

Die Privatbank der grössten Finanzgruppe der Welt

Die hohe Wettbewerbsintensität, volatile Kapitalmärkte, verändertes Kundenverhalten und das regulatorische Umfeld fordern kreative und effiziente neue Konzepte, um am Markt erfolgreich bestehen zu können. Die Frankfurter Bankgesellschaft Gruppe setzt auf ein neues Segment oberhalb des Wealth Management und ist so auf die veränderten Marktanforderungen und anspruchsvollen Kundenbedürfnisse noch besser vorbereitet. Holger Mai, Vorsitzender der Geschäftsleitung der Frankfurter Bankgesellschaft (Schweiz) AG, Zürich, hat frühzeitig die Herausforderungen der Märkte erkannt und für die Bank konsequent interpretiert und implementiert.

Die Frankfurter Bankgesellschaft Gruppe (FBG) kann auf erfolgreiche Jahre seit der Neupositionierung im Jahr 2008 zurückblicken bzw. auf diese aufbauen. Die Professionalität in der Kundenberatung wurde 2012 vom Fuchs Report mit Platz 1 in der Kategorie «Bestes Beratungsgespräch» ausgezeichnet. Die Bank konzentriert sich auf die beiden Zielmärkte Schweiz und Deutschland. Von Zürich aus wird die Gruppe gesteuert, in Frankfurt am Main besitzt die Bank eine Vollbank als 100% Tochtergesellschaft. Das Konzept «DICH» (Deutsche in der Schweiz) wurde 2012 als «Best Business Transformation» mit einem ASCO Award ausgezeichnet.

Relevante Zielgruppen sind primär die gut 420 Sparkassen in Deutschland mit ihren VIP-Kunden (vermögende Privatkunden, Unternehmer, Familien mit grossen Vermögen) sowie Stiftungen, Deutsche in der Schweiz und unabhängige Vermögensverwalter. Unverändert setzt die FBG-Gruppe bei der Akquisition von Neukunden in Deutschland ausschliesslich auf die partnerschaftliche Zusammenarbeit mit Sparkassen, dem eindeutigen Marktführer in Deutschland.

Wealth Management und Wealth Management Premium

Kompetenz erfolgreich in wachsendes Anlagevermögen zu verwandeln, erfordert eine eindeutige Markenpositionierung und eine Fokussierung des Leistungsspektrums in schlüssige Marktbereiche. Deshalb betreut die Frankfurter Bankgesellschaft im Segment «Wealth Management» Kunden mit einem liquiden Vermögen ab 1 Million Franken speziell auch im Bereich Generationsmanagement (u.a. Erbfolge,

Altersvorsorge, Vermögensberatung und Stiftungen). Im neu geschaffenen Segment «Wealth Management Premium» werden vermögende Kunden mit ihrem Gesamtvermögen und insbesondere auch ihrem Firmenvermögen ab 5 Millionen Franken beraten. Der Fokus liegt hier auf den vielen erfolgreichen und familiengeführten Unternehmen in Deutschland und der Schweiz.

Das Wachstum soll in beiden Marktbereichen erfolgen, wohlweisend, dass insbesondere die Betreuung von sehr vermögenden Kunden die Sparkassen vor grösste Herausforderungen stellt, da sie gleichzeitig in Deutschland Marktführer in der Finanzierung des Mittelstandes sind.

Erfolgreiche Zusammenarbeit mit Sparkassen

Die Sparkassen profitieren umfassend von den Spezialistenteams in Zürich und Frankfurt am Main. Die Tiefe und Intensität der Zusammenarbeit können die Sparkassen individuell wählen und jederzeit auf ihr persönliches Betreuungsteam der Frankfurter Bankgesellschaft zugreifen. Das spezifische Wissen, das gemeinsame Verständnis und das Vorgehen werden in Schulungen, auf Tagungen und in bilateralen Gesprächen vermittelt. Dass dieses Konzept funktioniert, zeigen die Auszeichnung für das «Beste Beratungsgespräch» und ein hohes Brutto-Akquisi-

tionsvolumen in der Gruppe von rund 1,5 Mrd. Franken im Jahr 2011.

Insgesamt sollen als Zielgrösse bis 2017 rund 350 der aktuell 423 Sparkassen als Kooperationspartner gewonnen werden. Sukzessive ist der Anstieg der Assets under Management in der FBG-Gruppe von aktuell ca. 7,0 Mrd. auf über 10,0 Mrd. Franken bis Ende 2017 geplant. Der Volumenzuwachs verteilt sich auf die Schweiz, Deutschland, die Fondgesellschaft LB (Swiss) Investment AG und das Family Office Nötzli, Mai & Partner. Dabei arbeitet die deutsche Tochtergesellschaft in Frankfurt am Main Hand in Hand mit dem Konzern in Zürich.

Umfassende Leistungspalette

Das Dienstleistungsangebot der Frankfurter Bankgesellschaft beinhaltet die volle Leistungspalette einer Premium-Privatbank für eine Klientel im Top-Segment. Dies umfasst die Vermögensverwaltung, Planung und Strukturierung des liquiden Vermögens, Immobilien und das Firmenvermögen.

Die LB (Swiss) Investment AG als neutrale und eigenständige Schweizer Fondgesellschaft betreut Anlagefonds nach Schweizer Recht für die Bank und für Dritte. Die regulatorischen und steuerlichen Anforderungen bieten hier gute Chancen für ein Wachstum im Markt für externe Vermögensverwalter und Schweizer Banken.

Ihre optimale strategische Ausrichtung macht aus der Frankfurter Bankgesellschaft, der Privatbank der grössten Finanzgruppe der Welt, der deutschen Sparkassen-Gruppe, eine «Premium»-Privatbank.

Eine Spur persönlicher



Interview mit Holger Mai

*Vorsitzender der Geschäftsleitung
Frankfurter Bankgesellschaft (Schweiz) AG*

PRIVATE: Herr Mai, Sie geben mächtig Gas und wollen gegen den Trend wachsen. Wie soll das gehen?

Holger Mai: Wir haben die Bank in den letzten Jahren konsequent in unseren Zielmärkten auf Wachstum ausgerichtet. Wohl als einzige Schweizer Bank lassen wir uns bereits seit mehreren Jahren von einem renommierten Wirtschaftsprüfungsunternehmen bestätigen, dass wir nur versteuerte Gelder annehmen. Wir nutzen die wahren Vorteile des Standortes Schweiz in Form von Qualität in der Beratung, um Vermögen zu bewahren und zu mehren. Daher beachten wir alle regulatorischen und Verbraucherschutzrechtlichen Vorschriften, die in der Schweiz und in Deutschland gültig sind. Und der Wille, zu wachsen und für unsere Kunden erfolgreich zu sein, ist ungebrochen. Warum auch nicht?

PRIVATE: Inwiefern unterscheiden Sie sich von anderen Private-Banking-Anbietern?

Mai: Wir haben ein absolutes Alleinstellungsmerkmal, das es uns ermöglicht, ganz anders – und damit meine ich eindeutig positiver – in die Zukunft zu blicken als viele andere, viel grössere Mitbewerber. Besonders in den beiden letzten Jahren der Zusammenarbeit haben wir den Sparkassen – unseren Kooperationspartnern – gezeigt, dass wir das gesamte Leistungsspektrum, das eine vermögende und anspruchsvolle Klientel erwartet, bieten können, und zwar mindestens genauso gut wie andere, etablierte Schweizer Privatbanken. Unser Vorteil: Wir sind zuverlässig, ehrlich und vertrauensvoll und haben durch das Meiden von risikoreichen Investments unsere Kunden in der Vergangenheit nicht enttäuscht. Noch ein Vorteil: Wir sind einfach flexibler. Allein durch unsere «Grösse» können wir nicht nur individuell angepasste, sondern wirklich massgeschneiderte Lösungen anbieten. Und, davon bin ich überzeugt: Keiner versteht deutsche Kunden besser als wir. Die partnerschaftliche Zusammenarbeit mit den Sparkassen ist ausgesprochen gut und wir werden diese intensivieren und ausbauen und uns anstrengen, weitere Sparkassen als Kooperationspartner zu gewinnen. Das macht Wachstum und Erfolg möglich. Partnerschaftlich, für beide Seiten ein Gewinn.

PRIVATE: Und das allein reicht bereits für das geplante Wachstum?

Mai: Nicht ganz. Entscheidend ist natürlich auch der Mensch bzw. unsere Mitarbeitenden. Ganz bewusst achten wir nicht nur auf Fachwissen, sondern auch auf die sogenannten weichen Faktoren. Es ist in den Werten unseres Leitbildes und in unserem Claim verankert: Wir sind «eine Spur persönlicher», und dies zieht sich wie ein roter Faden durch all unser Tun, vom Empfang über die Berater und die Back-Office-Mitarbeitenden bis zum CEO. Unsere Teams und unsere Leistung stehen bereit und wir freuen uns auf die neuen Herausforderungen.

holger.mai@frankfurter-bankgesellschaft.ch

Nötzli, Mai & Partner AG agiert weiterhin als Multi-Family-Office im Rahmen von Honorarberatungsmandaten für sehr vermögende Kunden. Das Dienstleistungsangebot umfasst das Vermögenscontrolling, die Übernahme aller Korrespondenz mit Banken (als «CFO der Familie»), Beratung bei der Vermögensstrukturierung unabhängig von der Bankverbindung sowie weitere Beratungsdienstleistungen.

Gezielter Markenauftritt

Die Markenstruktur der Gruppe wird bis Januar 2013 hierarchisch neu ge-

gliedert. Ab Mitte 2013 wird die FBG-Gruppe gezielte Massnahmen und Kooperationen starten, um die Bekanntheit der Marke innerhalb der Zielgruppe in Deutschland und in der Schweiz auszubauen. Eine speziell – gemeinsam mit den Sparkassen-Kooperationspartnern – entwickelte Kampagne wird in zielgruppenrelevanten Printmedien zum Einsatz kommen. Fortgeführt werden die erfolgreichen Events, die massgeschneidert auf die Interessen der anspruchsvollen Klientel zugeschnitten sind. So werden die bestehenden Partnerschaften mit Aston Martin und

Bucherer fortgeführt bzw. weiter ausgebaut.

Mit diesem umfassenden Gesamtpaket wird die FBG-Gruppe in den nächsten Jahren nicht nur einen grossen Sprung in der Markenbekanntheit erzielen, sondern auch ihre Position als Nummer 2 unter den Schweizer Privatbanken mit deutschem Eigentümer am Marktplatz Zürich weiter festigen und ausbauen.

*privatebanking@
frankfurter-bankgesellschaft.ch
www.frankfurter-bankgesellschaft.ch*