

Sparkassenverbund baut Wealth-Management aus, Einstellungen (1)

Stand: 13:48 Uhr | Lesedauer: 3 Minuten

Von Stephan Kahl

Die Frankfurter Bankgesellschaft, die sich mit ihrem Wealth Management um vermögende Kunden der deutschen Sparkassen kümmert, will 2018 die Anzahl ihrer Privatbanker nahezu verdoppeln. Das kündigte Holger Mai, Vorsitzender der Geschäftsleitung, in einem Interview mit Bloomberg an. Sein Ziel: Innerhalb von fünf Jahren das betreute Vermögen um 25 Prozent steigern.

„Acht Wealth-Manager sind 2018 neu zu uns gekommen. Zehn weitere haben unterschrieben“, erklärte Mai. Zum Jahresende soll die Gruppe, zu der auch ein Family Office zählt, rund 50 Privatbanker umfassen. Mai zufolge akquiriert jeder Berater im Schnitt zwischen 30 und 50 Millionen Euro pro Jahr, einige würden die Grenze von 100 Millionen Euro knacken.

Erst vor kurzem hatte das Unternehmen in Düsseldorf eine neue Niederlassung eröffnet. Deren Leitung übernahm Christoph Neu, der zuvor bei Merck (<https://www.welt.de/themen/merck/>) Finck Privatbankiers AG in Diensten stand. „Ein kleinerer Standort in einem anderen Bundesland wird dieses Jahr ebenfalls noch folgen“, sagte Mai, ohne Details zu nennen. Die Rekrutierung sei in vollem Gange.

Mit der Landesbank Hessen-Thüringen Girozentrale hat die Frankfurter Bankgesellschaft eine starke Mutter im Rücken, wobei Mai eine andere Beschreibung bevorzugt. „Das Wort Mutter suggeriert eine gewisse Abhängigkeit. Wir agieren innerhalb einer eigenen Geschäftsstrategie jedoch relativ unabhängig“, sagte Mai. Besser sei der Begriff Alleinaktionär.

Dieser sieht in der Frankfurter Bankgesellschaft einen "wesentlichen Baustein unserer Organisation für die Zusammenarbeit mit vermögenden Privatkunden", wie ein Sprecher der Helaba auf Nachfrage erklärte. Inzwischen kooperiere die Bankgesellschaft deutschlandweit mit über 60 Prozent aller Sparkassen.

Die Institute vor Ort vermitteln vermögende Kunden an das Unternehmen. Im Gegenzug werden die Sparkassen mit 50 Prozent an den Erlösen aus der Vermögensverwaltung beteiligt. Im Mittelpunkt stehen dabei Kunden, die mindestens eine Million Euro anlegen wollen. Der Durchschnitt betrage drei bis vier Millionen Euro, sagte Mai.

Peter Barkow, Geschäftsführer der Düsseldorfer Unternehmensberatung Barkow Consulting, weist auf gewisse Herausforderungen hin: "Sparkassen sind in der Zielgruppe Private-Banking-Kunden weniger positioniert. Das Klientel ist anspruchsvoller - und das muss sich im Image des Anbieters, dem Produktangebot und auch im Ambiente der Filiale widerspiegeln."

Ihre Wurzeln hat die Gruppe in Zürich. Daher wird das verwaltete Vermögen in Schweizer Währung angegeben. Zum 31. März betrug es 12 Milliarden Franken, das Ziel liegt bei 15 Milliarden Franken.

In Zürich, wo auch die meisten der insgesamt rund 170 Mitarbeiter tätig sind, erstellt das Unternehmen einen Großteil seiner eigenen Analysen. Insgesamt 1200 europäische und US-Aktien beobachtet die Gruppe von der Schweiz aus. Hinzu kommen 16.000 Unternehmens-Anleihen, die von Deutschland aus abgedeckt werden. Eine Auswahl daraus empfiehlt das Unternehmen bei Eignung den vermögenden Sparkassen-Kunden zum Kauf.

Die Sparkassen zählen zu den größten Finanzgruppen in Deutschland. Ende 2017 betrieben sie 9868 Filialen in Deutschland, die mit Mitarbeitern besetzt sind.

(Ergänzt um Sparkassen-Statistik im letzten Absatz.)