

SparkassenZeitung

07. Juni 2018 - 09:55 | Frankfurter Bankgesellschaft

Mit Rekordwachstum

Für die Frankfurter Bankgesellschaft Gruppe (FBG) war 2017 das erfolgreichste Geschäftsjahr ihrer Geschichte. Holger Mai, der Vorsitzende der Geschäftsleitung, stellte die Jahresergebnisse 2017 und die geplante strategische Weiterentwicklung der Gruppe für die folgenden Jahre vor.



Holger Mai will die FBG, die Privatbank der Sparkassen-Finanzgruppe, zu einer der führenden deutschen Privatbanken weiterentwickeln. (Unternehmen)

Außerdem gab er bereits einen ersten Ausblick auf das laufende Geschäftsjahr. Er sei, so Mai, „mehr als zufrieden“. Über zwei Mrd. CHF konnte die Frankfurter Bankgesellschaft Gruppe 2017 als neues Anlagevolumen generieren und liegt nun insgesamt bei 12,8 Mrd. CHF an verwalteten Assets. Die Dividende an den Eigentümer der Privatbank, die Helaba, Landesbank Hessen-Thüringen, fiel mit 3,75 Mio. CHF um 21 Prozent höher aus als im Vorjahr (3 Mio. CHF). Zudem wurden an die Kooperationssparkassen zur Vergütung der Markterschließung rund 10 Mio. CHF als Provision gezahlt. „Zusammengenommen betrug der Nutzen für die Sparkassen-Finanzgruppe rund 13,9 Mio. CHF“, resümierte Holger Mai. Den Gewinn der Gruppe vor Steuern und nach Markterschließungsprovision bezifferte er auf 4,9 Mio. CHF, was einem Plus von 10 Prozent gegenüber dem Vorjahr entspricht.

Mit dem Wachstum des Neugeschäftsvolumens schlägt die Privatbank fast alle Wettbewerber schon im direkten Vergleich, noch deutlich positiver ist die Performance, wenn die Beschäftigtenzahlen berücksichtigt werden. Legt man die in Studien von Beratungsgesellschaften ermittelten Durchschnittszahlen des Neugeschäfts von Vermögensberatern zugrunde, generieren Berater der FBG das Fünf- bis Achtfache. „Wir kommen damit an unsere Wachstumsgrenzen und an die Grenzen dessen, was für die Kolleginnen und Kollegen zumutbar ist“, sagte Holger Mai. Eine seiner Schlussfolgerungen schon im Jahr 2017: Um die Nachfrage der Sparkassen und ihrer Kunden optimal bedienen und

damit wachsen zu können, muss die Frankfurter Bankgesellschaft zielgerichtet und strategisch in den Aufbau von Beraterkapazitäten investieren. Mit der Eröffnung einer Niederlassung in Düsseldorf am 1. Januar 2018 und dem für dieses Jahr vorgesehenen Aufbau eines Standortes in München vollzieht man dazu bereits wichtige Schritte.

Strategische und organisatorische Aspekte

Die Niederlassung in Düsseldorf sieht Holger Mai unter strategischen, München mehr unter organisatorischen Gesichtspunkten: „61 Sparkassen aus Nordrhein-Westfalen, das sind knapp 70 Prozent aller NRW-Sparkassen, haben mit uns Kooperationsverträge, ihre systematische Begleitung war aufgrund der hohen Auslastung nicht mehr möglich“. Hinzu kommt, dass Anlagen aus Nordrhein-Westfalen mehr in Frankfurt betreut werden als am personell besser aufgestellten Hauptsitz der FBG in Zürich. Für den Chef der Privatbank lag es nahe, sich für den notwendigen Personalaufbau direkt in Nordrhein-Westfalen umzusehen, auch um das Wissen von Beratern zu nutzen, die sich bereits vor Ort auskennen, und als neuen Standort Düsseldorf als Landeshauptstadt und Regionalstandort der Helaba zu wählen. Ein Großteil der Anlageberater stieß von der Merck Finck Privatbankiers AG zur Bankgesellschaft, was sich laut Mai mehr zufällig ergab. Im Endausbau wird die Niederlassung in Düsseldorf rund 12 Berater und Beraterinnen zuzüglich Vertriebsassistenten und Portfoliomanagement umfassen. Die Niederlassung in München soll mit bis zu drei Beratern Zürich organisatorisch entlasten, da viele Kunden aus Bayern und Baden-Württemberg bei der Frankfurter Bankgesellschaft (Schweiz) AG anlegen und ein schneller Kundenkontakt vom Standort München aus besser möglich ist. Zur Verstärkung der Frankfurter Bankgesellschaft (Deutschland) AG wurde Udo Kröger, zuvor Vorstand bei Merck Finck Privatbankiers AG, zum 01. April 2018 in den Vorstand berufen.

Auch bei dem Dienstleistungsangebot „Vermögensverwaltung für Sparkassen“ (VVS), sieht Mai die Privatbank auf einem guten Weg. Elf Sparkassen sind entweder bereits aktiv oder gerade in den Umsetzungsprojekten und nutzen die Möglichkeit, eine Vermögensverwaltung mit eigenem Markenauftritt in ihrem Geschäftsgebiet anzubieten, um vor Ort die Kompetenzvermutung im Wertpapiergeschäft der Sparkassen zu stärken. „Wir verbinden mit VVS, die wir bundesweit für alle Sparkassen anbieten, die internationale Kapitalmarktexpertise der Frankfurter Bankgesellschaft Gruppe mit der regionalen Kundennähe der Sparkasse“, so der Chef der Privatbank. Am 1. Oktober 2017 wurde mit der neu entwickelten inasys-Software „Globalinstitut“, die das Kernsystem von VVS bildet, gestartet und zweimal jährlich werden neu teilnehmende Sparkassen aufgeschaltet. Durchschnittlich hat jede beteiligte Sparkasse rund 60 Kunden in der VVS-Betreuung, diese legen im Durchschnitt 515.000 Euro an. Bis zum 20. April waren sieben Sparkassen an die Plattform angeschlossen mit einem gemanagten Volumen von insgesamt rund 213,5 Mio. Euro. Bei der Frankfurter Bankgesellschaft Gruppe sieht man VVS als wichtige Angebotsergänzung - einmal für die Sparkassen, die damit Kunden beim Aufbau ihres Vermögens begleiten und zum anderen für die Gesellschaft selbst, die damit ihr Leistungsspektrum abrundet. Insgesamt sei VVS für alle Beteiligten eine Win-Win-Situation, sagt Mai: „Zwei Drittel der angelegten Gelder kommen von Bankverbindungen außerhalb der Sparkassen oder lagen bisher auf Konten, die keinen Ertrag erwirtschafteten“.

"Sehr spannendes Geschäftsjahr"

Wenn Mai von einem „sehr spannenden Geschäftsjahr“ spricht, dann auch weil einige zusätzliche Vorhaben angegangen wurden - mit der ihm und der Bank eigenen Dynamik und Umsetzungsgeschwindigkeit. Dazu zählte im Jahr 2017 der Aufbau des Multi Family Office am Frankfurter Standort der Bank, nachdem das bisherige Family Office „Nötzli, Mai & Partner Family Office AG“ in Zürich auf die Bank verschmolzen wurde. Im März kam von

den Gremien der Helaba grünes Licht für diese neue rechtlich selbstständige Einheit unter dem Dach der Frankfurter Bankgesellschaft Gruppe, am 1. Oktober 2017 nahm das Multi Family Office bereits seine Arbeit auf, Dazwischen lagen die Herausforderungen Personalrecruitment, Büroanmietung, IT und nicht zuletzt die Zulassung durch die BaFin. Diese Investition in Höhe von 5 Millionen Euro innerhalb von sieben Monaten bewerkstelligt zu haben, lässt Mai auch im Nachhinein noch von dem „Schnellboot Frankfurter Bankgesellschaft“ sprechen. Im Markt wurde erstaunt registriert, dass ein ganzes Team der Deutsche Oppenheim Family Office für die Bankgesellschaft gewonnen werden konnte, damit kam auch ein zunehmendes Interesse anderer Berater aus dem Privatbankenbereich an der Tochter der Helaba. „Wir konnten im Markt mit unserem Geschäftsmodell überzeugen und die neue Aufstellung hat uns sichtlich in eine andere Liga geführt“, so Mai rückblickend. Die neue Leitung des Family Office haben Dietmar Schunk als Vorstandsvorsitzender sowie Dirk von den Berg und Wilfried Hoffmann als Vorstandsmitglieder. Mit weiteren fünf Beratern stehen sie für umfassende Kompetenzen bei der Entwicklung einer Familienstrategie und die Gesamtvermögens- und Stiftungsbetreuung. Mai ist auch hier der Nutzen für die Sparkassen wichtig, er spricht von der „strategischen Schließung einer Betreuungslücke“: „Bisher erfuhren Sparkassen von einer geplanten Unternehmensübergabe oder einem Verkauf erst im Nachhinein, jetzt können die Vorstände und Berater ihren Unternehmenskunden signalisieren, dass sie bei entsprechenden Überlegungen im Vorfeld und für die Abwicklung eine eigene, unabhängige Beratung, nur auf Honorarbasis und ohne eigene Produktvermarktungsinteressen, anbieten können“.

Eingeleitet wurde bereits 2017 der Verkauf der Tochtergesellschaft LB(Swiss) Investment AG, Fondsdienstleister der Gruppe. 1995 gegründet für die Führung der eigenen Fonds, wurde er zunehmend zu einem Fondsdienstleister für Dritte. Zuletzt gab es nur noch ca. zehn Prozent an gemeinsamem Anlagevermögen. „Damit war die LB(Swiss) von einer strategischen zu einer Kapitalbeteiligung geworden“, erklärte Holger Mai den Entschluss der FBG, sich nach einem „sehr guten Wertzuwachs“ von der Gesellschaft zu trennen. Vorausgegangen waren exklusiv mit der Liechtensteinischen Landesbank (LLB) geführte Verhandlungen, bei denen die zukünftige Positionierung des Dienstleisters mit der Priorität auf eine langfristige Lösung für Kunden und Mitarbeiter festgelegt wurde. Die Transaktion wurde Anfang April mit einem Kaufpreis von rund 30 Mio. CHF abgeschlossen. Den außerordentlichen Ertrag will die FBG für Investitionen in ihr Geschäftsmodell, d.h. insbesondere in die Zusammenarbeit mit den Sparkassen, nutzen.

Investitionen zahlen sich aus

Dass sich die Investitionen der Frankfurter Bankgesellschaft auszahlen, zeigt bereits die ersten vier Monate des laufenden Jahres. Laut Holger Mai konnten bis zum 30. April nur die beiden Banken, ohne den Fondsdienstleister, ein gestiegenes Anlagevolumen von 850 Mio. CHF aufweisen. Insgesamt ist für 2018 ein Wachstum von rund 2 Mrd. CHF geplant, wovon der größte Teil bereits abgesichert ist. Auch nach dem Verkauf der LB(Swiss) Investment AG wird für Ende 2018 ein betreutes Volumen von rund 10,2 Mrd. CHF angestrebt. Ebenso erhöht werden konnte die Zahl der Kooperationsparkassen, sie liegt jetzt bei 243. Die weitere Expansion aus eigener Ertragskraft leisten zu können, sieht Holger Mai ausgesprochen positiv. Der fortgesetzte Aufbau von Beratungskompetenzen wird diese bis Ende des Jahres im Vergleich zu Jahresanfang 2017 nahezu verdoppeln. Das Ziel ist, zu den leistungsstärksten deutschen Privatbanken zu gehören. Schon jetzt ist die Frankfurter Bankgesellschaft Gruppe die zweitgrößte Auslandsbank der Schweiz mit einem deutschen Eigentümer. Und auch in Bezug auf das Multi Family Office liegt man bei Beratungskapazität, Know-

how und inhaltlichem Angebot ganz vorne und strebt mittelfristig eine Positionierung unter den fünf größten Multi-Family-Offices in Deutschland an.

Nicht trotz, sondern vor allem wegen des Wachstums und der Positionierung der Bank als Privatbank in der Sparkassengruppe, hält Mai an den Betreuungsleitsätzen „Stabilität für Ihr Vermögen“ und „Eine Spur persönlicher“ fest. „Wir stehen wie die Sparkassen für Beständigkeit, Bewahren und Berechenbarkeit - und das wird auch weiterhin so bleiben“, so der Bank-Chef. Und wachsen um jeden Preis will er nicht: „Ich glaube nicht, dass eine Privatbank mit 1.000 Mitarbeitern unseren Anspruch „Eine Spur persönlicher“ noch erfüllen kann“. Es müsse passen, das gelte auch für den Personalaufbau. Deshalb kümmert sich Mai auch seit Jahresbeginn intensiv um den Aufbau der neuen Standorte und die Aufnahme von deren Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen in die „Sparkassenfamilie“. Zu den derzeit rund 170 Beschäftigten sollen bis Ende des Jahres 20 hinzukommen, damit sei man aber fast am Ausbauende.

Dass es der Frankfurter Bankgesellschaft Ernst ist mit dem Aufbau neuer Kundenbeziehungen, auch über Generationen hinweg, machte sie im letzten Jahr auf eine lockere Art deutlich - erstmals veranstaltete sie im Allgäu ein „Next Generation Camp“, ein Zusammentreffen von Nachfolgern von Familienunternehmen und jungen Vermögensinhabern mit dem Ziel der Kundenbindung. Kontakte in zwangloser Atmosphäre zu knüpfen bei einem Wochenende mit fachlichen Themen und einem Freizeitcharakter, kam bei den Teilnehmerinnen und Teilnehmern gut an. Das nächste Camp im Herbst dieses Jahres im Oktober im Schwarzwald ist bei der FBG bereits in Planung und von Teilnehmern schon gebucht. „Wir haben genug Luft im Reifen, um unsere Vorhaben umzusetzen und weiter zu expandieren“, sagte Holger Mai. Er setzt also auf weitere „spannende Jahre“.



Scannen Sie diesen Code mit Ihrem Smartphone und lesen Sie diesen und weitere Beiträge online