

Die Zukunft der Sparkassen

mit Michael Breuer,
Präsident des Rheinischen Sparkassen- und Giroverbandes (RSGV)



MANAGERKREIS
DER FRIEDRICH-EBERT-STIFTUNG
NRW

Hintergrundgespräch am 15. November 2017 in Düsseldorf

Am 15. November 2017 lud der Managerkreis der Friedrich-Ebert-Stiftung in Nordrhein-Westfalen zum Hintergrundgespräch über das Thema „Die Zukunft der Sparkassen“ ein. Michael Breuer, Präsident des Rheinischen Sparkassen- und Giroverbandes (RSGV) und Staatsminister a.D., diskutierte gemeinsam mit dem Sprecher des Managerkreises NRW, Christoph Dänzer-Vanotti und den Gästen über die Fragen der Zukunft.



Was ist zu tun, um die Sparkassen zukunftsfest zu machen? Wie könnten die Sparkassen in NRW in zehn Jahren aussehen? Über diese und andere Fragen diskutierte der Managerkreis nachdem RSVG-Präsident Michael Breuer einen detaillierten Einblick in die Herausforderungen gab, vor denen die Sparkassen derzeit stehen. Im Kern sieht Breuer aktuell vier essenzielle geschäftspolitische Herausforderungen: die Nullzinspolitik der Europäischen Zentralbank (EZB), veränderte Kundenbedürfnisse durch die Digitalisierung, der Rentabilitätsdruck der Sparkassen und die anhaltende Regulierungsflut. Letztere sei als Folge der Finanzkrise noch deutlich angestiegen. Zusätzlich setzten das veränderte Kundenverhalten, ein intensiver Wettbewerb und die anhaltende Niedrigzinsphase die Sparkassen enorm unter Druck, erklärte der Staatsminister a.D.

Multikanalansatz für alle Kundengruppen

An diesen Herausforderungen, den geänderten Rahmenbedingungen und dem Kundenbedarf richten die Sparkassen ihr Angebot konsequent aus: Obwohl der Online-Kanal der Sparkassen den persönlichen Besuch in der Filiale sowohl bei der Informationsbeschaffung als auch für den Abschluss von Bankprodukten längst überholt habe, bleiben die Sparkassen bei ihrem Multikanalansatz: „Wir haben als Sparkassenfinanzgruppe den Anspruch für die komplette Bandbreite der Kunden da zu sein.“, erklärte Breuer. Denn das persönliche Gespräch mit einem Berater sei für die meisten Kunden nach wie vor nicht zu ersetzen – ob in der Filiale oder über das Callcenter, von dem die Kunden zu Recht ebenfalls hochqualifizierte Antworten erwarten.

Sparkassen auf Innovationskurs

Für die Kunden der Sparkassen mache außerdem eine Reihe aktueller Innovationen einen deutlichen Mehrwert aus, erklärte Breuer und machte deutlich: „Wir sind schon dort, wo andere noch hinwollen.“ Als Beispiele für das innovative Angebot nannte er unter anderem das Produkt „Kwitt“ – der Peer-to-Peer-Payment-Dienst der Sparkassen, die videogestützte Beratung und den YES-Vertrauensdienst für rechtsfeste Geschäfte über das Internet.



„Sehr gut aufgestellt“

Zum Ende seines Vortrages zog Breuer ein Fazit: „Im Moment sind wir Marktführer und das müssen wir jede Woche neu begründen!“ Als öffentlich-rechtliche Einrichtung geschehe jede Veränderung unter den Augen der Öffentlichkeit und erst nach Abstimmung mit kommunalen und etlichen weiteren Institutionen. Beides koste viel Kapazitäten; dennoch seien die Sparkassen nach wie vor sehr gut aufgestellt.

Überangebot an Liquidität

In der anschließenden Diskussion konnten Fragen wie etwa die nach der Besonderheit des Geschäftsmodell der Sparkassen geklärt werden: „Anders als private Banken leihen wir kein Geld von der EZB oder anderen Zentralbanken.“, erklärte Breuer. Im Gegenteil müssten die Sparkassen derzeit sogar mit einem Überangebot an Liquidität umgehen. Zu verdanken sei dies laut Breuer nicht zuletzt dem regionalen und lokalen Fokus des Verbandes und den Markenkern Vertrauen und Sicherheit, für den die Sparkassen nach wie vor stehen wollen.