentlichen Entscheidungen werden immer im persönlichen Gespräch getroffen.“

– Nils Kottke –

Mitglied des Vorstandes Bankhaus Spängler & Co AG

gabe, Beratungsgespräche mit einem Fonds-Ansparplan zu beginnen, ehe man weitere Veranlagungen bespricht.

LÖW: Es gibt keinen Zinseszineffekt mehr. Das hat eine enorme Auswirkung für die Jungen. Für längerfristige Veranlagungen muss man Investitionen in die Kapitalmärkte forcieren.

CELEDA: Als Next Generation definiere ich Kunden um die 30, die schon auf eigenen Beinen stehen. Sparbücher sind für sie kein Thema. Wer das Geld dafür hat, will ein Immobilienprojekt machen. Danach kommen Venturecapital, Private Equity oder ein Start-up. Mit Wertpapieren beschäftigt man sich kaum.

HUBER: Der Erfolg unserer Bemühungen zur Hebung der Aktienquote und nachhaltiger Investments wird sich ohne legislative Unterstützung leider nicht einstellen. Aber unsere Parlamentarier sind stolz darauf, keine Aktien zu besitzen. Als einer der Gründungsgesellschafter der Vorsorgekasse fair-finance könnte ich auch Bücher schreiben, wie Nachhaltigkeit zu interpretieren ist. Die Next Generation interessiert diese Diskussion wenig, für die sind Venturecapital und Start-ups viel spannender.

KOTTKE: Der große Schwachpunkt im System ist das Verbot für Minderjährige, Wertpapiere zu besitzen. Die haben deshalb gar keine Chance, mit Wertpapieren aufzuwachsen und Vermögen aufzubauen. Das niedrige Zinsniveau verschlimmert die Situation noch.

CELEDA: Man müsste im Sinne einer langfristigen Veranlagung wieder die frühere Spekulationsfrist einführen. Das würde einen Boom auslösen und die Next Generation über steuerliche Incentives ansprechen ...



Aber wie interessiert man Jüngere dann für Wertpapiere?

SCHOBESBERGER: Jüngere Menschen mit gutem finanziellem Background treffen häufig Investmententscheidungen im Bereich Crowdfunding und Beteiligungen an Start-ups. Aber gerade sie sind oft auch für persönliche Private-Banking-Beratung zugänglich, wenn es um langfristigen Kapitalaufbau geht. Sie haben meist tolle Jobs, aber wenig Zeit, sich selbst mit diesem Thema zu beschäftigen.

Landen solche Kunden nicht bei Fintechs?

SCHOBESBERGER: Das sehe ich weniger, höchstens im Kontobereich. Zudem integrieren wir Fintechs, sie sind eine Ergänzung. Man kann bei uns auch online Fondspläne abschließen, Dinge ausprobieren. Aber das gefährdet die höherwertige Beratung in keiner Weise.

Die Berater feiern also ein Comeback auf Kosten der Digitalisierung?

LÖW: Der Berater war nie weg. Das sieht man an den Wachstumsraten im Private Banking. Wir müssen uns von

digital ersetzbaren Standarddienstleistungen abgrenzen. Das gelingt, indem man den Berater gut ausgebildet, ihn nicht nur fachlich fit, sondern auch zum empathischen Zuhörer und Umsetzer macht. Natürlich bieten wir dem Kunden ein digitales Umfeld nach höchsten technologischen Standards. Aber es ist wie in der Medizin: Gesundheits-Apps sind keine Alternative zum Arztbesuch. **EISL:** Digitale Tools helfen uns im Alltag, sie werden in die Beratung eingebaut. Die Entwicklung solcher hybriden Modelle hat sich durch Covid enorm beschleunigt und brachte uns auf ein neues Level. Wir streben damit aber gar nicht an, Fintechs nachzumachen. Schon allein deshalb, weil bei uns die Ordergrößen in einer ganz anderen Dimension sind. **KOTTKE:** Wer kein digitales Angebot hat, gefährdet sein Geschäftsmodell. Die Kommunikationswege werden vielfältiger, wesentliche Entscheidungen trifft man aber im persönlichen Gespräch.

CELEDA: Wir haben auch Angebote wie eine Zahlungs-App, weil Kunden so etwas einfach haben wollen. Man muss sich

Finanzstärke und Stabilität

Unsere oberste Priorität ist der Schutz Ihres Vermögens – nicht nur, aber vor allem in Krisenzeiten.

Als eine der weltweit bestkapitalisierten Banken sind Finanzstärke und Stabilität wichtige Pfeiler unserer Strategie. Wir haben in der Vergangenheit gezeigt, dass unser Geschäft selbst in sehr herausfordernden Marktsituationen in der Lage ist, gute Ergebnisse zu erzielen.

Die größte Stärke von UBS ist das Zusammenspiel von Hunderten von Analysten weltweit und unseren Kundenberatern vor Ort, die für Sie die globalen Finanzmärkte genau im Auge behalten.

Als führender globaler Vermögensverwalter sind wir in Österreich mit einem Expertenteam in Wien und Salzburg präsent und bieten Privatkunden erstklassige Finanzberatung und Lösungen an.

Interesse geweckt? Sprechen Sie uns an.

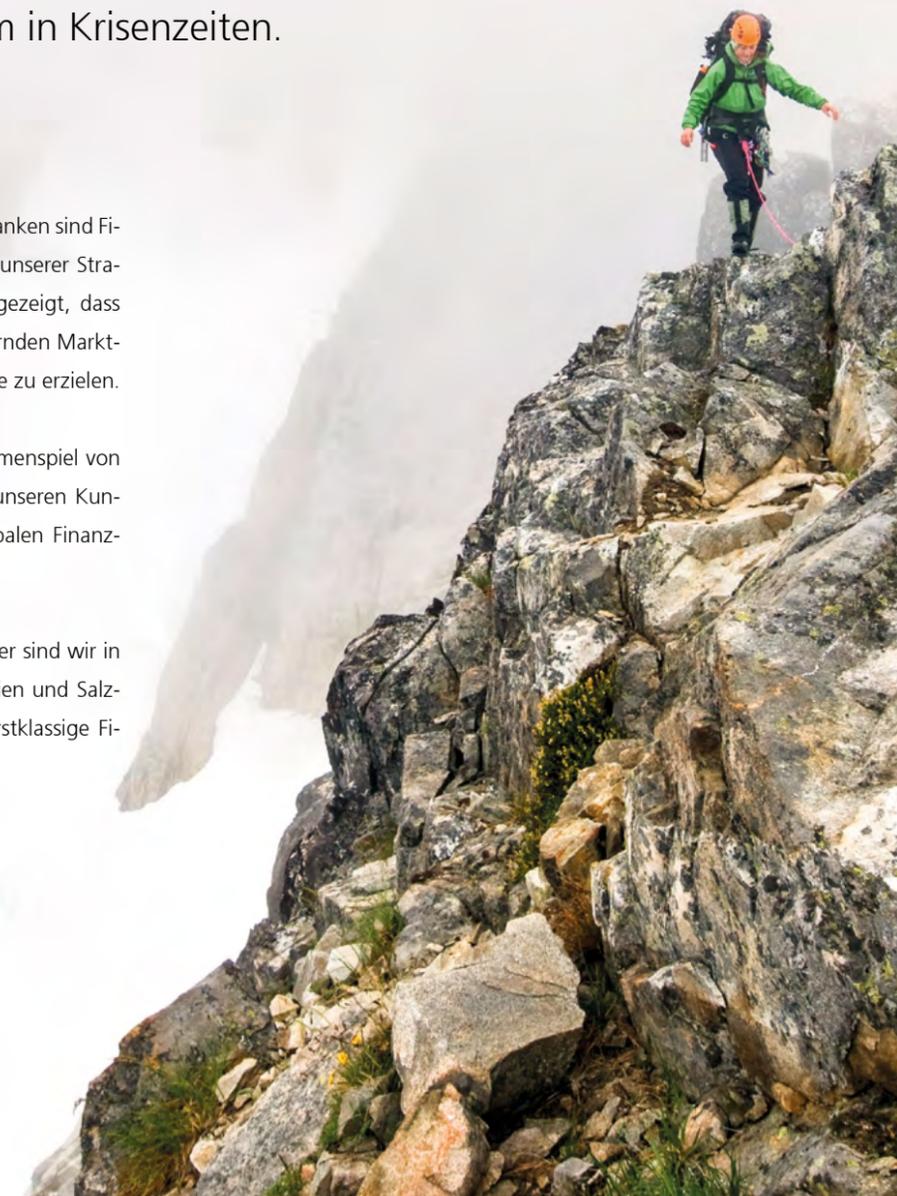
UBS Europe SE, Niederlassung Österreich

wolfgang.eisl@ubs.com

Wächtergasse 1, 1010 Wien

+43 1 253 98 1101

Petersbrunnstraße 4, 5020 Salzburg



„Man vertraut den Banken.
Es gab keine Geld-
abhebungen, nur verstärkte
Investitionen in Gold.“

– Wilhelm Celeda –
CEO Kathrein Privatbank AG

nur den Aufwand überlegen, den man in solche Anwendungen investiert. Das rein digitale Angebot von Fintechs finde ich insofern gut, als es hilft, dass sich junge Menschen mit Aktien beschäftigen. Auf Dauer verdienen sie aber kein Geld damit und kommen dann zu uns.

Nehmen sich Kunden wieder mehr Zeit für die Vermögensberatung?

HUBER: Definitiv. Weil emotionale Themen mehr berühren. Das persönliche Gespräch ist durch nichts zu ersetzen. Es ist auch eine Frage des Vertrauens, das baut man nicht über Web-Konferenzen auf.

WONNEBAUER: Wir brauchen neben der künstlichen auch eine emotionale Intelligenz. Je wichtiger eine Entscheidung ist, desto wesentlicher sind Information und ein Sparringpartner. Das ist unser Job, es zählt auch die Erfahrung.

Wird das Vertrauen durch die spektakulären Pleiten in jüngster Zeit im Finanzbereich erschüttert? Haben die Kontrollinstanzen und Basel-Vorschriften versagt?

LÖW: Betrug kann immer passieren. Die Frage ist, wie es auf diese Art und Weise passieren konnte. Wieso ist bei der Commerzialbank der Prüfling im Prüfprozess eingebunden? Und zu Wirecard: Bei Parmalat und Enron versprachen uns die Prüfgesellschaften, dass so etwas nie wieder passiert. Und jetzt ist es zehn Jahre danach erneut geschehen.

EISL: Ich hielt einen Fall wie die Commerzialbank für unmöglich. Wir müssen der FMA genau erklären, wie wir die Ausbildung zum Compliance Officer sicherstellen, alle Lebensläufe offenlegen, jeden Vorgang melden und dokumentieren. War das im Burgenland anders? Die



Einlagensicherung hat für die Commerzialbank bisher 490 Millionen Euro ausbezahlt. Diese Dimension kann ich angesichts unserer täglich erlebten Prüfpraxis einfach nicht verstehen. Es ist auch ein Corporate-Governance-Thema: Alle Regeln der Aufsicht wurden verletzt.

HUBER: Ich bin zutiefst betroffen, wir haben nur Nachteile durch diese Skandale. Am meisten stört mich, dass schon alle Fakten auf dem Tisch lagen und trotzdem nicht früher untersucht wurde. Die Rechnung zahlen wir jetzt alle gemeinsam, um das System stabil zu halten.

WONNEBAUER: Wir brauchen deswegen aber nicht noch mehr Gesetze, noch mehr Regularien. Wir haben davon reichlich. Es genügt, wenn Prüfer und Aufsicht ihren Job richtig machen.

CELEDA: Bei Wirecard war offensichtlich Bestechung im Spiel. Bei der Commerzialbank gab es zwei Anzeigen der FMA bei der Staatsanwaltschaft, die nicht weiterverfolgt wurden. Das hat mit MiFID und Co. zu tun. Die Regularien haben schon etwas für den Markt gemacht, wirklich Transparenz geschaffen. Auch die FMA ist nicht mehr böser Poli-

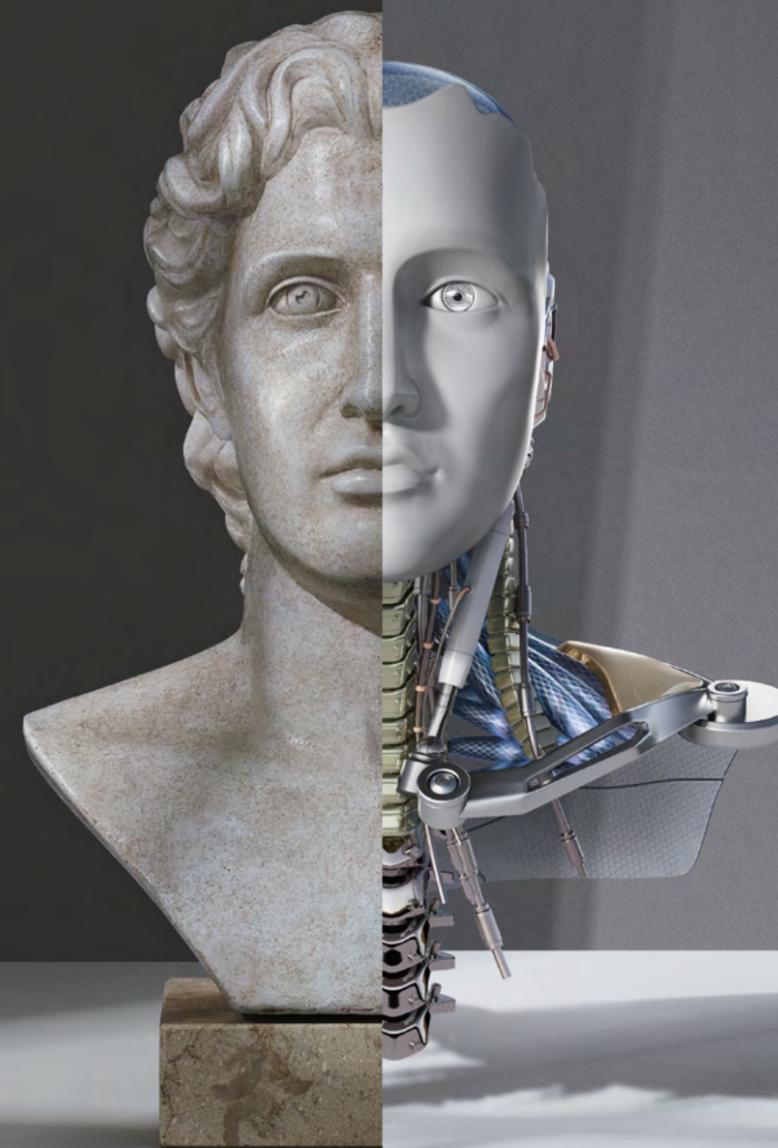
zist, sondern sucht den Dialog. Mich stört die Entmündigung der Kunden, die teilweise nicht mehr kaufen dürfen, was sie möchten. Man treibt sie dadurch aus den regulierten Märkten.

KOTTKE: Wir haben eine Compliance, eine interne Revision, einen Aufsichtsrat, einen Wirtschaftsprüfer, eine Aufsicht – fünf Ebenen, die Vorgänge wie in der Commerzialbank verhindern. So etwas wie Burgenland darf nicht passieren. Das kostet uns sehr viel Geld und schädigt die Reputation kleiner Finanzhäuser. Die Reaktion der Politik ist absehbar, es werden mehr Regeln gefordert. Wir haben aber schon genug Regeln, es geht um eine effektivere Umsetzung. Man muss den Information Overload verhindern, um aus dieser enormen Fülle an gesammelten Informationen auch noch das Wesentliche herauslesen zu können.

SCHOBESBERGER: Mich hat bei der Commerzialbank vieles verblüfft. Ganz besonders die Unverfrorenheit, mit der Privat- und Unternehmenskunden vom Management der Bank über Jahre hinweg betrogen wurden. ←

Inspirierend seit 1861.

Innovatives Banking auf Augenhöhe mit der Zeit.



Durch unsere jahrzehntelange Erfahrung wissen wir über Kundenbedürfnisse bestens Bescheid und können als Österreichs führende Vermögensverwaltungsbank optimal darauf eingehen. Höchst flexibel entwickeln wir mit Ihnen gemeinsam innovative Lösungen. So entsteht eine solide Basis für wegweisende Ideen. www.llb.at

 **Liechtensteinische
Landesbank**¹⁸⁶¹
Tradition trifft Innovation.