

# Tradition trifft Internet

VON FRANZ C. BAUER

Computerarbeitsplatz statt gediegen eingerichteter, diskreter Clubräume, Passwort statt freundlicher Begrüßung durch die elegante Dame am Empfang, Keyboard statt einem Gespräch bei Kaffee und Snacks mit dem beflissenen Berater – das Internet erobert die noblen Privatbanken. Nach der Ankündigung der Semper-Constantia-Privatbank, gemeinsam mit der neuen Mutter, der liechtensteinischen LGT-Bank, künftig für ihre noble Klientel in Österreich auch ein Onlineangebot stellen zu wollen, startet in den kommenden Tagen das in Salzburg beheimatete Bankhaus Spängler seinen Internet-Vermögensverwaltungs-Auftritt. Das 1828 gegründete, älteste Bankhaus des Landes wird damit zum ersten österreichischen Anbieter einer voll integrierten Online-Vermögensverwaltung. Und auch andere Privatbanken überlegen, ihre Internetpräsenz aufzuwerten. Ein Kulturbruch?

**CARLS AUFERSTEHUNG.** „Das sehen wir nicht so. Wir wollen unseren Kunden ganz einfach zeitgemäße Antworten geben, wenn sie mit uns in Kontakt treten. Kundenverhalten und Marktverhältnisse ändern sich“, sieht Werner G. Zenz, Vorstandssprecher bei Spängler, die Öffnung als einen logischen Schritt in die Zukunft.

Mit der Namensgebung nimmt die Bank jedenfalls Bezug auf ihre lange Tra-

**PRIVATE BANKING, einst einer handverlesenen, wohlhabenden Klientel vorbehalten, erobert den Computerarbeitsplatz: Onlineangebote öffnen den exklusiven Markt breiteren Anleger-schichten.**

dition. „Carl“ ist die Bezeichnung für die neue Online-Vermögensverwaltung – benannt nach dem Gründer der Bank, Carl Spängler, der damit 190 Jahre nach der Gründung des Institutes eine virtuelle Auferstehung feiert und dessen Name auch die Webadresse *carl-spängler.at* trägt.

Ab Mitte des Monats geht die Website online. Interessenten, die diese anklicken, werden durch einen mit der FMA abgestimmten und mit der eher mühsamen Verbraucherschutzrichtlinie Mifid kompatiblen Registrierungsprozess geführt. Abgefragt werden hier unter anderem Wertpapierkenntnisse, Anlageziele, Risikoeignung und Veranlagungshorizont. Online kann auch die erforderliche Identifizierung der Neukunden erfolgen. „Da gibt es keinen Medienbruch“, so Zenz. Er kann sich vorstellen, dass dieses System auch für bisher analog abgewickelte Prozesse mit der „traditionellen“ Privatkundschaft eingeführt wird. „Den Kunden wird ja bisher eine wahre Unterschriftenflut abverlangt, das ist ja kaum zumutbar. Da erwarte ich mir eine Vereinfachung.“

Wer sich für die Online-Vermögensverwaltung registriert hat, erhält damit Zutritt zu dem – seinem Anlegerprofil entsprechenden – Portfolio, das dann nach den gleichen Kriterien verwaltet



**WERNER G. ZENZ, VORSTANDSSPRECHER BANKHAUS SPÄNGLER:** „Wir sind ein Robo-Advisor mit 190 Jahren Erfahrung.“

wird wie die Vermögen der „großen“ Kunden. Wesentlicher Unterschied: Ein Einstieg ist bereits ab 30.000 Euro möglich. Für die „analoge“ Private-Banking-Klientel liegt diese Schwelle bei – ebenfalls moderaten – 100.000 Euro. Zahlreiche andere Institute bieten den exklusiven Private Banking-Service erst ab Beträgen zwischen 500.000 Euro und einer Million an. Mit den Spesen – 1,25 Prozent pro Jahr für Beträge bis 300.000 Euro, 0,95 Prozent für Beträge darüber – sind dann sämtliche Transaktionen, Depotführung und Verwaltung abge-

FOTOS: MICHAEL RAUSCH-SCHOTT

**„Wir freuen uns darauf, nach der Fusion auch das umfangreiche Angebot der Liechtensteinischen Landesbank nützen zu können.“**

**BERNHARD RAMSAUER**  
VORSTANDSVORSITZENDER  
SEMPER CONSTANTIA

deckt. Abgebildet wird die Anlagestrategie in den einzelnen Risikoklassen durch ETFs, also börsennotierte Fonds. Etwa zwei Dutzend solcher Fonds stehen den Asset-Managern dabei zur Auswahl – unter anderem europäische und amerikanische Aktien sowie Staats- und Unternehmensanleihen. Die jeweilige Allokation in ihrem Depot können Bankkunden jederzeit über die Website abfragen.

Nicht nur die niedrige Einstiegsschwelle soll neue Konsumentenschichten locken: „Jeder Kunde der neuen Online-Vermögensverwaltung erhält auch die Möglichkeit, direkt mit einem Ansprechpartner aus der Bank in Kontakt zu treten. Wir sehen uns da als eine Art Robo-Advisor 2.0. Wir sind sozusagen ein Robo-Advisor mit 190 Jahren Erfahrung“, so Zenz.

Dass die Sache funktionieren könnte, zeigt ein Beispiel aus den USA: Dort startete der renommierte US-Finanzdienstleister Vanguard ein ähnliches Angebot – allerdings zwei Jahre später als die in den USA beliebte Online-Investmentfirma Betterment. Den Startnachteil machte Vanguard durch den prominenten Namen wett, die „traditionelle“ Investmentfirma konnte Betterment inzwischen überholen.

**VORFREUDE.** In den Startlöchern für ein erweitertes Onlineangebot für die Vermögensverwaltung steht wie erwähnt auch die Privatbank Semper Constantia. Wenn alle rechtlichen und organisatorischen Rahmenbedingungen geklärt sind, wird die vornehme liechtensteinische Landesbank – die Aktien des Geldinstitutes sind an der Schweizer Börse gelistet – in der zweiten Jahreshälfte 100 Prozent der Anteile übernehmen (siehe auch trend ►



► 4/18). Die Liechtensteiner verfügen über einige Expertise bei Onlineangeboten, mit denen sie bereits seit Längerem am Heimatmarkt erfolgreich sind.

Derzeit bietet die Semper Constantia ihren Kunden über das Online-Kundeninformationssystem TIPAS+ rund um die Uhr tagesaktuelle Informationen zu allen auf Bankkonten und Depots gebuchten Werten und die Möglichkeit, individuelle Auswertungen von Kontobewegungen, Performancezahlen sowie Benchmarkvergleiche abzurufen.

Eine standardisierte Vermögensverwaltung wird ab einer Veranlagungssumme von 500.000 Euro angeboten, eine auf einer individuellen Gebührenstruktur basierende Vermögensverwaltung gibt es ab einer Million. „Wir freuen uns zudem darauf, nach der für den Herbst 2018 geplanten Fusion auch das umfangreiche Angebot der Liechtensteinischen Landesbank nützen zu können“, so Bernhard Ramsauer, Vorstandsvorsitzender der Semper Constantia.

**ONE-STOP-SHOP.** Die LLB-Gruppe hat ihr Onlineangebot als One-Stop-Shop konzipiert. Das Portal vereint das kundennahe, traditionelle Bankgeschäft mit einem modernen Informationsangebot und einer sicheren Interaktionsplattformen. Das Online-Banking-Tool steht dort allen Kunden mit einem entsprechenden Vertrag ohne Einstiegsschwellen zur Verfügung und umfasst Vermögensinformationen sowie Funktionen für den Zahlungsverkehr, für Wertschriftentransaktionen wie auch für die Konto- und Depotverwaltung. Nahtlose Wechsel zwischen Informationsangebot und Online-Banking-Funktionen sind möglich. Das Portal ist überall und jederzeit zugänglich und dabei unabhängig vom Endgerät oder verwendeten Betriebssystem

des Kunden erreichbar. Das Angebot umfasst auch eine Mobile-Banking-Lösung mittels App für iOS und Android. Marktinformationen sind über die Plattform LLB Quotes für alle Benutzer zugänglich, für Kunden mit Depot auch in Echtzeit.

Depotinformationen sind für Kunden mit Online- beziehungsweise Mobile-Banking-Vertrag jederzeit einsehbar. Die Eröffnung einer Geschäftsbeziehung ist mittels Video-Identifikation möglich. Die Liechtensteinische Landesbank (Österreich) wird ihren Kunden das Online- und Mobile-Banking der LLB-Gruppe 2019 zur Verfügung stellen.

Auch „LLB Invest“, eine IT-gestützte Anlageberatungslösung, wird nach der



**MAXIMILIAN PRINZ VON UND ZU LIECHTENSTEIN.** Das kleine Fürstentum inmitten Europas ist ein wichtiger Bankplatz.

**EIN BILD MIT SYMBOLKRAFT.** Der traditionsreiche Sitz des Fürsten Hans Adam II wacht über den Finanzplatz Liechtenstein, der vor allem bei vermögenden Privatkunden hoch im Kurs steht.

Überführung auf die Plattform der LLB-Gruppe, das heißt, auf das Kernbankensystem Avaloq, in Österreich angeboten werden. „LLB Invest“ ist keine reine Onlinelösung, sondern verbindet die Kompetenz der Anlageberatung mit neuester Informationstechnologie.

**SCHRUMPFENDE SCHWELLEN.** Private-Banking-Onlineangebote gibt es auch bei anderen Instituten, allerdings oft noch als „Einbahnstraße“. So etwa bietet das Bankhaus Gutmann ein individualisierbares Onlinereporting über Depots, die Plattform „Gut zu wissen“ liefert aktuelle Marktinformationen, ein Online-Fondservice und der periodische Informationsdienst „Gutmann Insight“ runden das exklusive Info-Angebot ab. Ein Einstieg ist ab einer Million Euro oder US-Dollar möglich.

Kathrein verwöhnt seine Kunden mit Echtzeitinformationen via SMS über den Status der Orders, das Portfolio-Informationssystem TIPAS bietet einen Überblick über den jeweiligen Status. Durchschnittskunden der Bank verfügen über ein Vermögen von eine Million Euro.

George, das Onlineportal der „Ersten“, steht allen Kunden der Bank, also auch Private-Banking-Klienten zur Verfügung. Neben der Abwicklung aller üblicher Bankgeschäfte bietet George auch eine interaktive Portfolio-Analyse.

An der Weiterentwicklung einer Private-Banking-App arbeitet auch Raiffeisen Private Banking Wien; hier werden Kunden ab 150.000 Euro angenommen. Die Internetseite *privatebanking-raiffeisen.at* führt Kunden zum Angebot. Eine App mit eigenem Newsletter bietet die Schoellerbank an, bei der das Privatbankservice bereits ab 500.000 Euro möglich ist. Ebenfalls bei 500.000 Euro liegt die Einstiegsschwelle für das Bank Austria Private Banking. Auch die Bank Austria investiert einiges in ihre Digitalstrategie – zu einer Online-Vermögensverwaltung für Private-Banking-Kunden konnte man sich aber bis zum jetzigen Zeitpunkt noch nicht entschließen.

Dennoch ist absehbar: Das Angebot an Online-Vermögensverwaltung wird in den kommenden Jahren immer dichter, und die Einstiegsschwellen für die Kunden werden weiter sinken. **T**