

Advertorial

## VOLKSBANK RAIFFEISENBANK REGENSBURG-SCHWANDORF



Zum Team gehören neben Matthias Frummet, Leiter Private Banking (li.), Peter Hirscheider, Berater Private Banking (2.v.li.), Wertpapierspezialist Robert Huf (4. v. li.), Generationenberater Günther Winkler und Teamassistentin Stephanie Mühlbauer sowie neu Berater Matthias Stadler (3. v. li.).

Foto: Rainer Fleischmann

## Bei Kunden und potenziellen Kollegen den Nerv getroffen

Nach elf Monaten zieht das neue Private-Banking-Team der Volksbank Raiffeisenbank Regensburg-Schwandorf eG eine positive Bilanz.

Von Rebecca Sollfrank

**REGENSBURG.** Anfang 2019 startete Matthias Frummet mit seinem Team ins Geschäftsfeld Private Banking in der Volksbank Raiffeisenbank Regensburg-Schwandorf eG. „Wir haben mit unserem neuen Private-Banking-Modell offenbar einen Nerv der Kunden getroffen“, lautet seine Bilanz nach elf Monaten. „Unser Konzept hat sich als zu 100 Prozent richtig erwiesen. Wir sind unseren Plannungen weit voraus.“ In Zahlen heißt das, das Private-Banking-Team konnte sowohl die Zahl der Neukunden hoch zweistellig als auch das Volumen des betreuten Kapitals um einen hohen zweistelligen Millionenbetrag steigern. „Dass wir schon im ersten Jahr von unseren Neukunden weiterempfohlen werden, ist in diesem Geschäftsfeld nicht nur ungewöhnlich, sondern zeigt uns, dass unser Private-Banking-Modell eine Notwendigkeit ist.“

### Beratung in den verschiedenen Bereichen

Bereits beim Start der neuen Private-Banking-Abteilung Anfang 2019 formulierte man klar die Charaktereigenschaften der „Unternehmer-Familien-Beratung“, die an den Schnittstellen der drei wesentlichen Bereiche Unternehmen, Vermögen und Familie agiert. Die Kernberatungsthemen des Private Banking reichen von der Anlageberatung über die Immobilienplanung, die Liquiditäts- und Versicherungsoptimierung bis hin zum Generationenmanagement und vor allem zur Ruhestandsplanung. Frummet erklärt dazu: „Uns ist es dabei immer wichtig, alle Fragen zu stellen, auch wenn manche wehtun.“ Man wolle Spar-

ringspartner auf Augenhöhe sein. Die Herausforderungen im Private Banking sind dabei für beide Seiten – Kunde und Bank – enorm hoch. Seit Generationen geführte Mittelstandsunternehmen genauso wie erfolgreiche Gründer müssen vor allem das lange vernachlässigte Thema der Vermögensstruktur in den Fokus nehmen. Konfrontiert mit den weltweiten Wirtschaftskräfteverschiebungen reagieren die Unternehmensgenerationen hier teilweise sehr verschieden.

Robert Huf, im Private Banking-Team der Volksbank Raiffeisenbank Regensburg-Schwandorf eG Wertpapierspezialist mit drei Jahrzehnten Erfahrung, sieht das Festhalten an traditionellen Konstellationen mit Sorge. „Noch Anfang des Jahres hätten wir nicht gedacht, dass historisch negative Entwicklungen wie ein Minuszins bei der 30-jährigen Bundesanleihe eintreten würden.“ Ein Zurück zur Assetklasse „Festverzinslich“ werde es nicht geben, ist er überzeugt. Gleichzeitig finde ein weltwirtschaftlicher Wandel von der Old Economy zur New Economy statt. „Amerikanische und asiatische Technologiewerte treten in den Vordergrund.“ Solche Veränderungen brächten, so Huf, Chancen. Gerade die großen Wachstumsmärkte sieht er bei den konservativeren Anlegern noch deutlich unterrepräsentiert. „Aber der frühe Vogel fängt bekanntlich den Wurm.“ Diversifikation bleibt dabei oberstes Gebot. Huf rät zur Investition einerseits in klassische, gerne nationale Substanzwerte von Unternehmen mit solidem Wachstum und andererseits in die globalen Wachstumsmärkte der Zukunft. Und zwar auch langfristig gesehen – dann könne man Krisen wie zum Beispiel die aktuellen Handels-

kriege oder das Brexit-Hickhack gelassen aussitzen.

### Sehr hoher individueller Beratungsanspruch

Jüngere Unternehmer wollen nicht nur operativen Erfolg, sondern ihre Vermögensverhältnisse schnell in trockene Tücher bringen. „Dafür ist ihr individueller Beratungsanspruch sehr hoch“, weiß Matthias Frummet. Unternehmer zwischen 30 und 40 Jahren reagierten schnell mit einem Bankwechsel, wenn sie nicht genau das bekämen, was sie sich vorstellen. „Aber das finde ich für beide Seiten gut. Man weiß sehr schnell, ob man diesem Kundentyp gerecht werden kann. Außerdem gewinnen wir deutliche Marktanteile. Wir laden gerne ein, unser Portfolio kennenzulernen.“ Frummet sieht gerade in den flachen Hierarchien und schnellen Wegen einer regionalen Genossenschaftsbank die Agilität junger Unternehmer widerspiegelt. Intensive Kommunikation bei möglichst breiter digitaler wie analoger Präsenz heißt das Rezept, das das Private Banking der Volksbank Raiffeisenbank Regensburg-Schwandorf eG allen Unternehmensgenerationen schmackhaft machen soll. Nicht umsonst hat Frummet auf den hohen Kundenzulauf im ersten Jahr jetzt mit der Neueinstellung eines weiteren Beraters reagiert. Und er verzeichnet hohes Interesse auf dem Bewerbermarkt an der kundenzentrierten Arbeitsweise, die sich von reinen Volumenszielen komplett verabschiedet habe. Platz für engagierte Private-Banking-Berater mit Erfahrung und unternehmerischem Denken gibt es in seinem Team der Volksbank Raiffeisenbank Regensburg-Schwandorf eG jedenfalls weiterhin.

## Paradigmenwechsel der Wirtschaft birgt Chancen

Portfoliomanager Michael Gierse wünscht sich mehr Agilität von Unternehmen, Politik und dem Anleger.

Von Rebecca Sollfrank

**REGENSBURG.** Michael Gierse, Senior Portfoliomanager bei der Union Investment, sprach zum Auftakt der Reihe „Private Banking erleben“. Zu der Veranstaltung, die unter dem Motto „Wir sind beim Kunden“ bei der Luise Händlmaier GmbH in Regensburg stattfand, hatte das Private-Banking-Team der Volksbank Raiffeisenbank Regensburg-Schwandorf eG eingeladen. Mit der Wirtschaftszeitung hat Gierse sich am Rande der Veranstaltung über aktuelle Wirtschaftsfragen und die Bedeutung eines Experten-netzwerkes für den Private-Banking-Kunden unterhalten.

„Was hilft der deutschen Wirtschaft jetzt?“ Diese Frage brennt den Unternehmern der Region angesichts weltwirtschaftlicher Verwerfungen und nationaler Paradigmenwechsel auf den Nägeln. „Vier der fünf größten Arbeitgeberindustrien, die auch in der Region Ostbayern stark vertreten sind, sind in einer Abschwungphase. Nur der Bauindustrie geht es immer noch sehr gut.“ Gierses Bilanz klingt alarmierend, aber der Wertpapierexperte relativiert schnell. „Dank einer starken Dienstleistungsbranche und einer innovativen IT-Wirtschaft liegt das deutsche Wirtschaftswachstum immer noch leicht im Plus.“ Seiner Meinung nach kommt es jetzt auf die richtigen Weichenstellungen an. Zum Beispiel in der Automobilindustrie: „Leider haben die großen deutschen Autohersteller das Antriebsthema nur nach der Vorgabe gespielt, den regulatorischen Abgasnormen gerecht zu werden, und es nicht rechtzeitig als neues Geschäftsfeld erkannt.“ Gierse traut den deutschen Wirtschaftsflaggschiffen dennoch einen Kurswechsel zu. Parallel dazu müsse die Politik wieder mehr in Infrastruktur und Bildung investieren. Die Initiative der Bundesregierung, mit Frankreich ein europäisches Cloudsystem zu entwickeln, sei

das richtige Signal für mehr Unabhängigkeit des Euroraums von den USA und China.

Generell sieht Gierse gerade für die ostbayerische Wirtschaft größte Chancen direkt vor der Haustür. „Die Visegrád-Gruppe aus Tschechien, Slowakei, Polen und Ungarn ist zusammengenommen Deutschlands größter Handelspartner, um 50 Prozent größer als China, Frankreich oder die USA.“ Jede Menge Potenzial also, wenn man sich nur richtig vernetzt. Das gilt auch im Private Banking der Volksbank Raiffeisenbank Regensburg Schwandorf eG. Gierse lobt die Kooperation im Expertennetzwerk als „sehr engmaschig und vorbildlich“. Der genossenschaftliche Grundgedanke, die Förderung der Mitglieder vor den Profit des Hauses zu stellen, schaffe ein spezielles Beratungsklima. Man biete dem Private-Banking-Kunden nicht irgendein Produkt an, sondern eine Lösung, deren Mehrwert er verstehe. Für den Portfoliomanager ist das eine Chance, die traditionelle Sparmoral mittelständischer Unternehmen für die Aktie als zeitgemäße Sparform zu nutzen. Dass sich Großbanken in Sachen Private Banking aus der Fläche zurückziehen, habe den Genossenschaftsbanken die Möglichkeit eröffnet, durch ihre Nähe zum Kunden Private Banking neu zu definieren – und zwar so, dass es zur Wertewelt des Mittelstands passe. Das Expertennetzwerk mit hausernternen Partnern sei dabei sehr agil: Die Union Investment bekomme vom Private-Banking-Team Hinweise aus deren Kundengesprächen, welche Produkte gebraucht würden. „Es ist schließlich nicht zielführend, aus dem Frankfurter Glaskurm heraus etwas auf den Markt zu werfen, was keiner haben will.“ Mehr Agilität sei jedoch nicht nur ein Ziel der Finanzwirtschaft. „Wir alle müssen agiler werden. Die Wirtschaft in ihren Geschäftsmodellen, die Politik in ihren Infrastrukturmaßnahmen und der Private-Banking-Kunde in seinem Anlageverhalten.“



Michael Gierse ist Senior Portfoliomanager bei der Union Investment.

Foto: Union Investment

### 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

Volksbank Raiffeisenbank  
Regensburg-Schwandorf eG

