

Die Zinswende verändert die Anlagestrategien der Vermögensverwalter. Was bleibt: der Wunsch nach individueller Beratung, wie sie das PRIVATE BANKING der Hypo Tirol Bank bietet.

Endlich wieder Zinsen am Sparsbuch. Aber lohnt sich Sparen deshalb schon wieder? Rasant steigende Energiepreise und ein Krieg ohne absehbares Ende. Droht Europa gar eine Rezession, die Aktien weiter auf Talfahrt schickt? Eine Inflation von über neun Prozent, die Vermögen auffrisst. Lässt sich da ein individueller „Schutzschirm“ aufspannen? Und wie kann dieser aussehen? Für Sparer und Anleger stellen sich aktuell ziemlich viele Fragen.

„Der Gesprächsbedarf steigt, die Beratung rückt noch stärker in den Fokus“, sagt auch Georg Frischmann, Leiter des Private Banking der Hypo Tirol Bank, „als Beraterbank profitieren wir davon.“ Derzeit das große Thema: die weitere Zinsentwicklung. „Sparer dürfen in den nächsten Monaten mit weiteren Zinsanhebungen rechnen, womit sich zumindest ein kleiner Teil des aktuellen Inflationsschubes abfedern lässt“, so Frischmann, „aber es wäre verfrüht, zu sagen, dass sich klassisches Sparen wieder lohnt. Um den Geldwert zu erhalten, kommt man mittel- und langfristig um Veranlagungen mit besseren Ertragschancen nicht herum.“

WIEDERENTDECKTER KLASSIKER. Die gestiegenen Zinsen machen vor allem einen Klassiker wieder interessanter: „Die Anleihe erlebt eine Renaissance“, sagt Frischmann, „bei Neuveranlagungen spielen festverzinsliche Wertpapiere wieder eine größere Rolle.“ Und auch Festgeld kommt wieder in Mode. Experten erwarten, dass sich Banken hier einen regelrechten Wettbewerb um attraktive Angebote liefern werden.

Das Comeback der Anleihen



BERATUNG ZÄHLT Trotz aller Onlinetools bleibt die persönliche Beratung entscheidend, sagt Georg Frischmann, Leiter des Private Bankings der Hypo Tirol Bank.

Beratung im Mittelpunkt

DIE HYPO TIROL BANK ist eine Universalbank mit starkem Fokus auf individuelle Beratung. Schwerpunkte der Wiener Niederlassung sind Private Banking und Immobilienfinanzierungen. Gegründet 1901 als Landeshypotheken-Anstalt, wurde die Hypo Tirol Bank in den vergangenen Jahren mehrfach ausgezeichnet, etwa vom Fachmagazin „Elite Report“ als einer der besten Vermögensverwalter im deutschsprachigen Raum. Auch beim Ranking des Magazins „Forbes“ der weltbesten Banken konnte die Hypo Bank Tirol bereits zum dritten Mal in Folge einen Spitzenplatz erzielen. Die Bilanzsumme des Instituts beträgt knapp neun Milliarden Euro, die Kernkapitalquote liegt bei 14,1 Prozent. Beschäftigt werden ca. 500 Mitarbeitende.

Weitere Informationen unter:

hypotiro.com/privatebanking sowie hypotiro.com/wien



„Wir bieten einen individuellen und ganzheitlichen Beratungsansatz.“

MARKUS BINDER
LEITER PRIVATE BANKING WIEN

Auf einen hohen Cashanteil als Sicherheitspolster setzen Frischmann und sein Team jedenfalls nicht. „Im Anleihbereich sind Renditen von drei bis vier Prozent möglich, und es gibt interessante Fixzins-Angebote.“

Und die Sorge vor Kursverlusten bei Anleihen, wenn die Zinsen weiter steigen? Frischmann: „Wir bevorzugen Laufzeiten von drei bis fünf Jahren. In dieser Zeit werden die Zinsen in der EU nicht ins Unendliche steigen.“

BERATUNG IMMER WICHTIGER. Die Unsicherheiten an den Finanzmärkten machen jedenfalls deutlich, worauf es bei einer zeitgemäßen Veranlagung ankommt: maßgeschneiderte Beratung. „Wir definieren Private Banking nicht primär über eine bestimmte Einstiegshöhe, sondern vielmehr über einen individuellen und ganzheitlichen Beratungsansatz“, erläutert Markus Binder, Leiter Private Banking der Wiener Niederlassung der Hypo Tirol. „Wir bieten unseren Kundinnen und Kunden eine individuelle Vermögensverwaltung nach deren persönlichen Zielen und Anforderungen.“ Dieses An-

gebot nutzen neben vielen freiberuflich Tätigen und Start-ups auch Unternehmen und Stiftungen.

Ein wichtiger Trend, der auch das Private Banking der Zukunft prägt, ist die Digitalisierung. „Das persönliche Gespräch mit dem Berater hat und wird auch in Zukunft eine hohe Relevanz und Bedeutung haben. Daneben erwarten jedoch immer mehr Kundinnen und Kunden digitale Lösungen, um mit der Bank zu interagieren“, weiß Georg Frischmann. Die Antwort der Hypo Tirol Bank: Ein duales Konzept, das neben dem persönlichen Kontakt auch eine digitale Kommunikation zwischen Kunden und der Bank ermöglicht.

TRANSPARENZ GEFRAGT. Was die Digitalisierung auch mit sich bringt: totale Transparenz. Längst vorbei sind die Zeiten, als Private Banking und Vermögensverwaltung sich hinter verschlossenen Türen in einer Black Box abspielten. „Modernes Private Banking bedeutet Transparenz“, betont auch Christian Jäger, Leiter der Hypo Tirol Bank in Wien, „Kundinnen und Kunden verlangen von

einem Finanzdienstleister 100-prozentige Transparenz – und das zu Recht.“ Dieses Kundenbedürfnis spiegelt sich nur in Produkten und Services wieder, sondern auch in der offenen Architektur der Niederlassung Wien (siehe Kasten).

Allerdings – trotz Digitalisierung und immer größerer technischer Möglichkeiten: Private Banking wird im Kern eine Frage des Vertrauens bleiben. Christian Jäger: „Es geht um Know-how, Vertrauen, Verlässlichkeit und langfristige strategische Kooperationen. Wir begleiten unsere Kundinnen und Kunden seit vielen Jahren. Die Bedürfnisse ändern sich, aber der gute Draht und das vertrauensvolle Verhältnis zur Hypo Tirol Bank sind stets geblieben.“

FOTOS: WALTER OBERBRAMBERGER (2), HYPO TIROL BANK, BEIGESTELLT



Bitte hereinkommen!

→ Räume sind mehr als vier Wänden mit einer Decke und möglichst vielen Steckdosen an den – hoffentlich – richtigen Stellen. Sie sind auch Visitenkarte, das Gesicht nach außen. Bei der Wiener Niederlassung der Hypo Tirol Bank in der Tegetthoffstraße sind sie auch Ausdruck des Selbstverständnisses einer modernen, zeitgemäßen Bank. Hohe Glasfenster im Erdgeschoß, der Empfangsraum mit dem langen Tresen und den gemütlichen Sesseln gleicht einer einladenden Lounge, die dem Besucher entgegenruft: Bitte Eintreten und sich wohlfühlen. Die architektonische Gestaltung macht die Werte der Hypo Tirol Bank sichtbar: Offenheit und Modernität.

