

Wachstumspotenzial Private Banking

Möglichkeiten im Verbund waren noch nie so günstig

Börsen-Zeitung, 27.4.2016
Es ist gerade jetzt an der Zeit, dass die Sparkassen-Finanzgruppe die erheblichen Wachstumspotenziale im Segment der vermögenden Privatkunden und Familienunternehmer erkennt, konsequent verfolgt und bisher noch überschaubare Markt-

finanzgruppe gehalten und die Kundenbeziehung weiter gefestigt werden.

Ein zusätzliches Potenzial für die Sparkassen birgt die Situation bei den unmittelbaren Wettbewerbern im Segment für vermögende Privatkunden. In Deutschland wird der Markt bisher von den namhaften

Groß- und Privatbanken beherrscht, die über langjährige Erfahrung und die entsprechende Kompetenzvermutung seitens der Kunden verfügen. Inzwischen hat sich jedoch der Markt der alteingesessenen Privatbanken verändert: Viele der Groß- und Privatbanken haben Reputationsprobleme und Ertragschwierigkeiten. Zudem fehlt einigen ein tragfähiges Geschäfts-

modell, andere Privatbanken wechseln in schnellem Turnus den Eigentümer und die Geschäftsstrategie.

Etablierte Vertrauensbasis

Die Sparkassen-Finanzgruppe verfügt über die höchsten Vertrauenswerte in allen Kundenzufriedenheitsbefragungen und ist Marktführer im Privatkundengeschäft wie im mittelständischen Firmenkundengeschäft. Diese etablierte Vertrauensbasis können die Sparkassen nutzen. Bisher kommen typischerweise 70 bis 80 % der Erlöse von Sparkassen aus dem Zinsüberschuss, bedingt durch die Finanzierung von Immobilien und regionalen Unternehmen. Doch aufgrund der historischen Niedrigzinsphase sinken die Zinserträge und können nur bedingt durch Kostensenkungen und Erlössteigerungen aufgefangen werden. Um das Wachstum der Gruppe zu sichern, ist die Eröberung neuer Geschäftsfelder notwendig.

Verkäufe früh begleiten

Neben dem Privatkundensektor ist der Firmenkundenbereich weiterhin das wichtigste Standbein der Sparkassen-Finanzgruppe. Doch auch hier sind Wachstumsmöglichkeiten klar erkennbar. Eine Studie der Zeppelin Universität Friedrichshafen, eine der führenden Hochschulen in der Forschung zum Thema Familienunternehmen, hat gezeigt, dass

allein das Potenzial aus Firmenverkäufen von Sparkassenkunden in den nächsten Jahren ein jährliches Verkaufsvolumen von rund 11 Mrd. Euro aufweist. Oftmals ist die Sparkasse vor Ort die langjährige, verlässliche Hausbank des Unternehmers. Hier gilt es, durch rechtzeitige Ansprache und gegebenenfalls Einbindung von Experten im Verbund den möglichen Verkaufsprozess eines Unternehmens frühzeitig mit zu begleiten. Dadurch kann die Sparkasse ihrem Kunden in dieser für ihn neuen und herausfordernden Situation – ein Familienunternehmer verkauft meist zum ersten (und einzigen) Mal sein Unternehmen – zur Seite stehen und ihm die bestmögliche Betreuung durch die Kompetenz der Sparkassen-Finanzgruppe bieten.

Es kann und darf nicht sein, dass die Sparkassen-Finanzgruppe dem Mittelstand unter anderem durch Bereitstellung von Kreditmitteln über Jahrzehnte zum Erfolg verhilft und im Verkaufsprozess andere Wettbewerber die Betreuung des Kunden übernehmen. Denn: Ein Verkauf ist eine Transition in eine neue Phase der Kundenbeziehung und auch Geschäftspotenzial mal zwei! Einerseits besteht die Möglichkeit der Weiterfinanzierung des bestehenden Unternehmens und der Erwerbsfinanzierung des Käufers sowie zusätzlich der Anlage des Verkaufserlöses und der weiteren Begleitung des bisherigen Unternehmensinhabers.

Bestes aus zwei Welten

Weit über 50 % der Sparkassen haben sich zwischenzeitlich entschieden, dieses Potenzial neben dem Wertpapierhaus der Sparkassen – der Deka – mit der Frankfurter Bankgesellschaft Gruppe systematisch und erfolgreich zu bearbeiten. Dabei erhält der Kunde das Beste aus zwei Welten. Die Studie der Zeppelin Universität Friedrichshafen, die in Kürze veröffentlicht werden wird, hat klar gezeigt, dass das Verbundkonzept der Sparkassen-Finanzgruppe im Wachstumsmarkt Private Banking dem integrierten Geschäftsmodell der Universalkbanken weit überlegen ist. Denn der Kunde kann nach seinen individuellen Bedürfnissen wählen. Bei einer Großbank oder Privatbank ist sein Betreuer in der Re-

gel weit von seinem Wohnort entfernt und kennt nur bedingt die lokalen Gegebenheiten.

Im Verbundsystem der Sparkassen bekommt der Kunde alles, was er braucht: die persönliche Nähe vor Ort und die regionale Kompetenz der über 400 Sparkassen in Deutschland sowie – wenn der Kunde sie benötigt und möchte – die Kompetenz einer historisch gewachsenen Privatbank innerhalb der Sparkassen-Familie mit Sitz in Frankfurt und Zürich. In der vom Kunden gewählten Zusammensetzung werden seine Ziele

„Im Verbundsystem der Sparkassen bekommt der Kunde alles, was er braucht: die persönliche Nähe vor Ort und die regionale Kompetenz.“

und Wünsche individuell und nach dem Credo der Frankfurter Bankgesellschaft „Eine Spur persönlicher“ begleitet, um die für den Kunden optimale Lösung zu finden. Den großen Vermögen steht zusätzlich das einzige Multi-Family-Office, das im Verbund allen Sparkassen zur Verfügung steht, als Ansprechpartner für Fragen zur Vermögensstruktur, zur Vermögenscontrolling oder zur Familienstrategie zur Verfügung.

Es ist an der Zeit

Privat- und Großbanken haben Jahrzehnte, zum Teil sogar mehr als 100 Jahre benötigt, um ihren Namen und die Kompetenzvermutung in der Gesellschaft zu positionieren. Es ist nun an der Zeit, dass sich die Sparkassen-Finanzgruppe im starken Verbund diesem Thema verschreibt, um in einigen Jahren auch in der Zielgruppe der vermögenden Privatpersonen und Familienunternehmer die Kompetenzvermutung zugesprochen zu bekommen, die sie in anderen Bereichen bereits genießt. Das erhebliche Zusatzpotenzial, die Marktbedingungen, die Wettbewerbssituation sowie die Möglichkeiten im Verbundsystem waren noch nie so günstig wie heute.



Von
Holger Mai

Vorsitzender
der Geschäftsleitung
der Frankfurter Bank-
gesellschaft Gruppe

teile steigert – denn die Sparkassen-Finanzgruppe bringt die idealen Voraussetzungen mit, dieses Segment erfolgreich für sich zu erobern.

Der deutsche vermögende Kunde legt traditionell sein Vermögen ausgesprochen konservativ an. Dies liegt nicht zuletzt an den beiden Weltkriegen sowie den Geldentwertungen, die in den letzten 100 Jahren in Deutschland stattgefunden und den deutschen Anleger vorsichtiger gemacht haben. Daher beschäftigte sich der vermögende Privatkunde bisher nicht zwingend mit – aus seiner Sicht unsicheren – Wertpapieranlagen, vor allem nicht, da er bis vor kurzem noch zwischen 1 % und 2 % Zinsen auf seinem Tagesgeldkonto erhielt. Doch nun hat die Politik der Europäischen Zentralbank die Grundeinstellung der Anleger deutlich verändert.

Zeitnah reagieren

Tagesgeldzinsen gibt es kaum noch, und zusätzlich droht eine Minusverzinsung für größere Einlagen auf Tagesgeld- und Girokonten. Daher bietet es sich derzeit an, den vermögenden Kunden rechtzeitig auf mögliche Anlagealternativen anzusprechen und zu begleiten. Durch eine zeitnahe und konsequente Ansprache kann der Kunde nach seinen individuellen Bedürfnissen beraten sowie eine langfristige und maßgeschneiderte Anlagestrategie entwickelt werden. Somit kann das Kundenvermögen in der Sparkassen-Fi-