



18.11.2025

NEWSLETTER

Peter Rieder Vermögen
INFORMIERT

Interview mit Peter Rieder im Finanzmagazin "Insider"

WUNSCH NACH PERSÖNLICHER BERATUNG STEIGT!

Seit über 25 Jahren steht Peter Rieder für unabhängige Vermögensberatung mit klarer Haltung und persönlichem Engagement. Mit der Peter Rieder Vermögen AG hat er ein Unternehmen aufgebaut, das sich durch Effizienz, Nähe zum Kunden und strategisches Wachstum auszeichnet. Gemeinsam mit der BfV Bank für Vermögen AG bietet er zwei Fondsvermögensverwaltungen an, die sich erfolgreich am Markt etabliert haben. Im Gespräch mit unserem Magazin spricht der Vorstand über aktuelle Markttrends, seine Expansionsstrategie und warum er trotz aller Digitalisierung auf das persönliche Gespräch setzt

insider: Herr Rieder, gemeinsam mit der BfV Bank für Vermögen bieten Sie die Fondsvermögensverwaltungen „Best Select“ und „Best Future“ an. Wie haben sich diese Strategien in den vergangenen Jahren entwickelt?

Peter Rieder: Wir sind sehr froh, dass wir bereits 2016 mit „Best Select“ starten konnten und 2021 mit „Best Future“ eine reine Aktienstrategie aufgelegt haben. Inzwischen verwalteten wir knapp 20 Mio. Euro über diese beiden Strategien. Der Beratungsaufwand ist im Vergleich zu Einzelfonds deutlich gesunken – das bringt enorme Effizienzgewinne und schafft Freiraum für strategische Themen wie Digitalisierung und Neukundengewinnung.

insider: Und wie steht es um die Performance der Strategien?

Rieder: Die spricht für sich: In den Jahren 2023 und 2024 erzielte „Best Select“ jeweils rd. acht Prozent, „Best Future“ sogar etwa 20 Prozent. Im laufenden Jahr liegen wir bei „Best Select“ bei genau vier Prozent ytd, bei „Best Future“ bereits wieder über 18 Prozent. Angesichts der Marktverwahrungen sind wir mehr als zufrieden.

insider: Wie beurteilen Sie generell das aktuelle Marktfeld? Welche Entwicklungen beobachten Sie, und wie schätzen Sie die weiteren Aussichten ein?

Rieder: Die politische Unsicherheit führt zu einer spürbaren Zurückhaltung bei der Geldanlage. Unternehmer benötigen Kapital zur Stabilisierung ihrer Betriebe, und viele

Angestellte können ihre Altersvorsorgeverträge kaum noch bedienen. Gleichzeitig beobachten wir einen regelrechten Run auf Gold und Bitcoin. Diese Tendenz sehen wir kritisch. Gold wollte vor 20 Jahren niemand, als es bei 600 US-Dollar lag. Heute, bei ca. 4.000 US-Dollar, greifen alle zu. Dass Bitcoin keinen intrinsischen Wert hat, sollte eigentlich klar sein. Das ist ein pures Spekulationsobjekt. Für uns ist das kein Anlagevehikel, sondern Casino. Das kann sich verzehnfachen oder halbieren.

insider: Was bedeutet das für die Beratung?

Rieder: Wir stellen fest, dass wir in der Individualkundenberatung immer mehr zuspitzen auf wohlhabende und gut informierte Kunden, die aber selbst keine Lust oder Zeit haben, sich jeden Tag um Ihre Anlagen zu kümmern. Durch die max. digitale Informationsflut, KI usw. ist hier der Wunsch nach einem persönlichen Berater, mit dem man live sprechen kann – und der sich wirklich aktiv kümmert – sogar noch gestiegen. Genau das setzen wir an.

Peter Rieder
Vorstand bei der Peter Rieder Vermögen AG



insider: Ihr Unternehmen ist in diesem Jahr stark gewachsen, u. a. durch die Übernahme eines Maklerunternehmens. Was steckt strategisch dahinter?

Rieder: Wir sind mit insgesamt sechs Mitarbeitern ein kleines, aber rundum gesundes Haus. Seit der Gründung 1999 haben wir uns stark entwickelt und 2024 ein Rekordergebnis erzielt. Ich bin überzeugt, dass Maklerunternehmen eine gewisse Größe brauchen, um regulatorische und administrative Herausforderungen zu meistern. Insofern freut mich, dass wir von einem befreundeten Makler aus dem nächsten Landkreis, der langsam in den Ruhestand wechseln will, sein Unternehmen kaufen konnten. Ideal ist, dass er noch einige Zeit mitarbeiten wird und somit seine Kunden sanft bei uns im Haus integriert werden können. Wir sind offen für weitere Akquisitionen, wenn die Bedingungen passen. Hier sehe ich ein Zeitfenster für die nächsten fünf bis acht Jahre, in dem ein Generationswechsel stattfinden wird.

insider: Welche Chancen und langfristigen Ziele verbinden Sie mit dieser Wachstumsstrategie?

Rieder: Die langfristigen Ziele liegen auf der Hand. Nur ein gesundes Unternehmen kann gute und umfassende Services bieten. Größe ist dabei kein Selbstzweck, sondern Voraussetzung für stabile Services. Aber: Wir wollen nicht den Fehler der Banken wiederholen und den persönlichen Kontakt verlieren. Bei uns gibt es keine Warteschleifen, keine Kl-Call-Assistenten. Meine Kunden haben meine Mobilnummer und rufen mich direkt an. Das soll und wird auch so bleiben.

Es besteht immer mehr der Wunsch nach einem persönlichen Berater, mit dem man live sprechen kann – und der sich wirklich aktiv kümmert.

insider: Sie planen ein neues Bürogebäude und denken über Ihre Unternehmensnachfolge nach. Welche Rolle spielt Ihre Familie dabei?

Rieder: Ich fühle mich genau so fit und aktiv wie in den letzten 25 Jahren. Daran hat sich glücklicherweise nichts geändert – außer die enorm gewachsene Erfahrung. Genau aus

dem Grund bin ich heute für meine Kunden wertvoller, als vor 25 Jahren und kann ihnen dadurch erheblichen Mehrwert bieten. Natürlich steht im Raum, dass einer meiner Söhne oder beide irgendwann mal ins Unternehmen einsteigen. Hier gibt es aber noch keine konkreten Pläne. Das wird sich ergeben.

insider: Abschließend: Welche persönlichen und unternehmerischen Ziele haben Sie für die kommenden fünf Jahre?

Rieder: Das Wichtigste ist natürlich, dass man gesund und voller Energie sowie offen für neue Entwicklungen bleibt. Ich halte nichts davon, sich mit Mitte 50 in den „Ruhestand“ zu verabschieden – was für ein schreckliches Wort! Ich binde meine Interessen wie z. B. Golf, Reisen und Skifahren in mein Berufsleben ein und profitiere vom Austausch mit Kunden und Kollegen. Nur noch Freizeit würde mich ganz sicher nicht ausfüllen. Insofern möchte ich die nächsten Steps nach oben machen und nehme die Herausforderungen, die zwangsläufig kommen, gerne an.

„
Bei uns gibt es keine Warteschleifen. Meine Kunden rufen mich direkt an.
Peter Rieder

© Stephan Altmüller Std. - stock.adobe.com

Beste Grüße

Ihr

Peter Rieder & Team



Besuchen Sie uns auf unserer Homepage

Wenn Sie diese E-Mail (an: k.lange-reimann@stb-lange.de) nicht mehr empfangen möchten, können Sie diese [hier](#) kostenlos abbestellen.

Unsere Kontaktdaten

Peter Rieder Vermögen AG
Niederlassung: Gut Hellhof Tödtenberg - 84544 Aschau am Inn
Stadtplatz 14
84478 Waldkraiburg

Telefon 08638 - 88200
Telefax 08638 - 88 20 20
info@pr-vermoegen.com
www.pr-vermoegen.com

Unser kostenloser Newsletter informiert Sie regelmäßig per E-Mail über Produktneuheiten und Sonderaktionen. Ihre hier eingegebenen Daten werden lediglich zur Personalisierung des Newsletters verwendet und nicht an Dritte weitergegeben. Sie können sich jederzeit aus dem Newsletter heraus abmelden oder Ihre Einwilligung jederzeit per E-Mail an info@pr-vermoegen.com widerrufen. Ihre Daten werden nach Beendigung des Newsletter-Empfangs innerhalb von 2 Monaten gelöscht, sofern der Löschung keine gesetzlichen Aufbewahrungspflichten entgegenstehen. Durch Absenden der von Ihnen eingegebenen Daten willigen Sie in die Datenverarbeitung ein und bestätigen unsere Datenschutzerklärung.

Peter Rieder Vermögen AG
Peter Rieder
Stadtplatz 14
84478 Waldkraiburg
Deutschland
08638- 88 20 0
info@pr-vermoegen.com