



Raiffeisen Private Banking Wien

Leidenschaftliche Rendite

Unter dem grauen Giebelkreuz leitet Dr. Christian Ohswald Private Banking Wien, das sich seit 28. November 2007 zur „Elite der Vermögensverwalter“ zählen kann.

Mag. Gertrud Zoklits

Verliehen wurde die Auszeichnung von „Elite Report“ in Kooperation mit dem deutschen Handelsblatt, die von insgesamt 344 im deutschsprachigen Raum getesteten Vermögensverwaltern und Privatbanken lediglich 53 Häusern Zutritt zur Gruppe der besten Vermögensverwalter aus Deutschland, Liechtenstein, Österreich und der Schweiz gewährten.

2003 hatte Ohswald mit dem Strukturierungsprozess begonnen, 2004 startete er mit einem 5-Jahres-Businessplan – und erntete ob des formulierten Anspruchs, sich zu einer der besten europäischen Privatbanken entwickeln zu wollen, mitleidiges Lächeln aus dem Umfeld. Mittlerweile werden an sechs Standorten 9000 Kunden betreut und bei 2 Mill. Euro Assets under Management 28 Mio. Euro Bruttoergebnis erzielt. 10 Mio. EGT werden heuer erwirtschaftet werden, was eine Verdopplung innerhalb von 3 Jahren bedeutet – das ursprünglich dafür gesteckte Ziel waren 5 Jahre.

Möglich war dies durch die Schaffung eines eigenen Geschäftsmodells, dem mit dem Namen Raiffeisen Private Banking nicht nur eine eigene Identität verliehen wurde, sondern auch eine bestimmte Qualität.

Das Mosaik

Zielgruppe war der gehobene Mittelstand, denn für Ohswald war klar, auf die Top-HNWI abzustellen hieße, sich mit alteingesessenen, traditionsreichen Privatbanken zu konkurrieren. Hingegen befand sich die angepeilte Kundengruppe zwischen zwei Welten – jener des Retailgeschäfts, das standardisiert und somit schnell, preisgünstig und effizient abläuft, und jener der Privatbanken, in der Kunden mit einer Veranlagung von 600 000 oder 700 000 Euro nicht mit offenen Armen

empfangen werden. Für diese wurde nun eine dem Private Banking-Anspruch gerecht werdende Erlebniswelt geschaffen. In Döbling, Hietzing, im Hilton, im Raiffeisen- und im Looshaus wurden neue, attraktiv gestaltete Standorte in Auftrag gegeben und mit Personal großzügig besetzt. Ein Ambiente, das Verblüffung hervorrief und – ruft.

Ein weiterer Mosaikstein im Konzept ist die Atmosphäre. Der Umgang mit dem Kunden orientiert sich an einem durchgängigen System, das drehbuchähnlichen Charakter hat, in seinen detaillierten Verästelungen von der Begrüßung bis zur Beratungsvereinbarung klar designt und damit lern- und trainierbar ist. Darüber hinaus – noch ein Stein im Mosaik – konzentriert sich Raiffeisen Private Banking nicht nur auf Vermögensberatung und -management, sondern berücksichtigt auch das Thema Finanzierung. Innerhalb der 2 Mill. Euro Assets under Management sind zirka 400 Mio. Euro Finanzierungsvolumen, der Rest ist aus dem Veranlagungsgeschäft, das jährliche Wachstumsraten zwischen 16 und 19% verzeichnet.

Die Säulen

Getragen wird das Modell von jedem einzelnen Mitarbeiter, dessen Belastung und die ihm zuteil werdende Aufmerksamkeit sind dementsprechend groß. Auf Ausbildung wird daher enormer Wert gelegt. Um überhaupt beginnen zu können ist man entweder ein über ein Assessment-Center gefilterter und ein Traineeprogramm sich qualifiziert habender Jungakademiker oder man hat, mit adäquater Ausbildung, bereits sieben Jahre Bankerfahrung. 50% der Berater sind diplomierte Finanzberater beziehungsweise Certified Financial Planner, was die fachliche Kompetenz auf einem entsprechenden Niveau hält. Darüber

hinaus beinhaltet der fachliche Bereich die Selbstverständlichkeit der Eigeninitiative – ein „35-jähriger Mitarbeiter mit Bankerfahrung“ kann und muss sich produkttechnisch auf dem Laufenden halten.

Um einen ebenfalls hohen Level bezüglich der Beratungs- und Gesprächskompetenz zu wahren, wird vier Mal jährlich im Trockentraining und bei Bedarf im Lifetraining – der Trainer begleitet den Berater durch 48 Stunden hindurch – geübt. Allein in den ersten zehn Gesprächsminuten kommen drei unterschiedliche Ausbildungstools zum Tragen – der Aufbau einer angenehmen Atmosphäre, die Darlegung des USP und der Einstieg in die Analysephase.

Weder lern- noch trainierbar ist emotionale Intelligenz. Hier ist Ohswalds Führungsqualität gefordert, aus den Kandidaten jene herauszusuchen, die über diese verfügen. Private Banking ist ein Dienstleistungsbereich, in dem unterschiedlichste menschliche Charaktere auf einen sensiblen Bereich – den ihres Vermögens – angesprochen werden. Empathie ist hier gefragt – für Ohswald ein Grund für die verhältnismäßig hohe Frauenquote.

Die spezifischen Fähigkeiten jedes einzelnen Mitarbeiters zu erkennen, ihn diesen entsprechend einzusetzen und ihm Herausforderungen zuteil werden zu lassen, an denen er wächst, zeichne, so Ohswald, eine gute Führungskraft aus. Die Freude am Job werde geweckt und damit jene Leidenschaft, die den Unterschied zwischen gut und ausgezeichnet bedeutet. Wenn dieser Funke auf den Kunden überspringt, es Ohswald und seinem Team gelingt, immer wieder Begeisterung und Verblüffung bei ihm hervorzurufen, dann erst wird der Job richtig gemacht und die Wahrscheinlichkeit, auch Neukunden zu gewinnen, steigt.

Die Skulptur

Diesen, den Kunden, wird auch eine besondere Garantie geboten, die eines der Alleinstellungsmerkmale des Raiffeisen Private Banking darstellt. Neu gedacht wurde die Spesenstruk-

tur – mit dem Ergebnis, dass als einziger Souverän der Kunde darüber entscheidet, ob er mit der Leitung seines Beraters, des Teams zufrieden ist oder nicht. Sein subjektives Unbehagen, abgekoppelt von jeglicher Performance, genügt, dass er die im zurückliegenden Jahr bezahlten Spesen wieder zurückbekommt. Dies kann in einer definierten Zielrendite, die möglicherweise übertroffen wurde, jedoch im Vergleich mit der Konkurrenz um einiges niedriger ausfiel, zugrunde liegen oder in einer Betreuungsvereinbarung, die seitens des Kunden aktiviert werden musste. Die Betreuungs- und Gesprächskompetenz sowie emotionale Intelligenz bekommen so eine weitere Dimension.

Der Weg

Raiffeisen Private Banking ist vorrangig im deutschsprachigen Raum verankert – für einen Weg nach Osteuropa ist noch sowohl eine gewisse Expertise vonnöten als auch die Konsolidierung eines gehobenen Mittelstandes in diesen Ländern. In Deutschland existiert dieser jedoch und parallel zum Tourismus ist auch in der Branche des Private Banking der Hang nach Österreich zu spüren. Allgemein schätzt Ohswald, dass sich Wien zu einem etwas östlicher gelegenen Zürich entwickeln wird. Auf den Bereich Private Banking sieht er einen gewissen Konsolidierungsprozess zukommen, denn auch wenn der Markt weiterhin im Wachsen begriffen ist – kleinere Anbieter ohne entsprechenden Hintergrund werden sich kaum durchsetzen können, es sei denn, sie besetzen ein exklusives Nischenthema. Christian Ohswald und sein Team haben offenbar beides – mit Raiffeisen einen breiten und kräftigen Background, mit ihrem Geschäftsmodell Innovation und moderne Frische. Gründe genug, mit Mut und Leidenschaft nach vorne zu blicken, wobei sich Ohswald mit seinen Mitarbeitern in der Position sieht, nicht Marktgebiete verteidigen zu müssen, sondern neue erobern zu können. ■



the architecture of successful business.

Erfolgreiche Banken bauen auf zukunftsorientierte Konzepte, für mehr Kommunikation, Flexibilität und Effizienz im Büro. Schaffen Sie nachhaltige Werte mit der Office-architecture von Wiesner-Hager.

Wiesner-Hager Möbel GmbH, A-4950 Altheim
Tel. +43-77 23 460-0, Fax +43-77 23 460-331
altheim@wiesner-hager.com, www.wiesner-hager.com

wiesner hager



Klassentreffen der besten Vermögensverwalter



Markus Sackmann und Dr. Christian Ohswald, der in die Elite der Private Banker aufgenommen wurde.

Als beste Vermögensverwalter zeichnet der „Elite Report 2008“ drei Banken aus: Die BHF Bank, die Bremer Landesbank und die Hamburger Sparkasse (Haspa). Am Markt nimmt man diese drei Häuser ganz unterschiedlich wahr. Gilt die private BHF Bank eher als feines Haus für große Vermögen, betreuen die Bremer Landesbank und die Hamburger Sparkasse (Haspa) bereits Portfolios ab 30 000 beziehungsweise 25 000 Euro.

Einen wesentlichen Teil größerer Vermögen sieht Hans-Kaspar von Schönfels schlecht gemanagt, Herausgeber des Magazins, das mit dem Handelsblatt als Partner zum fünften Mal die besten Vermögensverwalter in einem strengen Auswahlverfahren gekürt hat. „Die Kunden wollen spezielle individuelle Beratung und Betreuung mit besonderer Expertise“, so Hans-Kaspar von Schönfels. Vermögensverwalter sehen, dass der Markt neu verteilt und Qualitätsunterschiede sichtbar werden. Von Schönfels zufolge stärkt dies kleinere Häuser.

Die Zukunft zeigt,
vermögende Kunden
ziehen kleinere
Berater vor.

In den steigenden Kundenansprüchen sieht er den Grund für das Fehlen vieler Großbanken unter den Top-Vermögensverwaltern im „Elite Report“: Große Institute agierten selten unabhängig, überhäuft den Kunden oft mit eigenen Produkten und böten geringeren Service als kleinere Häuser.

Ergebnis

Nur 53 von insgesamt 344 getesteten Vermögensverwaltern hält die Jury für empfehlenswert und zeichnet diese Anbieter mit dem Prädikat „Elite“ aus. Zudem vergab das Magazin einen Sonderpreis für fondsbasierte Vermögensverwaltung.

Insgesamt erhielten 18 Verwalter die Bestnote „summa cum laude“. 13 weitere Häuser erreichen die zweitbeste Auszeichnung „magna cum laude“, weitere zehn „cum laude“. Zum Kreis der empfehlenswerten Auswahl zählen zwölf weitere Verwalter. Prämiert werden 25 deutsche Häuser, 15 Schweizer



3 v.l.n.r.: Kurt Quendler, Herausgeber von bestbanking, Dr. Christian Obstwald, Private Banking Wien und Mag. Manfred Aschauer, Leitung Privat- und Gewerbekunden Raiffeisen Wien

2 Schoellerbank AG: Peter Jenewein, Markus Sackmann, Jürgen Danzmayr, Hubert Seiwald

3 Raiffeisen Salzburg Private Banking: Hans Schinwald, Markus Sackmann, Peter Illmer

4 Bankhaus Jungholz, Dr. Wolfgang Moosbrugger, Markus Sackmann und Wolfgang Schweisgut

5 Alpen Bank AG: Dr. Reza D. Montassér, Martin Sterzinger, Markus Sackmann, Christian Blaschke

6 Volksbank Vorarlberg: Daniel Drissner, Markus Sackmann, Henry Bertel, Dirk Urban

7 LGT Dr. Ueblinger, Roland Schubert, Markus Sackmann, S.D.Prinz Max von und zu Liechtenstein (Filiale auch in Wien)



Fotos: www.elitereport.de

Verwalter, sieben österreichische, vier Liechtensteiner und zwei Luxemburger Häuser. Hinzu kommt der Sonderpreis für den Fonds-Vermögensverwalter VMZ.

Bei den Spitzen-Verwaltern gibt es große Kontinuität. Alle fünfzehn bereits 2006 mit „summa cum laude“ prämierten Häuser haben es erneut in die Top-Gruppe geschafft. 24 Verwalter zählen bereits zum fünften Mal zur Elite, darunter Bank Sarasin, Bankhaus Lampe, Berenberg Bank, Centrum Bank, Clariden Leu, Credit Suisse, Delbrück Bethmann Maffei, Dr. Jens Ehrhardt, Haspa, LGT Bank, Metzler, Pictet und Sal. Oppenheim.

Das Team des Elite Reports findet die Top-Verwalter mit Hilfe eines ganzheitlichen Ansatzes. „Vermögensverwaltung ist vorrangig Vertrauenssache und Vermögensschutz“, sagt von Schönfels. Daher erfahre man etwa mit schlichter Betrachtung von Renditen nur einen Teil der Wahrheit. Seine wichtigsten Kriterien für gute Vermögensverwaltung sind eine systematische und gründliche Beratung, ein Bewusstsein für Anlagerisiken, ein vernünftiges Gebührensystem, saubere Verträge, konkrete, passende Angaben zu einer Zielrendite. Letztere werde allerdings oft überschätzt, sagt von Schönfels.

...manage your money



Fellinger Geldzähltechnik GmbH
 4501 Neuhofen, Linzer Straße 28
 Tel. +43 (0) 7227 / 56 00
 Fax +43 (0) 7227 / 56 01
 www.fellinger-gzt.at



GELDZÄHL
TECHNIK

FELLINGER
GmbH