

GELD

DAS MAGAZIN FÜR WIRTSCHAFT, POLITIK & INVESTMENTPRODUKTE

DACHFONDS AWARD Siegerfonds

INTERVIEW °

AXEL SCHWEIZER, GESCHÄFTSFÜHRER GBV CONSULTING

GELD ° Sie haben sich auf Lösungen im Bereich des Private Banking spezialisiert, wie kann man sich Ihre Arbeitspraxis vorstellen?

AXEL SCHWEIZER: Ich selbst lernte das Private Banking-Geschäft bei der Raiffeisenbank Kleinwalsertal (heute Walsertal Privatbank, Anm.) kennen; seit meiner Selbstständigkeit im Jahr 2008 habe ich bisher mehr als 25 Regionalbanken im Thema Private Banking begleitet. Entweder im Neuaufbau einer solchen Einheit oder bei der Optimierung bestehender Private Banking-Systeme. Ich decke hierbei sämtliche Anforderungen und Fragestellungen hinsichtlich Räumlichkeiten, Personal, Leistungsangebot, Produktphilosophie, Marketing, Vertrieb, Akquise, Abwicklung, Betreuungsstandards usw. ab. Dann erarbeite ich gemeinsam mit meinen Auftraggebern ein regional marktfähiges und nachhaltig erfolgreiches Private Banking-System.

Ergänzt wird dies durch mich und ausgewählte Partner um spezifische Trainings in der Gesprächsführung, Servicierung, im Auftreten, im Empfang etc.

Was zeichnet gutes Private Banking heute aus?

Primäres Ziel ist zunächst der langfristige Kapitalerhalt, dann der weitere Kapitalaufbau sowie der Übertrag in die nächste Generation. Das umfasst auch, dass Gewinne realisiert und Verluste begrenzt werden. Die Berater müssen Professionalität, Qualität und Stabilität verkörpern. Das gilt auch für die Kontinuität des Teams – es dürfen nicht/ es sollte nicht, wie das in größeren Häusern oft üblich ist, laufend die Berater durchgewechselt werden. Aktivität und Kundennähe der Berater sind gefragt wie nie zuvor. Nicht zuletzt nach der schweren Finanzkrise 2008 und weil Kunden heute ständig mit Informationen bombardiert werden, brauchen sie verlässliche sowie kompetente Ansprech-

partner. Und: Gutes Private Banking wird vor allem bei Krisen unter Beweis gestellt.



Können Sie dafür ein Beispiel geben?

Nach der atomaren Katastrophe in Fukushima, sie ereignete sich an einem Freitagnachmittag, hat zum Beispiel das Private Banking Team der Raiffeisenbank Attersee Süd umgehend die Portfolios ihrer Kunden gecheckt. Am Montagfrüh wurden gleich die Kunden angerufen, mit der Empfehlung, Energietitel abzustoßen. Die Begeisterung über dieses Service war groß – ein gutes Beispiel, wie Investoren geholfen und Vertrauen vertieft werden kann.

www.gbv-consulting.de