

Zwei Banken und zwei Orte: Jungholz und Kleinwalsertal, beide österreichisches Staats- und zugleich deutsches Wirtschaftsgebiet sind als Zollexklaven ausschließlich von Deutschland aus erreichbar. Die beiden konkurrierenden Raiffeisenbanken haben nur auf den ersten Blick Gemeinsamkeiten. Denn das Bankhaus Jungholz (früher Raiffeisenbank Jungholz), das zur Raiffeisenbank Reutte gehört, und die Raiffeisenbank Kleinwalsertal AG trennen teure Welten. Eine Analyse eines Kenners beider Banken erläutert die kostenträchtigen Unterschiede exklusiv im Elite Report.

»Für den Kunden besonders spürbar sind die unterschiedlichen Zielvereinbarungen der Mitarbeiter: Kundenberater im Kleinwalsertal, die ihre Ertragsziele nicht erreichen, bekommen beispielsweise weniger Bonuszahlungen am Jahresende, und teilweise ist ein erheblicher Teil ihres Gehaltes provisionsabhängig und somit variabel. Aus Kundensicht kann dies natürlich ein erheblicher Nachteil sein, da hier ein Interessenskonflikt vorprogrammiert ist. Beim Bankhaus Jungholz ist dieser hingegen durch Fixgehälter und Verzicht auf jegliche Provisionen oder erfolgsabhängige Gehaltskomponenten komplett ausgeschlossen.

Auch in der Nutzung der Investmentprodukte bestehen große Unterschiede. Das Bankhaus Jungholz legt eigene Produkte nur dann auf, wenn der Bedarf der Anleger nicht optimal durch Produkte am Markt abgedeckt wird. Die Raiffeisenbank Kleinwalsertal nutzt trotz eigenem Asset Management eine Finanzarchitektur aus extern gemanagten Zertifikaten. Die Frage ist, ob dies nur aus Marketing-Gründen geschieht und auch unter Kostengesichtspunkten vernünftig ist. Den Kunden bieten die Berater Vermögenskonzepte unter Ertragsgesichtspunkten für die Bank an – oftmals unter Einbeziehung von eigens emittierten Hausprodukten wie den Walser Fonds oder speziell emittierten Bonus- und Discountzertifikaten mit höheren Margen und somit schlechten Chancen-/Risikoprofilen für den Anleger. Die Berater werden wiederum daran gemessen, wie viele dieser Vermögenskonzepte an den Anleger gebracht werden. Diese Zielerreichung hat wiederum einen Einfluss auf die Bonuszahlung am Jahresende. Eine wirklich produktneutrale und objektive Beratung wird so ausgeschlossen.

Das wichtigste für den Anleger ist die Beziehung zu seinem persönlichen Berater und nicht primär zur Angebots- oder Dienstleistungspalette. In dem Zusammenhang ist der Weggang einer Reihe langjähriger fachlich hoch qualifizierter Private Banker aus dem Kleinwalsertal zu erwähnen, die zum Teil große Lücken hinterlassen.

Das Stammhaus des Bankhauses Jungholz ist die Raiffeisenbank Reutte – eine traditionsreiche Genossenschaftsbank, bei der nach dem Stakeholder-Value-Ansatz nicht Gewinnmaximierung im Vordergrund steht, sondern eine ausgewogene Nutzenstiftung für die Kunden, Mitarbeiter, Eigentümer und Geschäftspartner sowie nach altem Raiffeisenprinzip »Hilfe zur Selbsthilfe«.

Vom Nehmen und Geben

Ein intimer Vergleich zwischen zwei prominenten österreichischen Banken zeigt, wo man als Kunde besser aufgehoben ist.

Im krassen Gegensatz hierzu steht die Raiffeisenbank Kleinwalsertal AG mit einem klassischen Shareholder-Value-Ansatz, der eine klare Gewinnmaximierung im Kundengeschäft der AG anstrebt. Die Anteile der Raiffeisenbank Kleinwalsertal werden zwar über eine Holding verwaltet, welche auch Teile ihrer Gewinne für die Infrastruktur, Bank-

platzförderung, den Tourismus und soziale Projekte zur Verfügung stellt. Diese Zeche bezahlt aber in erster Linie der Kunde des Geschäftsbereichs Private Banking, der die Haupterträge der Bank erwirtschaftet. Damit sind die Kunden auch an der Subventionierung von Schneekanonen und Skiliften im Kleinwalsertal beteiligt.«

Fazit: Beim Vergleich der Geschäftsberichte beider Banken fällt auf, dass die Raiffeisenbank Reutte trotz vergleichbarer Kundenvermögen und Strukturen weit weniger Provisionserträge erzielt als die Raiffeisenbank Kleinwalsertal. Das mag für die Anteilseigner schlechter sein, für Kunden ist dies jedoch viel besser. Gerade die Kombination »diskreter Außenauftritt«, »offene Produktpalette« und »keine provisionsabhängigen Gehaltsbestandteile« machen das Bankhaus Jungholz aus Kundensicht ganz klar zum Favoriten für die Kapitalanlage in Österreich oder der Schweiz über die Tochterbanken in St. Gallen beziehungsweise über das Discount-Brokerage-Angebot der »Direkt Anlage in Österreich«. Kunden, die dennoch ins Kleinwalsertal streben, müssen dort jedenfalls nicht auf einen fairen Finanzdienstleister verzichten. Die Hypo Landesbank und die Volksbank sind empfehlenswert.