

ÖSTERREICHS UNABHÄNGIGES MAGAZIN FÜR ANLAGEBERATUNG

FONDS

professionell

FONDS
professionell

SONDERDRUCK

aus Ausgabe 3/2025 für

**PRIVATE BANKING
FEHRING**

MARKT & STRATEGIE

- » Vermögensverwaltende Fonds
- » Starmanager vs. Teamansatz
- » Fondsratings im Vergleich
- » KI-gesteuerte Fonds
- » Devisenfonds

EXKLUSIV: DACHFONDS-STUDIE

So positionieren die
Manager ihre
Portfolios

GENERALI-CEO GREGOR PILGRAM:

„KI wird nur einen Teil
des Geschäfts
automatisieren“

Comeback des Fondsklassikers

So hat Portfoliomanager Fred Sykes den Fidelity European Growth
wieder auf Schiene gebracht.

ASSET MANAGER

So nutzen Fondsanbieter
den Boom aktiver ETFs

SACHWERTE

Offene Immobilienfonds
im Analysecheck

PRIVATE BANKING

Eine regionale Raiffeisen-
bank geht neue Wege

FONDSPOLIZZEN

Auswahl und Flexibilität
sind entscheidend

„Wir machen **Private Banking** nicht um des Labels willen“

Im Jahr 2024 startete die **Raiffeisenbank Region Fehring** ihre eigene Private-Banking-Einheit. Im Gespräch erklären Vorstandsdi- rektor Anton Schmied, Marc Trummer, Leiter Private Banking, und PB-Berater Sandro Lindner, wie sich das Projekt entwickelt hat.

Während vielerorts Regionalbanken Filialen schließen oder fusionieren, ging die Raiffeisenbank Region Fehring 2024 einen anderen Weg – und gründete eine eigene Private-Banking-Einheit. Für die Bank, die mit ihren rund 50 Mit- arbeitern vier Bankstellen betreut und eine Bilanzsumme von über 500 Millio- nen Euro aufweist, war das ein mutiger Schritt, der in der Region seinesgleichen sucht. Im Gespräch geben Vorstandsdi- rektor Anton Schmied, Leiter Private Ban- king Marc Trummer und PB-Berater San- dro Lindner Einblicke in die Entstehungs- geschichte, erzählen von ersten Erfolgen und erklären, warum gerade persönliche Betreuung und schnelle Entscheidungen für ihre Kunden den entscheidenden Unterschied machen.

Wie ist die Idee für eine eigene Private- Banking-Einheit entstanden?

Marc Trummer: Wir waren nie die „extrem starke“ Wertpapierbank. Gleichzeitig hat- ten wir über unser Kreditgeschäft die Kontakte nach Deutschland und Wien

»Im ersten Jahr lagen wir bei rund 3,5 Millionen Euro Neugeschäft, heuer kamen etwa zwei Millionen hinzu.«

Marc Trummer,
Raiffeisen Region Fehring

und somit Zugang zu sehr vermögenden Kunden, die wir bis dato auf der Veranla- gungsseite noch nicht nutzten, und darin sahen wir Potenzial. Sandro Lindner und ich haben ein Seminar bei Axel Schweizer zum Thema „Professionelle Kundenge- winnung im Private Banking / Aufbau regionaler Netzwerke“ besucht. Daraus entstand die Entscheidung, eine Private- Banking-Einheit aufzubauen.

Anton Schmied: Ja. Marc Trummer kam mit der Idee zurück, und sie hat als „vierte Säule“ gut in unser Geschäftsmodell gepasst – neben dem regionalen Firmen-, Privatkunden- und dem Immobilienge- schäft. Wichtig war natürlich auch: Es

muss sich rechnen. Wir machen Private Banking nicht um des Labels willen.

Mit welchen Kostenblöcken muss man beim Aufbau einer Einheit in diesem Bereich rechnen, und wann werden Sie den Break-even erreichen?

Schmied: Die größten Blöcke waren für uns der Umbau von zwei Büros plus Lounge. Dazu noch Honorare für den externen Berater sowie Ausstattung/Accessoires und Marketing. Beim Aufbau eines neuen Geschäftsfeldes ist ein beratender und manchmal auch korrigierender objek- tiver Blick von außen sehr sinnvoll. Daher haben wir auch auf die Expertise eines externen Beraters zurückgegriffen, um das Risiko eines „Tunnelblicks“ zu vermeiden. Parallel haben wir den Schalterbereich modernisiert. Mit Ende des Jahres sollte sich der Break-even ausgehen. Wir hatten einen Dreijahresplan – den erreichen wir voraussichtlich bereits mit Jahresende, also schneller als geplant. Das ist ein starkes Signal, dass sich die Investition rechnet. Die PB-Einheit hat unsere Neugeschäfts- statistiken bereits jetzt deutlich verbessert.

Wie hat sich das Wertpapiergeschäft ent- wickelt – vor und nach dem Start?

Trummer: Vor dem Start lag das Wertpa- piervolumen der Gesamtbank bei rund 56,3 Millionen Euro. Mit Juli 2025 stehen

»Aktuell betreuen wir rund 100 Kunden. Davon sind etwa zehn bis 15 Prozent Neukunden. Viele kommen über Empfehlungen.«

Anton Schmied, Raiffeisen Region Fehring



wir bei etwa 65,3 Millionen Euro. Im ersten Jahr lagen wir im Private Banking bei rund 3,5 Millionen Euro Neugeschäft, heuer kamen etwa vier Millionen hinzu – zusammen zirka 7,5 Millionen Euro an Neugeschäft. Im nächsten Jahr wären laut Planung weitere 3,5 Millionen Euro Neugeschäft vorgesehen, das versuchen wir natürlich zu übertreffen. Wir lagen bei der Depotdurchdringung unter dem Landeschnitt und haben uns in den letzten Jahren stark angenähert – das ist wesentlich dem Private Banking zu verdanken. Der Retailbereich profitiert mit.

Wie viele Private-Banking-Kunden betreuen Sie aktuell? Kommen die Kunden eher aus dem Retailbestand oder sind es Neukunden?

Schmied: Aktuell betreuen wir rund 100 Kunden. Davon sind etwa zehn bis 15 Prozent Neukunden. Viele kommen über Empfehlungen. Unser Netzwerk aus dem Immobilienfinanzierungsgeschäft in Deutschland hilft auch enorm – dort gibt es viele vermögende Kontakte. Wir planen,

uns in München regelmäßig – etwa monatlich – mit potenziellen Kunden zu treffen.

Wie haben die Bestandskunden auf das Private-Banking-Angebot reagiert?

Sandro Lindner: Viele waren positiv überrascht, dass eine Regionalbank dieses Angebot macht. Manche haben gesagt: „Das hätte ich in Fehring nicht erwartet.“ Gerade langjährige Bestandskunden, die bisher kaum oder gar nicht veranlagt hatten, zeigten plötzlich großes Interesse. Für uns war das ein starkes Signal, dass wir mit dem Konzept genau den richtigen Nerv getroffen haben.

Die Qualität eines Private-Banking-Angebots hängt auch stark von den Beratern ab. Wie sind Sie personell aufgestellt?

Schmied: Im Private Banking arbeitet Sandro Lindner hauptberuflich, Laura Polt als Assistenz. Marc Trummer ist zu rund 50 Prozent im Private Banking tätig.

Trummer: Sandro Lindner hat die Ausbildung zum diplomierten Finanzberater

absolviert, das ist für uns der Ausbildungsstandard im Private Banking; ich hatte diese Ausbildung bereits abgeschlossen.

Können Sie das aktuelle Volumen mit dem bestehenden Team gut betreuen? Und was planen Sie bei weiterem Wachstum?

Trummer: Ja, aktuell sehr gut. Im Hintergrund haben wir einen jungen Mitarbeiter, der sich stark für Veranlagungen interessiert – den könnten wir mittelfristig entsprechend ausbilden.

Wie funktioniert die Überleitung vom Firmen-/Retailberater ins Private Banking – auch hinsichtlich der Erfolgszuordnung?

Trummer: Wenn ein Berater einen vermögenden Kunden zu uns überleitet und es zu einem Abschluss kommt, darf der ursprüngliche Berater die Summe in seine Erfolgsbilanz schreiben. Im Private Banking führen wir zusätzlich eine eigene Tabelle. Mit der Raiffeisenlandesbank haben wir ein Reporting aufgebaut, das in der PB-Kostenstelle wie auch bei den „ursprünglichen Beratern“ die Volumina

sowie die entsprechenden Provisionsflüsse aufzeigt.

Und die Auswirkungen in der Praxis?

Lindner: Sind sehr positiv. Die PB-Gespräche finden anfangs oft gemeinsam mit dem Stammbereiter statt – dadurch steigt die Wertpapieraffinität im ganzen Haus.

Trummer: Anfangs gab es etwas Gegenwind, da kam schon die Frage „Warum braucht man Private Banking in einem kleinen Ort?“. Mit den Erfolgen ist die Akzeptanz aber voll da. Außerdem profitiert der Retailbereich produktseitig durch das Know-how. So werden etwa Produktempfehlungen für den Retailbereich erstellt – dort bewusst eingeschränkt; im PB ist die Auswahl breiter.

Wie unterscheiden sich Retail- und PB-Produktuniversum? Arbeiten Sie mit einer Fondsliste der Landesbank?

Trummer: Ja, wir bewegen uns innerhalb des Rahmens der Landesbank.

Lindner: In den Bundesländern ist das unterschiedlich. In der Steiermark ist die Fondsliste etwas eingeschränkter als zum Beispiel in Oberösterreich. Neben den Fonds von Raiffeisen nutzen wir ausgewählte Fremdfonds – etwa von J.P. Morgan, Blackrock, Flossbach von Storch oder DWS – sowie ETFs. Aus rund 120 Produkten haben wir nach Qualitätskriterien eine engere Auswahl von rund 40 Fonds getroffen.

Trummer: Kriterien wie Morningstar-Ratings fließen dabei ein. Zusätzlich berücksichtigen wir Kundenthemen, zum Beispiel ETFs oder spezielle Sektoren. Produkte außerhalb der Liste werden auf speziellen Kundenwunsch beratungsfrei umgesetzt.

Wie groß ist der Fremdfondsanteil auf der Liste?



»Mit den Erfolgen ist die Akzeptanz aber da.«

Marc Trummer,
Raiffeisen Region Fehring

Lindner: Rund 40 bis 45 Fremdfonds inklusive ETFs.

Können Sie Einfluss auf die Fondsliste der Landesbank nehmen?

Trummer: Wir können als Primärbank Fondswünsche inklusive eines möglichen Platzierungsvolumens einmelden. Die Aufnahme auf die Fondsliste wird dann durch ein Gremium in der Landesbank beschlossen.

Lindner: In manchen Bundesländern gibt es bei den Beratern die Berechtigungskategorie 4, diese können dann entsprechend einer Open Architecture auf das gesamte Fondsuniversum zugreifen. In der Steiermark gibt es diese Kategorie derzeit noch nicht. Für uns wäre die erweiterte Beraterberechtigung inklusive Weiterbildungsvorschriften wünschenswert.

Ab welchem Volumen nehmen Sie Kunden ins Private Banking auf?

Lindner: Bestandskunden ab einem Depotvolumen von 100.000 Euro, Neukunden ab 200.000 Euro. Junge Unternehmer oder erfolgreiche junge Privatkunden mit erkennbarem Potenzial werden auch vom Private Banking betreut, um früh eine Bindung aufzubauen. Wir beziehen potenzielle Erben früh ein, um Abgänge zu vermeiden und Kontinuität zu sichern.

Bleibt das „Hausbankprinzip“ über Generationen am Land noch bestehen, oder hat es hier eine Veränderung gegeben?

Schmied: Tendenziell nimmt es auch am Land ab, es ist aber noch spürbar stärker als in der Stadt. Wichtig ist, dass wir bei Konkurrenzangeboten die Chance erhalten, mitzuziehen – das gelingt häufig.

Trummer: Wir binden Nachfolger früh ein. In einigen Fällen sind Gelder von Fremdbanken dadurch zurückgekommen – Vertrauen und das neue PB-Angebot haben dabei durchaus geholfen. Gleichzeitig sehen wir bei Jüngeren eine deutlich stärkere Nutzung von Direktbanken; bei



größeren Summen wünschen sie aber persönliche Begleitung – dort sind wir gefragt.

Begegnen Ihnen viele Kunden, die bereits bei anderen Privatbanken sind?

Trummer: Beides. Manche kannten PB-Beratung noch gar nicht – die waren vom Konzept begeistert. Andere kamen von bestehenden PB-Einheiten; hier konnten wir mit Konzept und Beziehung überzeugen, teils nach Performancevergleichen mit unserem Musterportfolio.

Wo gibt es noch Unterscheidungsmerkmale, mit denen man gegenüber reinen Privatbanken punkten kann?

Lindner: In unserem Segment sind Kunden bei großen Privatbanken oft „klein“. Wir punkten mit persönlicher, erreichbarer Betreuung und schneller Reaktion.

Trummer: Service und Geschwindigkeit sind Differenzierungsmerkmale – das kennen wir aus dem Finanzierungsbereich und übertragen es auf PB.

Was muss ein echtes Private-Banking-Angebot aus Ihrer Sicht enthalten?

»Der Fokus liegt auf der Veranlagung.«

Sandro Lindner,
Raiffeisen Region Fehring

Schmied: Erstens besondere Räumlichkeiten und zweitens ein schlüssiges Beratungskonzept, das über das „normale“ Tagesgeschäft hinausgeht.

Trummer: Wir legen großen Wert auf das Erlebnis und den Empfang. Erstgespräche werden bewusst locker gehalten – kennenlernen, Kenntnisse/Erfahrungen erheben, dann das Anlegerprofil. Im Anschluss erhält der Kunde ein gebundenes Anlagekonzept.

Lindner: Am Ende „kochen alle mit Wasser“. Entscheidend sind das Ambiente, die Gesprächsqualität, die laufende Betreuung – und natürlich die Performance.

Trummer: Die Nachbetreuung ist sicher zentral: regelmäßiger Kontakt, persönliche Aufmerksamkeiten und proaktive Kommunikation in turbulenten Marktphasen.

Wie läuft die Erstellung eines Erstportfoliovorschlags?

Lindner: Wir stufen gemäß Regulatorik über das Anlegerprofil ein. Dann klären wir Ziele, Ertragsexpectationen, Ausschüttungswunsch, Themeninteressen. Daraus bauen wir ein Erstkonzept, präsentieren es beim Zweittermin, passen es an und setzen es anschließend um.

Werden neben der Veranlagung auch noch andere Dienstleistungen angeboten?

Lindner: Der Fokus liegt auf der Veranlagung. Auf Wunsch binden wir andere Vermögenswerte zur Gesamtübersicht ein. Wir konzentrieren uns aber auch auf das Thema generationenübergreifende Vermögensweitergabe. Bei diesem wichtigen Thema wollen wir unsere Kunden bestmöglich unterstützen und können auch hier wieder auf unser Netzwerk zurückgreifen.

Schmied: Bei Immobilienkäufen arbeiten wir abteilungsübergreifend – Finanzierung im Haus, ebenso Absicherung. Generell bauen wir in Teilbereichen auf Spezialisten statt „Universalberatung“.

Mit Axel Schweizer von gbv – Consulting hat Sie ein externer Berater bei der Entwicklung und Umsetzung des Projekts unterstützt. Wäre es auch ohne Hilfe von außen gegangen?

Trummer: Ohne externen Berater hätten wir das Qualitätsniveau bei Konzeption und Auftritt nicht erreicht. Das allein auf die Beine zu stellen, ist ein Ding der Unmöglichkeit. Da braucht man einfach Erfahrungswerte und einen Profi.

Schmied: Herr Schweizer begleitet uns zudem weiterhin – nicht nur in der Konzeption, sondern auch in der Umsetzung – mit einer Art Controlling-Funktion.

Vielen Dank für das Gespräch.

GEORG PANKL 

PRIVATE BANKING X FEHRING



Private Banking Fehring
steht für individuelles, nachhaltiges Vermögensmanagement
mit einem kleinen Team und großer Diskretion.

Kompetenz
ist keine Frage
der Größe