

Chancen liegen im Mittelstandsgeschäft

Holger Mai, Frankfurter Bankgesellschaft (Schweiz)

Firmennachfolgen im Mittelstand bergen Potenzial für ein Milliardengeschäft, nicht nur im Kredit-, sondern auch im Anlagebereich.



Marktbedingungen und Wettbewerbssituation sind für die Sparkassen derzeit günstig, um ins Private Banking stärker einzusteigen, so Holger Mai.

(FBG)

Es ist an der Zeit, dass die Sparkassen-Finanzgruppe die erheblichen Wachstumspotenziale im Segment der vermögenden Privatkunden erkennt, konsequent verfolgt und die noch überschaubaren Marktanteile steigert - denn sie bringt die idealen Voraussetzungen mit, dieses Kundensegment erfolgreich zu erobern:

EZB-Politik verändert das Anlageverhalten

Der deutsche vermögende Kunde hat sich bisher kaum mit Wertpapieranlagen beschäftigt, zumal er bis vor Kurzem zwischen ein und zwei Prozent Zinsen auf seinem Tagesgeldkonto erhielt. Nun hat die Geldpolitik der Europäischen Zentralbank (EZB) die konservative Grundeinstellung dieser Anleger verändert, denn es droht ihnen eine Minusverzinsung für Einlagen auf den Tagesgeld- und Girokonten.

Entsprechend bietet es sich an, den Kunden auf Anlagealternativen anzusprechen und zu begleiten. Zudem ist die Wettbewerbssituation für die Sparkassen vorteilhaft. Bisher wurde der Markt von den namhaften Groß- und Privatbanken beherrscht, die inzwischen jedoch unter Reputationsproblemen und Ertragsschwierigkeiten leiden.

Die Sparkassen-Finanzgruppe hingegen verfügt über die höchsten Vertrauenswerte in allen Kundenzufriedenheitsbefragungen und ist Marktführer im Privat- und Firmenkundengeschäft. Diese etablierte Vertrauensbasis können die Sparkassen nutzen.

Auch im Firmenkundensektor weist die Sparkasse als langjährige Hausbank Wachstumsschancen auf. Eine Studie der Zeppelin Universität hat ergeben, dass allein in Unternehmensübergaben für die Sparkassen

mit einem Marktanteil von 50 Prozent ein Potenzial von sechs Milliarden Euro pro Jahr liegt. Daher gilt es, den Kunden rechtzeitig anzusprechen und durch die Einbindung von Experten aus dem Verbund den Verkaufsprozess des Unternehmens mit zu begleiten.

Es kann und darf nicht sein, dass die Sparkassen-Finanzgruppe dem Mittelstand durch Bereitstellung von Kreditmitteln über Jahrzehnte zum Erfolg verhilft und im Verkaufsprozess Wettbewerber die Betreuung des Kunden übernehmen.

Beim Verkauf winkt das doppelte Geschäft

Denn: Ein Verkauf ist eine Transition in eine neue Phase der Kundenbeziehung und auch Geschäftspotenzial mal zwei! So besteht die Möglichkeit der Weiterfinanzierung des bestehenden Unternehmens und der Erwerbsfinanzierung des Käufers - sowie zusätzlich der Anlage des Verkaufserlöses für den Unternehmensverkäufer.

Weit über 50 Prozent der Sparkassen haben sich inzwischen entschieden, dieses Potenzial mit uns systematisch zu verfolgen. Dabei erhält der Kunde das Beste aus zwei Welten: die regionale Nähe der Sparkassen sowie die Kompetenz einer historisch gewachsenen Privatbank innerhalb der Sparkassenfamilie.

Verbundsystem ist bestens geeignet

Privat- und Großbanken haben Jahrzehnte oder sogar Jahrhunderte benötigt, um ihren Namen in der Gesellschaft zu positionieren. Es ist nun für die Sparkassen-Finanzgruppe an der Zeit, sich diesem Thema zu widmen, um in Zukunft auch im Private-Banking-Segment die Kompetenzvermutung zugesprochen zu bekommen, die sie in anderen Bereichen bereits genießt. Die Marktbedingungen, die Wettbewerbssituation sowie die Möglichkeiten im Verbundsystem waren dafür noch nie so günstig wie heute.

Der Autor ist Vorsitzender der Geschäftsleitung bei der Frankfurter Bankgesellschaft.