

Advertorial

VOLKSBANK RAIFFEISENBANK REGENSBURG-SCHWANDORF



Die Experten für das Geschäftsfeld Private Banking bei der Volksbank Raiffeisenbank Regensburg-Schwandorf eG (v. li.): Robert Huf, Peter Hirscheider, Stefanie Rank, Matthias Frummet, Günther Winkler Foto: Istvan Pinter

Das neue Private Banking: Maßanzug für Generationen

Geballte Teampower zeichnet die Private-Banking-Einheit der Volksbank Raiffeisenbank Regensburg-Schwandorf eG aus.

Von Rebecca Sollfrank

REGENSBURG. Niemand denkt bei Private Banking an Genossenschaftsbanken. „Das wird sich ab sofort ändern“, verspricht Matthias Frummet. Als Leiter des neuen Geschäftsfeldes Private Banking bei der Volksbank Raiffeisenbank Regensburg-Schwandorf eG tritt er mit einer fünfköpfigen Expertengruppe zum Jahresanfang mit dem selbstbewussten Ziel an: „Wir wollen künftig als der Qualitätsanbieter Nr. 1 im Private Banking in der Region Regensburg und Schwandorf wahrgenommen werden.“

Ein Team für alle Themen

Im Altenglischen stand das Wort „Team“ für „Familie“. Beim neuen Private Banking der Volksbank Raiffeisenbank Regensburg-Schwandorf eG findet sich diese Bedeutung gleich mehrfach wieder. Der erste Aspekt liegt in der Natur der Genossenschaftsbanken selbst. Denn traditionell rücken Kunde und Bank hier unter anderem durch die Mitgestaltung über Anteile näher zusammen. „Die Verwurzelung der Genossenschaftsbanken in der Region und teils generationenübergreifende Kundenbeziehungen schaffen darüber hinaus eine Vertrauensbasis im Verhältnis Kunde – Bank, die mit dem Großbankengeschäft nicht vergleichbar ist“, weiß Matthias Frummet. Der zweite Aspekt steckt im „Rufnamen“ des neuen Private Banking der Volksbank Raiffeisenbank Regensburg-Schwandorf eG. Die „Unternehmer-FAMILIEN-Beratung“ agiert auf drei wichtigen Ebenen gleichzeitig: Unternehmen, Vermögen und Familie. Die Nachfolgefrage hat im bayerischen Mittelstand in den kommenden Jahren Hochkonjunktur. Gleichzeitig blieb vielen engagierten Unternehmern in der Ver-

gangenheit oft viel zu wenig Zeit, sich neben den Firmenbelangen um die nachhaltige Bildung des Privatvermögens oder die langfristige Absicherung der Familie zu kümmern.

Zeitgemäßes Private Banking muss jedoch alle Sphären des Unternehmers und seines Umfeldes abdecken. Eine professionelle Immobilienberatung – klassischerweise der größte Teil des Unternehmensvermögens – gehört genauso dazu wie die richtige Anlagestrategie in Firma und Privathaushalt. Das Versicherungsportfolio sollte frühzeitig optimiert werden. Und spätestens bei der Nachfolgeplanung stellt sich die Frage nach der Versorgungssituation der scheidenden Unternehmergeneration – nicht zuletzt wegen des Erhalts des Familienfriedens. Womit wir wieder beim Thema „Team“ wären. „Das Zusammenspiel all dieser Ebenen ist ein so komplexes Feld, dass es unmöglich von einzelnen Beratern in Eigenregie abgedeckt werden kann. Was unser Private Banking ausmacht, ist ein hoch engagiertes Kernteam mit breiten Kompetenzen, das von einem fachlich versierten Netzwerk unterstützt wird“, erklärt Frummet.

Da ist einmal er selbst, mit 19 Jahren Berufserfahrung speziell im Private Banking der ideale Teamleiter. „Anonyme Nummernkonten waren gestern. Wir bieten Private Banking von morgen, authentisch, zuverlässig und verbindlich“, so sein Credo. Peter Hirscheider betreut seit vielen Jahren vor allem Privatiers, Vorstände und leitende Angestellte. Seine Philosophie ist „die persönliche und vertrauensvolle Beziehung zu jedem einzelnen Kunden“. Fast vier Jahrzehnte Börsenerfahrung bringt der Spezialist für Anlagestrategien für Privat- und Firmenvermögen Robert Huf mit. Er weiß: „Geld anlegen ist einfach, wenn man die Welt erkennt, wie sie ist.“ Günther Winkler

ist der Mann für Estate Planning. „Nachfolge- und Vorsorgemanagement schafft Sicherheit und Transparenz und das gute Gefühl, an alles gedacht zu haben“, lautet seine Erkenntnis aus 30 Jahren Berufserfahrung unter anderem in der professionellen Generationenplanung. „Vermögen ist Verantwortung“, sagt die Vertriebsassistentin mit langjähriger Erfahrung im gehobenen Privat- und Firmenkundengeschäft Stephanie Rank, die damit den Kreis im Team des Private Banking der Volksbank Raiffeisenbank Regensburg-Schwandorf eG beschließt. „Wir begleiten den Kunden persönlich und nah.“

Nur das Beste vom Banking

Rank spricht damit einen neuen Anspruch des Private-Banking-Kunden an, den ihr Teamleiter Matthias Frummet als „Rückbesinnung auf die Region“ charakterisiert. „Wir sehen uns als den Partner für selbstbewusste Private-Banking-Kunden, die nicht nur Finanzprofessionalität, sondern Individualität und das Verständnis für regionale Mentalitäten suchen. Ihnen bieten wir die ganze Bandbreite der Informations- und Kommunikationsmöglichkeiten vom Face-to-Face-Gespräch bis zum virtuellen Zugriff auf wichtige Daten rund um die Uhr.“ Der Gründer, der gerade dabei ist, ins Private Banking hineinzuwachsen, ist hier genauso gut aufgehoben wie der Mittelstandsunternehmer mitten im Berufsleben oder die traditionsreiche Unternehmerfamilie, die ihren Generationenwechsel vorbereitet. Und so verspricht Frummet auch im Namen seines Teams: Private Banking bei der Volksbank Raiffeisenbank Regensburg-Schwandorf eG ist das Beste vom Banking – kompetent geschneidert zu einem Maßanzug, der nicht nur bequem sitzt, sondern auch der kommenden Generation noch passen wird.“

INTERVIEW

Gespräch mit Matthias Frummet, Leiter Private Banking bei der Volksbank Raiffeisenbank Regensburg-Schwandorf eG

Der wichtigste Antrieb ist der Erfolg des Kunden

Herr Frummet, was war die Initialzündung für das neue Geschäftsfeld Private Banking?

Matthias Frummet: Private Banking steht wie so viele Bereiche vor einer Transformation. Ich konnte in den letzten zwölf Jahren in der Betreuung von Familien mit Unternehmenshintergrund sehr viele Erfahrungen sowohl bei großen Private-Banking-Adressen als auch bei einer Regionalbank sammeln. Die nahm ich in ein erstes Gespräch mit dem Vorstandssprecher Wolfgang Völkl mit, als ich bei der Volksbank Raiffeisenbank Regensburg-Schwandorf anfang. Nach diesem Gespräch war klar: Wir wollen unser Beratungsangebot für Unternehmer und vermögende Privatkunden in ein veritables Private-Banking-Konzept mit Alleinstellungsmerkmal und Mehrwert für unsere Kunden verwandeln.

Wo genau sehen Sie Ihr Alleinstellungsmerkmal und den Mehrwert?

Bei den Private-Banking-Lösungen vieler Anbieter fehlt der kundenzentrierte Ansatz. Zwar hat angeblich jede Bank erkannt, dass Private Banking zu den wichtigsten Geschäftsfeldern gehört. Aber leider bleibt es hier oft bei Lippenbekenntnissen. Hauptsächlich deshalb, weil statt der Kundeninteressen eher die Ertragsinteressen der Bank überwiegen. Wir denken hier komplett anders: Uns treibt an, dass es unseren Kunden rundum gut geht. Dieses Versprechen beinhaltet authentische Kernziele. Wir sichern durch die richtige Auswahl und Kombination unserer Teamkompetenzen das wichtige Verständnis für komplexe Vermögensstrukturen. Wir wollen ein ehrlicher und kritischer Ratgeber sein, ein Sparringspartner auf Augenhöhe. Das bedeutet aber, dass wir Fragen stellen, die sonst keiner stellt, selbst wenn sie manchmal weh tun – und zusammen mit dem Kunden maximal individuelle und flexible Antworten finden. Wir verstehen uns als ein Kümmerer unserer Kunden, der mit der ganzheitlichen Unternehmer-FAMILIEN-Beratung eine Art „Finanz-Wellness“ garantiert. Das können wir, weil wir unseren Kunden nur das empfehlen, wovon wir selbst zu 100 Prozent überzeugt sind. Die intelligente Verzahnung von Unternehmens- und Privatfinanzen im Private Banking ist angesichts der riesigen Herausforderungen, vor denen unser Mittelstand heute steht, wichtiger denn je.

Welche Herausforderungen sind das?

Nahezu immer im Mittelstand haben die Unternehmer ihr ganzes Herzblut in ihre Firma gesteckt. Das ist emotional durchaus nachvollziehbar. Ratio-

nal betrachtet wird jedoch viel zu wenig Zeit für die private Vermögensbilanz verwendet – ob beim Gründer oder in der vierten Generation. Angesichts der Niedrigzinspolitik der Notenbanken, geopolitischer Risiken und einer Vielzahl an anstehenden Unternehmensnachsorgen kämpfen unsere Unternehmerfamilien ohnehin schon an vielen Fronten. Wir wollen dem Kunden zumindest die Sorge um den funktionierenden Dreiklang aus Unternehmen, Vermögen und Familie abnehmen. Damit wollen wir übrigens auch dem Anspruch der neuen Generation an Private Banking gerecht werden.



„Wir wollen ein ehrlicher und kritischer Ratgeber sein, ein Sparringspartner auf Augenhöhe.“

Matthias Frummet

Haben sich die Ansprüche hier denn verändert?

Unbedingt! Der Private-Banking-Kunde von morgen gibt sich nicht mehr mit Standardlösungen und einem Schweizer Nummernkonto zufrieden. Ein auf persönlichen Beziehungen beruhendes Geschäft lässt sich nicht ohne Qualitätsverlust skalieren. Die traditionelle Nähe der Genossenschaftsbanken zu ihren Kunden ist hier für uns die größte Chance. In unserem Private-Banking-Konzept verbinden wir sie mit einer neuen Dienstleistungserlebniswelt, die dem Kunden alle digitalen und persönlichen Kommunikations- und Informationskanäle öffnet. Ich kann nur jedem, der besondere Ansprüche an Private Banking stellt, raten, es einfach auszuprobieren.

Interview: Rebecca Sollfrank Foto: Istvan Pinter

KONTAKT

Volksbank Raiffeisenbank Regensburg-Schwandorf eG
Private Banking
Drei-Kronen-Gasse 2
93047 Regensburg
Telefon: +49 (0) 941 / 5847-316
privatebanking@vr-rs.de
www.vr-rs.de

