

Im Team zu mehr Vermögen

Thomas Schindler

Bei Unternehmern genießen die Sparkassen einen ausgezeichneten Ruf – allzu häufig aber nur, solange es um die Firma geht. Dabei haben Sparkassen auch in der Beratung vermögender Privatkunden eine hohe Kompetenz.

Man weiß nicht viel über die Reichen Deutschlands und die Herkunft ihres Vermögens. Das sozioökonomische Panel erfasst diese Haushaltsgruppe nicht. Ein wenig Licht in dieses Dunkel brachte eine nicht repräsentative Befragung des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DIW). Ein Großteil der Befragten gab an, Hauptgrund für ihr Vermögen sei ihre Arbeit als Unternehmer oder Selbstständige. Diese Vermögenden können ein wesentlicher Baustein im Private Banking von Banken und Sparkassen sein. Doch wie hebt ein Institut Potenziale seiner Kunden? „Viele mittelständische Unternehmer wissen noch gar nicht, wie tief und themenübergreifend die Sparkassen sie auch auf der privaten Seite beraten können“, sagt Kay Sandmann-Puzberg, Direktor Private Banking bei der Sparkasse Paderborn-Detmold. Hier seien die Firmenkundenbetreuer als Ansprechpartner gefordert, die Vorteile des Instituts aufzuzeigen.

Erstes Gespräch mit inhaltlicher Breite

„Der Firmenkundenberater muss vom Wert eines solchen Gesprächs für seinen Kunden überzeugt sein und die Tür öffnen“, so Sandmann-Puzberg weiter. Oft sind die Unternehmer von der inhaltlichen Breite der ersten Gespräche überrascht. „Schließlich gehören nicht nur die Vermögensoptimierung, sondern auch die Vorsorge- und Ruhestandsplanung und Themen wie Finanzplanung und Generationenmanagement zu unseren Beratungsangeboten“, betont Sandmann-Puzberg. Nach seiner Erfahrung reagierten die Unternehmer positiv auf die Ansprache. Wichtig sei die Leistungsfähigkeit im Private Banking oder bei dem dafür spezialisierten Kundenberater. „Außerdem sollten Firmen- und Privatkundenberater am besten gute und feste Teams bilden, um den betreffenden Kunden optimal ansprechen und beraten zu können“, schließt Sandmann-Puzberg.

Rund 60 Prozent der Vermögenden Deutschlands haben einen unternehmerischen Hintergrund, sagt Andrea Machost, Direktorin Private Banking bei der Sparkasse Hilden-Ratingen-Velbert (HRV). Und mittelständische Unternehmer erwarten in der Beratung anderes als vermögende Private-Banking-Kunden. Häufig unterstellt

diese Klientel den Privatbanken eine höhere Kompetenz und individuellere Beratung, gerade in Fragen der Vermögensanlage. Dass die Sparkassen auch in der Beratung vermögender Kunden eine ausgesprochen hohe Kompetenz haben, wird von diesen Kunden immer noch selten erwartet. „Wenn wir jedoch die Möglichkeit bekommen, unser Leistungsspektrum zu präsentieren, sind gerade diese Kunden häufig sehr positiv überrascht“, so Machost. Und die Chancen wüchsen, denn auch die Firmenkunden würden offener für das Private-Banking-Angebot der Sparkassen.

„Wir wollen unsere Mittelstandskunden ganzheitlich beraten – im geschäftlichen und im privaten Bereich“, so Christoph Smolka, Direktor Firmenkunden bei der Sparkasse HRV. Das gelinge dem jeweiligen Firmenkundenbetreuer am besten, denn er kenne seine Kunden genau. Mitunter müsse er den Unternehmer sogar auf sein privates Vermögen hinweisen, denn dieser vernachlässige mitunter den privaten Bereich. Und dann gebe es noch die Gruppe von Unternehmern, die Geschäftskonten und privates Vermögen trennen wollten, um mit dem einem nicht für das andere zu haften. „Aber das lösen wir in unserem Haus mit der Freigabe des AGB-Pfandrechts“, so Machost.

Über die Kompetenz entsteht Vertrauen

„Wir betreiben keine sogenannte ‚Kaltakquise‘“, sagt Andrea Machost, „sondern schauen uns gemeinsam die Kundenbeziehungen an.“ Einige der fünf Betreuer im Private Banking sind Spezialisten für die Betreuung der Privatseite der Unternehmer, die oft andere Schwerpunkte haben als Privatiers. So ist die Nachfolgeplanung für Unternehmer meist viel interessanter und bedeutender als die Vermögensoptimierung. Über dieses Kompetenzfeld entstehen im Private Banking vertrauensvolle Kundenbindungen. Für Machost und Smolka ist Kontinuität in der Beratung eine wichtige Basis für vertrauensvolle Kundenbeziehungen. Grundlage für einen gemeinsamen Marktauftritt sei ein gutes Zusammenspiel zwischen Firmenkundenbetreuer und Private Banker.

Gerade die vermögenden Unternehmer wollen häufig ganzheitlich angesprochen werden. Deshalb sei es sinnvoll, diese Firmenkunden auch im privaten Bereich zu betreuen. „Die Empfehlung unserer Firmenkundenbetreuer ist die bestmögliche Eintrittskarte, so bekommen wir die Aufmerksamkeit dieser wichtigen Zielgruppe“, sagt Machost.

Die Sparkassen haben im Segment mit mehr als einer Million liquides Vermögen eine zu geringe Marktdurchdringung. „Dabei sind es die Sparkassen vor Ort, die den Mittelstand zu seinem Wachstum finanziert und geholfen haben“, sagt Holger Mai, Vorsitzender der Geschäftsleitung der Frankfurter Bankgesellschaft Gruppe, die zur Helaba gehört. Das Verbundunternehmen wolle vermögende Privatkunden und Familienunternehmer für die Sparkassen-Finanzgruppe gewinnen, die ihr eigenes

Vermögen bislang bei Wettbewerbern anlegen, oder bei Firmenverkäufen von Sparkassenkunden das Vermögen betreuen. „Bei der Frankfurter Bankgesellschaft haben wir das nötige Know-how und die individuellen Anlagelösungen, die der vermögende Kunden heute haben möchte“, so Mai. Damit biete er den Sparkassen ein Kooperationsmodell an. Die Frankfurter Bankgesellschaft arbeite bereits mit rund 65 Prozent aller Sparkassen in Deutschland zusammen.

White-Label-Lösung für die Vermögensverwaltung

Für Sparkassen, die eine eigene Positionierung bei vermögenden Kunden in ihrer Region aufbauen wollen, bietet die Frankfurter Bankgesellschaft eine White-Label-Lösung an. Mit einem Wachstum des Anlagevermögens zwischen einer und zwei Milliarden Euro pro Jahr gehört die Frankfurter Bankgesellschaft zu den wachstumsstärksten Anbietern am deutschen Markt und ist unter den zehn größten Privatbanken in Deutschland.

Im vergangenen Jahr hat das Institut sein Family Office von Zürich nach Frankfurt verlegt und zu einem der beratungskapazitätsmäßig großen fünf Multi-Family-Offices in Deutschland aufgebaut. So lassen sich vermögende Familienunternehmer von der Vermögensstrategie bis zum Vermögenscontrolling über alle Anlageklassen, von Wertpapieranlagen über Immobilien, Firmenvermögen und emotionale Anlagen professionell begleiten.

Thomas Schindler: Im Team zu mehr Vermögen, in SparkassenZeitung (11. Juni 2019). URL: . Abgerufen am: 15. Juni 2019

Scannen Sie diesen Code mit Ihrem Smartphone
und lesen Sie diesen und weitere Beiträge online