

„WIR GEHEN IN DIE TIEFE.“

Speziell für das Kundenvermögen: Die Vermögensberatung der Raiffeisenbank Lieboch-Stainz hat sich unter der Leitung von Oliver Pronegg und seinem Team als Partner bei professionellen wie auch ganz persönlichen Veranlagungen als langfristiger Partner etabliert. Die Basis hierfür ist Diskretion, Ehrlichkeit, Vertrauen sowie ein gesamtheitlicher Blick auf das Wesentliche. Ein Gespräch, das tiefer geht.

Gibt es den „klassischen“ Kunden, an den sich das Angebot der Vermögensberatung der Raiffeisenbank Lieboch-Stainz in erster Linie richtet?

Oliver Pronegg: Den klassischen Kunden gibt es eigentlich nicht mehr. Klassisch sind die Begleiter in unserer Beratung wie Ehrlichkeit, Diskretion und der persönliche Umgang. Der Kunde ist individuell, kommt zum Großteil aus unserer Region, die im Übrigen viel Potenzial in sich trägt. Und gerade dahingehend orientiert sich auch unser Haus, unser Team. Wir bieten eine maßgeschneiderte und individuelle Beratung und begleiten den Kunden langfristig. Dafür bedarf es einer eingehenden Analyse und regelmäßigen Gesprächen und Rückfragen. Das gilt für den konservativen Kunden genauso wie für jene, die vielleicht etwas risikofreudiger sind.

Ob konservativ oder risikofreudig. Was erwartet sich der Kunde von Ihnen und Ihrem Team?

Die Kunden merken, dass der Kapitalmarkt immer schnelllebig wird. Daher weiß der Kunde auch, dass es Spezialisten braucht, die zeitgerecht auf Trends und Markt reagieren können. Meine Erfahrung und die unserer zwei BeraterInnen in der Abteilung zeigt, dass der Großteil unserer Kunden am Kapitalmarkt veranlagen wollen. Das Geld am Spargbuch wird weniger wert und die Erwartungshaltung dahingehend ist, dass der Kunde seine reale Kaufkraft künftig auch erhalten will. Die Vergangenheit hat gezeigt, dass dies etwa mit Aktien machbar ist. Das Wohl des Kunden hat dabei immer oberste Priorität. Seine An-



Oliver Pronegg leitet die Vermögensberatung der Raiffeisenbank Lieboch-Stainz mit seinem Team und gilt als verlässlicher und professioneller Partner: „Bei Investitionen am Kapitalmarkt sind Hintergrundwissen, rasche Reaktionszeit und Entscheidungsfreudigkeit gefragt. Wir haben die Antworten.“

forderungen ändern sich aber auch und deshalb bedarf es immer wieder persönlicher Rücksprachen. In der Regel haben wir mindestens zwei Termine pro Jahr. Da kratzen wir auch nicht an der Oberfläche, sondern gehen in die Tiefe. Das schätzt der Kunde.

Kommen Kunden auch mit konkreten Vorschlägen auf Sie zu?

In den Gesprächen kristallisiert sich dann schon heraus, wohin die Reise gehen soll. Anfangs legen wir dann ein Konzept vor und gehen proaktiv auf seine Erwartungen ein und geben ihm gegenüber auch ein Versprechen ab. Weil wir auch steuerlich optimieren und weil wir eine Struktur in sein Vermögen bringen. Das Kundenkapital letztendlich zu schützen braucht gleich viel Kraft, wie es zu erwerben. Dieser Verantwortung sind wir uns bewusst und diese Herausforderungen nehmen wir auch gerne an.

Ist es die Erfahrung, die es möglich macht, auf die Schnelllebigkeit des Kapitalmarktes entsprechend zu reagieren?

Erfahrung ist natürlich ein großer Vorteil. Aber der Blick darf nicht nur umfangreich sein, sondern er muss auch weit zurückreichen. Bei Wertpapieren sehen wir uns die Entwicklung der letzten Jahrzehnte an. Sicher, der Markt reagiert schnell, aber es gibt auch immer mehr Kunden, die sich trauen, darauf zu reagieren und uns dahingehend ihr Vertrauen schenken. Wir agieren als Auge unserer Kunden mit globalem Blick. Wer am Kapitalmarkt langfristig plant, kann kurzfristig agieren.

KONTAKT:

OLIVER PRONEGG, EFA®
RAIFFEISENBANK LIEBOCH-STAINZ
Grazer Straße 7, 8510 Stainz
T: 03463/23 26-81
oliver.pronegg@rb38210.at
www.rb38210.at