



PORTRÄT WALSER PRIVATBANK

Zwischen Herkunft und Zukunft

Seit August firmiert die Raiffeisenbank Kleinwalsertal AG als Walser Privatbank AG. Damit will das Institut seine Kernkompetenz, die Beratung vermögender Kunden, stärker kommunizieren. Gleichzeitig soll eine dezentrale Vertriebsstrategie zu einer intensiveren Kundenbetreuung führen. Im Fokus steht dabei der deutsche Markt.

➤ Bianca Baulig

Bei dem Einen oder Anderen mag die Umfirmierung der österreichischen Raiffeisenbank Kleinwalsertal AG zur Walser Privatbank AG auf den ersten Blick Erstaunen hervorrufen. Schließlich gehört das Institut zur österreichischen Raiffeisengruppe und ist damit eine Regionalbank. Schaut man sich die Unternehmensgeschichte der Bank jedoch genauer an, so erfährt man, dass sich das Institut bereits seit mehr als 30 Jahren neben seiner Tätigkeit in der und für die Region auch erfolgreich auf die Betreuung von vermögenden Privatkunden spezialisiert hat. Damit hat es sich auch bei seinen deutschen Kunden als Private-Banking-Adresse einen Namen gemacht.

Um diese Spezialisierung verstärkt nach außen zu zeigen, starteten die Entscheidungsträger des Instituts bereits vor zwei Jahren mit einem strategischen Umbau, der im August 2010 in der Umfirmierung zur Walser Privatbank AG mündete. Im Fokus habe von Beginn der strategischen Planungen an vor allem eine noch stärkere Vertriebsorientierung gestanden, erklärt Jürgen Herter, der den Geschäftsbereich

Private Banking leitet. „Durch physische Präsenz versprechen wir uns mehr Kundennähe“, sagt Herter.

NEUE BERATUNGSBÜROS FÜR MEHR KUNDENBETREUUNG

Besonders in Deutschland, ihrem Kernmarkt für das gehobene Vermögensmanagement, will die Walser Privatbank ihr Service- und Vertriebsnetz weiter verstärken. „Durch neue Beratungsbüros bundesweit wollen wir eine noch intensivere Kundenbetreuung vor Ort ermöglichen. Persönliche Präsenz und Nähe sind wesentliche Voraussetzungen, um Vertrauen zu vertiefen“, erklärt Florian Widmer aus dem Vorstand der Bank. Geplant ist bis zum Jahresende 2010, die seit vier Jahren bestehende Düsseldorfer Repräsentanz in eine Niederlassung umzuwandeln und weitere Vertriebsbüros im Raum München und Stuttgart zu eröffnen. Insgesamt stehen 35 Berater bereit, um die 10.000 bestehenden Kunden in Deutschland zu betreuen sowie neue dazuzugewinnen.

Die Walser Privatbank wagt mit ihrer Umfirmierung und der dezentralen Ver-

triebsstrategie einen Spagat. Sie möchte deutlicher Stellung zu ihrem Kerngeschäft beziehen, gleichzeitig jedoch auch ihren Wurzeln treu bleiben. Dies spiegeln der neue Name sowie das neue Logo wider. Neben dem Begriff „Walser“, der die Herkunft des Instituts aus dem Kleinwalsertal belegt, zeigt der Zusatz „Privatbank“, in welchem Geschäftsfeld das Institut vorrangig tätig ist. Die Nennung soll dies stärker als bisher kommunizieren. Im Logo verweist das Giebelkreuz auf die Zugehörigkeit zur österreichischen Raiffeisengruppe. „Auf diese Weise werden Herkunft und Wertesystem transportiert“, erklärt Markus Kalab, Leiter Marketing der Walser Privatbank.

SOLIDITÄT, NÄHE UND ENGAGEMENT ALS GRUNDWERTE

Davon, dass es durchaus möglich ist, gleichzeitig regional aufgestellt zu sein und international zu agieren, ist Dr. Günther Dapunt, Vorstandsvorsitzender der Walser Privatbank, überzeugt: „Die Welt hat sich nach der Finanzmarktkrise verändert. Eine Hauptlehre daraus ist, dass eine einseitige

Globalisierung mit großen Gefahren einhergeht. Wer dagegen bodenständig bleibt und sich konsequent auf seine Wurzeln besinnt, vermeidet unnötige Risiken.“ Deshalb, so der Vorstandschef, gehöre Solidität neben Nähe und Engagement zu den Grundwerten der Marke, die das Vermögensmanagement und die Anlagepolitik maßgeblich prägen.

Und auch Jürgen Herter betont, dass sich die Walser Privatbank in einer äußerst profitablen Nische befindet: Zum einen unterstreiche die Zugehörigkeit zum österreichischen Raiffeisenverbund das Image, eine „sichere Bank“ zu sein. Zum anderen ermögliche die Bank deutschen Anlegern

die Kapitalanlage im Ausland, aber dennoch geografisch ganz in der Nähe.

LANGFRISTIG UND SICHERHEITSORIENTIERT

Die Walser Privatbank bietet Kunden ab einem Vermögen von 300.000 Euro Private Banking an. Damit setzt sie bei einer geringeren Summe an als die meisten ihrer Mitbewerber. Für Herter bringt diese „moderate Summe“ die „Bodenständigkeit der Bank“ zum Ausdruck. Derzeit wird ein Kundenvermögen von rund 2,6 Mrd. Euro gemanagt. Im Vordergrund stehen dabei langfristige und sicherheitsorientierte Anlagestrategien. Das Institut definiert denn



auch die Punkte Sicherheit und Transparenz als seine Stärken.

Die Walser Privatbank ist eines der größten Institute unter den 545 Raiffeisenbanken Österreichs. Ihre Bilanzsumme lag im abgelaufenen Jahr bei 1.019,9 Mio. Euro (- 6,2 % gegenüber 2008). Die Eigenkapitalquote lag im vergangenen Jahr bei 23,1 % „Mit den Ergebnissen sind wir sehr zufrieden, schließlich war 2009 nicht zuletzt wegen der politisch motivierten Dauerdiskussion um Vermögensveranlagung im Ausland kein einfaches Jahr“, fasst Dapunt die Ergebnisse zusammen (einen weiteren Überblick über wichtige Fakten zur Bank gibt es im Kasten links).

7 DIE WALSER PRIVATBANK AG IM ÜBERBLICK

Hauptsitz:	Hirschegg / Österreich
Kontakt:	info@walserprivatbank.com www.walserprivatbank.com
Gründung:	1894
Gesellschafter:	Raiffeisenbank Kleinwalsertal Holding eGen (75,44 %) Raiffeisenlandesbank Vorarlberg (9,88 %) Rest in Streubesitz (14,68 %)
Vorstand:	Dr. Günther Dapunt (Vorsitzender) Erhard Tschmelitsch Florian Widmer
Mitarbeiter:	166
Bilanzsumme:	1.019,9 Mio. Euro
Eigenmittel/Kernkapital:	119,4 Mio. Euro
Eigenkapitalquote:	23,1 %
Kundeneinlagen:	689,5 Mio. Euro
Wertpapier-Depotvolumen:	1,8 Mrd. Euro
Tochterunternehmen:	Raiffeisen Bank (Liechtenstein) AG (75 %-Beteiligung)
Präsenz in Deutschland:	Düsseldorf, geplant: Raum München, Stuttgart

Quelle: Walser Privatbank AG, Stand 31.12.2009

AUSGEZEICHNETE BERATUNGSLEISTUNGEN

Für ihre Beratungskompetenz wurde die Bank im vergangenen Jahr mit einem Platz unter den Top Ten im unabhängigen Bankentest „Fuchs-Report“ belohnt. Dort findet man die Österreicher auch auf Platz 2 in der „Ewigen Bestenliste“ der deutschsprachigen Vermögensmanager. Als Begründung nannte die Jury drei Tugenden der Bank: „Eine hervorragende Servicementalität, motivierte, fachlich hervorragende Berater und ebenso durchdachte wie dem Kunden verständlich vermittelte Vermögensstrategien.“ Auch hauseigene Finanzprodukte des Instituts, beispielsweise der Mischfonds „Walser Portfolio German Select“, erhielten bereits Auszeichnungen. ↩