

ALLES ANDERE ALS GEWÖHNLICH



Stefan Tschikof (Bereichsleiter PREMIUM.PrivateBanking) und HYPO-Vorstandsdirektor Bernhard Türk (v. l.)

Stilvoll, solide, seriös. Diese und ähnliche Begriffe kommen einem spontan in den Sinn, betritt man die Räume des PREMIUM.PrivateBanking. Auch der zweite Eindruck beim Gespräch im historischen Ambiente des 400 Jahre alten Grazer Palais bestätigt: Die Experten von HYPO und RLB Steiermark geben sich mit gewöhnlichem Private Banking nicht zufrieden.

„Eine herkömmliche Vermögensberatung greift zu kurz, weil sie nur auf Teilaspekte der Vermögensoptimierung eingeht“, vermerkt HYPO-Vorstandsdirektor Bernhard Türk schon eingangs. „Unser Ansatz gleicht dem von Schweizer Privatbanken. Er fällt in die Kategorie Wealth Management und reicht von der Kapitalveranlagung über Stiftungsmanagement, Unternehmensbeteiligungen, Immobilienverwaltung bis zu steuerlichen und erbrechtlichen Fragen.“ Für rund 1.300 anspruchsvolle Klienten agiert man als „Manufaktur des Vermögens“, die gemeinsam mit dem Kunden auf individuelle, langfristige Strategien setzt.

KENNELERNEN UND VERTRAUEN AUFBAUEN

„Wir hören zu, lernen unsere Kunden, ihre Wünsche und Erwartungen kennen“, erläutert Stefan Tschikof, Bereichsleiter PREMIUM.PrivateBanking, den Beratungsansatz. Danach erfolgt eine tiefgreifende Risikoanalyse. Mit Hilfe eines österreichweit einzigartigen, wissenschaftlichen Instruments gibt sie Aufschluss über die „Komfortzone“, also die finanzielle Risikobereitschaft eines Kunden. Tschikof: „Damit

stellen wir sicher, dass individuelle Erwartungen realistischen Zielen gegenüberstehen.“ Auf dieser Basis werden Lösungsansätze erarbeitet, die auch die Vermögensstruktur berücksichtigen. Erst danach folgen konkrete Produktvorschläge. „Streng nach dem Best-Advice-Prinzip“, betont Vorstandsdirektor Türk. „Wir empfehlen ausschließlich Produkte, die genau in das Portfolio des Kunden passen – unabhängig davon, ob sie aus unserem Haus stammen oder nicht.“

UNSIHERHEITEN UND ÄNGSTE ABBAUEN

Globale Entwicklungen und Krisen verursachen Instabilität und Unsicherheit. „Neben Aufklärung durch unsere Berater setzen wir auf langfristige Strategien und eine Asset Allocation, die auch in turbulenten Zeiten Bestand hat“, meint Stefan Tschikof. Vorstandsdirektor Türk führt weiter aus, dass Sicherheit ein durchaus trügerischer Begriff sei. „Ein Sparbuch ist sicher. Derzeit bekomme ich jedoch keine nennenswerten Zinsen für mein Geld.

In Wahrheit verliert mein Vermögen durch die Inflation an Wert. Das können bis zu zehn Prozent innerhalb von drei Jahren sein, wenn man von einer gefühlten Inflationsrate von drei Prozent ausgeht.“

WERTE ERHALTEN UND VERMEHREN

Werte zu erhalten ist auch beim Vermögensnachfolgemangement ein zentrales Thema. Die im Zuge einer Betriebsnachfolge auftretenden Fragen sind äußerst komplex. „Unsere Berater verfügen über die nötige Erfahrung und umfassendes Know-how auf diesem Gebiet“, ist Bereichsleiter Tschikof stolz auf sein Team und ergänzt: „Außerdem können wir auf ein Netzwerk renommierter Experten zurückgreifen.“

„Landläufige Standards fallen für uns nicht unter PREMIUM“, fasst Vorstandsdirektor Türk zusammen. „Wir öffnen in der Paulustorgasse jeden Tag das Private Banking-Tor in eine neue Dimension.“

WWW.PREMIUMBANKING.EU

RP