

„IN DEM THEMA IST UNGLAUBLICH VIEL EMOTION ENTHALTEN“

Private Banking ist mehr, als die passenden Wertpapiere zu empfehlen, sagt **MARKUS BINDER** von der **HYPO TIROL BANK**. Es geht auch um die Sensibilisierung für das heikle Thema Vermögensweitergabe.

TREND: Energiekrise, Inflation, Arbeitskräftemangel – aktuell gibt es ziemlich viel Krise. Vor welchen Herausforderungen steht das Private Banking?

MARKUS BINDER: Wir spüren einen erhöhten Informationsbedarf unserer Kundinnen und Kunden, viele sind verunsichert. Deshalb gehen wir zeitgerecht und proaktiv auf unsere Kunden zu und laden sie zu Gesprächen ein, um zu erläutern, was die Krise und Inflation tatsächlich für sie und ihr Vermögen bedeutet. Damit können wir gewisse Sorgen entschärfen und auch Panikreaktionen vermeiden.

Was sind denn konkret die Auswirkungen? Vermögen zu haben, bedeutet nicht automatisch, sich auch damit zu beschäftigen. Das ist auch unsere Aufgabe beim Private Banking. Den meisten unserer Kundinnen und Kunden geht es aktuell darum, Risiken zu minimieren. Das ist im aktuellen Umfeld sehr fordernd, weil heuer praktisch keine Assetklasse positive Erträge erwirtschaftet hat. Unsere Aufgabe ist es dann, die individuell abgestimmten Portfolios zu prüfen und an die aktuelle Marktsituation anzupassen.

Wie kann das aussehen? Diversifikation, also die Streuung über verschiedene Anlageklassen, ist immer ein Schlüssel für Stabilität. In der aktuellen Situation gilt das besonders. Entscheidend ist dabei auch der Anlagehorizont. Ist dieser eher kurzfristig, kann ein höherer Cash-Anteil sinnvoll sein, weil er Stabilität bringt. Ist der Anlagehorizont langfristig, geht es auch darum, beim Investment Zukunftsthemen wie erneuerbare Energien nicht aus den Augen zu verlieren. Heuer waren konservative Value-Titel gut für die Stabilität eines Depots, aber langfristig werden Growth-Aktien aus den Bereichen IT und Digitalisie-


rung wiederkommen – davon bin ich überzeugt. Auch der Health-Care-Bereich ist ein Zukunftsmarkt, schon allein aufgrund demografischer Entwicklung.

Stichwort demografische Entwicklung: Die Babyboomer-Generation tritt langsam ab. Ist die Vermögensweitergabe auch ein Thema für die Bank? Wir betreuen unsere Kundinnen und Kunden ganzheitlich, und da sind Vermögensweitergabe und Vererben natürlich auch Themen. Als Bank dürfen wir hier keine rechtliche Beratung anbieten, aber selbstverständlich können wir über unser bewährtes Netzwerk Kontakte zu entsprechenden Fachleuten herstellen. Viel entscheidender ist es, Awareness zu schaffen. Darauf aufmerksam zu machen, dass es ein Thema gibt, das angegangen werden sollte. Die meisten Menschen schieben das vor sich her. Wer beschäftigt sich schon gerne mit dem eigenen Ableben? Wir sehen es im Private Banking sehr wohl als unsere

Aufgabe, die Aufmerksamkeit auf dieses Thema zu lenken.

Reicht die gesetzliche Erbregelung da nicht? Die gesetzliche Erbfolge ist nicht mehr als ein letztes Sicherheitsnetz. Aber wer die Weitergabe seines Vermögens gestalten möchte, muss aktiv handeln. Und gerade Vermögende haben meistens konkrete Vorstellungen, gerade wenn es um die Fortführung eines Betriebes geht. Vereinfacht gesagt: Gibt es kein Testament, werden die Unternehmensanteile auf alle Erbberechtigten aufgeteilt – mit allen Konsequenzen.

Ist das Thema Stiftungen noch relevant? Ja definitiv, auch wenn sie steuerlich meist nicht mehr so attraktiv sind. Aber wenn es um größere Vermögen geht und dessen Erhalt über die nächsten Generationen, ist das nach wie vor interessant.

Welche Rolle kann eine Bank bei der Vermögensweitergabe spielen? Beim Private Banking, wie wir es verstehen, geht es um Vertrauen, Verlässlichkeit und Know-how. Wir begleiten die meisten Kundinnen und Kunden über viele Jahre. Dazu gehört auch, sie für das Thema Vermögensweitergabe zu sensibilisieren und zu ermutigen, sich zeitgerecht damit auseinanderzusetzen. Ein simples Beispiel: Verlassenschaftsverfahren ziehen sich oft über Monate. Da kann es entscheidend sein, wer verfügungs- und wer zeichnungsberechtigt ist und entsprechenden Zugriff auf Konten hat, damit ein Betrieb weiterlaufen kann. In diesem Thema ist unglaublich viel Emotion enthalten. Und deshalb ist es wichtig, zu sagen: Setzen wir uns mit allen Beteiligten an einen Tisch. Private Banking heißt eben nicht nur, die passenden ETFs herauszusuchen, sondern die Kunden gesamtheitlich in allen Vermögensfragen zu unterstützen. 



ZUR PERSON. **MARKUS BINDER** ist Leiter des Private Bankings der Hypo Tirol Bank in Wien.