

Sparkassen rollen Private Banking auf

Frankfurter Bankgesellschaft betreut schon über 10 Mrd. Euro – Family Office wird verlegt und ausgebaut

Mit strategischen „Evolutionsschritten“ will die Helaba-Tochter Frankfurter Bankgesellschaft ihr Geschäftsmodell erweitern und das Wachstum vorantreiben. Das Family Office wird von Zürich nach Frankfurt verlegt und kräftig ausgebaut. Das betreute Volumen hat inzwischen die Schwelle von 10 Mrd. Euro merklich überschritten.

Börsen-Zeitung, 1.6.2017
ski Frankfurt – Die auf die Betreuung sehr vermöglicher Privatkunden und von Familienunternehmern ausgerichtete Frankfurter Bankgesellschaft eilt von Erfolg zu Erfolg und kann sich vor dem Zustrom neuer Gelder kaum retten. Mit einem Wachstum des betreuten Volumens um 0,8 Mrd. auf 10,7 Mrd. Euro wurde in den ersten vier Monaten fast schon das Ziel von 1 Mrd. Euro für das Gesamtjahr 2017 erreicht, wobei der Zuwachs freilich auch durch die Marktperformance gestützt wurde. Man expandiere an beiden Standorten – dem Hauptsitz Zürich und Frankfurt – „sehr, sehr gut“, sagte der Vorsitzende der Geschäftsleitung, Holger Mai, in einem Pressegespräch. Dabei profitiert das Unternehmen auch von politischer Unsicherheit in der EU beziehungsweise in der Eurozone, wie der verstärkte Geldzufluss vor Wahlterminen erkennen lässt. Viele Kunden lagern ihr Vermögen gezielt zumindest teilweise in einem Depot jenseits des gemeinsamen Währungsraums.

Hochproduktive Berater

Seit der Neuaufstellung der zur Helaba gehörenden Private-Banking-Einheit 2010 habe sich das Anlagevolumen schon per Ende 2016 auf fast 10 Mrd. Euro mehr als verdoppelt. Auf Sicht von fünf Jahren werden 15 Mrd. Euro und eine Top-5-Position unter den Privatbanken angepeilt. Die 30 Berater des Hauses (insgesamt 152 Beschäftigte, davon 120 in Zürich) akquirieren mit Hilfe der Sparkassen jährlich jeweils 30 bis 40 Mill. Euro, was etwa dem Fünffachen des in der Branche Üblichen entsprechen dürfte. Die Mindestanlagesumme beträgt 1 Mill. Euro.

Unter den deutschen Adressen in der Schweiz sieht sich das fest in der Sparkassen-Finanzgruppe verankerte Institut als Nummer 2 hinter

der Deutschen Bank. Mittlerweile kooperiert die Bankgesellschaft zwischen Sylt und Bodensee mit 235 der

eine. Die Performance der konservativen Mandate habe 2016 zwischen 2,2 und 4,9 % nach Kosten gelegen

Frankfurter Bankgesellschaft setzt Wachstumskurs fort



© Börsen-Zeitung

Quelle: Frankfurter Bankgesellschaft

396 deutschen Sparkassen. Allein 2016 kamen 23 Partnerschaften hinzu (durch Fusionen blieb ein geringerer Nettozuwachs). „In der Gruppe kommt niemand mehr an uns vorbei“, meint Mai. Wettbewerber mit vergleichbarem Geschäftsmodell gebe es im Sparkassenverbund nicht. Die Überschneidungen mit der DekaBank seien allenfalls rudimentär.

Im Unterschied zu manchem Konkurrenten außerhalb der Familie mit dem roten „S“ arbeitet die Frankfurter Bankgesellschaft profitabel, wenn auch auf sicher noch ausbaufähigem operativen Niveau. Im vorigen Jahr verharnte der Vorsteuergewinn bei 4,4 Mill. sfr, wozu allerdings erneut die Auflösung von Rückstellungen beitrug. Zu berücksichtigen ist aber zum einen, dass Negativzinsen – in der Schweiz sogar 0,75 % – die Ertragslage stark belasten; Mittelzuflüsse kosten erst einmal Geld. Zum anderen bildet das Ergebnis den wirtschaftlichen Erfolg nur zur Hälfte ab. Die andere Hälfte fließt in Form von „Markterschließungszahlungen“ vorab an die Sparkassen.

Auch mit ihren Anlageerfolgen kann sich „die Privatbank der Sparkassen-Finanzgruppe“ sehen lassen. Von insgesamt 30 Strategien hätten 2016 nur sechs Aktienmandate unterhalb der Benchmark abgeschnitten, im bisherigen Verlauf 2017 nur

(2017: 0,8 bis 3,6 %), die beste Aktienstrategie habe 16,48 (2017: 13 %) gebracht. In ihrem Research analysiert die Bankgesellschaft 1 200 Aktien und 16 000 Corporate Bonds aus Europa und den USA, wobei gerade Letztere schon etwas ausgefallener sein müssen. „Für BASF-, Siemens- oder auch für Staatsanleihen braucht man uns nicht“, sagt Mai.

2017 steht für die Gesellschaft als eine strategische Initiative die Neupositionierung des Family Office – bisher Nötzli, Mai & Partner – an. Es wird von Zürich nach Frankfurt verlegt, mit einem ansehnlichen Kapital von 5 Mill. Euro ausgestattet, in „Family Office der Frankfurter Bankgesellschaft“ umbenannt und auf zunächst 17 (bisher sechs bis acht) Mitarbeiter stark ausgebaut. Vom Marktführer Deutsche Oppenheim Family Office wird ein Team von sieben Leuten übernommen.

Geschäftsmodell verbreitert

Mit einer deutlichen Angebotserweiterung des in der Vermögensverwaltung unabhängig arbeitenden Multi Family Office, das recht bald im oberen Quintett der deutschen Anbieter mitspielen soll, und einem klar strukturierten „Beratungsprozess Deutscher Mittelstand“ will man eine Betreuungslücke der Sparkassengruppe bei sehr vermögenden

Familienunternehmern schließen. So sollen milliardenschwere Potenziale abgegriffen werden, die sich aus den bei voraussichtlich 150 000 Unternehmen in den nächsten zehn Jahren anstehenden Nachfolgeregelungen ergeben – darunter absehbar nicht wenige Verkäufe mit anschließendem Wiederanlagebedarf.

Ferner verbreitert die Helaba-Tochter ihr Geschäftsmodell mit einer „Vermögensverwaltung für Sparkassen“, bei der die Bankgesellschaft Portfoliomanagement, Abwicklung und regulatorisch notwendige Arbeiten übernimmt, Beratung und Depotführung aber – anders als bei der individuellen Vermögensver-

waltung – bei der Sparkasse bleiben, unter deren Namen das Angebot auch läuft. Mindestbetrag sind hier 250 000 Euro. Im Oktober will man mit zehn Sparkassen anfangen. Bereits gestartet wurde zudem eine Kooperation mit der Sparkassenversicherung.