Platzhirsch mit gesellschaftlichem Auftrag

Die Stadtsparkasse München ist Marktführer beim Private Banking in der Region. Ein Grund: Das Beratungsangebot geht weit über die üblichen Serviceangebote von Privatbanken hinaus

Unsere Stadtsparkasse kann viel mehr, als ich selbst noch vor einigen Monaten als Außenstehender geglaubt habe“, sagt Florian von Khreninger-Guggenberger. Anfang Juli wechselte der erfahrene Banker von der HypoVereinsbank zur Stadtsparkasse München und leitet dort seitdem den Bereich Private Banking. Der 45-Jährige kümmert sich nun mit über 60 Mitarbeitern um die besonders vermögenden Privatkunden der Stadtsparkasse, die für sich reklamiert, in der Landeshauptstadt Marktführer bei Privat- und Firmenkunden zu sein. Und zum dritten Mal in Folge wurde die Stadtsparkasse unter 18 Mitbewerbern in München für das beste Private Banking in der Stadt ausgezeichnet – Basis waren unabhängige Tests. Die Zahlen der Sparkasse sprechen für sich: Das Institut hat mit insgesamt 58 Standorten das dichteste Filialnetz aller Kreditinstitute im Münchner Stadtgebiet. Rund jeder zweite Münchner ist Kunde. Mit einer durchschnittlichen Bilanzsumme von fast 20 Milliarden Euro ist die Stadtsparkasse München zudem die größte bayerische und fünftgrößte deutsche Sparkasse. Die vermögenden Kunden spielen in diesem Konzert eine wichtige Rolle – auch im Rahmen des öffentlichen Auftrags der Sparkasse. „Wir sind regional tief verankert und damit überaus solide“, erklärt Florian von Khreninger-Guggenberger. „Wir sind unserer Umgebung und den dort lebenden Menschen verpflichtet, nicht nur von Gesetzes wegen, sondern auch aus Überzeugung“, so von Khreninger-Guggenberger.

Die Hauptstelle der Stadtsparkasse München im Tal. Foto: Stadtsparkasse München

Die Kunden im Private Banking-Bereich sind in diesem Kontext schlüssig eingebunden. Viele nutzen die Sparkasse nicht nur für ihre privaten Finanzen und für ihre Firmengeschäfte. Sie engagieren sich oft auch gesellschaftlich und arbeiten hier gerne mit der Stadtsparkasse vertrauensvoll zusammen. Dieses Zusammenspiel funktioniert nicht zuletzt aufgrund der guten persönlichen Beziehungen der Berater mit ihren Kunden. Das hat System: Die Experten im Private Banking-Bereich können sich viel Zeit nehmen für ihre Kunden. Die Sparkasse achtet darauf, dass die Zahl der Kunden pro Berater im Vergleich zum Branchendurchschnitt sehr niedrig bleibt. Diese Fokussierung auf eine umfassende Betreuung zahlt sich aus. „Private Banking ist ein sensibles Geschäft. Die Kunden haben besondere Bedürfnisse, oft komplexe Vermögensverhältnisse mit Wertpapieren, Immobilien und Geschäftsanteilen. Nicht selten leben vermögende Familien über den Globus verteilt, vor allem dann, wenn das Vermögen über mehrere Generationen hinweg aufgebaut wurde. Deshalb haben wir für verschiedene Bereiche unsere Spezialisten“, sagt Florian von Khreninger-Guggenberger. Die Experten beraten ganzheitlich, mit einem Schwerpunkt auf generationenübergreifender Lebensplanung. Vermögensaufbau und -sicherung. Vorsorge und Versicherungen gehören ebenso zum Repertoire wie Fragen zu Recht und Steuern, zu denen in der Beratung Juristen und Steuerberater hinzugezogen werden. Meist ist die Kundenbindung sehr persönlich.

Dieses Vertrauen ist wichtig. Denn zum generationenübergreifenden Vermögens-Management gehört auch die Stiftungsberatung, ein sehr sensibles Thema. Die Sparkasse hat eine eigene Abteilung dafür, die nicht zuletzt davon profitiert, dass die Sparkasse etliche Stiftungen gegründet hat und verwaltet. „Wir können deshalb nicht nur theoretisch, sondern auch aus eigener Erfahrung heraus zu allen Fragen der Stiftungsgründung und zum Stiftungsmanagement beantworten. Und wir können das auch, wenn gewünscht, für den Kunden übernehmen“, so von Khreninger-Guggenberger. So sind die Experten zum Teil nur beratend tätig, oft übernehmen sie aber auch – falls gewünscht – im Rahmen eines Dienstleistungsvertrags teilweise oder komplett das Stiftungsmanagement. Die Profis kennen sich mit Buchhaltung, Satzungen, Stiftungs-Aufsicht, Jahresabschlüssen oder auch der Kommunikation mit den Finanzbehörden aus. Ein ganz besonderes Thema sind jedoch die ersten Gespräche mit den Menschen, die sich zum ersten Mal der Idee einer Stiftungsgründung nähern. „Für viele ist der Gedanke zunächst einmal weit entfernt. Doch wenn Menschen sich intensiv mit ihren Werten und Zielen auseinandersetzen, die sie mit Hilfe ihres Geldes unterstützen können, lernen sie oft auch viel über sich selbst. Das ist auch für uns spannend und oft auch bewegend“, erzählt Florian von Khreninger-Guggenberger.

Die Berater der Sparkasse begleiten diese Prozesse und unterstützen ihre Mandanten von der Themenfindung bis zur Umsetzung. Nicht selten entscheiden sich die Kunden für ein Stiftungsthema, das einen regionalen Bezugspunkt hat, manchmal ausgelöst durch eine zufällige Frage im Rahmen einer Beratung. Entsteht daraus tatsächlich die Idee, sich im Rahmen einer Stiftung gesellschaftlich vor Ort zu engagieren, ist das für die Stadtsparkasse ein Glücksfall. Denn so können sich Private Banking und öffentlicher Auftrag sinnvoll ergänzen. Auch hier kann die Stadtsparkasse viel mehr leisten, als von Khreninger-Guggenberger noch vor einigen Monaten geglaubt hat. Sein neuer Arbeitgeber ist selbst für den erfahrenen Private-Banker in angenehmer Weise immer noch für Überraschungen gut.