



Marlies Kinzel (l.) und Martina Pokorny haben die Wertpapierfirma MKP Invest gegründet. Großbanken standardisieren in der Vermögensverwaltung zu sehr, sagen sie und setzen auf individuelle Betreuung.

Ruhiges Fahrwasser

Weil Privatbanken immer effizienter werden, haben **kleinere Vermögensverwaltungen** mehr Platz, sagen die Gründerinnen **Marlies Kinzel und Martina Pokorny**. Sie nützen diesen Spielraum.

Ins aufgewühlte Wasser zu springen ist für Marlies Kinzel und Martina Pokorny im Grunde keine Herausforderung – die eine in der Freizeit Wettkampfschwimmerin, die andere über das Kitesurfen dem kühlen Nass verbunden. Dass ihnen gleich im ersten Jahr mit der gemeinsamen neuen Investmentfirma MKP derart hohe Wellen entgegenschlagen, war natürlich nicht abzusehen. „Grundsätzlich freut man sich ja als Gründerin über den Moment, in dem man seine Krisentauglichkeit unter Beweis stellen kann“, sagt Kinzel. Angesichts der Covid-Pandemie habe man halt relativ bald zur „Bewährungsprobe“ antreten müssen. Die scheint bestanden.

Crashtest

Zum Jahreswechsel 2019/2020 erhielten die beiden für ihre MKP Invest von der FMA die Konzession als Wertpapierfirma. Zweieinhalb Monate später riss das Corona-Geschehen die Märkte in die Tiefe. In dieser Phase wankten die stark nach unten

hin abgesicherten Portfolios der MKP kaum. „In unserem Aktienportfolio war das schlimmste Ergebnis minus fünf Prozent“, sagt Pokorny (siehe Chart nächste Seite).

»Wir konnten Neukunden überzeugen, weil wir in der Krise die Verluste begrenzt haben.«

Marlies Kinzel, MKP Invest

Das Unternehmen managt zwei eigene Portfolios – eine Aktien- und eine Unternehmensanleihenstrategie. Master-KAG für den Active Equity Select (AT0000496294) und den Active Bond Select (AT0000A0CLE5) ist die LLB. Seit Jahresbeginn kümmern sich zwei Fondsmanager

der MKP darum. Oberstes Gebot in den selbst verwalteten Portfolios ist die Verlustvermeidung. Abgesichert wird durch Termingeschäfte. Die konservative Herangehensweise kostet zwar Rendite, ist aber insbesondere für die Stiftungen wichtig, die zum Kundenkreis zählen. MKP verwaltet außerdem noch mehrere Sondervermögen der Republik, wo große Wertschwankungen ebenfalls eliminiert werden müssen. Dazu zählt etwa auch der Roma-Fonds für die Volksgruppen der Roma, Sinti und Lowara.

Dass MKP der Wertsicherung gegenüber der höheren Rendite den Vorrang gibt, hat dem Unternehmen bereits Neukunden gebracht. Im ersten Jahr des Bestehens seien zehn bis 15 neue Mandate dazugekommen. „Es waren einige dabei, die bis jetzt an der Seitenlinie gestanden sind. Wir konnten sie überzeugen, weil wir in der Krise die Verluste begrenzt haben“, so Kinzel. Zu den Kunden gehören Künstler, Unternehmer, Erben, in vielen Fällen langjährige Freunde und Bekannte.

Derzeit verwaltet MKP nach Eigenangaben „unter 200 Millionen Euro“. Wachstum ist zwar geplant, aber endlos in den Himmel wachsen werden die betreuten Vermögen nicht. Man wolle „klein und

wendig“ bleiben. Nur so lasse sich das Ziel erfüllen, mit dem MKP angetreten ist: eine rein individuelle Vermögensverwaltung, die rasch auf Änderungen der Kundenbedürfnisse reagierte und bei der Anfragen persönlich und ohne Callcenter beantwortet werden. „Momentan diskutieren wir, wie wir eine Volumenssteigerung in absehbarer Zeit um 25 bis 30 Prozent erzielen“, sagt Kinzel. Das sei weit entfernt von Größenordnungen, die die beiden langgedienten Bankerinnen aus anderen Häusern kennen. „Da hört man dann, ihr müsst eure Assets innerhalb eines Jahres verdoppeln oder verdreifachen. Dieses extrem schnelle Wachstum bringt Probleme mit sich, die wir nicht wollen“, sagt Kinzel.

Zu den besagten Problemen gehöre der Trend zu Standardisierungen, Vermögende würden aus Effizienzgründen in Betreuungskategorien „eingekastelt“, oder den Beratern fehle Zeit für mehr Gespräche, die im Private Banking als entscheidend gelten. Zwar müsse auch MKP Margen erzielen, „aber nicht so viel“, so Kinzel.

Vermeintliche Cash-Cow

„Es gab eine Zeit, da haben die Banken geglaubt, das Private Banking, die Vermögensverwaltung, wird eine substanzvolle Cash-Cow. Mittlerweile ist den meisten bewusst geworden, dass damit hohe Kosten verbunden sind“, so Kinzel. Knackpunkt sei vor allem das teure Personal. Man müsse Betreuer finden, die nicht nur fachlich gut sind. „Es geht in unserem Bereich ja oft ums Übersetzen. Was meint ein Investor, wenn er Risiko oder Schwankung sagt?“

Wie schwierig der Markt sei, könne man nicht zuletzt daran ablesen, dass auch sehr erfahrene Player wie zuletzt die UBS mit enttäuschten Ertragsersparungen konfrontiert sind. Die

Schweizer Großbank hat kürzlich ihr Private Banking Business in Österreich abgegeben.

Der Effizienzdruck bei den Großen schaffe aber Chancen für Kleinere. „Wir sehen, dass in den vergangenen Jahren größere Banken Vermögen bis zu 25 Millio-

»Wir sehen, dass größere Banken Vermögen bis zu 25 Millionen Euro vernachlässigt haben.«

Marlies Kinzel, MKP Invest

nen Euro vernachlässigt haben“, so Kinzel. Bei MKP beginne die Betreuung ab einer Million Euro, wobei die Grenzen fließend sind. „Etliche unserer Neukunden kommen mit dem Argument, dass sie wollen, dass ihnen zugehört wird“, sagt die MKP-Chefin.

Da stellt sich schlussendlich die Frage, wie das MKP-Team die persönliche Betreuung 2020 unter den Erschwerissen der

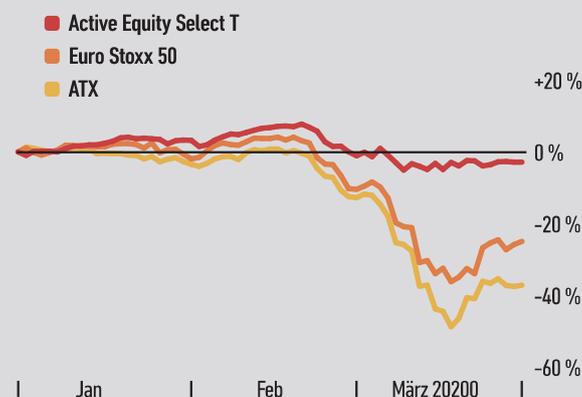
Pandemie abgewickelt hat. Natürlich schon auch über Videocalls, sagen Pokorny und Kinzel. Aber oft wurde der nahe Volksgarten zum Ausweich-Office. „Man kann jemandem mehr Sicherheit geben, wenn man sich in die Augen schaut“, so Kinzel.

An der Alten Donau

An weiteren Möglichkeiten, Kundengespräche an die frische Luft zu verlagern, mangelt es bei MKP nicht. Im Raum steht demnächst das Treffen mit einer Kundin an der Alten Donau. Nicht zum beschaulichen Spazieren. Kinzel ist Staatsmeisterin über 400 Meter Lagen, sitzt aber wegen der pandemiebedingten Bäderschließung auf dem Trockenen. Sobald das Wetter es zulässt, geht es in offene Gewässer – sind die Kunden ausreichend fit, lassen sich Training und Besprechung verknüpfen. Natürlich nicht während des Schwimmens. „Ich kann Ihnen versichern, da reicht der Atem nicht für zwei Worte. Das Training ist wirklich hart, sonst kann man nicht vorn mit dabei sein. Wie in der Vermögensverwaltung“, sagt Kinzel. Pokorny, die passionierte Kitesurferin ist, ist mittlerweile ebenfalls in den Schwimmsport eingestiegen – schon allein, damit die Kommunikation zwischen den zwei Vielbeschäftigten besser funktioniert, wie sie augenzwinkernd meint.

EDITH HUMENBERGER-LACKNER **FP**

Krisentaugliche Aktienstrategie



MKP übernahm den Active Equity Select Anfang 2020 (Master KAG LLB). Die Absicherungsstrategie schonte im März die Anlegerinnen. Quelle: MKP

KURZ VITA: Dr. Marlies Kinzel

Die studierte Juristin und Sprachwissenschaftlerin blickt auf eine langjährige Bankkarriere: Creditanstalt-Bankverein (CA-BV), Merrill Lynch, Leiterin Private Banking Sal Oppenheim, Leiterin Coutts Capital Wien, Sares Invest. Viele der Kunden stammen aus der ehemaligen Sares.

KURZ VITA: Mag. Martina Pokorny

Martina Pokorny begann ihre Bankkarriere nach dem Betriebswirtschaftsstudium bei der Erste Bank Group und war später bei Merrill Lynch tätig, danach bei zwei kleineren Investmentboutiquen, darunter Sares Invest.