

Frankfurter Bankgesellschaft

Unternehmerkunden im Blick

Es gehört allgemein zur guten Gepflogenheit von Bilanzpressekonferenzen, die neu hinzugekommenen Vorstandsmitglieder zu begrüßen und bekannt zu machen. Insofern wäre die Vorstellung von Michael Henrich eigentlich nicht gesondert bemerkenswert. Doch in diesem Falle sagt die fachliche Ausrichtung des Neuen auch etwas über eine Anpassung der Zielkundenstrategie der Frankfurter Bankgesellschaft (FBG). Denn das neue Vorstandsmitglied hat seine Wurzeln im Firmenkundengeschäft. Und das deutet an, wo der „exklusive Anbieter für Wealth Management innerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe Deutschland“, wie es auf der Homepage heißt, die wesentliche Zielgruppe für die kommenden Jahre sieht.

Durch die gute Verankerung der Sparkassen in der Firmenkundschaft ist es nahe liegend, die Bedürfnisse und Herausforderungen dieser Klientel im Rahmen eines ganzheitlichen Private-Banking-Ansatzes im Auge zu behalten. Inhaltlich kann das sowohl eine Nachfolgeregelung als auch die Kombination mit einer klugen Risikosteuerung zwischen den Belangen des Unternehmens und einer diversifizierten privaten Vermögensbildung betreffen. Möglichst gut ausschöpfen will die FBG dieses besondere Marktpotenzial der Unternehmerkunden wie bisher allerdings ausschließlich in Kooperation mit den Sparkassen vor Ort. Bis zu 90 Prozent der Kundenbesuche werden heute schon über den Firmenkundenvorstand der Ortsbanken eingefädelt, er ist längst zu dem mit Abstand wichtigsten Türöffner für die Neukundenakquise geworden.

Misst man den Erfolg der Gesellschaft an der Entwicklung des betreuten Anlagevolumens, so haben sich die vergangenen vier Jahre als erfolgreich erwiesen. Von 5,4 Milliarden Euro zum Jahresende 2012 haben sich die betreuten Volumina, nicht zuletzt der guten Performance an den Kapitalmärkten geschuldet, über 7,0 und 7,6 Milliarden Euro auf 9,0 Milliarden Euro zum Stichtag am Jahresende 2015 erhöht. Und die ersten Monate des laufenden Jahres deuten mit einem Bruttozuwachs von 500 Millionen Euro an, dass der für das Gesamtjahr geplante Zuwachs von 800 Millionen Euro – trotz einer auffälligen Zurückhaltung der Transaktionen im Vorfeld der Brexit-Entscheidung – gehalten werden kann. Einen wichtigen Impuls zur Stärkung ihres Geschäftes erhofft sich die Frankfurter Bankgesellschaft dabei weniger von der weiteren Ausweitung der reinen Zahl der Kooperationspartnerschaften mit Sparkassen als aus der Intensivierung der Zusammenarbeit. Rund 370 Verträge mit Sparkassen hat die FBG mittlerweile

geschlossen, mit 240 dieser Ortsbanken gibt es exklusive Vereinbarungen. Aber einen besonderen Aufschwung soll die systematische Zusammenarbeit in Form eines Commitments bringen, wie es sie bislang mit rund 100 Sparkassen gibt.

Diesem Konzept nach legt die interessierte Sparkasse einen Ziel-Provisionsertrag fest, den sie in Kooperation mit der FBG mittelfristig erreichen will, und auf dieser Basis erarbeitet Letztere ein Umsetzungskonzept mit konkreten Zielvereinbarungen, diskutiert es mit dem Vorstand der Ortsbank, stellt es den beteiligten Führungskräften und Beratern vor und überprüft es in regelmäßigen Abständen unter Einbindung aller Beteiligten auf seinen Zielerreichungsgrad. Von einer solchen systematischen Zusammenarbeit, die auch feste Beratertage in der Filiale mit einschließt, verspricht sich die FBG zusätzliche Provisionserlöse, die für Sparkassen aller Größenordnungen eine willkommene Auffrischung des Ertragspotenzials in Zeiten der Niedrigzinsen darstellen dürften. Dass die Zeiten für dieses Konzept nicht schlecht sind, wird auch von einer wissenschaftlichen Studie bescheinigt, die von der Wissenschaftsförderung des DSGV mitinitiiert wurde. Auf bis zu 12 Milliarden Euro wird demnach allein das jährliche Volumen veranschlagt, das durch zu erwartende externe Unternehmensübergaben fällig werden dürfte. Wenn das der Sparkassenorganisation auch nur annähernd in Höhe der üblichen Marktanteile im Firmenkundengeschäft zugutekommen könnte, wären das wahrlich rosige Aussichten. Aber das widrige Niedrigzins- und Regulierungsumfeld (siehe Bankhaus Metzler) gilt auch für die FBG.