



Heikles Thema aktiv angehen

**Vermögensweitergabe und Nachfolgeregelung für den Betrieb:
Damit mag sich kaum jemand beschäftigen. Beim Private Banking
der **HYPO TIROL BANK** wird es genau deshalb aktiv angesprochen.**

Viele Überstunden, wenig Urlaub: Unternehmen und Vermögen sind meist mühsam und über Jahre aufgebaut – und schnell zerronnen, wenn die Weichen für die Zukunft nicht frühzeitig gestellt werden. Doch die Weitergabe von Vermögen und die Nachfolgeregelung für ein Unternehmen sind heikle Themen, die gerne auf die lange Bank geschoben werden. Wer beschäftigt sich schon gerne mit dem Älterwerden oder gar mit dem eigenen Tod.

Doch das Thema hat nicht nur eine persönliche Dimension, sondern auch eine volkswirtschaftliche. Geschätzte 40.000 Unternehmen stehen in den kommenden Jahren vor der Nachfolgefrage – inklusive daran hängender Arbeitsplätze. Und die Probleme sind vielfältig: Mal haben die Kinder kein Interesse an dem Betrieb, weil sie lieber Arzt oder Anwalt werden möchten. Dann wieder gibt es interessierte Familienmitglieder aus der nächsten Generation, denen aber die Führung des Un-

ternehmens nicht zugetraut wird. Oder es gibt einen sehr engagierten Mitarbeiter, der gerne Unternehmer werden möchte, dem aber die finanziellen Mittel fehlen.

Die Nachfolgefrage und die Weitergabe des Vermögens sind jedenfalls für viele Familien eine Zerreißprobe – und damit auch ein Thema für engagiertes Private Banking. „Wir betreuen unsere Kundinnen und Kunden ganzheitlich, da ist das Thema Vermögensweitergabe und Vererben natürlich auch ein Thema“, sagt



STARKER AUFTRITT. Die Hypo-Tirol-Vorstände Alexander Weiß (l.) und Johannes Haid (r.) mit Wien-Chef Christian Jäger bei der 30-Jahre-Feier der Wiener Niederlassung in der Tegetthoffstraße im ersten Wiener Bezirk.

Markus Binder, Leiter des Private Bankings der Hypo Tirol Bank in Wien (siehe auch Interview nächste Seite). Seit 30 Jahren ist die Bank mit einer Niederlassung in Wien vertreten und hat sich mit den Schwerpunkten Private Banking und Immobilienfinanzierungen für Firmenkunden erfolgreich am Finanzplatz Wien etabliert.

VORSICHT, FALLSTRICKE. Zwar kann die Bank keine rechtliche Beratung anbieten, dafür gibt es Experten wie Rechtsanwälte und Notare. Doch zunächst zählt etwas ganz anderes. „Viel entscheidender ist es, Awareness zu schaffen, darauf aufmerksam zu machen, dass es hier ein Thema gibt, das angegangen werden sollte“, weiß Binder aus Erfahrung.

Tatsächlich gibt es einige Fallstricke, auf die zu achten ist. Ist kein Testament vorhanden, greift die gesetzliche Erbfolge. Das bedeutet: Sind mehrere Immobilien vorhanden, bekommt jedes Kind einen Anteil an jeder Immobilie – Streit ist damit vorprogrammiert. Besser also, die vorhandenen Häuser, Wohnungen oder Grundstücke vorher aufzuteilen. „Vermögende Menschen haben meistens konkrete Vorstellungen, wie sie ihr Erbe verteilen wollen“, sagt Binder, „aber wer die Weitergabe seines Vermögens gestalten möchte, der muss aktiv handeln.“

GESAMTHEITLICHE BETREUUNG. Dramatisch kann es werden, wenn es keine Zeichnungs- oder Verfügungsberechtigten für Konten des Verstorbenen gibt. Die Abwicklung von Verlassenschaften



Tiroler Tradition am Finanzplatz Wien

➔ **DIE HYPO TIROL BANK ist eine Universalbank mit starkem Fokus auf individuelle Betreuung. Schwerpunkt der Wiener Niederlassung sind Private Banking und Immobilienfinanzierungen für Firmenkunden. 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 mehr als neun Milliarden Euro, die Kernkapitalquote liegt bei 15 Prozent. Beschäftigt werden rund 500 Mitarbeitende.**

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

kann sich über Monate hinziehen, was für Familien und Betriebe enorme Schwierigkeiten bedeuten kann. Binder: „Hier ist es wichtig, anzuregen, dass sich alle Beteiligten an einen Tisch setzen. Private Banking in unserem Verständnis bedeutet eben nicht nur, die für die Anlagestrategie passenden ETFs herauszusuchen, sondern die Kunden gesamtlich in allen Vermögensfragen zu betreuen.“

Die Basis für solche Gespräche sind Vertrauen und Verlässlichkeit – beides auch Grundlage für erfolgreiches Private Banking. „Transparenz, Offenheit, eine Beratung auf Augenhöhe und selbstverständlich Diskretion sind entscheidend“, betont auch Johannes Haid, Vorstand der Hypo Tirol Bank, „und genau das sind auch Werte, die uns als Bank wichtig sind.“ Dass diese Werte auch gelebt und umgesetzt werden, beweisen die vielen Kundinnen und Kunden, die die Hypo Tirol sowohl vom Headquarter in Innsbruck als auch von Wien aus seit vielen Jahren begleitet.

Das Erfolgsrezept beschreibt Haid so: „Eine hohe Servicequalität. Dazu gehört auch, in alle Entscheidungen nicht nur finanzielle Überlegungen, sondern auch familiäre Situationen und deren mögliche Entwicklung einzubeziehen. Die Bedürfnisse ändern sich – aber der gute Draht und das vertrauensvolle Verhältnis zur Hypo Tirol Bank sind stets geblieben. Darauf sind wir stolz.“

BERATUNG GEFRAGT. Aktuell ist das Private Banking auch aufgrund der Situation an den Finanzmärkten gefragt. Erst Anfang November hatte US-Notenbank-Chef Jerome Powell die Börsen mit seiner Ansage, es sei verfrüht, über eine Pause bei den Zinserhöhungen nachzudenken, wieder auf Talfahrt geschickt.

„Wir spüren einen erhöhten Informationsbedarf unserer Kundinnen und Kunden, viele sind aufgrund der aktuellen Marktsituation verunsichert“, sagt Binder, „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 bedeuten. Damit können wir Sorgen entschärfen und auch Panikreaktionen vermeiden. Auch das gehört zu unserem Verständnis von Private Banking.“