



Die etwas andere Vermögensverwaltung

Die Hypo Tirol Bank geht im **PRIVATE BANKING** neue Wege. In modernem Ambiente und mit individueller Beratung werden professionelle Investmentlösungen für traditionelle und auch junge Kunden angeboten.

Kein pompöses Innenstadtpalais, keine Damen am Empfang – dafür ein weites, lichtdurchflutetes Entree mit hohen Glasfenstern und ein freundlicher Mitarbeiter hinter dem Terrazzo-Tisch, der den Kunden erst einmal in einer einladenden Lounge-Nische Platz nehmen lässt und fragt, wie er seinen Barista-Kaffee gerne hätte.

Die Wiener Niederlassung der Hypo Tirol Bank ist anders als Banken, die gehobenes Private Banking anbieten. Mit einer architektonischen Neugestaltung hat man nun Werte wie Modernität,

Transparenz und Offenheit zum Ausdruck gebracht. Der Style der Niederlassung entspricht der Geisteshaltung der Hypo Tirol Bank, sowohl was das Bankgeschäft als auch den Zugang zu den Kunden betrifft. Natürlich gibt es auch diskrete Besprechungsräume, in die man sich zurückziehen kann. „Viele Gespräche zwischen Kunden und Beratern werden gleich hier in der einladenden Atmosphäre unseres Entrees geführt“, erzählt Markus Binder, Leiter des Private Banking der Hypo Tirol Bank in Wien (siehe Interview Seite 44).

Freiberufler, Ärzte, Anwälte, Architekten, Unternehmer oder Start-up-Grün-

der lassen ihr Vermögen mit einem modernen, ungezwungenem, aber höchst professionellen Zugang verwalten. Auch für Johannes Neukirchen, den Mann am Empfang, steht der Erfolg bei der Veranlagung von Kundenvermögen bei der Hypo Tirol Bank an oberster Stelle.

Georg Frischmann, Leiter Private Banking der Hypo Tirol Bank in Innsbruck: „Individualität und Flexibilität bei der Findung von Veranlagungslösungen sind unser oberstes Prinzip.“ Die Hypo Tirol Bank bietet auch mehr als nur Vermögensverwaltung. Bei Veranstaltungen erhalten Kunden aktuelle Informationen, etwa zu den Themen



STANDORT INNSBRUCK. Georg Frischmann (o.) ist Leiter Private Banking der Hypo Tirol Bank. Die Niederlassung Wien (l.) in der Tegetthoffstraße 4 wurde neu gestaltet und wird auch für Kundenveranstaltungen genutzt.



MODERNE ZENTRALE. Auch in Innsbruck finden Beratungsgespräche im Private Banking in einem loungeartigen, modernen Ambiente statt. Individualität wird großgeschrieben.

FOTOS: WALTER OBERBRAMBERGER (3), BEIGESTELLT, HYPO TIROL

Steuerrecht, Immobilienveranlagung oder Markttrends. Das Private Banking der Hypo Tirol Bank wurde für seine Erfolge bereits vielfach ausgezeichnet (siehe Kasten rechts).

In den vergangenen Jahren hat – beflügelt von der guten Performance der Börsen – das Interesse an Aktien stark zugenommen. Vielen privaten Anlegern und Unternehmern wurde klar, dass sie bei dem niedrigen Zinsniveau die Kaufkraft nur durch Veranlagung am Kapitalmarkt erhalten können.

Steigende Inflation, der Krieg in der Ukraine und Rezessionsorgen erfordern

eine professionelle Vermögensverwaltung. Dank ge-

bündeltem Know-how von Investmentexperten der Hypo Tirol Bank wird auf aktuelle Markttrends und Veränderungen schnell reagiert. Private-Banking-Leiter Frischmann: „Gerade in unruhigen Zeiten wie diesen ist die hohe Servicequalität unseres Private Bankings sehr gefragt. Es ist uns wichtig, dabei die Initiative zu ergreifen und proaktiv auf unsere Kunden zuzugehen.“

Weitere Informationen unter:
www.hypotiro.com/wien
www.hypotiro.com/privatebanking

Erstklassige VERANLAGUNGS-BANK mit Höchstnoten für Kundennähe

BEREITS ZUM DRITTEN MAL in Folge konnte die Hypo Tirol im Forbes-Ranking „The world's best banks“ einen Spitzenrang im Vergleich der österreichischen Banken erzielen. Die wiederholte Auszeichnung als einziges Tiroler Finanzinstitut attestiert ausgezeichnete Serviceleistungen sowie besondere Kundennähe. „Das untermauert unseren Stellenwert als Beraterbank mit spürbarer Nähe zu unseren Kunden. Wir sind und bleiben ein vertrauensvoller Partner für unsere Kundinnen und Kunden“, versichert Vertriebsvorstand Johannes Haid.

Darüber hinaus zeigt ein „Summa cum laude“ des Fachmagazins „Elite Report“ und das bereits 17. Siegerpodium des renommierten Dachfondaward-Rankings die führende Stellung der Hypo Tirol als Veranlagungsbank. „Dies bestätigt, dass sich die Hypo Tirol als ausgezeichnete Kenner des Finanzmarktes etabliert hat und zu den besten Vermögensverwaltern im deutschsprachigen Raum zählt“, ist Vertriebsvorstand Johannes Haid stolz.

„WIR BERATEN MIT WEITBLICK UND EMPATHIE“

MARKUS BINDER, Leiter des Private Banking der Hypo Tirol Bank in Wien, erklärt, wie sich sein Team von konventionellen Vermögensverwaltern unterscheidet.

TREND: Wie stellen Sie sich auf ein immer jüngeres Publikum ein?

MARKUS BINDER: Wir alle hier im Team sind extrem empathisch. Wir beraten mit Freude und mit Weitblick. Das ist für eher traditionelle Kunden genauso wichtig wie für junge. Wir achten darauf, dass jeder Kunde den für ihn persönlich am besten passenden Berater hat. Denn es ist uns wichtig, unsere Kunden mit all ihren Wünschen, Sorgen, aber auch Ängsten sofort zu verstehen. So können wir sowohl ältere als auch jüngere Kunden gut beraten. Aktuell merken wir einen starken Zustrom der Erbengeneration. Das sind junge Menschen, die manchmal im Hoodie zu uns kommen, aber über ein sehr hohes Finanzmarktwissen verfügen. Sie haben konkrete Vorstellungen von der langfristigen Veranlagung ihres Vermögens und sehen in uns den passenden Partner. Wir haben hervorragend ausgebildete Mitarbeiter. Und wir geben jungen Menschen, die bei uns beispielsweise während des Studiums ein Praktikum machen und zeigen, dass sie genauso empathisch sind wie wir, die Chance, ins Private-Banking-Team zu kommen. Das ist in vielen anderen Häusern nicht so.

Welche Rolle spielt die neue Niederlassung der Hypo Tirol Bank in Wien dabei?

Die architektonische Neugestaltung hilft uns dabei extrem. Das hohe, offene Entree mit einladenden Sitzinseln und die zentral platzierte, sechs Meter lange Terrazzo-Theke mit Barista-Charakter lädt Kunden zum Verweilen und Kommunizieren ein. Im zweiten Obergeschoss befindet sich die Ebene der Besprechungsräumlichkeiten, die wir für diskrete Kundengespräche nützen. Diese Ebene ist auch über einen separa-

ten Nebeneingang zugänglich.

Wodurch unterscheiden Sie sich in Ihrem konkreten Veranlagungsangebot von anderen Banken, die gehobenes Private Banking in Österreich anbieten? Wir definieren Private Banking primär nicht über eine bestimmte Einstiegshöhe des zu verwaltenden Vermögens, sondern vielmehr über einen individuellen und ganzheitlichen Beratungsansatz. Unseren Kunden wollen wir eine individuelle Vermögensverwaltung nach deren persönlichen Wünschen und Bedürfnissen bieten. Die Hypo Tirol Bank verfolgt im Private Banking eine umfassende, aber klare Strategie. Oberstes Prinzip ist eine hohe Servicequalität. Bei der Veranlagung fließen nicht nur finanzielle Überlegungen ein. Es müssen familiäre Situationen und ihre mögliche Entwicklung bedacht werden. Natürlich auch bestimmte steuerliche oder rechtliche Themen. Dafür bieten wir über unsere Kooperationspartner Beratung und Lösungsmöglichkeiten an. Auf aktuelle Markttrends und Veränderungen wird dank gebündeltem Know-how schnell reagiert.

Gibt es unter Ihren Kunden Berufe, die stärker vertreten sind? Wir haben eine große Zahl an Freiberuflern, die sich

gerne von uns beraten lassen, wie zum Beispiel Ärzte, Anwälte und Steuerberater. Zu unseren Kunden zählen genauso auch Unternehmen und Stiftungen.

Wie gehen Sie bei steuerlichen oder rechtlichen Fragen vor? Wir sprechen die möglichen Folgen gezielt an. Um individuelle Lösungen zu finden, verfügen wir über ein Netzwerkpool, aus dem wir Experten zur Beratung mit dem Kunden hinzuziehen.

So können wir für unsere Kunden die richtigen Schritte auch für schwierige Situationen erarbeiten.

Welche Anlageprodukte empfehlen Sie? Wir sind nicht an eine hauseigene KAG gebunden und wählen Fonds verschiedenster Anbieter nach dem Best-in-Class-Prinzip aus. Und natürlich auch ETFs, wenn es zielführend ist. Mit dem Kunden wird gezielt besprochen, ob und welche Titel für sein Veranlagungsziel die richtigen sind, wann aktiv gemanagte Fonds oder passive Indexfonds die bessere Variante wären.

Wollen sich Ihre Kunden auch aktiv in die Depotgestaltung einbringen? Es gibt natürlich die Möglichkeit, dass wir mit unserer Strategie das Core-Investment übernehmen und der Kunde darüber hinaus seine ganz persönliche Strategie individuell entscheidet und wir diesen Wunsch ins Portfolio aufnehmen. Wenn jemand beispielsweise in Wasserstoffaktien veranlagen will, stellen wir entsprechende Informationen und Lösungen zur Verfügung und geben dazu unsere Meinung zu Chancen und Risiken ab. Aber der Großteil unserer Kunden delegiert die Veranlagungsentscheidungen lieber ganz an uns.

Wie sehen Sie nachhaltige Investments? Primär ist mit dem Kunden zu klären, was er unter Nachhaltigkeit versteht. Denn dieser Begriff bietet sehr viel Raum für Interpretation. Darüber hinaus muss dem Kunden bewusst sein, dass ihm mit einer nachhaltigen Strategie nicht das gesamte Anlageuniversum zur Verfügung steht. Gerade jetzt in der Ukraine-Krise gibt es spezielle Sektoren, die sehr gut performt haben, jedoch bei einem nachhaltigen Ansatz nicht berücksichtigt werden können. Mittel- und langfristig glaube ich, dass das Einbeziehen nachhaltiger Kriterien bei der Veranlagung einen gesamtheitlicheren Blick auf Unternehmen ermöglicht, und dies auch positive Auswirkungen auf die Performance haben sollte.



ZUR PERSON. **MARKUS BINDER** ist Leiter Private Banking des Wiener Standorts der Hypo Tirol Bank.