

<https://warumnichtanders.at/blog/mehrwert-liefern-in-der-krise/>

## Mehrwert liefern in der Krise

Die Corona-Pandemie hat an den Kapitalmärkten zu heftigen Verwerfungen geführt. Die Raiffeisenzeitung hat Rainer Schnabl, den Vorsitzenden der Geschäftsführung der Raiffeisen KAG, zu einem Interview eingeladen. Gesprächsthema Nummer 1 war, wie das Unternehmen bisher durch die Krise gekommen ist.

### Wie ist es der Raiffeisen KAG bisher in der Corona-Krise ergangen?



Vorsitzender der Geschäftsführung der Raiffeisen KAG, Rainer Schnabl, im Interview

#### Rainer Schnabl:

Viel **besser als erwartet**. Der Wechsel ins Homeoffice war kurzfristig ein gewisser Schock. Aber hier hat sich gezeigt, dass Vorgaben von der Finanzmarktaufsicht oder vom Regulator auch positiv sein können. Denn im Zuge unseres Business Continuity Managements müssen wir immer vorbereitet sein, unsere Geschäfte auch außerhalb der Büroräumlichkeiten durchführen zu können – und das haben wir in Kraft gesetzt.

“ *Binnen zwei Tagen ist es gelungen, 98 Prozent unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter\* ins Homeoffice zu bringen.* ”

In einer der schwierigsten Kapitalmarktphasen der letzten Jahre haben wir **unser gesamtes Geschäft von zuhause erledigt**. Rückblickend ist das ein gutes Gefühl. Es bietet für die Zukunft Möglichkeiten, wie man sich für den Arbeitsmarkt und für Mitarbeiter attraktiver aufstellen kann.

### Wie verhalten sich die Anleger – gibt es viele Abflüsse?

**Rainer Schnabl:** Wir haben zwei große Anlegergruppen, die vom Zugang unterschiedlich vorgehen. Zum einen **institutionelle Kunden\***, die selbst am Kapitalmarkt agieren. Diese wissen, was sich tut. Sie **entscheiden nicht emotional**, sondern rational. Es war spannend zu sehen, dass wir bei dieser Kundengruppe **fast keine Abflüsse** gesehen haben. Es gab sogar Kunden, die sich im Zuge von Ausschreibungen zuletzt aktiv für die KAG entschieden haben. Bei den **Privatkunden** wissen wir aus der Vergangenheit, dass diese bei Verwerfungen an den Märkten ihre Veranlagungen oft kurzfristig auflösen. Überraschenderweise war das **dieses Mal nicht der Fall**.

## Worauf führen Sie das zurück?

**Rainer Schnabl:** Der Grund dafür könnte darin liegen, dass die Corona-Krise bzw. der Lockdown sämtliche Bereiche des Lebens betroffen hat. Somit war **der erste Weg unserer Kunden nicht gleich der zur Bank**. Das hat viele davor bewahrt, **zur falschen Zeit einen Schritt zu setzen**, den sie danach bereut hätten.

Was wir auch gesehen haben: Jahrelang waren Mischfonds das bestimmende Produkt, Monat für Monat waren das die Bestseller. Aber heuer haben wir im April und Mai im Privatkundengeschäft über die Raiffeisenbanken, also unserem stärksten Bereich, **erstmal mehr Aktienfonds verkauft** als sogenannte Multi Asset Produkte. Auch das zeigt, dass die **Bereitschaft von Kunden, am Kapitalmarkt gewisse Risiken einzugehen, wieder wesentlich größer** ist als in den vergangenen Jahren.

## Schon vor Covid-19 galten nachhaltige Investments krisenresistenter als klassisch gemanagte. Hat sich das nun bewahrheitet?

**Rainer Schnabl:** Das Thema Nachhaltigkeit ist aus der Veranlagung nicht mehr wegzudenken. Es gibt keinen Anbieter, der das Thema nicht besetzt. Auch in Krisenzeiten ist **Nachhaltigkeit nicht mehr eine Glaubensfrage, sondern eine Möglichkeit zur Risikoreduzierung**. Denn Unternehmen, die Nachhaltigkeitskriterien berücksichtigen, sind in der Tendenz weit weniger risikobehaftet.

Wollen Sie mehr zu diesem Thema wissen, dann lesen Sie auch unseren Beitrag [Wie geht es meiner nachhaltigen Geldanlage in der Corona-Krise?](#)

## Wie sieht der weitere Fahrplan der Raiffeisen KAG in Sachen Nachhaltigkeit aus?



**Rainer Schnabl:** Wir haben in der KAG mit Beginn dieses Jahres klar kommuniziert, wo die Reise hingehet. Das ist ein sehr schlüssiger Kurs, wenn man sich die Marke Raiffeisen ansieht. Was wird mit dem Giebelkreuz verbunden, was sind im Nachhaltigkeitsbereich die wesentlichen Themen – das passt perfekt zusammen. Interessant ist auch zu sehen, **wie leicht es Bankberatern fällt, Kunden Nachhaltigkeitsprodukte zu erklären, weil sie einfach nachvollziehbar sind.** Das ist das **Geheimnis des Erfolges.** Für uns steht fest, dass sich die KAG in ihrem gesamten Produktportfolio künftig **noch nachhaltiger ausrichten** wird.

Auf dem Weg zu einer klimaneutralen Fondsgesellschaft: Nicht nur unsere Produktpalette wird nachhaltiger ausgerichtet. Auch die Raiffeisen KAG selbst geht in diese Richtung.

## Fondssparen gewinnt beim Anlegen immer mehr an Bedeutung. Wie entwickelt sich das Geschäft in der Raiffeisen KAG?

**Rainer Schnabl:** Ich glaube, dass wir gerade **am Beginn eines Fondssparjahrzehnts** stehen. Diese Form der Veranlagung hat einen wesentlichen Vorteil für Kunden: **Man muss nie überlegen, wann man einsteigt.** Man kauft immer zum gleichen Zeitpunkt zum aktuellen Kurs und damit entsteht ein **Durchschnittskurs.** Vor allem in Phasen volatiler Marktbewegungen, wie wir sie derzeit erleben, ist **Fondssparen das Instrument, das perfekt passt.** Wobei natürlich festzuhalten ist, Veranlagungen in Fonds sind mit höheren Risiken verbunden, bis hin zu Kapitalverlusten.

Die Raiffeisen KAG darf über die Raiffeisenbanken mit Stand Ende Mai **365.000 Fondssparverträge** servicieren.

## Inwieweit hat sich die Krise auf das Geschäft der Raiffeisen Vermögensverwaltung ausgewirkt?

**Rainer Schnabl:** Dieser Bereich zeichnet sich dadurch aus, dass Kunden **eine individuellere Veranlagung wollen** und auch mehr Geld zum Veranlagen haben. Wir haben in den vergangenen Wochen bilateral hunderte Gespräche mit Kunden geführt. Die Vermögensverwaltung zielt auf **Kapitalerhalt bei vernünftigen Erträgen** ab. In Phasen, wenn Märkte stark korrigieren, sind wir **sehr vorsichtig und risikoreduziert** positioniert. Damit sind wir sehr gut durch die Krise gekommen. Und auch hier haben unsere Kunden **ihre Veranlagungen nicht**

in einer Panikreaktion aufgelöst – was vor allem auch ein Verdienst der Kolleginnen und Kollegen in den Raiffeisenbanken ist.

## Im Bankgeschäft hat die Krise der Digitalisierung einen Turbo verschafft. Gilt das auch für die KAG?



**Rainer Schnabl:** Wir sind in der glücklichen Lage, dass wir schon vor einigen Jahren begonnen haben, einen **digitalen Kanal** aufzubauen. Unter dem Namen **infoBreak** sind wir mittlerweile mit **7.000 Beratern in ganz Österreich verbunden**. Das war vom ersten Tag der Krise an die **Serviceplattform direkt zu den Kollegen**, die im Kundenkontakt stehen. Dadurch konnten wir ihnen **permanent aktuelle Informationen zukommen lassen**. Seien es nun Markt- oder Produkt-Updates, Analysen zu den aktuellen Entwicklungen oder die Positionierungen der KAG. Das war und ist der Schlüssel zum Erfolg. Gerade jetzt brauchen Berater Informationen wie einen Bissen Brot, um mit Kunden nicht nur ein Gespräch führen, sondern **ihnen einen Mehrwert bieten** zu können.

Gerade jetzt zählt **Schnelligkeit**. Auch das ist ein Mehrwert. Das wir **rasch, unkompliziert** und in einer Sprache, die man weiterverwenden kann, **kommunizieren**. Das werden wir künftig ausbauen und wird die Arbeit mit den Raiffeisenbanken nachhaltig verändern.

## Welche Lehren hat man bei der Raiffeisen KAG aus der Krise gezogen?

**Rainer Schnabl:** Eine positive Erkenntnis aus der Krise ist, dass wir uns bei den Produkten vor allem **mit dem Thema Nachhaltigkeit früh genug und gut positioniert** haben. Damit haben wir gegenüber dem Wettbewerb einen **Startvorteil**. Darüber hinaus nehme ich für uns in Anspruch, dass wir mit der **Digitalisierung** und Servicing hin zu unseren wesentlichsten Vertriebspartnern – den Raiffeisenbanken – auch früh genug mit digitalen Formaten begonnen haben. Das hat **uns in der Krise geholfen**. Da gibt es noch viel mehr Möglichkeiten – alles vor dem Hintergrund, einen Mehrwert im Kundengespräch bieten zu können.

Eine Lehre nach innen: Wir werden uns künftig überlegen, Mitarbeitern **verstärkt die Möglichkeit zum Homeoffice anzubieten**. Das zählt zum einen auf die Positionierung der KAG im Nachhaltigkeitsbereich ein und hat zum anderen positive Auswirkungen auf die **Zufriedenheit der Kollegen**. Zudem steigert es unsere Attraktivität als Arbeitgeber auf dem Arbeitsmarkt.

# Wie wird sich die europäische Fondslandschaft durch die Krise verändern? Erwarten Sie Übernahmen?

Rainer Schnabl: Wir haben in den vergangenen Jahren europaweit viele Übernahmen in unserer Branche gesehen. Daran wird auch die Krise nichts ändern. **Veränderungen erwarte ich eher auf der Produktseite.**

“ *Ich gehe davon aus, dass man in ein paar Jahren nur noch Produkte sehen wird, die Nachhaltigkeitskriterien berücksichtigen.*“

## Die Erholung an den Aktienmärkten setzt sich weiter fort. Welche Marktentwicklung erwarten Sie?



Rainer Schnabl: Die Märkte sind derzeit stark durch positive Entwicklungen getrieben, **die Psychologie hat Oberhand**. Die Infektionszahlen nehmen in vielen Ländern ab, Industrien sperren wieder auf, das Leben normalisiert sich für einen Großteil wieder. Das Corona-Management dürfte in vielen Bereichen sehr gut funktioniert haben. Und das beeinflusst derzeit die Märkte sehr positiv. Ich glaube aber schon, dass **im dritten Quartal immer stärker auch Fundamentaldaten wie Wirtschaftswachstum oder Unternehmenskennzahlen ins Spiel kommen werden**. Das wird an den Märkten nicht spurlos vorübergehen. Daher gehen wir für die nächsten Monate von einer relativ **volatilen Entwicklung der Märkte** aus.

Dieses Interview erschien in der Raiffeisenzeitung, Ausgabe Nr. 24/2020 vom 10.06.2020 (Seite 7 Ressort: WIRTSCHAFT, von: EDITH UNGER)

*Dies ist eine Marketingmitteilung der Raiffeisen Kapitalanlage GmbH, Mooslackengasse 12, 1190 Wien. Erstelldatum: Juni 2020*

\*Aufgrund der Lesbarkeit wird im folgenden Text auf das Gendern verzichtet. Sämtliche personenbezogene Bezeichnungen sind geschlechtsneutral zu verstehen.

*Ein Investmentfonds ist kein Sparbuch und unterliegt nicht der Einlagensicherung. Veranlagungen in Fonds sind mit höheren Risiken verbunden, bis hin zu Kapitalverlusten.*

*Die veröffentlichten Prospekte bzw. die Informationen für Anleger sowie die Kundeninformationsdokumente (Wesentliche Anlegerinformationen) der Fonds der Raiffeisen Kapitalanlage GmbH stehen unter [www.rcm.at](http://www.rcm.at) in deutscher Sprache bzw. im Fall des Vertriebs von Anteilen im Ausland unter [www.rcm-international.com](http://www.rcm-international.com) in englischer (gegebenenfalls in deutscher) Sprache bzw. in Ihrer Landessprache zur Verfügung.*

*Der Raiffeisen-Nachhaltigkeit-Aktien, der Raiffeisen-Nachhaltigkeit-Momentum und der Raiffeisen-PAXetBONUM-Aktien weisen eine erhöhte Volatilität auf, d. h., die Anteilswerte sind auch innerhalb kurzer Zeiträume großen Schwankungen nach oben und nach unten ausgesetzt, wobei auch Kapitalverluste nicht ausgeschlossen werden können.*

*Marktbedingte geringe oder sogar negative Renditen von Geldmarktinstrumenten und Anleihen können den Nettoinventarwert des Raiffeisen-Nachhaltigkeit-ShortTerm und des Raiffeisen-PAXetBONUM-Anleihen negativ beeinflussen bzw. nicht ausreichend sein, um die laufenden Kosten zu decken.*

*Im Rahmen der Anlagestrategie des Raiffeisen-Nachhaltigkeit-Rent kann überwiegend (bezogen auf das damit verbundene Risiko) in Derivate investiert werden. Die Fondsbestimmungen des Raiffeisen-Nachhaltigkeit-Rent und des Raiffeisen-PAXetBONUM-Anleihen wurden durch die FMA bewilligt. Der Raiffeisen-Nachhaltigkeit-Rent kann mehr als 35 % des Fondsvermögens in Wertpapiere/Geldmarktinstrumente folgender Emittenten investieren: Österreich, Deutschland, Belgien, Finnland, Frankreich, Niederlande, Italien, Großbritannien, Schweden, Schweiz, Spanien, Vereinigte Staaten von Amerika, Kanada, Japan, Australien.*

*Die Fondsbestimmungen des Klassik Nachhaltigkeit Mix wurden durch die FMA bewilligt. Der Fonds kann mehr als 35 % des Fondsvermögens in Schuldverschreibungen folgender Emittenten investieren: Österreich, Deutschland, Frankreich, Niederlande, Belgien, Finnland.*

Raiffeisen Capital Management steht für Raiffeisen Kapitalanlage GmbH oder kurz Raiffeisen KAG

Bildquelle: shutterstock, Pia Morpurgo