



COUCHZONE PRIVATBANK

Im Bereich Private Banking hat sich schleichend ein starker Wandel vollzogen. War es bis vor ein paar Jahren nur den wirklich Superreichen vorbehalten, kommen heute schon Menschen mit einem Vermögen ab 150.000 Euro in den Genuss einer ganz privaten Vorzugsbehandlung. Private Banking ist zum Muss für alle Institute geworden, ob groß oder klein.

Clemens Rosenkranz

Laut einer Studie der Kepler Universität Linz ist die Anbieterstruktur in Österreich sehr heterogen. Neben traditionsreichen und spezialisierten Instituten sind die großen Universalbanken, aber auch viele klassische Retailbanken, im Private Banking aktiv. Diese Heterogenität der Herkunft drückt sich auch in einer sehr unterschiedlichen Umsetzung der Private-Banking-Strategie aus, was Markenführung, Kundensegmentierung und Betreuungsmodelle betrifft. Ganz unterschiedlich ist auch die Mindesteinstiegsgrenze, sie schwankt zwischen 50.000 und fünf Millionen Euro, es gibt laut Studie kaum Privatbanken, die auf dieses Kriterium verzichten.

Wer als normalsterblicher Kunde einer Sparkasse in die heiligen Hallen einer Privatbank vorstößt, fühlt sich im Vergleich zum Selbstbedienungsfoyer in eine andere Welt versetzt: Dicke Perserteppiche, die die Schritte dämpfen, edle Möbel, teilweise gar echte Antiquitäten auch in Gängen und normalen Konferenzräumen, ausgesucht höfliche Mitarbeiter. Ihnen fehlen eigentlich nur noch weiße Zwirnhandschuhe. Diskretion ist ohnedies Ehrensache. Kurz gesagt, Privatbanken verströmen das Flair des Elitären; einer Welt, wo Luxus ganz normal ist. Auch einer untergehenden Welt von starren Geschlechterrollen, wo Männer Geschäfte leiten und Frauen Anrufe umleiten.

Waren diese heiligen Hallen früher dem echten Adel und Geldadel vorbehalten, so kann heute schon ein Erbe, der 150.000 Euro auf der Kante hat, in den Genuss von Private Banking kommen. Und der frischgebackene Lotto-Millionär ist heute genauso willkommen wie der traditionsreiche Familienunternehmer in der fünften Generation. Und neben den echten Privatbanken bieten auch die großen Geldtänker dieses Segment an: Kaum eine Bank, die etwas auf sich hält, kommt heute ohne Private-Ban-

king-Abteilung aus, nicht unbedingt zur Freude der wirklich privaten Banken, die die neue Konkurrenz eher so sehen wie der Geldadel Neureiche im noblen Golfklub.

VORSICHT VOR ETIKETTEN

„Nicht überall, wo Private Banking draufsteht, ist auch Private Banking drinnen“, analysiert der aus der Schweiz stammende Professor für Asset-Management an der Johannes Kepler Universität Linz, Teodoro D. Cocca. Um am lukrativen Geschäft mit jenen mitzunaschen, die sich als gehobene und vermögende Klientel sehen oder es sind, hätten die Banken die Vermögensgrenzen für den Eintritt in den exklusiven Klub kontinuierlich nach unten abgesenkt.

Damit könnten zwar die Finanzinstitute in einer größeren Personengruppe auf Kundenfang gehen, allerdings verwässere sich ihr Auftritt. Viele – gerade große – Banken subsumierten unter dem Stichwort Private Banking sowohl das Kleinkundengeschäft mit Fondsprodukten als auch die individuelle Beratung von Großkunden. Weil dadurch die Differenzierung zwischen der unterschiedlichen Zahlungsbereitschaft der Kundensegmente falle, würden sich die Institute teilweise ins eigene Fleisch schneiden, so die Studie der Johannes Kepler Uni.

Eines müsse den Banken bei ihrer Private-Banking-Strategie schon klar sein bzw. viel mehr noch ihren Kunden: „Bei einem Vermögen von 150.000 Euro ist eine individuelle Anlagestrategie nicht darstellbar, auch wenn man schon besser behandelt wird als normale Retail-Kunden. Insofern ist der Name Private Banking als höherwertige Dienstleistung erst ab 500.000 gerechtfertigt“, meint Cocca.

BERATUNGSQUALITÄT PRÜFEN

Entscheidend für die Qualität der Beratung und damit für die individuelle Aus-

prägung sei das Verhältnis zwischen der Zahl der Kunden und der Zahl der Berater. „Betreuungsmodelle, welche 200 Kunden (oder mehr) pro Kundenberater aufweisen, können höchst unwahrscheinlich ein echtes maßgeschneidertes Private-Banking-Konzept anbieten, das ist eher Private Banking light“, so der Linzer Finanzprofessor. Echtes Private Banking sei es dann, wenn ein Berater sich um 30 bis 150 Kunden kümmere. Klar ist, dass eine maßgeschneiderte Beratung – die bis hin zu einem Hausbesuch am Wochenende gehen kann, als überdurchschnittliche Dienstleistung auch deutlich mehr kostet. Bei Light-Kunden ist daher auch die Betreuung schon fast standardisiert. Wer wirklich in allen Vermögensaspekten gut beraten sein will, sollte potenzielle Anlagebanken auf Herz und Nieren prüfen und genaue Detailfragen stellen. Neben dem Zahlenverhältnis zwischen Betreuer und Kunden sollte man auch nachfragen, ob es einen Interessenskonflikt geben könnte, weil das Institut primär eigene Produkte anbietet. Ebenso sollte man die Entlohnungssysteme des Betreuers hinterfragen, denn gerade aggressive Lohn- und Bonussysteme erzeugten einen Verkaufsdruck. Fair und ehrlich sei eher wünschenswert. „Kunden, gerade im oberen Segment, müssen richtige und kritische Fragen stellen, das wird von Seiten der Berater beinahe erwartet“, sagt Cocca. Hinsichtlich einer weiteren Konsolidierung des Gesamtmarktes in Österreich meint der aus der Schweiz stammende Linzer Professor, dass in jüngster Zeit schon einiges an Flurbereinigung passiert sei.

„Die verbliebenen Privatbanken sollten stabil genug sein, um überleben zu können“, meint Cocca. Auch wenn es ökonomisch Sinn mache, sieht er die erfolgte Konsolidierung aus sentimentaler Sicht mit einer Träne im Auge: „Es ist schade,

wenn Traditionshäuser, wie jüngst Sal. Oppenheim, vom Markt verschwinden, denn damit wird auch die Vielfalt und Varianz der gepflegten Unternehmensstile geringer“. Aber angesichts der beschränkten Wachstumsmöglichkeiten im High-End-Kundenbereich nur mit österreichischer Klientel müssten gerade die kleinen, aber feinen Geldhäuser immer wieder hinterfragen, ob sie genug kritische Masse auf die Waage bringen, denn die Wachstumschancen liegen im Ausland bzw. darin, Kunden aus dem Ausland nach Wien zu locken.

VERPASSTE CHANCEN

Bedauerlich findet es der Experte, dass die schwere Finanzkrise nicht zu einem generellen Umdenken geführt hat. Dieser Prozess sei weniger stark verbreitet als man annehmen müsste. Nach wie vor setze man teilweise auf sehr komplexe Produkte mit gehobenen Gebührenstrukturen, die als höhermargig wohl im Interesse der Bank, aber nicht der Kunden seien. Was dazu kommt: „Die Erhöhung der Komplexität der Produkte liefert häufig nicht das, was versprochen wird. Manchmal sind die Kosten zwar hoch, dafür aber die Renditen am Ende des Tages nicht vorhanden“, kritisiert Cocca. Gefragt seien einfachere Produkte und neue Preismodelle, soweit, dass die Bank nur noch dann etwas verdiene, wenn auch der Kunde etwas verdiene, mahnt der Experte mehr Transparenz und Innovation ein, aber nicht nur von den Privatbanken.

Eines ist unbestritten: Die Finanzkrise hat auch bei den Privatbanken tiefe Spuren und Risse hinterlassen: Die Superreichen mussten Vermögenseinbußen verkraften, Ergebnisse haben massiv gelitten, langjährig gepflegte Geschäftsmodelle sind ins Wanken geraten, was wiederum die Konsolidierung befeuert hat. Weil es im Gefolge der Krise am Markt einige Schnäppchen gibt, hat es im Herbst einen richtigen Ringelreih im heimischen Privatbankengeschäft gegeben – wohl auch, weil die Objekte der Begierde billiger wurden. Dabei haben Schweizer Institute ihre Positionen in Österreich ausgebaut: So hat Vontobel das in Wien angesiedelte Private Banking der deutschen Commerzbank übernommen, zuvor hatte die Zürcher Kantonalbank die Salzburger Privatinvest geschluckt.

Ebenfalls im Herbst kaufte die Schweizer Valartis von der Hypo Vorarlberg die Hypo Investment Bank, die auf reiche Kunden spezialisiert ist. Valartis hatte bereits im Dezember 2008 die Österreich-Tochter der Anglo Irish Bank erworben. Und seit November ist die Liechtensteinische Landesbank (LLB) mit einer eigenständigen Bank in Wien präsent, Hauptaktionär das Land Liechtenstein. Die größte Veränderung wird gerade von den Gremien abgearbeitet, die 300 Jahre alte Privatbank Sal. Oppenheim wurde von der Deutschen Bank geschnupft.

Ausgelöst wurde diese Entwicklung – wie kann es anders sein – von der Finanzkrise, bei der neben den Großbankern der Branche auch kleine, wendige Schnellboote ins Schlingern gekommen und manche auch gekentert sind. Weniger schlimm ist es Österreichs Reichen ergangen, auch wenn sie durch die Finanzkrise satte elf Milliarden Euro oder 8,5 Prozent ihres Vermögens verloren haben. Aber schon im Vorjahr konnten sie im Schnitt die Hälfte der Verluste wieder wettmachen, und Ende 2010 dürfte der Einbruch endgültig kompensiert sein. Konkret schaut es folgendermaßen aus: Im Vorjahr ist das bei den heimischen Banken veranlagte Finanzvermögen der Reichen und Superreichen – dazu werden Kunden mit liquidem Gesamtvermögen ab 300.000 Euro gezählt – um sechs Prozent auf 133 Milliarden Euro gestiegen, so eine Studie der Beratungsfirma Booz & Company.

Nachhaltiger als die Verluste, die die meisten der rund 70.000 heimischen Millionäre verkraften mussten, wird wohl der Vertrauensverlust generell wirken, meinen Experten unisono. Die Krise habe den Reichen die Lust am Zocken und am Risiko verhagelt, nun gehe es den Wohlhabenden primär um Sicherheit, Stabilität, Transparenz sowie Nachhaltigkeit. Das hat den Beratungsaufwand ansteigen lassen, was angesichts des Kostendrucks auch im Private Banking mittelfristig zu einem Drahtseilakt werden könnte. Die Finanzkrise traf das Geschäft mit vermögenden Privatkunden zwar nicht so hart wie in Deutschland und der Schweiz, wo die Rückgänge zuletzt 27 und 25 Prozent ausmachten, doch sie hinterließ in den Bilanzen von 2008 fast aller

Häuser deutliche Spuren.

° LGT BANK ÖSTERREICH

INVESTIEREN WIE DER FÜRST Mit diesem unschlagbaren Motto, das andere Häuser fast vor Neid erblassen lässt, geht die Liechtensteiner LGT Bank in



GERHARD PLATZER heißt auch Normalsterbliche mit rotem Blut willkommen.

Österreich auf Kundenfang. Das seit 90 Jahren in Wien präsente Institut gehört der Fürstenfamilie von Liechtenstein und nicht dem gleichnamigen Mini-Staat. Was so manchen Geldadeligen überzeugen könnte: Wer bei der LGT anlegt, ist am Milliarden Dollar schweren Family Office des Fürsten beteiligt. Die Bank steht laut Angaben von Meinhard Platzer, dem Vorstand der LGT Bank Österreich, für alle offenen, die Vermögen anlegen möchten, allerdings gibt es nur für wirklich finanzielle dicke Fische maßgeschneiderte Lösungen. Wer nur ein standardisiertes Anlagepaket haben möchte, sei schon ab 10.000 Euro willkommen, öffnet Platzer die Türen sperr-

angelweit. Um gleich wieder zu relativieren: „Um eine sinnvolle Streuung zu erreichen, sind mindestens drei Millionen Euro erforderlich, denn für spezielle Anlagestrategien braucht man schon eine bestimmte Größenordnung“.

Auch wenn es dafür keine konkreten Zahlen gibt: Das Gros der Kunden der LGT dürfte wohl viel mehr als schlappe zehn Grüne auf der Kante haben, hat die fürstliche Bank doch neben begüterten Privatpersonen Unternehmen und besonders auch Stiftungen bzw. deren wirtschaftlich Berechtigte im Visier.

„Und gerade im Bereich Stiftungen ist es aus meiner Sicht sehr passend, eine Strategie wie der Fürst zu fahren“, sagt Platzer. Denn was Stifter mit blauem und rotem Blut verbindet: Es geht um einen langfristigen Vermögensaufbau und nicht ums Zocken. Die USP seines Hauses sei die Philosophie, wie die regierende Fürstenfamilie veranlagt zu sein. Laut Platzer könne sich aber nur eine Minderheit von Vermögenden diese Anlagestrategie leisten.

° SAL. OPPENHEIM & DEUTSCHE BANK

WARTEN AUF CLOSURE Die Übernahme von Sal. Oppenheim durch die Deutsche Bank ist in der Zielgeraden. Beim Take-over werden auch im Private-



BERNHARD RAMSAUER darf in Wien im Chefsessel sitzenbleiben.

Banking-Geschäft in Österreich nur wenige Steine aufeinander bleiben. Zumindest eine komplette Auflösung von Sal. Oppenheim dürfte vom Tisch sein, so jüngste Unternehmensmitteilungen. Details will man wegen des unmittelbar bevorstehenden Closing des Deals nicht verraten.

Deutsche Bank und Sal. Oppenheim verwalten künftig im Private Wealth Management in Wien zusammen sechs Milliarden Euro. Das Traditionshaus ist im Land der Hämmer im Vergleich zu anderen Privatbanken ein Newcomer, es war erst vor zehn Jahren nach Österreich gekommen. Massive Probleme bei der deutschen Mutter haben im Oktober 2009

zum Ende der Eigenständigkeit der größten unabhängigen Privatbankengruppe Europas geführt. Sal. Oppenheim ist eine der ältesten Banken im deutschsprachigen Raum, gegründet im Jahr der französischen Revolution (1789).

Trotz aller Turbulenzen verspricht man Kontinuität: Alle Kunden behalten ihre Kundenbetreuer und bisherigen Ansprechpartner, Mitarbeiter und Management von Sal. Oppenheim und Deutsche Bank Private Wealth Management bleiben auch weiterhin für das Unternehmen tätig. Aber wie es genau weitergeht, liegt noch im Dunkeln, offiziell heißt es vorerst bloß: „Sal. Oppenheim wird nicht aufgelöst, die beiden etwa gleich großen Einheiten werden vereinigt und erreichen so eine substanzielle Größe und einen bedeutenden Marktanteil in Österreich“. Das zusammengelegte Private-Banking-Geschäft werde unter der Marke Deutsche Bank am Markt auftreten, damit wird ein weiterer Traditionsname im europäischen Finanzsektor verschwinden.

° BANKHAUS SCHELHAMMER & SCHATTERA

MIT GÖTTLICHEM BEISTAND Das Bankhaus Schelhammer & Schattera verwaltet im Bereich des Private Banking Vermögensdepots ab einer Höhe von 350.000 Euro und bietet die gesamte Palette vom Sparbuch bis hin zum Girokonto. Alleinstellungsmerkmal ist, dass der Haupteigentümer des Institutes die römisch-katholische Kirche in Österreich ist. Daher wendet sich Schelhammer & Schattera neben dem Klerus primär an Kunden, denen die christlichen Werte und Traditionen am Herzen liegen. „Die Kunden kommen zu uns, weil sie unsere Produkte ansprechen und ihnen die Anlagekriterien sympathisch sind“, sagt Vorstandsdirektor Günter Bergauer. Das Geldinstitut wurde 1832 gegründet und ist damit die älteste Privatbank in Wien.



GÜNTHER BERGAUER hat einen mehr als guten Draht zur katholischen Kirche.

Im Einklang mit den Werten des Hauptaktionärs (85 Prozent hält die Superiorenkonferenz der österreichischen Orden) ist auch die Anlagepolitik gestaltet. „In unseren Superior-Fonds, dem Hauptprodukt, liegt der Schwerpunkt neben dem Aspekt von Ertrag und Risiko in der ethischen Veranlagung. Das heißt, dass wir im Ausschlussverfahren nur in Werte investieren, die strenge soziale und ethische Kriterien erfüllen. Wir investieren sozial verantwortlich“, schildert Bergauer die Firmenphilosophie. Dass dies kein Nachteil auf der Renditenseite ist, belegt die Tatsache, dass die Schelhammer & Schattera Kapitalanlagegesellschaft den renommierten Lipper Award Österreich in der Kategorie „Bond Europe“ erhalten hat. Für die Bank ein weiterer Beweis, dass auch ethische Fonds absolute Top-Performance liefern können. Die ethisch geprägte Investmentpolitik und die Nähe zur Kirche spricht nicht nur ultrareligiöse Kunden an, denn laut Bergauer stammen immerhin 60 Prozent der Klientel nicht aus dem „Dunstkreis“ der Kirche.

° SEMPER CONSTANTIA

ZURÜCK IN DIE ZUKUNFT Die 1986 vom Parade-Industriellen Herbert Turnauer gegründete Privatbank Constantia will mit neuen Eigentümern die schweren skandalträchtigen Turbulenzen – Stichworte Immofinanz, Rettungsaktion durch fünf heimische Großbanken – und die unrühmliche Vergangenheit hinter sich lassen und neu durchstarten. Künftig will das Institut nur noch durch Performance auffallen, wünscht sich Vorstand Helmut Urban. Allerdings müssen sich die Kunden und die Öffentlichkeit erst an einen neuen Namen gewöhnen, seit der Übernahme durch die Großindustriellen Hans Peter Haselsteiner (Chef des Bauriesen Strabag) und Alain de Krassny, dem Eigentümer der Donau Chemie, heißt die Bank Semper Constantia. An ihr halten die zwei Industriebosse jeweils 48 Prozent, vier Prozent Sanierer Erhard Grossnigg. Der neue Name soll ein Absetzen von der Vergangenheit und zugleich Beständigkeit symbolisieren. Denn das Konzept des Instituts bleibe aufrecht, man werde an die Zeit vor dem Immobilienhype anknüpfen und sich auf alte Stärken im Veranlagungs- und Vermögensverwaltungsgeschäft rückbesinnen, so Vorstand Urban. Kerngeschäft sei die Vermögensverwaltung für industrielle und andere Privatkunden und institutionelle Anleger. Risikoarm und konservativ sollen die Geschäfte künftig laufen, um dem gewachsenen Wunsch der Klientel nach weniger großen Wertschwankungen – Nachsatz: nach unten – Rechnung zu tragen. Aber ganz hat die Bank die Vergangenheit noch nicht verdaut: Denn durch die Turbulenzen habe man zwischen 30 und 50 Prozent aller Kunden verloren, und bis man wieder auf die alte Größe kommen bzw. die Geflüchteten wieder zurückholen könne, wird es laut Urban drei bis fünf Jahren dauern.



HELMUT URBAN will böse Erinnerungen mit Performance vergessen machen.

° BANKHAUS GUTMANN

GUTES FÜR SUPERREICHE Ganz klassisch ist das Bankhaus Gutmann unterwegs, es ist wirklich in privater Hand und kümmert sich nur um den Geldadel.



FRANK W. LIPPITT kümmert sich primär um die Reichen und Superreichen.

Das 1922 gegründete Haus gehört mehrheitlich der Unternehmerfamilie Kahane, darüber hinaus halten neun Führungskräfte insgesamt 20 Prozent. „Dieses Partnerkonzept ist einzigartig in der heimischen Private-Banking-Landschaft und sichert Kontinuität und Betreuung der Kunden, die mehrheitlich Unternehmer sind, auf gleicher Augenhöhe“, sagt Vorstand Frank W. Lippitt. Aufgefallen ist man jüngst dadurch, dass nun eine Frau im Vorstand sitzt, was bei Privatbanken eher die Ausnahme von der Regel ist: Die gebürtige Rumänin Ilinca von Derenthall ist fürs Rumänien-Geschäft und die Entwicklung innovativer Betreuungsmodelle zuständig.

Auch wenn Gutmann das Thema einer Mindestanlagegrenze als nicht relevant bezeichnet, denn wichtiger sei, dass die Chemie zwischen Bank und Kunden stimme, und dazu komme, dass sich gute Geschäftsbeziehungen langsam entwickelten, nennt Lippitt eine Größenordnung: „Für eine individuelle Vermögensverwaltung sollten mindestens zwei Millionen Euro zur Verfügung stehen. Wir bieten aber auch bei Beträgen unter einer Million passende Lösungen an“. Derzeit betreut Gutmann ein Gesamtvermögen von elf Milliarden Euro. Zielgruppe sind laut Lippitt in- und ausländische Stiftungen, vermögende Privatkunden und institutionelle Investoren. Neben dem Stammgeschäft in Österreich werden Kunden aus Osteuropa und dem deutschen Sprachraum betreut. Die Vermögensverwaltung selbst sei stark auf eine ganzheitliche Betrachtung ausgelegt, im Bereich Asset-Allokation treffe man Entscheidungen auch mittels eines langjährig erprobten quantitativen Modells.

° KATHREIN & CO

STIFTEN GEGANGEN Die zum Raiffeisen-Imperium gehörende Kathrein & Co hat sich neben der Verwaltung von Vermögen auf die Veranlagung von Stiftungsvermögen spezialisiert. Vor vier Jahren wurde dazu ein eigenes Stiftungsoffice gegründet, mit dem Stiftern, Stifterfamilien und Stiftungsvorständen umfassende Beratung bei allen Veranlagungsfragen und bei der Gründung und Verwaltung von Privatstiftungen geboten wird. Kathrein wurde 1923 gegründet und gehört der Raiffeisen Zentralbank. Kathrein konzentriert sich auf Kunden, die wirklich das dicke Geld haben: „Wir wollen mit 5.000 Familien zusammenarbeiten“, so Vorstandsvorsitzender Christoph Kraus. Man konzentriere sich auf Unternehmer, Freiberufler stünden im Normalfall nicht auf der Wunschliste. Als magische Grenze definiert er ein Vermögen ab einer Million Euro. Damit spielt das Institut in einer ähnlichen Liga wie das Bankhaus Gutmann.



CHRISTOPH KRAUS legt den Fokus auf Unternehmer und reiche Familien.

Wer noch mehr als eine Million auf der hohen Kante hat, der wird bei Kathrein noch individueller serviert, ab einem Volumen von sieben Millionen Euro wird für die Crème de la Crème des Geldadels gar ein maßgeschneiderter Spezialfonds aufgelegt.

Als Alleinstellungsmerkmal (USP) hat sich das Finanzhaus auf ein quantitatives Investmentziel eingeschossen. Das heißt, Investmententscheidungen werden nicht nach fundamentalen Analysen getroffen, sondern auf Basis rein quantitativer Überlegungen, also eines mathematisch-statistischen Ansatzes. „Damit heben wir uns klar von allen anderen Privatbanken ab“, sagt Kraus. „Wir wissen, wie man sich verhält, wenn man nichts weiß“. Daher bastle man das Portfolio aus nicht miteinander korrelierenden Anlageklassen zusammen.

° PRIVATBANK KRENTSCHKER

AUCH KLEINERE FISCHER Nicht gerade von elitärem Denken beseelt ist die 1923 gegründete Grazer Privatbank Krentschker, die zu 92 Prozent der Steier-



GEORG WOLF-SCHÖNACH stellt Deutscher Bank und UBS die Rute ins Fenster.

märkischen Sparkasse gehört. Das Institut versteht sich als Kommerzkreditbank für selbstständig Erwerbstätige und für KMU. Mit den reichen Industriellen wird dagegen wenig Geschäft gemacht.

„Bei uns sitzen die Großindustriellen höchstens im Aufsichtsrat“, umreißt Vorstandsvorsitzender Georg Wolf-Schönach die Arbeitsteilung.

Betrachtet man die Zahlen, wird rasch klar, dass das Bankhaus Krentschker seinen Fokus weniger im Private Banking als vielmehr im Zinsspannungsgeschäft (sprich Kreditvergabe) hat, es ist fast doppelt so groß wie die Sparte Vermögensverwaltung. Nichtsdestotrotz, laut Wolf-Schönach könne man auch

hier mit echten Privatbanken mithalten. Das Mindestanlagevolumen betrage 150.000 Euro, die Obergrenze betrage sieben bis acht Millionen Euro, erläutert der Vorstand. Insgesamt habe das Dienstleistungsgeschäft ein Volumen von 800 Millionen Euro, die Gesamtkundenzahl belaufe sich auf 14.000.

Angepeilt wird ein Ausbau des Bereichs Asset Management, was angesichts der Vermögensverteilung in Österreich eher in Wien als am Konzernsitz in Graz gelingen könnte. In Wien ist man seit 1927 präsent. Hier rüstet Krentschker derzeit personell und räumlich auf, während die Akquisition benötigter Profis eher ein längerfristiges Vorhaben sei, habe man mit dem Umzug in Wien in die Hegelgasse die zur Verfügung stehende Fläche mit einem Schlag verdoppeln können, berichtet Wolf-Schönach. Man sei groß und gut genug, um sich mit den Vermögensverwaltungen von UBS und Deutscher Bank in Wien matchen zu können, so die Ansage des Grazer Instituts.

° BANKHAUS CARL SPÄNGLER & CO.

KLASSISCHES KONZEPT Das Bankhaus Carl Spängler & Co. sieht sich dank seiner Eigentümerstruktur als klassische Privatbank schlechthin, stehe sie



WERNER G. ZENZ will niemanden mit Mindestanlagehöhen vergraulen.

doch im Besitz von natürlichen Personen, konkret den vier Privatstiftungen der Stämme der Familie Spängler. Nicht minder stolz ist Vorstand Werner G. Zenz darauf, beim ältesten Finanzhaus in Österreich zu sein, wurde es doch schon 1828 gegründet.

Man habe zwei gleich starke Standbeine, nämlich das Anlagegeschäft für vermögende Privatkunden und die Betreuung von Familienunternehmen, für die die gesamte Palette des klassischen Finanzierungsgeschäfts von Krediten bis zu Spareinlagen angeboten werde. Aber auch Privatkunden können diese Dienstleistungen in Anspruch nehmen, denn auch sie wollen eine komplette Abdeckung ihrer

Wünsche. „Das ist eines unserer Erfolgsgeheimnisse, um dauerhaft erfolgreich zu sein. Die Kunden haben es nämlich satt, nur eine Million anlegen zu können und für alle anderen Dienstleistungen zur Sparkasse um die Ecke geschickt zu werden“, sagt Zenz, der dies aber nicht abwertend verstanden wissen will. Im Veranlagungsgeschäft hat Spängler & Co. laut eigenen Angaben eine den Kundensegmenten entsprechende offene Produktarchitektur, wobei das Gros der angebotenen Anlageprodukte am Markt zugekauft wird. Anders als Mitbewerber hat man keine Anlagenmindesthöhe festgelegt. „Ich halte die Diskussion über Eintrittsschwellen für entbehrlich, schließlich überlegt sich ein potenzieller Kunde sehr genau, wem er das Vertrauen schenkt“, meint Zenz. Wichtiger für die Bank seien starke historische Wurzeln. Man sei die ersten 150 Jahre nur in Salzburg präsent gewesen und habe erst dann mit dem Geschäft in Wien begonnen, weil es hier die größte Klientel gebe.

° VALARTIS AUSTRIA

VOLLE EINKAUFSTASCHEN Kräftig investiert in das Geschäft mit dem Private Banking in Österreich hat die Schweizer Valartis mit dem Kauf der Hypo Investment Bank, die auf reiche Kunden spezialisiert ist, von der Hypo Vorarlberg. Bereits im Dezember 2008 hatten die Eidgenossen die Österreich-Tochter der Anglo Irish Bank geschnupft. Valartis ist eine Mischkonstruktion, 50 Prozent notieren an der Zürcher Börse, die andere Hälfte hält eine Holding, die dem Management gehört.

Auch wenn es keine Mindestlimits für potenzielle Anleger gebe, sie würden sich aus der Effizienz für den Kunden ergeben. Wegen der Spesen sei es fraglich, ob man 50.000 bis 80.000 Euro kostenefizient managen könne, sagt Valartis Österreich-Chef Ernst Abensberg-Traun. In der Praxis sei es ab 100.000 Euro möglich, dass die Kosten in einem vernünftigen Verhältnis zu den Erträgen stünden. Im Schnitt seien die Portfolios allerdings größer, so Traun: „500.000 bis 3,5 Millionen passt auch von den Gebühren her sehr gut“. Das Schwergewicht liege bei Selbstständigen und Unternehmern. „Die Palette reicht vom Fleischhauer aus dem Weinviertel bis hin zum Unternehmer, der Autos produziert“, schildert der blaublütige Valartis Austria-Chef. Strategisch verfolgt Valartis das Core-Satellite-Konzept, sprich um einen stabilen – aus Indizes- bzw. indexnahen Produkten oder Fonds sowie Anleihen bestehenden – Kern kreisen Sonderstrategien mit speziellen Eigenschaften und viel mehr Risiko. Und aus Effizienzgründen setze man auf Modell-Portfolios, die so konstruiert seien, dass sie auf die Bedürfnisse von 80 Prozent der Kunden passen. Habe ein Anleger allerdings so viele spezielle Anforderungen, entwickle man für ihn auch maßgeschneidert Accounts und Lösungen.



ERNST ABENBERG-TRAUN
setzt auf Selbstständige
und Unternehmer.

° WIENER PRIVATBANK

NEUREICHE JUGEND WILLKOMMEN Kein Faible für schallschluckende Teppiche oder für als Understatement in Gängen platzierte Antiquitäten hat die börsennotierte Wiener Privatbank. Das Haus setzt auf Funktionalität und ist auch in der Auswahl der Kunden egalitär. Man muss nicht Geldadelliger in der fünften Generation, womöglich noch blaublütig, sein, um dort sein Vermögen professionell managen zu lassen. Das Haus geriert sich fast schon als Antithese zu anderen, die möglichst viele Nullen hinter dem Vermögenskomma sehen möchten. „Wir haben keinen Nacktscanner am Eingang installiert, der die Brieftasche durchleuchtet“, sagt der geschäftsführende Direktor Sascha Herczegh.

„Wir haben uns das Ziel gesetzt, für fast jeden offen zu sein und konzentrieren uns nicht auf die wirklich Betuchten. Wir wollen auch dem Mittelstand Zugang zu professioneller Vermögensverwaltung geben. Das beginnt schon bei 30.000 Euro, bei uns sind auch schon junge Leute willkommen“, sagt Herczegh. Einschränkung: Dafür müsse man schon ein geringeres Maß an Individualität in Kauf nehmen. Der Grad des Maßschneiderns hänge vom Vermögen ab, was das Institut mit elitäreren Mitbewerbern gemein hat. „Ab 30.000 Euro können wir Kunden das gesamte Alpha unseres Assetmanagers geben, die Anlagen werden entweder in Portfolio-Themen oder Assetklassen strukturiert, aber darin wird individuell adaptiert bzw. angeglichen“, sagt Herczegh.

Auf die Finanzkrise hat die Wiener Privatbank mit der Änderung der Gebührenstruktur reagiert, entweder werde je nach Vereinbarung eine All-in-One-Fee verrechnet oder die Bank verdiene nur dann etwas, wenn auch die Kunden das tun, so der Bankvorstand.



SASCHA HERCZEGH
kommt ohne einen Nackt-
scanner am Eingang aus.