



Erstmals integriertes Modell für Finanz- und Vermögensmanagement im Private Banking

- *Neueste Erkenntnisse der Marktforschung zeigen veränderte Erwartungen der Kund:innen*
- *Wichtigstes Ziel: Vermögenserhalt durch persönliche, professionelle Begleitung*
- *High-End-Standort Salzburg eröffnet Chancen auf Wachstum durch neues Modell*

Salzburg, 8.8.2024 Die Raiffeisen Bankengruppe Salzburg RBGS – bestehend aus dem Raiffeisenverband Salzburg RVS sowie den 33 selbstständigen Raiffeisenbanken – setzt sich beim Private Banking neue Ziele. In einem integrierten Modell werden alle Vermögens- und Finanzthemen zusammengeführt. Aus diesem Gesamtbild lassen sich zukunftsorientierte Entscheidungen ableiten.

„Salzburg als High-End-Standort zieht durch die starke Ausstrahlung einheimische wie ausländische Gäste an. Sie und die ansässigen Unternehmer:innen sind die primäre Zielgruppe für ein innovatives Angebot im Private Banking“, betonte Dir. Manfred Quehenberger, Mitglied der Geschäftsleitung im RVS und dort unter anderem für Private Banking verantwortlich. Er erinnerte daran, dass Salzburg als Wirtschaftsstandort Österreichs Nummer 2 hinter Wien ist. Daraus ergeben sich für den RVS Chancen, aber auch die Verpflichtung, im Bereich der Finanzwirtschaft Spitzenqualität zu bieten.

Indikatoren für Salzburgs wirtschaftliche Spitzenposition

Quehenberger verwies auf wirtschaftliche Top-Positionen Salzburgs, die sich in nationalen wie internationalen Rankings niederschlagen:

- Salzburg führt mit einem Bruttoinlandsprodukt (BIP) pro Kopf von mittlerweile 58.900 € (2022) die österreichischen Bundesländer an und liegt sogar vor Wien (56.600 €);
- Die Region Stadt Salzburg/Flachgau ist mit einem BIP pro Kopf von 59.500 € überhaupt Österreichs leistungsfähigste Region.
- Salzburg zählt als einziges heimisches Bundesland zu den 20 besten Regionen der EU; es spielt auch in der Top-Liga der großen und wohlhabenden Metropolregionen wie Hamburg, Brüssel, Paris oder Luxemburg (WIFO-Wettbewerbsradar 2023).
- Salzburg glänzte 2023 mit Vollbeschäftigung, geringster Arbeitslosigkeit und einem Beschäftigungsrekord sowie mit der erfolgreichsten Sommersaison im

Tourismus. Auch darin spiegelt sich die einzigartige Aufenthalts- und Erlebnisqualität für Gäste mit Ansprüchen an Kultur, Natur und Kulinarik.

- Auch Salzburgs mittelständische „Hidden Champions“, die Zentralen internationaler Konzerne, eine lebendige Start-up-Landschaft oder die hochwertige Infrastruktur wie den Salzburg Airport tragen zur hervorragenden Stellung im nationalen wie internationalen Vergleich bei.

Mit dem Standort zum Marktführer entwickelt

„Salzburg macht also einiges richtig. Die in vielen Bereichen wirksame regionale Premium-Strategie – mit starker Orientierung an Qualität und Zukunftsfähigkeit – ist die Leitlinie für den Marktführer im Finanzbereich, die Raiffeisen Bankengruppe Salzburg“, stellt Manfred Quehenberger fest. „Wir sind in den vergangenen Jahrzehnten mit dem Standort gewachsen. Auch im Privat Banking sind wir für zahlreiche Gäste und einheimische Kund:innen die erste Wahl.“ Dafür bekommt der RVS regelmäßig internationale Auszeichnungen, zum Beispiel vom deutschen Elite-Report. Dieser reiht den RVS immer wieder unter die besten Private Banker im deutschen Sprachraum ein. Zuletzt 2023 mit der Höchstnote „summa cum laude“ unter 367 Anbietern, davon überhaupt nur sieben aus Österreich.

„Das große Vertrauen in unser Private Banking verpflichtet uns, die veränderten Erwartungen der Kund:innen zu erfüllen. Deshalb haben wir ein neues Betreuungsmodell auf der Basis der Marktforschungsdaten für das gehobene Vermögensmanagement entwickelt“, sagte Quehenberger.

zeb: Regionale Banken haben große Chancen

Die Ergebnisse dieser zeb-Untersuchung wurden von einem der Co-Autoren, dem Senior Manager Markus Bräckle, erläutert. Er präsentierte auch erste Daten aus 2023, Datenbasis sind 200 Tiefeninterviews von Privat Banking-Kund:innen aus dem gesamten DACH-Bereich. Die Attraktivität des Segments Private Banking sei für die Banken hoch, sagte der Unternehmensberater, weil es am stärksten wachse. Entsprechend dicht besetzt präsentiere sich der Markt in Österreich. Vor allem regional agierende Banken wie die RBGS hätten gute Chancen beim Private Banking, weil sie Kund:innen-Nähe und regionale Verankerung glaubwürdig vermitteln würden. „Man kennt sich persönlich und hat Vertrauen zueinander“, brachte es Bräckle auf den Punkt.

Salzburg sei im Vermögensmanagement der Banken einer von fünf österreichischen Hotspots. Er zeichne sich, so Bräckle, durch ein stark erweitertes Einzugsgebiet aus. Die Zielgruppe erstrecke sich nicht nur auf Einheimische und Gäste, sondern auch auf die angrenzenden bayerischen Landkreise mit hoher Wirtschaftskraft und vermögenden Menschen, die zu Salzburg einen direkten Bezug haben.

Gesucht: Ein Kümmerer für alles

Die Kund:innen würden reflektierter agieren, wohl wegen der krisenhaften Situation mit ihren verschiedensten Erscheinungsweisen. Deshalb erwarte man im Private Banking stärkere persönlichen Beziehungen. Berater:innen würden geradezu als „Kümmerer für alle Angelegenheiten des Vermögens“ interpretiert. Der Faktor Mensch sei in diesem Geschäft schon immer zentral, werde jetzt aber zum entscheidenden Wettbewerbsfaktor: „Die Anbieter müssen sich darauf einstellen und qualifiziertes Personal aufbauen. Die hohen Erwartungen an den persönlichen Einsatz begrenzt die Zahl der zu betreuenden Kund:innen.“

360-Grad-Perspektive des Betreuers erwünscht

Deutlich zugenommen hat der Wunsch der Private Banking-Kund:innen nach einer Gesamtbetreuung in allen Vermögensangelegenheiten. „Der persönliche Ansprechpartner soll eine 360-Grad-Perspektive einnehmen. Weil die Kund:innen selbst wenig Zeit und nicht immer genug Know-how haben, delegieren sie die proaktive Führung vieler Agenden an den Betreuer“, fuhr Bräckle fort. Das gelte nicht nur für die Anlageklassen, in die das Vermögen investiert wird. Sondern das Vermögensmanagement erstreckte sich häufig auf die gesamte Familie, eventuell auch ein eigenes Unternehmen.

Das eindeutige Ziel: Vermögenserhalt

Stark spürbar ist laut dem Unternehmensberater die Zielvorstellung der Kund:innen für ihr Vermögen: Nicht dessen Vermehrung stehe im Mittelpunkt, sondern der Erhalt. „Es ist ein realistisches Verständnis für den Ertrag eingekehrt. Man erwartet, dass der Wohlstand erhalten wird, nicht die maximale Vermehrung über Anlagestrategien. „Die Anbieter kennen diese Einstellung durchaus. Sie ist jetzt aber viel stärker ausgeprägt, die Berater:innen werden das ernst nehmen müssen“, rät Bräckle.

Insgesamt haben weiche Faktoren im Vergleich zu den klassischen funktionalen Faktoren wie Produktangebot oder Preis-Leistungs-Verhältnis sehr stark an Bedeutung gewonnen.

Die Innovation: Integriertes Finanz- und Vermögensmanagement

An diesen Bedürfnissen nach Vermögenserhalt und umfassender persönlicher Begleitung hat der RVS sein neues Modell für Private Banking ausgerichtet. Die RGSB wird dieses Angebot in Salzburg landesweit anbieten. In der Stadt Salzburg betreibt der RVS vier Kompetenzzentren für Private Banking und ein weiteres in Zell am See. Die selbstständigen Raiffeisenbanken im Bundesland bieten an acht Standorten Private Banking an.

Ausreichende Ressourcen für eine persönliche Beratung sind dafür die erste Voraussetzung. Aktuell stehen 34 hoch qualifizierte Berater:innen zur Verfügung. „Mindestvoraussetzung ist die Ausbildung zum Diplomfinanzberater DFB, am oberen Ende steht der Certified Financial Planner“, konkretisierte Quehenberger. Nicht nur

Manpower und das Know-how, sondern auch die Kontinuität in der Betreuung ist gefragt. Die ist beim RVS besonders hoch: Die PB-Betreuer:innen sind im Durchschnitt seit fast 20 Jahren im Unternehmen. „Ein deutlicher Unterschied zum deutschen Wettbewerb! Dort ist die persönliche Betreuung im Rückzug, die Betreuer wechseln durchschnittlich alle drei Jahre ihren Job“, erläuterte Quehenberger.

Persönliche Betreuer:innen begleiten den gesamten Prozess

Die Betreuer:innen sind Dreh- und Angelpunkt im neuen Private Banking-Angebot. Sie begleiten ihre Kund:innen nicht nur persönlich, sondern auch ganzheitlich, also in allen Aspekten des Vermögensmanagements. „Neu ist, dass wir dabei weit über das reine Wertpapiergeschäft hinausgehen. Unsere Kund:innen erwarten einen Gesamtplan, wie ihre materiellen Lebenskonzepte und ihr Vermögen zusammenpassen“, erläuterte Quehenberger.

Individuelle Finanzplanung als Ausgangspunkt

Im Zentrum steht die individuelle Finanzplanung. Sie erfasst die gesamten Vermögenswerte der Kund:innen, das kann auch ein Haushalt oder eine ganze Familie sein. „Diese Zusammenstellung samt aktueller Bewertung enthält immer wieder Überraschungen. Viele kennen die Dimension, aber nicht die Details und schon gar nicht die möglichen Folgen“, fasste Quehenberger zusammen. Nicht nur die Werte, sondern auch die Risiken werden häufig falsch eingeschätzt. Unerwartete Ergebnisse gibt es immer wieder bei Kunstwerken, beim Immobilienbestand oder bei der Liquidität.

Breite Expertise zur Lösung von materiellen Lebenszielen

Hier kommt nun die Breite des Beratungsangebots von Raiffeisen Salzburg ins Spiel. Denn Raiffeisen ist nicht nur einer der größten Versicherungsmakler in Salzburg, sondern betreibt auch eines der führenden Immobilienbüros mit mehreren hundert Transaktionen im Jahr. „Wir schöpfen im eigenen Haus aus einem reichen Reservoir an Kompetenz, was unseren Kund:innen im Private Banking zu Gute kommt. Nicht nur bei der Bestandsaufnahme, sondern auch bei der Festlegung von Zielen und der Umsetzung.“ Selbstverständlich spielt die Finanzierung eine Rolle, ebenso das Thema Unternehmensbeteiligungen. Auch in diesen Feldern hat Raiffeisen umfassende Expertise, unter anderem durch zahlreiche eigene Beteiligungen. Wertpapiere sind in diesem Portfolio nur eine von vielen Möglichkeiten.

Komplexe Fragestellungen von Unternehmer:innen

Häufige Fragestellungen sind Ruhestandsfinanzierung, Vererbung oder Unternehmensübergabe, aber auch die Bestandsoptimierung. „Die Erfahrung zeigt, das häufig Unternehmer:innen diese komplexe Unterstützung benötigen. Sie müssen vielschichtige Fragenstellungen auch jenseits des operativen Geschäfts behandeln. Dafür fehlt häufig die Zeit oder das umfassende Know-how. Das ist also unsere allererste Zielgruppe im regionalen, nationalen oder internationalen Umfeld. Sie alle

haben einen Salzburg-Bezug, verbringen hier Zeit und haben hier ihre Finanzbegleiter:innen“, fasste Quehenberger zusammen.

Quehenberger schätzt das neue Private Banking als sehr erfolgversprechend ein. Derzeit ist man in der prozessualen Umsetzung in den betroffenen Einheiten, um im gesamten Bundesland die gleichen hohen Qualitätsstandards zu gewährleisten. Dann erwartet man ein hohes einstelliges Wachstum pro Jahr in den nächsten 5 Jahren.

Foto © RVS. Bildtext:

Markus Bräckle vom Beratungsunternehmen zeb (re.) präsentierte die Studie und die neuen Anforderungen an erfolgreiches Private Banking. Und Manfred Quehenberger (li.), Mitglied der RVS-Geschäftsleitung, zeigte, was das für Raiffeisen Salzburg bedeutet und wie darauf reagiert wurde.

Über den Raiffeisenverband Salzburg

Raiffeisen ist seit über 130 Jahren in Salzburg. Der Raiffeisenverband Salzburg (RVS) beschäftigt im Bankenbereich sowie im Geschäftsbereich Ware (über die 100%-Tochter Raiffeisen Lagerhaus Salzburg GmbH) rund 1.700 Mitarbeiter:innen. Gemeinsam mit den 33 selbstständigen Raiffeisenbanken und deren 1.400 Mitarbeiter:innen bildet der RVS die Raiffeisen Bankengruppe Salzburg (RBGS). Raiffeisen Salzburg ist Marktführer im Finanzdienstleistungsgeschäft und betreut an den insgesamt 131 Bankstellen rund 370.000 Kund:innen; die aggregierte Bilanzsumme 2023 betrug 22,2 Mrd. Euro. Mehr auf www.rvs.at

Über zeb

Seit Gründung im Jahre 1992 zählt die Unternehmensgruppe zeb zu den führenden Strategie-, IT- und Managementberatungen für den Finanzdienstleistungssektor in Europa. International sind mehr als 1.200 Mitarbeiter an 17 Standorten tätig und bieten maßgeschneiderte und flexible Beratungskompetenz über die gesamte Wertschöpfungskette von Finanzdienstleistern – von der Strategie über die Restrukturierung, den Vertrieb bis hin zur Unternehmenssteuerung, dem Human Capital und der IT. Kunden sind nationale wie internationale Banken, Privatbanken, Sparkassen, Volks- und Raiffeisenbanken sowie Versicherungen. Bereits mehrfach wurde zeb im Branchenranking als „beste Berater“ klassifiziert und ausgezeichnet. Mehr auf www.zeb-consulting.com/de-AT

Weitere Informationen

Sigi Kämmerer, RVS-Pressesprecher, M +43 664 78016513, E sigi.kaemmerer@rvs.at