

MIT ABSTAND BERATEN

Die Corona-Pandemie revolutioniert den Verkauf von Finanzprodukten. Was früher nur zögerlich digital passierte, läuft jetzt zwangsläufig immer unpersönlicher ab, weil sich Kunden und Berater viel seltener live begegnen. Doch das muss kein Nachteil sein, meint Vermögensberater Peter Rieder. Ein Porträt in der Zeit des „New Normal“.

Florian Flicke Düsseldorf

U nabhängige Vermögensberatung mit Weitblick. So lautet das unternehmerische Motto der Peter Rieder Vermögen AG im oberbayerischen Waldkraiburg. Das bezieht sich primär auf das Konzept beim Geldanlagen im Kundenauftrag. Es lässt sich in der aktuellen Pandemiesituation aber auch sinnbildlich übertragen auf das veränderte Verhältnis zwischen Finanz- und Vorsorgeberatern sowie ihren Kunden. Das rund 23.000 Einwohner zählende Provinzstädtchen Waldkraiburg, hübsch am Inn gelegen und in der Jugend die Heimat von Sänger und Musikproduzent Peter Maffay, befindet sich in östlicher Richtung gelegen, rund eine Autostunde entfernt von der Münchener Innenstadt. Dort am ansonsten quirligen Maximiliansplatz, mitten im Herzen der bayrischen Landeshauptstadt, unterhält die Vermögensberatung eine repräsentative zweite Niederlassung für die urbane Kundschaft.

Doch seit Corona gerade in Bayern wieder voll wütet, verschrägt es den Chef, Gründer und mit 88 Prozent Anteil Hauptgesellschafter der AG, immer seltener auf die A94, um die gut 70 Kilometer an Strecke aus Waldkraiburg zurückzulegen. Corona, der befürchtete Killer fürs Geschäft?

Der gelernte Bankfachwirt Peter Rieder, der sich nach einer erfolgreichen Zeit als Angestellter 1999 als unabhängiger Finanzberater selbstständig machte, liefert eine Antwort, die der Reporter so kaum erwartet hat: „Überraschenderweise hat sich unser Geschäft unter Corona sehr positiv entwickelt. Das ist für uns keine Krise.“ Und er erklärt: „Nach dem harten Börseneinbruch im März hat sich der Markt ja sehr schnell wieder erholt. Zum ersten Mal haben wir festgestellt, dass die Kunden keine panikartigen Verkäufe getätigt haben, sondern investiert geblieben sind, teilweise haben sie sogar nachgekauft.“

Krise? Welche Krise?

Klingt sehr nach Beruhigungspillen und dem verständlichen Pfeifen im Wald gegen die eigene Angst vor der dunklen Zeit. Doch im Fall von Rieder ist das anders. Der Mann muss sich keinen Mut mehr machen. Wer 1999, kurz vor dem Platzen der Internetblase rund um die Jahrtausendwende, das eigene Unternehmen gründet, wer kurz vor der Finanz- und Wirtschaftskrise 2007/2008 massiv in die Expansion investiert und dann eiskalt erwischt wird, und wer danach immer noch erfolgreich am Markt ist - der braucht auch vor der Megakrise Corona nur Respekt zu haben, aber keine schlotternden Beine zu bekommen. Leuchtendes Beispiel für Rieder ist in Krisenzeiten immer die Investmentgesellschaft Pioneer: „Die wurde 1928 gegründet, im Jahr vor dem Schwarzen Freitag und der Weltwirtschaftskrise, die dann später in den Zweiten Weltkrieg mündete. Und? Pioneer gibt es heute noch.“ Bereits weit vor Ausbruch der Corona-Pandemie

kommen nicht nur aus dem bayerischen Südosten, sondern sind deutschlandweit verteilt. „Wir betreuen derzeit Mandate in Ulm, Freiburg, ja sogar in Aachen und Berlin“, sagt Rieder.

Gleichwohl fühlt er sich seiner heimatlichen Region sehr verbunden, die Vernetzung ist ihm wichtig. So war er mehrere Jahre Vorsitzender des Gewerbeverbands Aschau und stellvertretender Kreisvorsitzender der Wirtschaftsunion Mühldorf. Seit vielen Jahren engagiert sich Rieder in der Mittelstands-Union, der Arbeitsgemeinschaft der mittelständischen Unternehmer in der CSU, bei der er acht Jahre den Kreisvorsitz innehatte. Außerdem ist Peter Rieder Mitglied im Wirtschaftsbeirat Bayern. Auch sozial ist der Familienvater engagiert und hat beispielsweise mit dem „Peter-Rieder-Abiturpreis“ eine Ehrung für die besten Abiturienten Waldkraiburgs ins Leben gerufen.

Rieders stabile und belastbare Netzwerke tragen ihn auch durch diese herausfordernde Zeit. Hinzu kommt unverhoffte Hilfe der Konkurrenz: „Den aktuell enormen Zuspruch verdanken wir zu großen Teilen der Reaktion der Banken. Diese haben ihre teilweise seit Langem laufenden Filialschließungen oder Reduzierungen ihrer Öffnungszeiten seit dem Corona-Ausbruch noch einmal verstärkt und beschleunigt, sodass viele Kunden auf der Suche nach einem neuen Ansprechpartner in Geldangelegenheiten sind.“

Dieser - für Rieder und andere selbstständige Vermögensexperten positive Trend - dürfte 2021 anhalten. Er erwartet „einen weiter beschleunigten Rückzug der Banken aus der Fläche und aus dem Retail-Geschäft“. Und wundert sich massiv: „Ein Privatkunde mit zum Beispiel 150.000 oder 200.000 Euro scheint heutzutage für viele Banken nicht mehr lukrativ genug zu sein. Insofern werden wir in unserem Unternehmen weiter auf Expansion und den weiteren Ausbau unserer Services - gerade im digitalen Bereich - setzen. Kunden erwarten bei der Vermögensanlage eine persönliche Betreuung und Wertschätzung - egal ob im realen oder virtuellen Gespräch.“ Ab 150.000 Euro liquidem Vermögen betreut das Team von Peter Rieder Vermögensmandate. Fairerweise handelt es sich dabei meist um „Anfangstickets“, etwa die Kinder von Unternehmerinnen und Unternehmern, die mit der Kapitalanlage gerade erst starten. Das Gros der Mandate liegt nach Aussagen von Rieder zwischen einer halben und einer Million Euro an liquidem Vermögen.

Die Vermögensberater beraten Privat- und Firmenkunden im Bereich Vermögensanlage und Vermögensaufbau. Im Privatkundenbereich geht es vorrangig um die Anlage von freien Geldern aus Immobilienverkäufen oder Erbschaften, sowie um die Absicherung für die Ruhestandsphase. Im Firmenkundengeschäft zeigt die Peter Rieder Vermögen AG Kunden Möglichkeiten für das Parken von

Eins eint alle Beratungsgespräche, ob Privat- oder Firmenkunde: „Unsere Klientel ist meist wirtschaftlich erfolgreich, durchaus gut informiert, aber auch extrem viel beschäftigt, sodass sie von uns erwartet, dass wir die finanziellen Themen aufbereiten und möglichst viele Tätigkeiten übernehmen“, sagt Rieder.

Soll heißen: Allein aus Zeitgründen bekommen die Experten aus Waldkraiburg ihre Kunden kaum live zu Gesicht. „Wir haben immer schon sehr viel mit dem Einsatz von Telefon, Videotelefonie und E-Mail gearbeitet, da unsere Kunden bundesweit verstreut sind und ein persönliches Gespräch eher die Ausnahme darstellt. Insofern hat sich durch Corona eigentlich gar nicht so viel verändert“, sagt der Firmenchef. Und ergänzt im Videotelefonat: „Ich selbst habe seit einigen Jahren immer mein Tablet dabei und kann - egal, wo ich mich gerade bewege - auf alle Informationen zugreifen, die ich für ein Beratungsgespräch mit meinen Klienten brauche.“ Neun von zehn Kundengesprächen führt Peter Rieder persönlich, sein Office-Team ist vor allem für das Back-up und die folgende Detailbetreuung der Kunden zuständig.

Stichwort Videotelefonat: Bei den neuen Möglichkeiten von Zoom, Microsoft Teams und Co. - sofern die Qualität und das Tempo der Datenleitung stimmen - gerät Rieder doch ins Schwärmen über das „New Normal“: „Viele Konferenzen laufen seit Corona nun übers Web und nicht mehr mit aufwendiger Anreise, Übernachtung und Abreise. Insofern erleben wir hier gerade einen enormen Effizienzsprung.“

Die Sehnsucht nach dem Handschlag

Allerdings möchte der Geschäftsmensch Rieder den persönlichen Austausch mit seinen Berufskollegen nicht gänzlich missen und hofft, im kommenden Jahr wieder mehr vertraute und neue Gesichter auf Livekonferenzen begrüßen zu dürfen. So wie vor Kurzem noch auf dem jährlichen Investmentcolloquium der globalen Vermögensverwaltungsfirma AllianceBernstein in Berlin, die tatsächlich live vor Ort stattfand. „Ich habe es sehr gemessen. Das persönliche Gespräch mit den Fondsmanagern ist dann doch was anderes als ausschließlich über den Bildschirm miteinander zu kommunizieren.“ Gerade das Anlage- und Beratungsgeschäft lebt eben nicht nur von nüchternen Fakten und Zahlen, sondern beruht wesentlich auch auf Vertrauen und dem persönlichen Austausch.

Rieder und seine Mitarbeiter freuen sich daher über jeden Kunden, der trotz des Regiments strenger Hygieneregeln und wenig freier Zeit den Weg in die Büros in Waldkraiburg oder in der Münchener City findet. „Wir haben in unseren Geschäftsräumen glücklicherweise die Möglichkeit, dass wir mit den Kunden in einem Raum sein können - und das unter Einhaltung der Abstandsregeln“, sagt Rieder.