



Gerade die Sparkassen sind in einer guten Position, ihr Angebot beispielsweise für Familienunternehmer auszubauen, sagt Holger Mai. Foto: Frankfurter Bankgesellschaft

Standpunkt

Vermögende Kunden bieten Potenziale

In Private Banking, Wealth Management und Family Office können Sparkassen noch lukrative Geschäftsfelder für sich erobern.

Holger Mai

Standpunkt
Die Niedrigzinspolitik der Europäischen Zentralbank trifft Kunden wie auch Banken schwer, und es ist nach wie vor kein Ende in Sicht. Dieser Fakt hat die Grundeinstellung der Anleger verändert: Setzen sie viele Jahre auf Tagesgeldzinsen und waren mit dem Ergebnis von rund einem bis zwei Prozent pro Jahr zufrieden, gibt es nun kaum noch Rendite auf Tagesgeld. Im Gegenteil: Es droht gar ein Minuszins, der für Banken bereits Realität geworden ist.

Diese immensen Veränderungen bergen jedoch auch große Potenziale. So auch für die Vermögensanlage in Aktien und Anleihen, die früher häufig als „zu risikoreich“ abgestempelt wurden.

Gerade die Sparkassen in Deutschland haben durch ihre hohen Vertrauenswerte in Kundenzufriedenheitsumfragen und durch die Marktführerschaft in den Segmente Firmenkunden- und Privatkundengeschäft hohes Potenzial, die Geschäftsfelder Private Banking, Wealth Management und Family Office für sich zu erobern.

Dadurch können die Institute nicht nur das Vermögen ihrer Kunden, sondern auch das eigene Wachstum für die Zukunft sichern. Dies belegt eine aktuelle Studie der renommierten Zeppelin Universität in Friedrichshafen zum

Thema „Private Banking in Verbundsystemen“.

Hier ist ein zentraler Erfolgsfaktor der Sparkassen der hohe Marktanteil von bis zu 50 Prozent im Firmenkundensektor, bei dem allein durch anstehende Unternehmensverkäufe enorme Ertragschancen bestehen. Laut der Studie ist allein in Deutschland bei Unternehmensverkäufen jährlich ein Transaktionsvolumen von zwölf Milliarden Euro zu verzeichnen, was wiederum für die Sparkassen – bei dem richtigen Angebot und der rechtzeitigen Ansprache des Kunden – ein Potenzial von sechs Milliarden Euro pro Jahr birgt.

Auch ländlichere Regionen relevant

Auch die Regionalität ist ein Vorteil der Sparkassen gegenüber etablierten Großbanken. Denn trotz einer räumlichen Konzentration der Potenzialkunden für Private Banking und Wealth Management von 20 Prozent in deutschen Ballungszentren wie Hamburg oder München, erscheinen vor allem ländlichere Regionen relevant. Hier haben die Sparkassen vor Ort geringeren Konkurrenzdruck und können auf bestehende, langjährige und vertrauensvolle Kundenbeziehungen aufbauen. Dies begrüßt auch der Kunde, da er im Falle eines Unternehmensverkaufs seine existierende und vertraute Bankbeziehung weiterführen kann.

Ein weiterer wichtiger Faktor ist die Verfügbarkeit von

spezialisierten Verbundpartnern, deren Geschäftsmodell exklusive Lösungsangebote für die Sparkassen bietet. Mit der Heranziehung eines Partners aus dem Verbund, wie der Frankfurter Bankgesellschaft, kann eine Sparkasse ihre Kompetenz stärken, ihr Leistungsangebot für den Kunden ausweiten und darüber hinaus für sich zusätzliche Erträge generieren.

All die genannten Vorteile sprechen deutlich für das Verbundmodell und die hohen Ertragspotenziale, die aktuell teilweise „kampflos“ Wettbewerbern überlassen werden. Warum sollen die Sparkassen dem Mittelstand Jahre oder gar Jahrzehnte lang mit der Bereitstellung von Krediten zum Erfolg verhelfen und dann bei einer Unternehmensübergabe oder einem Unternehmensverkauf nicht profitieren?

Durch eine systematische Zusammenarbeit beispielsweise mit der Frankfurter Bankgesellschaft können Sparkassen ihre Wachstumschancen ausschöpfen und ihren Kunden ein professionelles Institut im Wertesystem der Finanzgruppe zur bestmöglichen Betreuung ihres Vermögens an die Hand geben.

Der Autor ist Vorsitzender der Geschäftsleitung der Frankfurter Bankgesellschaft.

Im „Standpunkt“ beschreiben wichtige Entscheider in loser Folge die dringlichen Aufgaben der Sparkassen-Finanzgruppe. Online können Sie die Beiträge lesen und kommentieren unter sparkassenzeitung.de/standpunkt

Gualtieri bestätigt

Europäisches Parlament. Markus Ferber bleibt erster stellvertretender Vorsitzender des Econ-Ausschusses.

Michaela Roth, DSGVO Brüssel

In der ersten Sitzung nach der Wahl des neuen Parlamentspräsidenten hat der Econ-Ausschuss seinen Vorsitzenden, Roberto Gualtieri (Fraktion der Sozialdemokraten), am vergangenen Mittwoch mit absoluter Mehrheit in seinem Amt bestätigt. Der Italiener ist seit 2009 im Europäischen Parlament und steht seit 2014 dem Econ-Ausschuss vor.

Wieder gewählt wurde auch Markus Ferber (CSU-Gruppe der EVP-Fraktion) als erster Stellvertretender Vorsitzender des Econ-Ausschusses. Als Schwerpunktthemen für seine zweite Amtszeit nannte der CSU-Finanzexperte die Steuergerechtigkeit, die Stärkung der Bankenunion und die Debatte um die Vergemeinschaftung der Einlagensicherung. Ferber, der bereits seit 1994 Mitglied des Europäischen Parlaments ist, spricht sich strikt gegen die Vergemeinschaftung der Spareinlagen aus. „Ich werde weiter

dafür kämpfen, dass wir beim jetzigen System der nationalen Einlagensicherungssysteme bleiben. Die Voraussetzungen für einen europäischen Schutz von Spareinlagen sind heute bei Weitem nicht erfüllt.“

Der Econ-Ausschuss des Europäischen Parlaments ist zuständig für die Wirtschafts- und Währungsunion (WWU), die Regulierung von Finanzdienstleistungen, den freien Kapital- und Zahlungsverkehr, die Steuer- und Wettbewerbspolitik sowie das internationale Finanzsystem. Aufgrund der Vielzahl der Gesetzgebungsvorhaben wurde der Ausschuss in der letzten Legislaturperiode von 50 auf 61 Mitglieder aufgestockt.

Die Statuten des Europäischen Parlaments sehen zur Halbzeit der Legislaturperiode eine Neuwahl der Spitzenpositionen vor. Die Wahl der übrigen Stellvertreter wurde zunächst verschoben, um sicherzustellen, dass es ausreichend weibliche Kandidaten gibt.



Diskussion bis in den späten Abend hinein: Die SPD-Delegation mit Volkswirten aus der Sparkassen-Finanzgruppe und DSGVO-Vertretern. F: Köhler-Sandring

Volkswirte im Dialog mit Abgeordneten

DSGV. Hochrangige SPD-Delegation zu Gast.

Holger Schulz, DSGVO

Eine rund zwanzigköpfige hochrangige Delegation der SPD-Bundestagsfraktion ist beim Deutschen Sparkassen- und Giroverband (DSGV) zu Gast gewesen. Die Abgeordneten, darunter Hubertus Heil, Carsten Schneider und Lothar Binding, trafen zu einem mehrstündigen Fachgespräch mit DSGVO-Präsident Georg Fahrenschon, Karl-Peter Schackmann-Fallis, Geschäftsführendes Vorstandsmitglied des DSGVO, und einigen Chefvolkswirten der Sparkassen-Finanzgruppe zusammen.

Jürgen Michels, Chefvolkswirt der BayernLB, lieferte einen weltwirtschaftlichen Ausblick mit einem Abklopfen der geopolitischen Risiken. Speziell die deutschen Konjunkturperspektiven beleuch-

tete der Chefvolkswirt der Berliner Sparkasse Uwe Dürkop. Eher um die Strukturfragen der deutschen Wirtschaft, um das „Geschäftsmodell des Landes“, ging es bei dem Impulsvortrag von Torsten Windels, Chefvolkswirt der NordLB.

Die sich bis in den späten Abend fortsetzende intensive Diskussion mit den Mitgliedern des Deutschen Bundestages zeigte, auf welch großes Interesse diese Themen trafen. Gerne nahmen die Volksvertreter die Gelegenheit wahr, bei kompetenten Gesprächspartnern aus der Sparkassen-Finanzgruppe zu den verschiedensten wirtschafts- und gesellschaftspolitischen Themen nachzufragen – etwa zur Geldpolitik, der Agenda von Donald Trump, dem Brexit, zu Investitionen und der Digitalisierung.