

## PRIVATINVEST BANK

# Solide in turbulenten Zeiten

*Die Zeiten für Banken sind turbulent und mit Sicherheit alles andere als einfach. Wie reagiert die PIAG auf die dadurch verursachte Unsicherheit bei den Kunden?*

**Vorstand:** Hellsehen kann niemand. Auch wir nicht. Und somit können wir den Kunden auch nicht sagen, wann sich die Situation an den Märkten entspannen wird.

Uns geht es momentan vor allem darum, möglichst effektiv auf die veränderte Marktsituation zu reagieren. Ein sehr wichtiger Aspekt ist natürlich auch, die Kunden über aktuelle Geschehnisse auf dem Laufenden zu halten und passende Alternativen für sie vorzubereiten, also keine fertigen Anlageportfolios anzubieten, sondern ihm viel-

mehr Impulse zu geben und gemeinsam mit ihm die für ihn passende Strategie zu erarbeiten.

*In Zeiten wie diesen ist es besonders wichtig, dem Kunden ein gewisses Maß an Sicherheit zu geben. Wie wird das bei der PIAG verfolgt?*

Ein sehr ausschlaggebender Punkt in unserem Haus ist die Tatsache, dass die Berater für ihre Kunden jederzeit erreichbar sind. Fragen sollen dann beantwortet werden, wenn sie „akut“ sind, also in dem Moment, in dem der Kunde auf Grund der Unklarheiten beunruhigt ist. Ein weiterer, sehr entscheidender Aspekt ist, dass wir völlige Freiheit in der Produktauswahl ha-

ben. Das ermöglicht uns, stets nach Qualitätskriterien zu entscheiden und genau die Produkte auszuwählen, die in der jeweiligen Marktsituation am besten und sichersten erscheinen.

*Ist es den Beratern tatsächlich möglich, sich so aktiv und kontinuierlich um jeden einzelnen Kunden zu kümmern?*

Diese persönliche Kunden-Berater-Beziehung ist nur bei einer stets überschaubaren Größe des Kundenstocks möglich. In unserem Haus hat jeder Berater einen „perfekt betreubaren“ Kundenstock und ist somit in der Lage, sich um jeden Kunden sehr intensiv zu bemühen. Betreuerwechsel gibt es so gut wie keine.

*Die Konkurrenz ist groß und „ähnlich“. Wo liegt der Unterschied der PIAG gegenüber den anderen Privatbanken?*

Bei uns werden „Gespräche auf Augenhöhe“ geführt.

Wir müssen unser Wissen und unsere Fähigkeiten nicht durch hochtrabendes Fachchinesisch unter Beweis stellen.

Wirklich fähig ist unserer Meinung nach der Berater, der es versteht, dem Kunden in einfachen Worten Marktsituationen, Produkte und Entwicklungen zu erklären und nach dem Gespräch einen wissenden Kunden verabschiedet.

Auf Grund der Größe und der flachen Hierarchien in unserem Haus können Entscheidungen sehr schnell und effizient getrof-

fen werden. Diese sehr persönliche Kunde-Berater-Beziehung schafft Vertrauen. Zudem reichen die Services für unsere Kunden weit über die des reinen Finanzdienstleisters hinaus. Wir wollen unseren Kunden ein „Coach“ sein und ihm unsere Netzwerke und Erfahrungen zur Verfügung stellen.

*Die PIAG wird also trotz der recht turbulenten Zeiten ihre Position auf dem heimischen Finanzmarkt behaupten können?*

Ja, wir werden unsere Position in Österreich solide und kontinuierlich ausbauen, weil persönliche Beziehung, verantwortungsbewusste und unkomplizierte Lösungen mehr gefragt sind als je zuvor.