

Frankfurter Bankgesellschaft

Mit Rekordwachstum

Die Erträge der Privatbank sollen für Investitionen in das Kerngeschäft genutzt werden.

Bettina Wieß

Für die Frankfurter Bankgesellschaft war 2017 das erfolgreichste Geschäftsjahr ihrer Geschichte. Auch die Zahlen für das laufende Jahr bestätigen laut Holger Mai, dem Vorsitzenden der Geschäftsleitung, diesen Trend. Das gute Ergebnis will die Privatbank der Sparkassen-Finanzgruppe für weitere Investitionen in ihre Kernkompetenzen nutzen.

Die Frankfurter Bankgesellschaft-Gruppe (FBG) hat im vergangenen Jahr erstmals ein Neugesäftsvolumen von zwei Milliarden Schweizer Franken erzielt. Damit stieg das Anlagevolumen zum 31. Dezember 2017 auf 12,8 Milliarden Schweizer Franken (elf Milliarden Euro). An die Sparkassen wurden rund zehn Millionen Schweizer Franken als Vergütung der Markterschließung gezahlt, weitere 3,75 Millionen gingen an die Landesbank Hessen-Thüringen als Dividende (ein Plus von 21 Prozent).

„Der Nutzen für die Sparkassen-Finanzgruppe lag damit bei rund 13,9 Millionen Schweizer Franken, nach rund zehn Millionen im Vorjahr“, resü-

mierte Mai anlässlich der Vorstellung der Zahlen in Frankfurt. Als Gewinn wies die Gruppe 4,9 Millionen Schweizer Franken aus (plus zehn Prozent), vor Steuern und nach Markterschließungsprovision.

Um auch weiter entsprechend wachsen zu können, investiert die Gruppe in den Aufbau neuer Beraterkapazitäten. Bis Ende 2018 soll die Zahl der Vermögensberater im Vergleich zum Jahresbeginn 2017 nahezu verdoppelt werden. Seit dem 1. Januar ist die Frankfurter-Bankgesellschaft-Gruppe in Düsseldorf vertreten, im Laufe des Jahres soll München als Standort hinzukommen.

Kapitalmarktexpertise und Kundennähe

Auch bei dem Dienstleistungsangebot „Vermögensverwaltung für Sparkassen“ (VVS) ist die FBG laut Mai auf einem guten Weg. Elf Sparkassen sind bereits aktiv oder gerade in den Umsetzungsprojekten. Sie nutzen damit die Möglichkeit, in ihrem Geschäftsgebiet eine Vermögensverwaltung mit eigenem Markenauftritt anzubie-



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

Foto: Unternehmen

ten. „Wir verbinden mit VVS, die wir bundesweit für alle Sparkassen anbieten, unsere internationale Kapitalmarktexpertise mit der regionalen Kundennähe der Sparkassen“, sagt Mai. Erfahrungswerte zeigten, dass zwei Drittel der angelegten Assets von Bankverbindungen außerhalb der Sparkassen kommen oder aber bisher auf Konten lagen, die keinen Ertrag erwirtschafteten.

Nach dem Verkauf der Tochtergesellschaft LB(Swiss) Investment, die nach einem erheblichen Wertzuwachs strategisch

nicht mehr ausgebaut werden konnte, hat die FBG nun auch das finanzielle Polster, um weitere Investitionen aus eigener Ertragskraft zu finanzieren. „Unser Ziel ist es, mit dem Ausbau unserer Kernkompetenzen – der Betreuung von sehr vermögenden Kunden und Familienunternehmen – die Ertragskraft der Gruppe als Ganzes zu stärken“, so Mai. Die FBG soll mit diesem Ansatz zu einer der führenden deutschen Privatbanken werden.

Mehr: sparkassenzeitung.de/fbg

KOLUMNE – KOMMUNALE TRÄGER

Kommunale Abstammung nicht verleugnen

Prof. Hans-Günter Henneke

Wirft man einen Blick auf die aktuelle Liste der 390 Sparkassen (Stand: 1. Januar 2018) und vergleicht sie mit der Anzahl der Vorjahre, sind keine spektakulären Veränderungen zu verzeichnen. Die – gegenüber dem Vorjahr um 13 verminderte – Gesamtzahl der Sparkassen ist nach wie vor in etwa so hoch wie die Zahl der 401 Kreise (294) und kreisfreien Städte (107). Insofern ist also – trotz Niedrig- bzw. sogar Negativzinsphase, der Anforderungen der Regulatorik und anderer schwierigen Rahmenbedingungen – im Ergebnis „alles im Lot“.

Was für die einzelnen Sparkassen gilt, gilt grundsätzlich auch für das Wechselverhältnis von kommunalen Trägern und ihren Sparkassen und für das seit Jahrzehnten äußerst bewährte Zusammenwirken der kommunalen Spitzenverbände und dem Deutschen Sparkassen- und Giroverband. Wesentlich ist, dass die „Abstammung“ der Sparkassen von ihren kommunalen Trägern nicht verleugnet, sondern hervorgehoben und dabei das gemeinsame Eintreten für die spezifischen Belange und Herausforderungen gerade des ländlichen Raumes besonders betont wird. Gemeinsam können wir auch gesellschaftspoli-

tisch mehr erreichen als durch isoliertes Agieren von Sparkassen einerseits und Trägern andererseits. Die Sparkassen-Finanzgruppe hat dieses Erkenntnis in dem knappen Slogan „Gemeinsam allem wachsen“ treffend auf den Punkt gebracht.

Prof. Hans-Günter Henneke:
„Mein Ceterum censeo seit über 20 Jahren.“

Dazu gehört auch eine gemeinsame Sprache. Hier gibt es leider noch viel zu tun: Denn obwohl für jeden Kundigen klar ist, dass Sparkassen kommunale Einrichtungen ihrer Träger – nämlich der Landkreise, Städte und zum Teil auch der Gemeinden – sind, wird in Sparkassenkreisen und in der Sparkassenwerbung immer wieder von der „Sparkasse und ihrer Region“ gesprochen.

Das darf nicht so bleiben, weil es schlichtweg nicht stimmt und die Realität vernebelt. Sparkassen können sich ihr Geschäftsgebiet weder aussuchen noch formen, sondern es leitet sich ausschließlich vom Träger ab. Dieses Entstehen müssen vor Ort ist eine entscheidende Stärke der Sparkassen und auch gegenüber den Volksbanken ein Alleinstellungsmerkmal.



Gemeinde- und Landkreisgrenze in Oberbayern: Anders als Regionen haben Gebietskörperschaften einen demokratisch legitimierten Umriss. Foto: dpa

Daher passt das ganze Gerede von Regionen – die gerade auszeichnet, dass sie keinen festen, gebietskörperschaftlich geformten und damit auch keinen demokratisch legitimierten Gebietsumriss haben, sondern im Gegensatz dazu ohne eine solche Verfasstheit sind – nicht. Und genau deshalb sind auch „regionale Sparkassen“ rechtlich ein Unding und zudem ein Widerspruch zum für Kommunen unverzichtbaren Prinzip der Überschaubarkeit. Eine etwaige „Sparkasse Bayern“ läge daher in jedweder Weise außerhalb des Möglichen.

Die Sparkassenorganisation sollte sich von diesem

Sprachgebrauch möglichst rasch verabschieden. Das ist mein Ceterum censeo, seit ich DSGV-Gremien angehörige, also seit gut 20 Jahren. Ein entscheidender Durchbruch ist mir damit bisher allerdings immer nur situativ gelungen, nicht aber mit Dauerwirkung. Deshalb sei hier erneut ein Versuch unternommen, auf die ausschließlich schädlichen Wirkungen der vielfach unbedachten Verwendung des Regionsbegriffs bei Sparkassen aufmerksam zu machen.

Der Autor ist Geschäftsführendes Präsidialmitglied des Deutschen Landkreistags (DLT).

Sparkassenzeitung.de

Exklusiv im Managermagazin SPARKASSE

Den Preis finden. Was kann ich beim Verkauf für meine Eigentumswohnung oder mein Haus verlangen? Was muss ich beim Kauf bereit sein zu zahlen? Die Sparkassen setzen seit Februar auf ein eigenes Onlinetool zur Preisfindung, berichtet Dietmar Bohne, Geschäftsführer der LBS Immobilien. s.de/lytu

Flash-Crash durch Indexfonds? Anleger setzen zunehmend auf börsennotierte Indexfonds. Das ist nicht ohne Risiko. Sogenannte Exchange Traded Funds (ETFs) glänzen zwar mit niedrigen Gebühren. Untersuchungen zeigen aber, dass durch sie Abschwünge an den Aktienmärkten zumindest verstärkt, wenn nicht gar ausgelöst werden können (mehr zum Thema auf Seite 16 dieser Ausgabe). s.de/lyth

Exklusiv in den Betriebswirtschaftlichen Blättern (BBL)

Von der Zahlungsverkehrszur Beratungsfiliale. Der Konsolidierungsdruck im Bankenmarkt ist unverändert hoch. Fusionen und Zweigstellenschließungen lassen die Zahl der Bankstellen weiter sinken. Auch wenn Sparkassen 2017 mehr Geschäftsstellen als andere Bankengruppen geschlossen haben, verfügen sie weiterhin über das dichteste Filialnetz. s.de/lytw

Wo bleibt die Nachfrage? EBA-Clearings-Instant-Payment-Service RT1 ist mittlerweile seit 4000 Stunden ununterbrochen online – die Infrastruktur für Bezahlen in Echtzeit läuft. Auf dem „Open Forum on Pan-European Instant Payments“ diskutierten Teilnehmer unterschiedlicher Sparten. s.de/lytg

Alarmzeichen frühzeitig erkennen. Wenn Sparkassen im Firmenkundengeschäft krankes Wachstum übersehen, kann dies fatale Folgen haben, warnt BBL-Kolumnist Oliver Wegner. Wichtig ist, Warnsignale zu erkennen. s.de/lytx

Portal kostenlos testen:

Liebe Leserin, lieber Leser,

sämtliche Beiträge aus der **SparkassenZeitung**, den **Betriebswirtschaftlichen Blättern (BBL)** und dem **Managermagazin SPARKASSE** finden Sie im Portal sparkassenzeitung.de. Falls Sie noch kein Abonnent sind oder noch keinen individuellen Zugang zum Portal haben (die meisten Sparkassen verfügen bereits über Institutslicenzen), können Sie es mit dem Promocode **PROMO97V3** testen. Geben Sie den Code bitte mit Ihrer E-Mail-Adresse ein unter:

sparkassenzeitung.de/promocode