

# Das aktuelle Private Banking

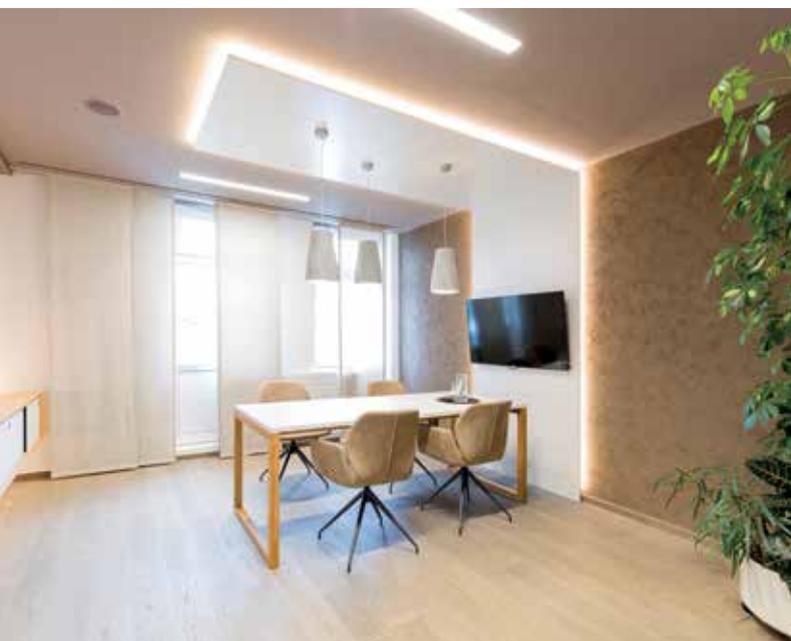
Viel Geld erfordert in aller Regel viel Vertrauen, persönlichen Kontakt und individuelle Lösungen. Entsprechend war das Geschäft mit den Reichen lange Zeit jenen vorbehalten, die nicht nur private Banken, sondern Privatbanken sind: kleine, diskrete Häuser mit langer Geschichte und überschaubarem Eigentümerkreis – keine börsennotierten Aktiengesellschaften (AGs) mit Massenappeal. Private Banking und Privatbanken, das war lange Zeit eins.

Die Private Banking-Landschaft in Österreich zeichnet sich mit Wachstum und Zukunftsoptimismus aus. Die Anbieterstruktur ist, wie auch in anderen europäischen Märkten, sehr heterogen.

Nebst traditionsreichen und spezialisierten Instituten sind die großen Universalbanken, aber auch viele klassische Retailbanken, im Private Banking aktiv. Diese Heterogenität in der Herkunft der Bankhäuser drückt sich auch in einer sehr unterschiedlichen Umsetzung der Private Banking-Strategie aus, sowohl was die Markenführung, die Kundensegmentierung und die Betreuungsmodelle betrifft. So zeigt sich klar, dass Betreuungsmodelle, welche 200 Kunden (oder mehr) pro Kundenberater aufweisen, höchst unwahrscheinlich ein echtes maßgeschneidertes Private Banking-Konzept anbieten können. Die Raiffeisenbank Mürztal als klassische Retail-Bank bietet Private Banking.

Die Raiffeisenbanken Oberes und Mittleres Mürztal wurden fusioniert. Das Geldinstitut heißt Raiffeisenbank Mürztal, das bestehende Private Banking wurde zusammengelegt.

Die Direktoren und Geschäftsleiter Hubert Stieninger, Franz Seitinger und Gerald Baierling führen nach dem Zusammenschluss die viertgrößte Raiffeisenbank in der Steiermark.



## Die Kennzahlen der neuen Bank

**25.000** Kunden bilden einen Marktanteil von **beinahe 45 Prozent** in der Region. **90** Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in **10** Bankstellen erwirtschaften eine jährliche Bilanzsumme von **450 Millionen** Euro und halten ein Kundengeschäftsvolumen von **annähernd 850 Millionen** Euro.



Fotos: © www.stiltschmid.at

## ■ Fragen an Geschäftsleiter Gerald Baierling und Jörg Kuzmic, Leiter Private Banking von der Raiffeisenbank Mürztal

Das Motto/ der Slogan für das Private Banking ist ...so privat wie das Leben. Was ist konkret damit gemeint - wie wird dies ‚umgesetzt‘ bzw. wie merkt dies der Kunde?

**Baierling:** Wir verstehen darunter vor allem Zeit. Zeit, die wir im besten Wortsinn investieren, damit unsere Kunden mehr Zeit für sich haben. In der Beratung steht immer die persönliche Situation des Kunden im Vordergrund. Sie profitieren von einer lebensbegleitenden Betreuung mit laufender, periodischer Analyse und Überwachung der Vermögenspositionen, sowie regelmäßigen, persönlich abgestimmten Empfehlungen zur Portfolio-Optimierung.

Wie viele Mitarbeiter - Berater sind im Private Banking tätig?

**Baierling:** Drei Diplomierte Finanzberater werden von zwei Assistentinnen unterstützt.

Wo sehen Sie Wachstum im Private Banking-Markt?

**Baierling:** Besonders in der Niedrigzinsphase wird der Bedarf, bzw. die Nachfrage nach Kapitalmarktprodukten immer größer. Der gesamte Wertpapierbereich wird dadurch stark wachsen. Viele Kunden verfügen über hohe Liquiditätsreserven - die Sparzinsen reichen derzeit nicht aus um die Inflation abzudecken. Ziel ist es, durch höherwertige Veranlagungen Kaufkraftverlust zu gewährleisten.

Welche Produkte werden angeboten?

**Kuzmic:** Unser Private Banking deckt sämtliche Themen rund ums Geld ab und ist spezialisiert auf das Vermögensmanagement. Dabei wird der gesamte Geld- und Kapitalmarktbereich bis zu Veranlagungen in Sachwerte angeboten. Das erstreckt sich von Kontensparen, Anleihen, Wertpapierfonds, Aktien über Zertifikate bis zu Immobilienveranlagungen.

Das aktive Vermögensmanagement ist die umfassende Analyse der finanziellen Situation des Kunden und dessen Ziele. Anhand dieser Ausgangssituation werden einzigartige Lösungen erarbeitet und geeignete Instrumente zur Wertsicherung, Optimierung und Steigerung des Vermögens gewählt. Im Bedarfsfall wird rasch und flexibel auf erforderliche Änderungen reagiert.

Welchen Stellenwert hat die Digitalisierung im Private Banking?

**Kuzmic:** Durch die Digitalisierung können viele Serviceleistungen einfacher und schneller erbracht werden. Die Kontaktmöglichkeit zwischen Kunden und Berater sind dabei im Private Banking eine optimale und schnelle Möglichkeit, Produktinformationen mit dem Kunden auszutauschen und Termine einfach zu vereinbaren. Der Kunde kann digital die aktuelle Situation seines Wertpapierdepots überprüfen und bei Unklarheiten oder Fragen den Berater direkt kontaktieren. |