

NEUE CHANCEN

Wie Privatbanken mit frischen Tools und Services Vermögen schützen



Wie KI die Bankenwelt verändert, ob Private Equity Vermögen sichert und wieso eine Erbregelung wichtig ist, diskutieren führende Private Banker am Round Table von assets. Moderation: Stefan Schatz



Krisen, Abschwung, schwache Renditen: Wie man in diesem Umfeld Werte schützt, diskutierten Waltraud Perndorfer (Privat Bank der RLB OÖ), Silvia Richter (Zürcher Kantonalbank Österreich), Maximilian Clary (Private Banking Erste Bank) und Markus Plank (Private Banking RLB NÖ) im exklusiven Rahmen des Park Hyatt Vienna am runden Tisch von *assets*.

assets: Die Inflation ist hoch, die Konjunkturaussichten sind trüb, die Börsen volatil. Wie sichert man jetzt Vermögen?

WALTRAUD PERNDORFER: Bis vor einem Jahr gab es keine Alternative zu Aktien, um langfristig eine Realverzinsung zu erreichen. Durch die Zinserhö-

hung seitens EZB und FED werden jetzt auch Anleihen wieder attraktiver. Mit längeren Laufzeiten kann man sich rund vier Prozent Rendite sichern. Ein breit diversifiziertes Mischportfolio aus Aktien und Anleihen sehe ich als Gebot der Stunde.

Sieben Prozent Inflation aufzuholen, gelingt nicht?

PERNDORFER: Das ist aktuell weder mit Anleihen noch mit Aktien kurzfristig darstellbar.

MAXIMILIAN CLARY: Die Börsenkurse sind nicht so schlecht wie behauptet. Im Jahresvergleich wuchsen Aktien global um zwölf Prozent, der S&P 500 um 16 Prozent, der Nasdaq sogar um 40 Prozent. Wir haben dieses Jahr schon eine starke Rallye

gesehen – wer in Aktien investiert blieb, hat davon profitiert. Wie so oft kam für viele die Rallye unerwartet. Dies zeigt wieder einmal, Time in the Market schlägt Market Timing. Auch mit Anleihen sind längerfristig wieder vernünftige Renditen möglich. Wir setzen auf stark diversifizierte Portfolios und mischen wieder stärker Gold dazu. Bei Immobilienaktien sehen wir Chancen: Der Sektor wurde im Vorjahr massiv abgestraft, die Bewertungen sind sehr niedrig. Mit so diversifizierten Portfolios sollte man die Spannungen in der Welt gut abfedern und vernünftige Renditen erzielen können.

SILVIA RICHTER: Das Wichtigste ist, informiert zu bleiben. Als im Vorjahr Aktien und Anleihen stark eingebüßt haben,

verloren jene am meisten, die zu früh ausgestiegen sind. Niemand kann perfektes Market Timing, deshalb ist es besser, seinem Fokus zu vertrauen und investiert zu bleiben. Blicken wir eineinhalb Jahre zurück: Wer hätte damals gedacht, dass ein ausgewogenes Portfolio wieder modern wird? Jetzt kann man sich damit auf lange Sicht Renditen sichern. Für Übermut ist es freilich zu früh, man sollte jetzt nicht auf reine Aktienportfolios setzen oder übertrieben zukaufen. Aber für Neueinsteiger ist es ein guter Einstiegszeitpunkt, um langfristig im Markt zu bleiben.

Soll man auch Anleihen dazunehmen?

RICHTER: Es kommt drauf an, was man will. Jetzt ist es gut, Anleihen beizumi-

schen. Wer sein Kapital in acht oder zehn Jahren verdoppeln will, findet aber keine Alternative zu Aktien. Dazu muss freilich das Risikoprofil passen. Und man muss es sich leisten können, Finanzmarktkrisen zu überstehen und investiert zu bleiben.

Ist es überhaupt möglich, Kapital in den zehn Jahren zu verdoppeln?

RICHTER: Es hat die vergangenen 80 bis hundert Jahre immer funktioniert. Aber man muss breit diversifiziert sein: Das ist man nicht, wenn man auf drei ESG-Titel oder nur den Nasdaq setzt. Und es wird auch mit ETFs schwierig: Da sind immer Aktien dabei, die ein Problem an den Börsen haben. Die kriegt man aus dem ETF auch nicht raus,

aus einem individuellen Portfolio schon. Deshalb glaube ich an breit diversifizierte, aktiv gemanagte Portfolios.

MARKUS PLANK: Es gelten dieselben Mechanismen wie immer. Es geht um Diversifikation. Die Aktienmärkte zeigten sich viel robuster und die Wirtschaft ist resilienter als geglaubt. Durch die Zinsanhebung gibt es sogar wieder mehr Chancen: Wir können Inflationsschutzprodukte einsetzen, auch steueroptimierte Produkte – Stichwort Wohnbauleihe – machen Sinn. Wir können unseren Kunden wieder mehr anbieten. Aber es braucht auch den Liquiditätspuffer, um die aktuellen Möglichkeiten zu nutzen. Bei uns stand immer der Schutz des Kundenvermögens vor Entwertung

im Mittelpunkt, dann erst kommt die Performance.

Verstehen die Kunden, dass heuer nicht die beste Zeit für Vermögenszuwachs ist?

PLANK: Man spürt jetzt die Inflation im Alltag, deshalb ist das Verständnis da. Vorher wurde das nicht wahrgenommen: Wenn sich der Wert der eigenen Immobilie in zehn Jahren verdoppelt, wird das nicht als Inflation wahrgenommen. Das ist jetzt anders, auch das Bewusstsein, Portfolios breiter zu diversifizieren, stieg. **CLARY:** Den Kunden das Marktumfeld zu erklären und daraus Strategien abzuleiten, gehört zu unseren Kernaufgaben. Man darf auch nicht übersehen: Das nominelle Wachstum ist nach wie vor hoch. Wer gestiegene Kosten weitergeben kann und die Margen stabil hält, steigert den nominellen Gewinn. Das wird an den Börsen honoriert. Kurz gesagt. Die Zinsanstiege sind weitgehend verdaut, viele Unternehmen erweisen sich als resilient, jetzt zählt wieder die Performance. Natürlich muss man vorsichtig sein. Vielleicht kommt noch ein Rückschlag, aber wir denken, die Zeit für einen schrittweisen Einstieg ist gekommen. Es ist unsere Expertise, den Kunden beim Einstiegsmanagement zu helfen.

Große Family-Offices suchen in Private Equity ihr Glück, es gibt auch schon Produkte für kleinere Anleger. Ist das für Ihre Kunden relevant?

CLARY: Jüngere Kunden fragen solche Produkte stark nach, vor allem, wenn sie selbst unternehmerisch tätig sind. Früher war das institutionellen Anlegern mit einem Investment ab fünf Millionen Euro vorbehalten. Jetzt haben wir eine Plattform entwickelt, wo man ab 50.000 Euro in Private-Equity-Fonds einsteigen kann. Diese sind depotfähig, endbesteuert und in der Handhabung fast so einfach wie ein Wertpapier. Das ist eine signifikante Vereinfachung von Investments in Private Markets. Wir sehen dieses Thema als Teil der Standard-Asset-Allocation für Private-Banking-Kunden in der Zukunft. Wir gehen weg vom klassischen 60/40-Portfolio Richtung 20 Prozent alternative Investments, davon sind zehn Prozent Private Markets und zehn Prozent Gold oder Immobilien.

RICHTER: Die Kundennachfrage gibt es auch bei uns. Wir halten das Thema Private Equity für sehr wichtig, aber wir bieten es nicht an. Zum klassischen Diversifikationseffekt im Asset-Management fehlt uns der Mehrwert. Das ist wie beim Kauf eines Autos mit vielen Extras: Man hat es zwar, es bringt aber nicht viel. Zudem gibt es ein Liquidationsproblem durch sehr lange Bindungsfristen. Wir legen bei allen Assetklassen großen Wert darauf, täglich aussteigen zu können. Deswegen sind wir auch nicht in Immobilienmärkten tätig. Aber als Beimischung macht das auf jeden Fall Sinn. Ich finde es gut, dass man jetzt breiteren Bevölkerungsschichten die Chance gibt, in Start-ups einzusteigen. Man muss sich aber im Klaren sein, dass man aus diesem Investment nicht mehr so schnell herauskommt, und für sich klären, ob so viel mehr Rendite winkt, dass ich das Risiko des Ausfalls mittrage.

PERNDORFER: Auch wir bieten Private Equity nicht als eigene Assetklasse an. Die Invest AG als Tochter der RLB OÖ und größter Private-Equity-Fonds in Österreich hat aber mehr als 30 Jahre Erfahrung in puncto Unternehmensbeteiligungen. Hier gibt es natürlich Möglichkeiten zur Vernetzung.

PLANK: Ich sehe Private Equity nicht als Fixbestandteil eines Portfolios. Es müsste sehr, sehr groß sein, damit es als Diversifikationsinstrument Sinn macht. Deshalb bieten wir es auch nicht an. Aber wir vernetzen interessierte Kunden auf Wunsch mit der Raiffeisen-Holding, die als Beteiligungsgesellschaft agiert und viel Erfahrung hat. Beim Investment in Start-ups muss einem schon bewusst sein, dass neun von zehn Investments nicht funktionieren. Ich glaube auch, dass die starke Nachfrage nach Private Equity von der Industrie getrieben wird.

CLARY: Man kann Private Markets nicht mit Start-ups gleichsetzen. Letzteres fällt in den Venturecapital-Bereich, eine Subkategorie im Private-Market-Segment. Wir ebnet unseren Kunden aber den Zugang zur gesamten Produktpalette in diesem Bereich. Darunter fallen auch klassische Private-Equity-Fonds mit Buy-out-Strategien, in deren Rahmen sehr reife Unter-

nehmen gekauft, verbessert und nach ein paar Jahren wieder verkauft werden. Die Fonds sind gemanagt, auch im Venturecapital-Bereich wird in eine Vielzahl an Start-ups investiert. Der Kunde investiert in ein Portfolio, das sind keine einzelnen Angel-Investments. Und bei der Performance sehen wir im Vergleich über die letzten 30 Jahre, dass Private Equity einfach viel besser abgeschnitten hat als liquide Kapitalmärkte. Der wichtigste Punkt ist: Man braucht langfristiges Geld, man bleibt mindestens zehn Jahre investiert. Aber selbst da wird sich in den nächsten Jahren viel tun, es gibt jetzt schon semi-liquide Produkte mit Ausstiegsfenstern. Deshalb bin ich überzeugt, dass Private Equity in privaten Kundenportfolios in Zukunft eine große Rolle spielen wird. Und wir wollen ganz vorne mit dabei sein.

Apropos Zukunft: Setzen Sie jetzt schon künstliche Intelligenz ein? Kann KI im Private Banking helfen?

PERNDORFER: KI ist gekommen, um zu bleiben. Das kann ein Megatrend werden. Wir bieten digitale Vermögensverwaltung an. Ist das schon KI? Es wird sich noch viel tun, Jobprofile und Geschäftsmodelle werden sich ändern, viele Innovationen sind möglich. Die Kepler KAG als Fondstochter der RLB OÖ arbeitet mit der Fachhochschule Hagenberg zusammen, um den Einsatz von KI bei der Aktienselektion zu testen. Ziel ist, jene Papiere herauszufiltern, von denen man sich trennen bzw. in die man gar nicht erst investieren sollte. In unserem Kerngeschäft, der Beratung, sind aber weiterhin menschliche Intelligenz, Empathie und Sympathie entscheidend.

PLANK: Beim Private Banking geht es zuerst ums „Private“ und dann ums „Banking“. Ersteres wird KI nie ersetzen können. Im Hintergrund, in der Portfolioallokation, in der Risikobewertung und in vielen anderen Bankingbereichen wird künstliche Intelligenz sehr wohl einen Einfluss haben, der den Kunden und ihren Portfolios zugutekommt.

CLARY: Algorithmen, die Portfolios managen, Fraud Detection und Modelle viel schneller rechnen können, haben wir ja schon. Seit ChatGPT kann der Mensch



„Die heutigen Best Ager werden sehr viel mehr vererben als noch vorhergehende Generationen.“

– Waltraud Perndorfer –
Privat Bank der Raiffeisenlandesbank OÖ

Novo Nordisc war ein relativ langweiliges Pharmaunternehmen. Dann entwickelte es eine wirkungsvolle Abnehmspritze und ist jetzt das wertvollste Unternehmen Europas. Hätte eine KI diese Börsenchance schneller erkannt oder braucht es dazu die Erfahrung und das Gefühl eines menschlichen Fondsmanagers?

CLARY: Wir haben Novo Nordisk schon lange in unseren Portfolios, es hat keiner KI bedurft, um das zu erkennen. Es gibt Zeitpunkte im Zyklus eines Unternehmens und in der Wirtschaft insgesamt, die sind Katalysator für eine Kursrallye. Sie sind nicht einfach zu erkennen. Aber dafür gibt es Strategien und algorithmische Tradingprogramme. Diese analysieren sowohl Marktdaten als auch Daten aus sozialen Netzwerken. Bei der KI ist die Frage: Wie geht man mit den Erkenntnissen daraus um? Schließlich steht sie allen Marktteilnehmern zur Verfügung, deshalb hat niemand einen individuellen Vorteil. Damit ein solcher entsteht, muss man entweder Computer und KI besser einsetzen oder menschliche Einschätzungen einfließen lassen. Es geht also um die Interpretation von Daten, die allen zur Verfügung stehen. Da wird es immer Unterschiede geben.

PLANK: So gesehen neutralisiert sich der KI-Einsatz. Den Blick auf die Wirtschaft und erfolgreiche Unternehmen wird sie nicht massiv verändern. Die Recherchearbeit im Hintergrund wird leichter, das verändert die Industrie natürlich, wir werden alle schneller, besser, also, kurz gesagt, effizienter werden.

Dabei wäre es zumindest laut einer Studie von Cap Gemini wichtig, sich durch Services zu unterscheiden. Schon jetzt bieten viele

mit dem Computer sprechen – das macht einen riesigen Unterschied. Natürlich ist das noch weit von perfekt entfernt, aber ChatGPT verbessert sich auch in atemberaubender Geschwindigkeit. Im Private Banking bleibt der persönliche Kontakt zwischen Berater und Kunden entscheidend, da stimme ich zu. Aber wie wir arbeiten, wird sich massiv verändern. Wir experimentieren mit Projekten in der Erste Bank, wie etwa dem Financial Health Prototype. Wir haben einen Chatbot trainiert, damit man Themen zu Finanzbildung, Finanzwissen und unseren Financial-Health-Ansatz abfragen kann. Man kann auch viele Serviceabfragen machen, etwa, wie man zu einem neuen PIN für die Bankomatkarte kommt. Die Vision ist, den Großteil der Servicethemen über KI-basierte Chatbots abzudecken. Wir haben schon jetzt eine Menge Service in unserer Internetbanking-Applikation, das wissen die meisten Kunden aber nicht. Mit den Chatbots brauchen sie auch gar nicht zu wissen, wo sich etwas versteckt – sie müssen nur den Computer fragen. Im Private Banking, in der Beratung wird uns KI etwa in der Vorbereitung auf einen

Termin, bei Übersetzungen von Präsentationen oder im Portfolio-Management helfen. All das wird unser Arbeitsleben massiv verändern.

RICHTER: Wir stehen tatsächlich vor einer neuen Dimension, die auch unser Denken verändern wird. Wie, kann noch niemand sagen, aber es wird schnell gehen. Und man muss darauf achten, dass Menschen und nicht Maschinen die Steuerung übernehmen. Im Kontakt mit Privatkunden bleibt die emotionale Intelligenz überlegen. Aber KI kann uns in administrativen Aufgaben sehr helfen, beim Abfragen von Kundenprofilen, Signaturen, Kontoeröffnungen. Und sie kann die junge Generation unterstützen, endlich in die Finanzbildung zu finden. Aber diese wird Beratungsgespräche trotzdem lieber mit einem Private Banker als mit einer Maschine führen. Weil wir auch emotional die richtigen Fragen stellen, uns mit familiären Hintergründen und nicht rational begründbaren Einflussfaktoren auseinandersetzen. Das ist wie beim Hausarzt: Vielleicht weiß eine Maschine mehr, aber sie hat kein Bauchgefühl und versteht Stimmungen nicht.

„Private Equity wird in Kundenportfolios eine große Rolle spielen. Da wollen wir vorne mit dabei sein.“

– Maximilian Clary –
Erste Private Banking

Privatbanken Beratung zu Themen wie Erbschaften und Unternehmensnachfolge an. Wird das nachgefragt?

CLARY: Nur weil alle KI verwenden, heißt das noch lange nicht, dass alle Services gleich werden. Es kommt sehr darauf an, wie man mit Technologien umgeht und wie man sie einsetzt. Derzeit überlegen wir alle, was dieses neue Wunderwerk der Technik für uns bedeuten kann – und wie man es zum Wohle der Kunden verwendet. Services werden jedenfalls stark nachgefragt, vor allem die Erbschafts- und Nachfolgeberatung ist ein riesiges Thema für uns. Die aktuelle Diskussion um Erbschaftssteuern hat viele unserer Kunden zum Überlegen gebracht, wie sie ihren Nachlass regeln. Das wird von Kunden oft angesprochen, es gehört zum Kernberatungsthema einer guten Private-Banking-Einheit. Vor allem, wenn auch Unternehmen in der Erbmasse sind, braucht es das Zusammenspiel von vielen Experten wie Anwälten und Steuerberatern, weil wir diese Leistungen als Bank gar nicht erbringen dürfen. Unsere Aufgabe ist, die Kunden über Möglichkeiten und Produkte aufzuklären und Szenarien durchzuspielen, wie das Management von Einsichtsberechtigungen, wer Konto- und Depotinhaber ist, was in einem Pflege- oder gar Todesfall passiert. Darüber muss man klar sprechen und am besten auch die nächste Generation in diese Prozesse mit einbeziehen.

PERNDORFER: Tatsächlich werden die heutigen Best Ager sehr viel mehr vererben als noch vorhergehende Generationen. Dazu bieten wir nicht nur Beratung und Know-how, sondern unterstützen auch mit unserem Netzwerk aus speziali-



sierten und erfahrenen Steuerberatern und Rechtsanwälten. Manche Kunden haben sich mit dem Thema schon auseinandergesetzt, viele muss man aber darauf ansprechen. Die meisten haben schon mal an das Verfassen eines Testaments gedacht, aber nie die Zeit dafür gefunden. Dabei gilt hier: lieber zu früh als zu spät. Gerade bei komplexer strukturierten Vermögen kann es ohne vorherige Regelung bei der Übergabe zu Problemen kommen. Das wissen wir aus Erfahrung, weil die Themen Vererben und Schenkungen schon lange zu unserem Beratungsportfolio gehören, das wir jetzt um das Thema Unternehmensnachfolge ergänzt haben. In den nächsten Jahren werden allein in Oberösterreich sehr viele Unternehmen übergeben. Und nicht immer werden die Kinder die Nachfolge antreten, denn diese haben oft ganz andere Pläne oder wollen nicht in diese großen Fußstapfen treten. Wir haben in der RLB OÖ Spezialisten für Nachfolgeservices, die in der betroffenen Familie auch eine Mediatorfunktion einnehmen, mit allen sprechen und bei

unterschiedlichen Standpunkten auch vermitteln.

PLANK: Zu unseren Aufgaben gehört es, Sparring-Partner unserer Kunden zu sein. Die Private-Banking-Klientel ist in der Regel in einem fortgeschrittenen Alter, also ist es unser Service, Themen wie Nachfolge und Vermögensübergabe anzusprechen. Und zu fragen: Wie ist die Interessenlage der Erbengeneration? Welche Vermögenswerte gibt es? Welche Pläne und Wünsche gibt es? Je größer das Vermögen ist, desto komplexer werden die Fragestellungen.

RICHTER: Es geht um mehr als nur das Nachfolgethema, ich nenne es Vermögensarchitektur. Ich muss wissen: Was hindert den Kunden, ein Testament zu verfassen? Hat er über die Zukunft seiner Kinder nachgedacht? Wie ist die steuerliche Situation? Was ist dem Kunden wichtig? Gibt es Private Equity? Gibt es Immobilien? Es liegt an uns in der Führung, die Berater zu ermächtigen, diese Fragen zu stellen, sich das auch zu trauen. Es ist nicht so einfach, heikle Themen wie ein Testament zur Sprache zu bringen.

© www.philippmotsch.com



„Wer sein Kapital in acht oder zehn Jahren verdoppeln will, findet keine Alternative zu Aktien.“

– Silvia Richter –
Zürcher Kantonalbank Österreich

esten Trends und Möglichkeiten für die Vermögen unserer Kunden zu kennen und anzubieten, wie eben Private Equity. Andere Dienstleistungen würde der Kunde von uns auch gar nicht erwarten.

Ist Kunden die Veranlagung nach ESG-Kriterien wichtig?

RICHTER: ESG ist ein Thema der jüngeren Generation. Das wird à la longue ein Megathema wie Digitalisierung oder Internet. Im Sinne der Diversifizierung weisen wir jüngere Kunden darauf hin, dass es klug wäre, auch andere Titel beizumischen, das muss ja nicht gleich die Waffen- oder Ölindustrie sein. Aber das Klimaschutzsegment wächst, es wird sehr viel in Innovationen investiert, deshalb glaube ich an ein starkes Wachstum.

CLARY: Seit August 2022 müssen wir die Nachhaltigkeitspräferenz des Kunden bei jeder Beratung abfragen. Vierzig Prozent sagen, sie haben Nachhaltigkeitspräferenzen. Aber nur ein verschwindend geringer Prozentsatz will sich mit Details beschäftigen. Doch was ist eine nachhaltige Veranlagung? Wenn ich nur von Artikel-8-Fonds nach Offenlegungsverordnung spreche, steht mir ein Universum an Möglichkeiten offen. Weil da alles reinfällt, was nicht gewissen Ausschlusskriterien unterliegt, Good-Governance-Regeln und einige Vorgaben mehr befolgt. Aber die Unternehmen müssen keinen positiven Impact haben, wie sie im Artikel 9 festgelegt sind. Suche ich nach solchen Veranlagungsmöglichkeiten, wird es sehr eng. Da bleiben vor allem Green-Tech-Unternehmen. Das ist ein Investment-Universum aus Small Caps und High Growth. Es gibt Marktphasen, wo das gut läuft, aber auch die Gegenbewegung. Unsere Aufgabe ist, den Kunden

gehen? Bis hin zu Reisen, Kunst, Gesundheitsvorsorge und Concierge-Services?

PERNDORFER: Wir wollen uns auf unsere Kernkompetenzen im Bankgeschäft fokussieren. Die Palette an Dienstleistungen ist hier breit genug – von der Veranlagung über die Finanzierung bis hin zur Kreditkarte. Wir verstehen uns aber auch als Drehscheibe für Kundenwünsche – wenn es also um Themen wie Kunst oder Edelsteine geht, vernetzen wir gerne mit Experten des Dorotheums.

RICHTER: Wir haben uns in der ZKBÖ für die Spezialisierung auf Vermögensverwaltung entschieden. Diese Aufgabe ist komplex und darin sind wir Experten.

PLANK: Wir haben als Raiffeisen Landesbank den Luxus, aus dem Vollen schöpfen zu können. In unserem Haus gibt es von Reisebüros bis zu Immobilienspezialisten viele Angebote neben der Vermögensverwaltung. Aber nur im Netzwerk. Wir im Private Banking haben den Fokus auf Vermögensverwaltung.

CLARY: Auch die Erste Bank hat eine breite Palette an Dienstleistungen. Wir als Privatbank haben den Anspruch, die neu-

Unsere Berater müssen auch gut mit anderen Experten zusammenarbeiten. Wir sind in diesem Fall wie ein Hausarzt: Wir entdecken Symptome und Probleme, operieren muss aber ein Chirurg. Aber wir kennen die besten Operateure.

PLANK: Man muss über den Tellerrand hinausschauen. Bei Immobilien etwa gibt es schon Möglichkeiten, deren Wert bei bleibendem Wohnrecht zu Lebzeiten zu nutzen. Viele Kunden haben tolle Häuser in feinen Lagen. Die Kinder brauchen diese aber nicht, weil sie nicht dort leben und keine Lust haben, sich darum zu kümmern. Unsere Aufgabe ist, diese Probleme mit Experten zu lösen, um den Nutzen für Eigentümer und Erben zu maximieren.

RICHTER: Immobilien sind ein spezielles Thema, in manchen Vermögen sind Dutzende Häuser und Wohnungen enthalten. Die Immobilität steckt ja schon im Wort und die Ukraine-Krise hat gezeigt: Das kann zum Klumpenrisiko werden.

Geschäftsbanken wollen Lebenspartner sein. Wie weit kann der Service einer Privatbank

„Niemand ist bereit, für Investments in Nachhaltigkeit einen Zinsabschlag in Kauf zu nehmen.“

– Markus Plank –
Private Banking Raiffeisen Landesbank NÖ

über die damit verbundenen Risiken aufzuklären. Dazu kommt eine gewaltige Bürokratie. Das wird schnell so komplex, dass sich niemand mehr damit beschäftigen will. Wir haben als Finanzindustrie die Aufgabe, ESG und Nachhaltigkeit möglichst einfach zu erklären und für Kunden verständlich zu machen. Das Segment wird auch weiter wachsen.

PERNDORFER: Unsere Erfahrung zeigt: Besonders junge Kunden präferieren eine nachhaltige Veranlagung, aber sie wollen sich auch nicht zu sehr einschränken lassen. Ich finde ein Schwarz-Weiß-Denken bezüglich Nachhaltigkeitsstandards zu kurzfristig. Entscheidend ist, ob das Geschäftsmodell des Unternehmens zukunftsträchtig ist.

PLANK: ESG ist mittlerweile fast schon Standard geworden. Betont wird das E, bei S und G gibt es kaum Angebot. Wir versuchen, einfach zu bleiben und zu erklären, was mit dem Geld, das etwa in grüne Anleihen investiert wird, passiert – ganz konkret anhand von Solarparks, Schulen, Kindergärten und so weiter. Das schafft ein gutes Gefühl und kommt beim Kunden an. Interessant ist das Ergebnis einer von uns durchgeführten Befragung: Jeder will für grüne Projekte günstigere Kreditzinsen, niemand ist aber bereit, für grüne Investments einen Zinsabschlag in Kauf zu nehmen. Ein grünes Sparbuch mit niedriger Verzinsung und dafür Anspruch auf einen zinsgünstigeren Kredit, das funktioniert nicht. Das heißt: Grün ist gut, wenn es keinen Zinsnachteil bringt.

Eine Schweizer Studie meint: Kunden mit einem Vermögen bis zu einer Million US-Dollar, auch Mass Affluent genannt, sind schlecht betreut. Wäre das eine Zielgruppe?



PERNDORFER: Die meisten Privatbanken haben die Einstiegshürden abgesenkt. Jeder von uns versucht, bestmöglichen Service zu bieten und die Kosten durch Standardisierung zu reduzieren. Aber es muss sich am Ende des Tages rechnen.

CLARY: Die Erste Bank ist eine Universalbank, es gibt ein Premiumsegment, das dem Mass-Affluent-Segment entspricht, aber nicht offen kommuniziert wird. Dort bieten wir hochqualitativen Service mit spezialisierten Beratern und höherem Pouvoir, die Produktpalette ist etwas geringer als im Private Banking. Mass Affluent ist eine Kernklientel in unserem Haus.

RICHTER: Unsere Kundengruppe beginnt ab 500.000 Euro – wenn ein vielversprechender Jungunternehmer mit 250.000 Euro kommt, werde ich ihn auch nicht abweisen. Unsere Berater versuchen, mit dem Kunden drei bis vier Gespräche pro Jahr zu führen. Mehr als 100 bis 120 Kunden pro Berater gehen sich da nicht aus. Das Mass-Affluent-Segment ist für Universalbanken spannend, wenn man es digital betreuen und beim Thema Finanz-

bildung stützen kann. So bringt man junge Menschen in Eigenverantwortung, für sich selbst zu sorgen. Der Staat wird das irgendwann nicht mehr können.

PLANK: Mass Affluent ist unsere Kernzielgruppe. Wir wachsen mit den Kunden mit: Unternehmer kommen zu Raiffeisen, finanzieren, wachsen und kommen dann zu uns. Wir haben im Private Banking eine Private-Consulting-Unit, die solche Kunden schon früh bei der Veranlagung betreut. Einstiegshürden würde ich überdenken, die Frage ist: Welchen Bedarf hat der Kunde? Wie ist die Entwicklung? Tatsächlich hat das Mass-Affluent-Segment mehr Bedarf denn je. Es gibt viele Onlineangebote, aber niemand veranlagt größere Summen in Robadvisors. In dieses Segment stoßen wir vor. Mit einer gesamtheitlichen Betreuung in Zusammenarbeit mit unserem Mutterhaus – von der Kontokarte bis zur Immobilienberatung und der Vermögensstrukturierung von uns.

Herzlichen Dank für die Diskussion. ←