

Private Banking bei der Raiffeisenbank Gramastetten-Herzogsdorf

Privatissimo...die privateste Form ihr Vermögen zu verwalten!

Zwei Jahre alt oder besser gesagt, jung, ist er nun, der neue Geschäftsbereich der Raiffeisenbank Gramastetten-Herzogsdorf in Lichtenberg. Der Name: Private Banking Lichtenberg (www.pb-lichtenberg.at). Die Kurzbeschreibung: Kundenberatung in außergewöhnlichem Ambiente von ausgewählten Spezialisten.

Die ersten Überlegungen hierzu waren schon viel früher. Bereits im Herbst 2011 setzte sich das Führungsteam der Bank erstmals sehr intensiv mit dem Thema ‚Betreuung Vermögender‘ auseinander. Die Fragestellungen lauteten hierbei: Wie können wir die vermögenden Kunden unserer Bank noch besser betreuen, wie kommen wir zu neuen Kunden in unserem Geschäftsgebiet und vor allem, macht es überhaupt für eine Bank dieser Größenordnung Sinn, hier ein eigenständiges Geschäftsfeld neu zu entwickeln?

Basierend auf einer ausführlichen Kunden-/ Markt- und Potenzialanalyse durch den Private Banking Experten Dipl. Oec. Axel Schweizer (www.gbv-consulting.de) wurden die Rahmenbedingungen und notwendigen Voraussetzungen für ein eigenständiges Private Banking damals ausführlich diskutiert und letztendlich wurde dann auch die Entscheidung getroffen, diesen Weg zu gehen.

Prokurist Christian Köppl, MBA war an der Entwicklung federführend beteiligt und setzt nunmehr mit seinem Team das Geschäftsfeld Private Banking erfolgreich um. Bereits damals gab es Überlegungen in Lichtenberg, ein neues Gemeindezentrum zu errichten, in dem auch neue Filialräumlichkeiten für die Bank zur Verfügung stehen würden. Im ersten Stock der Filiale war genügend Platz für hochwertige und schöne Räumlichkeiten für das

Private Banking vorhanden. Bis zur Realisierung des Projektes, dauerte es allerdings noch weitere zwei Jahre.

Der Fertigstellungs- und Einzugstermin konnte mit September 2014 gehalten werden. Bereits Mitte 2013 begann mit Unterstützung von gbv-consulting die eigentliche Aufbau- und Projektarbeit. In mehreren Workshops und Trainings wurden die Prozesse und Qualitätsstandards, die für ein professionelles Private Banking erforderlich sind, gemeinsam erarbeitet. Außergewöhnlich ist sicherlich das eigenständige Marketingkonzept „Privatissimo“, das zusammen mit einer professionellen Marketingagentur entwickelt wurde. Das Leistungsspektrum des Private Banking reicht ‚klassisch‘ vom Depotmanagement über das Generationenmanagement bis hin zu Vorsorge/ Versicherung. Besonders hervorzuheben und besonderes Augenmerk galt dem Thema Immobilien. Schon seit vielen Jahren hat die Raiffeisenbank Gramastetten-Herzogsdorf einen absoluten Schwerpunkt in diesem Bereich. Neben der reinen Immobilienvermittlung und der Immobilienfinanzierung, spielt auch die Entwicklung eigener Immobilien als Bauträger eine große Rolle in der Bank. Abgerundet wird diese Expertise durch den Geschäftsleiter, Direktor Willi Danninger, als gerichtlich beeidigter Immobiliensachverständiger und Immobilienreuhänder. In der ‚Verknüpfung‘ dieser Immobilienexpertise mit professioneller





Foto © RB

v.l.n.r.: Christian Köppl, MBA, EFA (Prokurist, Leiter Private Banking), Sonja Rechberger (Assistenz), Walther Kölbl, PMBA (Junior Berater Private Banking), Bst. Dir. Konrad Reiter (Prokurist, Senior Berater Private Banking)



Foto © RB

Dir. Willi Danninger (l.)
Geschäftsleiter der Raiffeisenbank
Gramastetten-Herzogsdorf

Dipl. Oec. Axel Schweizer (r.)
gbv-Consulting

- Veranlagung sah man unter anderem auch ein wesentliches Alleinstellungsmerkmal und einen Erfolgshebel für das Private Banking.

Schwierig gestaltete sich zunächst die Suche nach einem zweiten qualifizierten Berater für das neue Private Banking. Erst nach dem Start im September 2014 und der durch die Presse publizierten Eröffnung, wurde ein qualifizierter Wertpapierexperte aus der Region auf dieses neue Private Banking aufmerksam und konnte hierfür schlussendlich gewonnen werden. Seit April 2015 werden die vermögenden Kunden nun durch ein sehr kompetentes und schlagkräftiges Team bestehend aus Leiter, Berater und Assistenz betreut. Anhand von spezifischen Veranstaltungen und verstärkter Medienarbeit soll nun schrittweise die Öffentlichkeit immer stärker auf dieses Kompetenzcenter „Private Banking Lichtenberg“ aufmerksam gemacht werden.

- Die Entscheidung in 2011 sich mit dem Thema Private Banking auseinanderzusetzen und letztendlich diese neue Kernkompetenz aufzubauen, war richtig. Die ersten Erfolge im Rahmen der Neukundengewinnung und Generierung neuer Volumina bestärken das Team diesen Weg konsequent weiterzugehen. Trotz steigendem Druck auf die Zinsmargen und zurückgehendem Zinsdifferenzgeschäft, konnten die Provisionen aus dem Wertpapiergeschäft durch diese spezialisierte und qualifizierte Kundenansprache und -betreuung bisher merklich gesteigert werden.

fazit