

Blick fürs Besondere

Premiumangebot. Vermögende suchen immer mehr nach einer Diversifizierung ihrer Geldanlagen. In ihrem Private Banking sind die Sparkassen passgenau aufgestellt.

Der US-amerikanische Milliardär John D. Rockefeller wird zitiert mit dem Satz: „Oft ist es besser, eine Stunde über sein Geld nachzudenken, als einen Tag hart dafür zu arbeiten.“ Doch nicht die Rockefellers dieser Welt stehen im Fokus der meisten Geldinsti-

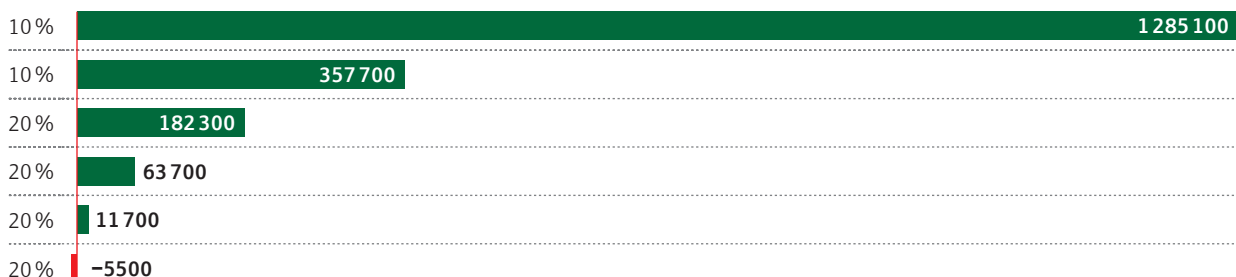
tute, die heute ihr Private Banking ausbauen, denn bereits rund 10 Prozent der deutschen Haushalte haben im Mittel ein Nettovermögen von rund 1,3 Millionen Euro (siehe „Beachtliche Werte beim oberen Zehntel“). Ähnlich wie bei Rockefeller stammt das Vermögen

in vielen Fällen aus unternehmerischer Tätigkeit (siehe „Vermögende Firmenchefs“).

Den gut Situierten bieten Sparkassen und Banken Finanzdienstleistungen rund um die Anlage des Vermögens. Andreas Bartsch weiß als Vorstandsvorsitzender

Beachtliche Werte beim oberen Zehntel

Welcher Anteil der Haushalte in Deutschland im Mittel welches Nettovermögen hat.



Angaben Euro. Quelle: Deutsche Bundesbank 2016

Holger Mai, Vorsitzender der Geschäftsleitung der Frankfurter Bankgesellschaft, über die Kooperationen der Privatbank mit den Sparkassen



„Wir schaffen Synergieeffekte“

PROFITS: Wer ist bei Ihnen an der richtigen Adresse?

Mai: Zu uns kommen Kunden, die ihr liquides Vermögen sicher und langfristig anlegen möchten. Darüber hinaus suchen Kunden beispielsweise bei einem Unternehmensverkauf unseren Rat. Wir unterstützen sie dann mit unserem Multi-Family-Office auch bei Vermögensübergaben und Diversifikations- sowie Nachfolgethemen.

PROFITS: Warum arbeiten Sparkassen mit Ihnen zusammen?

Mai: Der Kunde kennt seine Sparkasse. Wir als die Privatbank der Sparkassen-Finanzgruppe schaffen Synergieeffekte. Deshalb finden wir gemeinsam oft schnelle und gute Lösungen.

PROFITS: Warum hat die Frankfurter Bankgesellschaft zwei Adressen – in Frankfurt und Zürich?

Mai: Es gibt Kunden, die im Private Banking und Wealth Management nicht nur zwei oder drei Bankadressen haben möchten, sondern auch zwei oder drei Standorte präferieren. Für sie bieten wir mit unserem Hauptsitz in Zürich die passende Ausgangslage.

der Sparkasse Marburg-Biedenkopf aus der Praxis: „Unser Private Banking richtet sich nicht an Vermögende à la Rockefeller. Aber wenn man Rockefellers Entwicklung sieht, aus einfachen Verhältnissen und mit einer ersten Tätigkeit als Buchhalter, dann gibt es durchaus vergleichbare Strukturen zu unseren Private-Banking-Kunden.“ Darunter sind viele, die einen Betrieb auf- oder zumindest ausgebaut haben.

Wer als Vermögender kompetente Beratung benötigt, sucht das Gespräch. Bartsch: „Viele unserer vermögenden Kunden haben sich in der Familie unterhalten, bevor sie zu uns kommen und fachlichen Rat suchen.“ Angesichts der Fülle an Finanzprodukten und

Anlagestrategien sei seine Sparkasse gemeinsam mit den Partnern bei der tiefer gehenden Analyse, der Strategieentwicklung und deren Umsetzung gefragt (siehe „Die Eckpfeiler der Beratung“).

Der gute Draht zu den Betrieben vor Ort ebnet oft den Weg zum Private Banking, weiß Frank Dehnke, Vorstandsvorsitzender der Stadtsparkasse Remscheid. „Die Sparkassen sind Marktführer als Hausbank für kleine und mittelständische Unternehmen, die sie meistens über viele Jahre begleiten“, sagt er. Daraus entstehe häufig ein vertrauensvolles Verhältnis.

Nicht nur die großen Sparkassen, auch viele kleine und mittelgroße sind im Private Banking bestens aufgestellt, nicht zuletzt

durch die Einbindung von Kooperationspartnern (siehe „Passgenauer Service für vermögende Sparkassen-Kunden“).

Innerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe zählt die Frankfurter Bankgesellschaft zu den wichtigsten Kooperationspartnern, wenn es um die Vermögensverwaltung geht. Holger Mai, der Geschäftsführer des Instituts, sieht einen Schwerpunkt in der Betreuung von Familienunternehmern und gibt zu bedenken: „Warum soll die Sparkasse dem Mittelstand jahrelang mit Krediten helfen und dann nicht auch bei der Anlage des Privatvermögens eine Rolle spielen?“ Seine in Deutschland und der Schweiz beheimatete Frankfurter Bankgesellschaft hilft dabei (siehe „Wir schaffen Synergieeffekte“).

Individuelle Beratung

Private-Banking-Kunden wollen sehr individuell beraten und bedient werden. Es gibt verschiedene Optionen. Dazu zählt die Depotverwaltung, bei der ein Betreuer den Vermögenden im engen Dialog beim Managen des Portefeuilles begleitet. Oder die Vermögensverwaltung, bei der die Geldanlage in die Hände eines Experten gelegt wird, der die Anlageentscheidungen nach Vorgabe des Kunden trifft.

Das Unternehmerehepaar Manfred und Manuela Freidhof nutzt das Premiumangebot des Private Bankings. Fast 20 Jahre hatten sie das Alten- und Pflegeheim Blumenhain im hessischen Borken geleitet, bevor sie es Ende 2015 an ihre Tochter weiterreichten. Als sie es am 1. Juli 1996 übernommen hatten, zählte das Heim 96 Betten, heute umsorgen 240 Mitarbeiter 365 Senioren rund ▶

Die Eckpfeiler der Beratung

Wie der Beratungsprozess im Private Banking der Sparkassen abläuft.

- 1 Analyse.** In einem persönlichen Gespräch gibt es eine Bestandsaufnahme der Vermögenssituation. Der Kunde legt seine Ziele und Erwartungen dar und bespricht sie mit dem Berater.
- 2 Strategie.** Der Experte unterbreitet individuelle Vorschläge zur Optimierung des Vermögens entsprechend den Vorgaben des Kunden.
- 3 Umsetzung.** Im Anschluss kommt es zur Auswahl der geeigneten Produkte und Anbieter. Der Berater legt mit dem Kunden fest, wie häufig es Informationen, beispielsweise zu Investments und Wertentwicklung, geben soll.

um die Uhr. Die Kreissparkasse Schwalm-Eder begleitete sie während dieser Zeit als Hausbank. Das lange Vertrauen war die Grundlage für den Einstieg des Ehepaars auf der Seite der Vermögensberatung. Seniorchef Freidhof: „Für uns war es selbstverständlich, auch dafür bei unserer Hausbank das Gespräch zu suchen. Den Vorschlag, die Frankfurter Bankgesellschaft hinzuzuziehen, die unsere Vorstellungen auch im Sinne einer

nachhaltigen Geldanlage umsetzt, haben wir gerne angenommen.“

Das Paar gab der Vermögensverwaltung zwei Aufgaben: ein bestimmtes Renditeziel und dazu eine möglichst geringe Risikostruktur des Depots. „Deshalb ist heute unser Aktienanteil auch nicht mehr größer als 25 Prozent“, sagt Manfred Freidhof. Sein bestes finanzielles Engagement sei der Aufbau seines Unternehmens gewesen, jetzt gelte es, das Vermögen zu erhalten. „Wir wollten die Aufgabe einer sicheren Geldanlage und die Aufsicht über unser Depot delegieren und uns nicht mehr täglich mit Anlagestrategien beschäftigen“, so der ehemalige Unternehmer.

Dennoch sind der Familie die Kontakte zu den Betreuern der Sparkasse und der Frankfurter Bankgesellschaft wichtig. Mehrmals jährlich trifft man sich, um Ergebnisse und das weitere Vorgehen zu besprechen. Hinzu kommen häufige Reports.

Jürgen Krug von der Kreissparkasse Schwalm-Eder betreut das Unternehmerpaar seit Jahren. Er beschreibt den Ansatz der Sparkassen so: „Wir haben die ganzheitliche Betreuung, legen Wert auf eine Vertrauensposition, Kompetenz auf der gesamten Produktlinie und versuchen, dem Kunden Mehrwert durch eine optimale

Planung von unternehmerischen und privaten Interessen zu geben.“

Aus Sicht der Private-Banking-Berater ist nichts Standard. Ganz in diesem Sinne verfolgt Ralph Walter als Firmenkundenvorstand und stellvertretender Vorstandsvorsitzender der Kreissparkasse Waiblingen mit seinem Team einen zweigleisigen Ansatz. „Wir vermarkten unser Private Banking als eigenes Produkt und bieten in Zusammenarbeit mit der Frankfurter Bankgesellschaft fünf verschiedene Varianten der Vermögensverwaltung durch eigene Private-Banking-Berater an“, erläutert er.

Hohes Anlagevolumen

Daneben gibt es eine Anlageberatung für Kunden, deren Geld nicht in einem Vermögensverwaltungsmandat investiert werden soll. Walter ergänzt: „Wird es darüber hinaus aber komplexer, zum Beispiel bei einer Vermögensstrukturierung im Zusammenhang mit einer Nachfolgeplanung, oder wollen die Kunden eine Family-Office-Lösung, dann verweisen wir direkt auf die Frankfurter Bankgesellschaft.“

Über die reine Vermögensanlage hinaus werden Sparkassen immer häufiger in Bereichen angefragt, die neben der Unter-

Foto: Plainpicture

Passgenauer Service für vermögende Sparkassen-Kunden

Einige Beispiele für die vielen Dienstleistungen der Sparkassen im Private Banking. Sie sind maßgeschneidert auf die Kundenwünsche.

[Finanzplanung]

Kunde und Sparkasse analysieren die Ist-Situation und stellen den Bedarf und die Ziele für die Zukunft fest. Diese können im Vermögenszuwachs, im Aufbau einer Altersvorsorge oder in einer Nachfolgeplanung bestehen.

[Vermögensverwaltung]

Je größer ein Vermögen ist und je diversifizierter es angelegt werden soll, desto größer wird auch die Aufgabe für das betreuende Management. Eine Vermögensverwaltung berät und setzt die Strategien um.

nehmensnachfolge auch mit Erbschaften und Schenkungen zu tun haben. Hier erbringt die zur Gruppe der Frankfurter Bankgesellschaft zählende Nötzli, Mai & Partner Family Office AG auch Leistungen in der Begleitung komplexer Vermögen von Familien und Unternehmern.

In diesem Rahmen betreuen und überwachen die Experten nicht nur die einzelnen Werte. Sie beraten beispielsweise auch bei Stiftungsfragen und Transaktionen wie dem Kauf oder Verkauf von Immobilien und inhabergeführten Betrieben.

Mit ihrer Sparkasse als Hausbank in das Private Banking einzutreten, eröffnet Unternehmern und anderen Vermögenden vielseitige Optionen. Entsprechend groß ist das Angebot. Ganz in diesem Sinne sagt Frank Dehnke von



Maßarbeit wie beim Schneider bietet das Private Banking der Sparkassen.

der Sparkasse Remscheid: „Wir wissen natürlich in den meisten Fällen, dass Unternehmer auch andere Bankbeziehungen unterhalten.“ Er betont aber: „Unser Ziel ist es nicht, diese Verbindungen infrage zu stellen. Vielmehr geht es um eine zusätzliche Option für

den Kunden, mit der er sein Vermögen diversifizieren kann.“

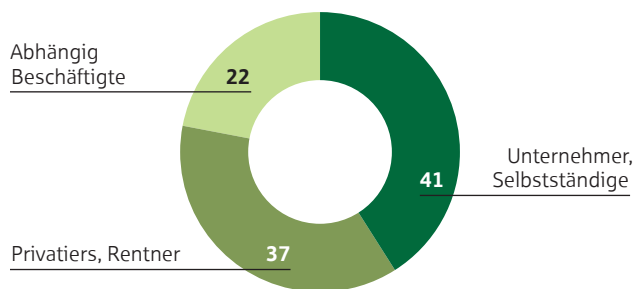
Erfolgreich verlaufende Mandate im Private Banking betreut die Sparkasse auch bei einem Wechsel des Wohnsitzes der betreuten Personen weiter. Deshalb ergänzt Andreas Bartsch von der Sparkasse Marburg-Biedenkopf: „Private Banking bedeutet Vertrauen, Kompetenz, Transparenz. Das bleibt, auch wenn es nicht mehr im Geschäftsgebiet einer Sparkasse ist.“

Für eine Beratung im Private Banking wäre übrigens anfangs am ehesten Laura Celestia „Cettie“ Spelman infrage gekommen, denn erst die Heirat mit ihr verschaffte John D. Rockefeller die Basis für sein späteres Vermögen.

Bettina Wieß **P**

Vermögende Firmenchefs

Berufliche Stellung der Vorstände hochvermögender* Haushalte.



Angaben in Prozent; * Nettogeldvermögen von mindestens 1 Million Euro. Quelle: DIW

[Immobilienmanagement]

Bei der Suche nach einem Objekt oder dem Verkauf einer Immobilie, ihrer Vermittlung oder ihrer Finanzierung steht die Sparkasse mit ihrer regionalen Marktcompetenz für Interessierte jederzeit zur Verfügung.

[Vermögensübergang]

Vermögen aufbauen und weitergeben sind jeweils sehr anspruchsvolle Vorhaben. Nachfolgeentscheidungen treffen, vererben, schenken, stiften: Die Berater der Sparkasse vor Ort helfen mit kompetenten Partnern.

[Stiftungsmanagement]

Dabei geht es vor allem darum, Vermögen dauerhaft zu erhalten und gleichzeitig Institutionen und Werte zu fördern. Die Sparkasse berät sowohl bei einer Stiftungsgründung als auch bei der weiteren Betreuung.