

### Private Schätze

Zehntausende Kunden setzen auf die individuelle Beratung, die nur eine Privatbank bieten kann. Denn wer bereits reich ist, möchte in erster Linie reich bleiben – und das ist heutzutage gar nicht so einfach.

von Andre Exner

Aktives Risikomanagement und laufende Portfolioüberwachung: Das muss eine gute Privatbank bieten können.

Reichtum ist rar. Allerdings bei Weitem nicht so rar, wie manche glauben: Weltweit gibt es Studien zufolge rund zehn Millionen Menschen, die mehr als eine Million Euro Privatvermögen ihr Eigen nennen – und damit deutlich mehr, als Österreich Einwohner hat. Wie viele Superreiche es hierzulande gibt, darüber gehen die Schätzungen auseinander. Laut Boston Consulting gibt es in Österreich rund 40.000 Millionäre, laut dem französischen Consulter Caggemini eher um die 90.000. Und wem diese Zahlen zu hoch gegriffen erscheinen, sollte bedenken, dass allein laut Schätzungen des Finanzministeriums Tausende Österreicher eine Privatstiftung im Ausland besitzen. Wobei die Gründung einer Privatstiftung bekanntlich nur dann Sinn macht, wenn man weit mehr als eine Million Euro auf der hohen Kante hat – vielmehr ist etwa die Stiftung in Liechtenstein oder der Schweiz dann interessant, wenn ein Anleger mehrere Millionen Euro liquides Vermögen besitzt – sprich Geld, das er nicht akut braucht, und Geld, das nicht in seinem Unternehmen oder in seinem privaten Immobilienbesitz geparkt ist.

Reichtum ist Verantwortung. Kunden, die viel haben, müssen in erster Linie nicht darauf achten, wie sie ihr Kapital vermehren – sondern darauf, wie sie Verluste vermeiden. Und genau die indi-

viduelle Beratung mit Fokus auf Risikominimierung macht einen guten Privatbanker aus, fasst Horst Dick, Leitung Niederlassung Wien der Privatinvest Bank, auf Anfrage die Philosophie seines Hauses zusammen: „Persönliche Beratung mit Schwerpunkt auf aktivem Risikomanagement und laufender Portfolioüberwachung.“ Denn wer spekuliert, muss im unsicheren Umfeld im heurigen Jahr auf Verluste gefasst sein. „Die Kapitalmarktbedingungen werden weiter von sich rasch ändernden Schwankungsbreiten und Korrelationen in den einzelnen Anlageklassen geprägt sein. Der konjunkturelle Erholungsprozess bleibt noch von den angelaufenen, krisenbedingten Aufräumarbeiten belastet.“ Der taktischen Vermögensaufteilung kommt daher besondere Bedeutung zu, so der Manager der Privatinvest Bank. „In den einzelnen Assetklassen setzen wir als zusätzliche Dimension die Nachhaltigkeitsanalyse ein, die die ökonomische und teilweise kurzfristige Risikosicht der Ratingagenturen ergänzt. So sind die Kreditrisikoprämien nachhaltiger europäischer Länder – dazu zählen etwa die Schweiz, Deutschland oder Österreich – im Verlauf der jüngsten Kreditkrise wesentlich tiefer und stabiler geblieben als die Prämien nicht-nachhaltiger Staaten wie Griechenland, Spanien oder Irland. Aus diesen Gründen empfehlen

# BusinessPeople

## Anlage & Vorsorge

### PROFI-TIPP

#### Nach optimaler Vorbereitung selbst entscheiden

Die Kunden der Schoellerbank können im Rahmen der strukturierten Vermögensberatung bei ihren Anlageentscheidungen auf das fundierte Wissen und die Erfahrung der Anlageberater zugreifen. Am Anfang steht ein umfassendes Beratungsgespräch, bei dem Wünsche und finanzielle Ziele, individuelle Risikobereitschaft und der Zeithorizont der Vermögensanlage geklärt werden. Aufgrund dieses Anlegerprofils wird eine Strategie festgelegt. Die Spezialisten der Schoellerbank unterbreiten dann auf Basis dieser Strategie Vorschläge für eine ausgewogene Streuung des Kapitals, halten den Kunden über die Wertentwicklung seines Vermögens auf dem Laufenden – und informieren ihn regelmäßig über interessante Produkte und Anlagemöglichkeiten.



Diversifikation muss heute noch mehr als bisher in den Vordergrund rücken.

**ROBERT KOFLER**  
Meinl Bank

wir unseren sicherheitsorientierten Kunden Anleihen mit kurzer Laufzeit, Realwerte wie Immobilien, aber auch Aktien und eben Währungen von Ländern, die eine nachhaltige Wirtschaftspolitik betreiben. Die Top-Player sind hier Schweden, Schweiz und Norwegen.“

Um die Unabhängigkeit in Beratung und Produktauswahl zu dokumentieren, stellt Dick die Beratungs- oder „All-in-Gebühr“ in den Mittelpunkt. Auch Christian Ohswald, Leiter von Raiffeisen Private Banking Wien, setzt auf eine transparente Gebührenstruktur inklusive „Geld-zurück-Garantie“, wenn der

Kunde mit der Leistung nicht zufrieden sein sollte. „Spätestens seit der Krise wissen wir, dass niemand in die Zukunft schauen kann“, warnt Ohswald vor unseriösen Angeboten – er rät zum Beratungstermin mit einem Privatbanker-Experten, der realistische Anlagemodelle bietet: „Wir diskutieren mit Kunden weniger darüber, wie das Finanzwetter wohl werden könnte, und mehr darüber, ob die Ausrüstung auf unterschiedlichste Wetterverhältnisse passt.“

Robert Kofler, Vorstand Meinl Bank, streicht ebenfalls die Vorteile der Streuung des Portfolios und die Konzentration auf Werterhalt heraus: „Diversi-



Die Wirtschaftskrise hat zu einem massiven Vertrauensverlust geführt.

**ROBERT ZADRAZIL**  
Schoellerbank



Unsere Kundenberater sind einer ganzheitlichen Beratung verpflichtet.

**HELMUT GERLICH**  
Bankhaus Spängler

fikation und Produkte mit höchster Liquidität müssen heute noch mehr als bisher in den Vordergrund rücken. In einem Umfeld von hoher Volatilität, enormen Staatsverschuldungen, vielen Unsicherheiten muss die enge Kundenführung weiter intensiviert werden.“

Das heurige Jahr wird nicht nur für die Kunden, sondern auch die Banken besonders anspruchsvoll – und zwar nicht nur, weil die angesprochene Volatilität Anlageentscheidungen erschwert. „Angesichts der steuerlichen Änderungen ergeben sich natürlich einige Gesprächspunkte und damit vielleicht auch Änderungen in der Anlagestrategie“, weist Susanne Höllinger, Leiterin des Private Banking der Erste Bank, hin. „In jedem Fall erhöht sich dadurch der Beratungsbedarf beim Kunden.“ „Dieses Jahr wird wesentliche Anforderungen an uns stellen“, sagt Bernhard Ramsauer, Vorsitzender des Vorstandes der Deutschen Bank Österreich und Leiter des Private Wealth Managements, der ebenfalls die

steuerlichen Änderungen als neue Herausforderung sieht. „Wir werden weiter an der Ertrags- und Risikooptimierung der uns anvertrauten Vermögen arbeiten. Das erreichen wir durch Fokussierung auf die passende Architektur in der Veranlagung und verstärkte Risikokontrolle. Als weiteren Schwerpunkt werden wir uns darauf konzentrieren, Unternehmerfamilien und Family Offices die besondere Expertise unseres Hauses im Bereich des Investmentbanking näherzubringen.“

Die Krise hatte auch Vorteile – so hat sich die bereits traditionell hohe Beratungsqualität der heimischen Privatbanken noch um eine Stufe gesteigert, sagt Jürgen Danzmayr, Head of UniCredit Private Banking Österreich und Mitglied des Vorstandes der Bank Austria. „Heute gibt es wohl kaum mehr Zweifel, dass eine professionelle Bedürfnisanalyse Voraussetzung für eine fundierte Beratung und Betreuung ist. So bekommt die Beziehung zum Kunden eine



Ein Schwerpunkt ist bei uns die moderne Vermögensverwaltung.

HELMUT PRANIESS  
Privat Bank AG

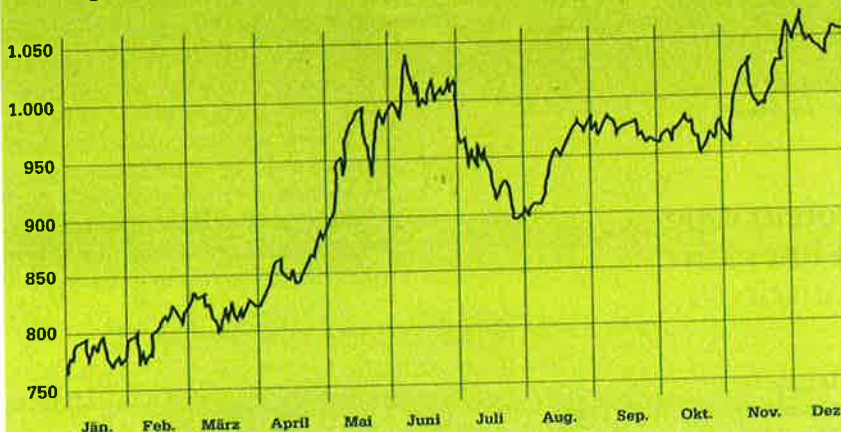
völlig andere Qualität. Das ganze Umfeld des Kunden wird miteinbezogen und der Kunde hat für alle Anliegen einen zentralen Ansprechpartner.“ Die Krise hat Vermögen schrumpfen lassen und zu einem massiven Vertrauensverlust geführt, analysiert Robert Zadrazil, Vorstandsvorsitzender der Schoellerbank. „Ein Hauptgrund dafür ist, dass das wichtige Prinzip einer sinnvollen, qualitätsorientierten Vermögensstreuung in den letzten Jahren in den Hintergrund getreten ist – im Mittelpunkt des Interesses stand lediglich die Performance des Portefeuilles, und das für immer kürzere Vergleichsperioden. Unsere Kunden haben uns trotzdem die Treue gehalten. Die Schoellerbank war und ist seit jeher Verfechter einer lang-

#### GOLDRICHTIGES INVESTMENT

Auf Eurobasis verteuerte sich das Edelmetall im Vorjahr um rund 40 Prozent.

1.1.2010 bis 23.12.2010  
Währung: Euro

Kurshoch: 12.12.2010  
Kurstief: 1.1.2010



# BusinessPeople

## Anlage & Vorsorge

Österreichs Privatbanken genießen internationale Reputation, die es mit nachhaltiger Beratung zu sichern gilt.

fristigen und qualitätsorientierten Anlagestrategie, die diszipliniert verfolgt wird und sich nicht von Modetrends mitreißen lässt – daher befanden sich weder im Eigenbestand der Bank noch in den von ihr verwalteten Kundendepots sogenannte toxische Anlageinstrumente.“ Die neue Devise lautet wie erwähnt Vermögenserhalt, so Zadrazil: „Mehr denn je gilt heute, auf eine breite Vermögensstreuung zu achten und Klumpenrisiken zu vermeiden. Diese Grundgedanken mögen zwar altmodisch erscheinen, haben sich aber bewährt.“

Durch ihren Fokus auf bewährte Werte haben Österreichs Privatbanken in den vergangenen Jahren einen internationalen Ruf erarbeitet, den es mit nachhal-

tiger Beratung zu sichern gilt. „Unsere Bank konnte im Bereich Assets under Management erneut deutlich zulegen und sich gemeinsam mit den Kunden über ein sehr erfolgreiches Jahr freuen“, sagt Manfred Huber, CEO der Euram Bank. „Wir sehen, dass unser Dienstleistungsangebot und der persönliche Beratungsansatz genau das sind, was zukünftige Kunden in Zeiten wie diesen suchen“, sagt Meinhard Platzer, Vorstand der LGT Bank (Österreich) AG. Er hat dabei nicht nur die heimischen „Superreichen“, sondern auch Kunden aus dem Ausland im Visier: „Neben Österreich wollen wir auch in Osteuropa stark wachsen.“ Die Betreuung von Kunden aus CEE ist auch für die Bank Vontobel ein wichtiges Anliegen, sagt



Wie es aussieht, werden wir langfristig ein globales Wachstum haben.

**FRANK W. LIPPITT**  
Bank Gutmann



Wir sehen bei Emerging Markets das meiste Potenzial.

**ROBERT STRIBERNY**  
Bank Vontobel Österreich



Unsere vorsichtige Strategie hat sich im Vorjahr wieder bewährt.

**GÜNTER BERGAUER**  
Bankhaus Schelhammer  
& Schattera

Vorstand Robert Striberny. „Mit dem Geschäftsverlauf des Vorjahres sind wir in unseren Einheiten in Salzburg und Wien sowie auch im Team Betreuung unserer CEE-Kunden sehr zufrieden. Wir konnten die betreuten Kundengelder in den drei Einheiten im niedrigen zweistelligen Prozentbereich steigern und auch die Erträge aus Beratungs- sowie Provisionsgeschäften und im Zinsbereich erhöhen.“ Heuer erwartet Striberny eine Fortsetzung des Trends. Die Mitbewerber sehen ebenfalls noch viel Platz für Wachstum in diesem Jahr. „Die positive Entwicklung, die sich in den letzten Jahren bei uns abzeichnet

# BusinessPeople

## Anlage & Vorsorge

Partnerschaft bedeutet, dass beide Seiten profitieren – auch die Bank, aber in erster Linie der Kunde.



Der Goldpreis wird infolge der zunehmenden Nachfrage weiter anziehen.

**FRANZ WITT-DÖRRING**  
UBS Österreich

hat, hält weiter an“, sagt dazu Helmut Praniess, CEO Privatbank. „Denn obwohl Untersuchungen belegen, dass in der Zeit der Krise global gesehen rund 25 Prozent ihr Vermögen teilweise von Vermögensverwaltungs-Gesellschaften abgezogen oder die Kundenbeziehung ganz beendet haben, konnten wir auch 2008 und 2009 zum Teil deutlich zulegen und das jeweils beste Ergebnis in der Unternehmensgeschichte erreichen. Diese positive Entwicklung setzte sich im Vorjahr weiter fort und ich hoffe, dass das auch heuer der Fall sein wird.“ Günter Bergauer, Direktor des Bankhauses Schellhammer & Schattera, blickt ebenfalls optimistisch in die Zukunft,

was die Geschäftsentwicklung betrifft. „Das Geschäftsjahr 2010 verlief zu unserer Zufriedenheit“, zieht Bergauer Bilanz. „Unsere vorsichtige und konservativ ausgerichtete Geschäftsstrategie hat sich abermals bewährt. Wir konnten eine Reihe von Kunden bei uns neu begrüßen, die ethisch und nachhaltig ausgerichtete Geldanlagen schätzen und gemäß sozialen und ökologischen Kriterien ihr Geld anlegen möchten. Wir konnten in allen Bereichen unsere Ziele erreichen und teilweise deutlich übertreffen. Mit dem sehr guten Ergebnis des Vorjahres konnten wir unsere besonders solide Eigenkapitalausstattung nochmals weiter stärken und bleiben für unsere Kunden ein sicherer und verlässlicher Partner.“ Partnerschaft bedeutet natürlich ebenfalls, dass beide Seiten profitieren – auch die Bank, aber in erster Linie der Kunde. Daher müssen die Kunden in Märkte



Wir erwarten, dass Anleger mit Immobilien und Gold weiter auf Sicherheit setzen.

**JODOK SIMMA**  
Hypo Landesbank Vorarlberg



Neben Österreich wollen wir auch in Osteuropa stark wachsen.

**MEINHARD PLATZER**  
LGT Bank (Österreich) AG

und Anlageklassen investieren, die auch im heurigen, besonders volatil erscheinenden Anlagejahr stabile Erträge versprechen. Was empfehlen die Experten der Privatbanken? Nun, ihre Antworten auf diese Frage beweisen, dass das Versprechen der heimischen Privatbanken, auf besondere, auf die Person zugeschnittene Beratung zu setzen, keinesfalls eine leere Worthülse ist. Tatsächlich lautet die Devise: individuelle Lösungen für individuelle Kunden.

Christian Daimer, Vorstand von Sarasin CEE & Austria AG, setzt wie Bergauer auf das Thema Nachhaltigkeit. „Wenn ich aktuell ein Anlagethema herausheben möchte, so ist es Wasser“, sagt der Bank-Sarasin-Vorstand. „Wie unser nachhaltiger Wasser-Fonds Sarasin Sustainable Water Fund seit drei Jahren eindrucksvoll bewiesen hat, ist das nicht nur sinnvoll, sondern auch lukrativ. Geringe Volatilität und auch über lange Sicht gute Chancen auf Rendite machen diesen Bereich so interessant.“

„Neben einer erfolgreichen Vermögensverwaltung fühlen sich unsere Berater

# BusinessPeople

## Anlage & Vorsorge



Unsere Bank konnte im Bereich Assets under Management deutlich zulegen.

**MANFRED HUBER**  
Euram Bank

der ganzheitlichen Beratung verpflichtet“, sagt Helmut Gerlich, Direktor des in Salzburg ansässigen Bankhauses Carl Spängler. „Das heißt, dass neben den gängigen Investments in Aktien, Anleihen und Fonds auch Gold und Immobilien in die Überlegungen miteinbezogen werden. Auch heuer werden wir unseren Kunden wieder ein attraktives Immobilien-Investment in Salzburg anbieten können. Das wird ähnlich dem besonders erfolgreichen Anlegermodell mit der Lebensmittelkette SPAR im Jahr 2009.“ Privat-Bank-CEO Helmut Praniess setzt auf wissenschaftliche Ansatzpunkte in der Beratung: „Ein Schwerpunkt ist bei

uns die moderne Vermögensverwaltung. Dabei gilt es, mit dem Kunden aufgrund seines gemeinsam erstellten Risikoprofils die Bandbreitenstruktur der Vermögensdiversifikation zu vereinbaren. Bei diesem modernen Ansatz für die Vermögensverwaltung stützen wir uns nicht nur auf Fundamentalanalysen, sondern berücksichtigen in hohem Maß auch die Marktpsychologie.“ Die Privat Bank lässt daher Behavioral Finance in stark ausgeprägter Form in ihre Vermögensverwaltung einfließen. Dieser Ansatz, der sich auch der Psychologie und der Soziologie bedient, verfeinert das Bild der Marktentwicklungen durch Berücksichtigung menschlicher Verhaltensweisen und Emotionen wie Angst oder Gier, aus deren kollektivem Auftreten sich Trends ableiten lassen.

Das Private Banking der Raiffeisen Centrobank hat als Zielgruppe vermögende Privatpersonen, selbständige Erwerbstätige sowie Unternehmen. „Die hohe Liquidität an den Märkten, die in vielen Ländern dynamische Konjunktorentwicklung, die guten Unternehmenszahlen und die relativ günstige Bewertung von



Dieses Jahr wird wesentliche Anforderungen an uns alle stellen.

**BERNHARD RAMSAUER**  
Deutsche Bank



Wenn ich aktuell ein Anlagethema herausheben möchte, so ist es Wasser.

**CHRISTIAN DAIMER**  
Bank Sarasin

### PROFI-TIPP

#### Die Euram Bank über das perfekte Portfolio

„Obwohl sich der Renditeunterschied zu Staatsanleihen deutlich verringert hat, scheinen uns ausgewählte Unternehmensanleihen wesentlich attraktiver“, sagt Chef Manfred Huber. „Bei Investitionen in Aktien empfehlen wir, die Branchen Technologie, Gesundheitswesen und Versorger überzugewichten, insbesondere Titel aus dem nordamerikanischen Raum, da wir heuer von einer weiteren Erhöhung des US-Dollars gegenüber dem Euro ausgehen. Darüber hinaus favorisieren wir Rohstoffe, also sowohl Hard- als auch Soft-Commodities, da Veranlagungen in diesem Bereich für uns einen gewissen Inflationsschutz darstellen. Aufgrund der sich aktuell verändernden steuerlichen Rahmenbedingungen investieren wir derzeit aber gar nicht in Alternative Investments.“

# BusinessPeople

## Anlage & Vorsorge



Wir empfehlen eine Beimischung von Emerging-Markets-Anleihen in Lokalwährung.

**GERHARD GRUND**  
Raiffeisen Centrobank

Aktien“, zählt Gerhard Grund, Mitglied des Vorstands, Raiffeisen Centrobank AG, die positiven Einflussfaktoren für Investments auf. „Die Renditen erstklassiger Staatsanleihen sind auf extrem niedrigen Niveaus. Wir empfehlen weiterhin, den Fokus auf Anleihen mit kurzen Laufzeiten zu legen, um das Zinsänderungsrisiko überschaubar zu halten. Unternehmensanleihen solider Schuldner bringen etwas höhere Renditen, wenngleich auch diese überschaubar bleiben. Wir empfehlen eine Beimischung von Emerging-Markets-Anleihen in Lokalwährung. Der Wachstumsvorsprung gegenüber den etablierten Märkten, die geringe öffentliche und private Verschuldung und der Rohstoffreichtum machen diese Regionen für Anleger interessant. Dies nicht nur bei Anleihen, sondern ebenso bei Aktien. Rückschläge an den Märkten können zum vorsichtigen Aufbau der Aktienquote genützt werden, wobei wir liquide, international gut aufgestellte Konzerne sowie Dividendentitel bevorzugen. Wir mischen Bonuszertifikate mit sehr tiefen Barrieren, also eventuell auch mit laufenden Kupons, und Garantiezertifikate bei.“

Frank W. Lippitt, Partner und Vorsitzender des Vorstandes der Bank Gutmann AG, setzt sogar mehrheitlich auf Aktien: „Die Kunden erwarten von uns, dass wir risikobewusst investieren, und das

werden wir weiterhin tun“, betont er. Denn die Chancen an den Märkten seien intakt: „Wie es aussieht, werden wir langfristig ein globales Wachstum haben. Entscheidend dafür ist, dass rund 2,5 Milliarden Menschen in den Emerging Markets langsam zu Konsumenten werden. Insofern glauben wir, dass Aktien eine gute Anlage sind – vor allem von Konzernen, die in diese Märkte exportieren. Wir erwarten eine Aufwärtsbewegung an den Aktienmärkten, gegenüber Anleihen halten wir daher ein leichtes Übergewicht. Regio-

nal bevorzugt Gutmann weiterhin die Schwellenländer, wobei wir Investments in diesem Segment über verschiedene Assetklassen wie Aktien, Anleihen und auch lokale Währungen streuen. Die Sorgen über die Industrienationen haben zu einem stark gestiegenen Interesse der Anleger an den Emerging Markets geführt. Uberhitzungstendenzen sehen wir hier aber noch nicht. In den USA, Europa und Japan bleiben wir weiter untergewichtet.“ Robert Striberny von Vontobel Österreich sieht ebenfalls bei Emerging Markets das meiste Potenzial.



Der konjunkturelle Erholungsprozess bleibt noch von den „Aufrumarbeiten“ belastet.

**HORST DICK**  
Privatinvest Bank



Durch steuerliche Änderungen erhöhet sich der Beratungsbedarf beim Kunden.

**SUSANNE HÖLLINGER**  
Erste Private Banking

# BusinessPeople

## Anlage & Vorsorge



Spätestens seit der Krise wissen wir, dass niemand in die Zukunft schauen kann.

**CHRISTIAN OHSWALD**  
Raiffeisen Private Banking Wien



Eine professionelle Bedürfnisanalyse ist Voraussetzung für eine fundierte Beratung.

**JÜRGEN DANZMAYR**  
UniCredit Private Banking Österreich

„Auch Rohstoffe in fast allen Bereichen, also Metalle, Öl und Agrarprodukt, sind auf unserer Anlageliste“, sagt Striberny.

Alserklärter „Fan“ der Emerging Markets outet sich auch Franz Witt-Döring, Geschäftsführer UBS Österreich. „Wir sehen bei Aktien, Anleihen und Währungen aus Schwellenländern Gewinnpotenzial. Insbesondere dem asiatischen Binnenkonsum räumen wir große Chancen ein, sich von eventuellen Wachstumsorgen der westlichen Industrieländer abzukoppeln.“ Witt-Döring sieht aber auch eine Investition in die „Krisenwährung“ Gold als sinnvolle Beimischung an. „Der Goldpreis wird

infolge der zunehmenden Nachfrage weiter anziehen. Anleger sollten Gold als gute langfristige Absicherung gegen die Inflationsgefahren betrachten, größere Kursschwankungen nach unten jedoch aushalten können.“

Mit 40 Prozent Rendite war physisches Gold im Vorjahr eine ertragreichere Anlageklasse als Aktien oder Anleihen. Daher werden sicherheitsorientierte, vermögende Privatkunden weiterhin auf das Edelmetall setzen, glaubt auch Jodok Simma, Vorstandsvorsitzender der Hypo Landesbank Vorarlberg. „Wir erwarten, dass Anleger heuer Immobilien, Gold, inflationsgesicherte Wertpapiere und

unsere Vermögensverwaltung wählen.“ Dazu rät Simma zu Aktieninvestments – allerdings mit einem „Sicherheitsnetz“: „Das Hypo-Weltdepot Dynamik Aktien hat sich in den turbulenten letzten Jahren bewährt. Die Strategie profitiert bei Aufwärtsbewegungen an den Börsen und ist gleichzeitig mit einem Sicherheitsnetz ausgestattet, das bei drohenden Kursverlusten den Aktienanteil schnell und stark reduziert.“ Denn nicht nur Simma, sondern auch die Mitbewerber wissen: Das oberste Gebot beim Private Banking lautet, den Kunden zu schützen – damit der betuchte Kunde von heute auch morgen noch ein betuchter Kunde bleibt. ■

### PROFI-TIPP

#### Risiko ist individuell – und ändert sich ständig

Risiko ist keine feste Größe, sagt Raiffeisen-Private-Banking-Chef Christian Ohswald: „In erstaunlichem Maße hängt die Höhe des Risikos, die man bewältigen kann, von der momentanen Stimmung ab. In fünf Minuten – oder vielleicht nur wenigen Sekunden – kann sich die Stimmung ändern und mit ihr die Bereitschaft, Risiko einzugehen. Ein Telefonanruf, dass jemand seinen Job verloren hat, Änderungen im Familienverbund, aber auch schönes Wetter, Sonne oder die Farbe des Papiers, auf dem man gerade schreibt, kann die Stimmung und damit das persönliche Risikoprofil beeinflussen.“ Daher setzt die Bank auf den sogenannten „Riskoprofiler“, der Risikotoleranz auf wissenschaftlicher Basis analysiert – und aus einem laufenden Dialog mit dem Kunden auch regelmäßig evaluiert.