

Pressemitteilung

23. November 2020

Anhaltende Niedrigzinsen schaffen Handlungsbedarf

Sparkasse Starkenburg begleitet Kunden zur Vermeidung von Verwahrentgelt

Die Vorgaben der Europäischen Zentralbank (EZB) fordern alle Banken und Sparkassen immer mehr, so zum Beispiel durch das Zahlen von einem Minuszins, den die Sparkasse Starkenburg für das „Aufbewahren“ von Geldern zahlen muss. Dieser Minuszins, das sogenannte „Verwahrentgelt“ trifft Firmenkunden seit geraumer Zeit. Die Sparkasse Starkenburg erhebt ab dem kommenden Jahr auch bei vermögenden Privatkunden ein Verwahrentgelt. Wie es zu dieser Entscheidung kam und, was Privatkunden bereits jetzt dafür tun können, um Verwahrentgelte zu vermeiden, verraten Jürgen Schüdde und Manfred Rheiner, beide Vorstand der Sparkasse Starkenburg, in einem Interview.



Jürgen Schüdde, Vorstandsvorsitzender - Manfred Rheiner, stellvertretender Vorstandsvorsitzender

Herr Schüdde, Herr Rheiner, die Sparkasse Starkenburg verlangt in Zukunft ein sogenanntes Verwahrentgelt, wenn Kunden größere Geldbeträge auf ihren Girokonten anhäufen. Das war bis vor wenigen Jahren unvorstellbar. Statt durch Zinsen sein Geld zu vermehren, schrumpft das Guthaben, wenn Verwahrentgelt fällig wird. Wie erklären Sie das Ihren Kunden?

Jürgen Schüdde: Es stimmt, wir müssen in Zukunft Verwarentgelt erheben. Wir sprechen von Privat-Girokonten, auf denen mehr als 250.000,00 Euro liegen. Somit betrifft es nur einen kleinen Kreis von etwa 300 Sparkassenkunden, die wir nicht einfach vor Tatsachen stellen.

Wie sieht Ihre Vorgehensweise aus?

Jürgen Schüdde: Unsere Privatkundenberater kennen ihre Kunden persönlich. Deshalb begleiten wir unsere Kunden und spielen mit offenen Karten. In den vergangenen Wochen haben wir bereits viele Gespräche geführt, um die Erhebung eines Verwarentgelts bei jedem Einzelnen zu vermeiden. Wir bieten unseren Kunden alternative Anlagemöglichkeiten an. Möglicherweise kann der Kunde das Verwarentgelt nicht nur vermeiden, sondern vielleicht sogar einen, wenn auch kleinen, Gewinn erzielen. Davon haben wir doch alle mehr: eine Win-Win-Situation.

Wie ist diese Entscheidung der Sparkasse Starkenburg einzuordnen?

Manfred Rheiner: Natürlich hat sich der Vorstand die Entscheidung nicht leichtgemacht und lange hinausgezögert. Auch wir sind nicht begeistert, dass sich die EZB zu einer Minus-Zins-Politik entschlossen hat und kein Ende dieser Strategie abzusehen ist. Damit stabilisiert die EZB zwar die Wirtschaft und schafft Konjunkturaneize. Kredite sind unglaublich günstig geworden. Das Bankgeschäft wird dadurch aber nicht einfacher. Als Sparkasse müssen wir darauf achten, dass wir vor diesem Hintergrund weiterhin Geld verdienen. Nur so können wir unseren Privat- und Geschäftskunden das bieten, was sie von uns erwarten.

Welche Erwartungen hat ein Kunde, der sein Geld bei der Sparkasse statt bei einer Großbank anlegt?

Jürgen Schüdde: Unsere Kunden schätzen die persönlichen Kontakte, auch wenn diese aktuell nur sehr eingeschränkt möglich sind. Ebenso die Nähe und die Präsenz mit personenbesetzten Filialen in jeder unserer 13 Kommunen. Unsere Kunden sind aus der Region, unsere Mitarbeiter sind hier beheimatet, wir sprechen die gleiche „Sprache“.

Regionalität wird also großgeschrieben?

Jürgen Schüdde: Ja, der Grundgedanke der Sparkassen geht weit über das Geschäftsmodell der Großbanken hinaus. Wir fühlen uns nicht nur für die Finanzen jedes einzelnen Kunden verantwortlich, sondern haben die gesamte Region mit ihrem Wirtschaftsgefüge im Blick. Die Sparkasse Starkenburg ist einer der wichtigsten Gewerbesteuerzahler. Darüber hinaus sorgen regelmäßige Gewinnausschüttungen dafür, dass die kommunalen Haushalte entlastet werden. Zudem tragen wir eine soziale Verantwortung. Der werden wir gerecht, indem wir Vereine, Sport, Heimat, Kultur, Bildung und vieles mehr fördern. Und nicht zu vergessen: Die Sparkasse Starkenburg ist ein wichtiger Arbeitgeber, der ausbildet und 363 Angestellten einen sicheren Arbeitsplatz bietet.

Klingt überzeugend. Doch der Kunde, der Verwarentgelt zahlen soll, könnte sich fragen: Was hat das alles mit mir zu tun? Ich möchte doch nur mehr aus meinem Geld machen....

Manfred Rheiner: Wir sprechen die ganze Zeit von Geldern über 250.000,00 Euro, die auf einem Girokonto liegen. Dort vermehrt sich Geld auf keinen Fall. Dafür haben wir bessere Anlagestrategien.

Ich glaube, dass die große Mehrheit unserer Kunden über den Tellerrand hinausblickt und weiß, dass der eigene Wohlstand mit einer wirtschaftsstarken Region zusammenhängt. Dazu trägt die Sparkasse Starkenburg bei.

Jürgen Schüdde: Um es auf den Punkt zu bringen: Wir wollen und werden uns nicht an den Einlagen der Kunden bereichern, können uns aber auch keine Verluste erlauben. Beim Verwarentgelt geht es darum, Kosten weiterzugeben, die uns selbst bei der Anlage der Kundengelder von der Zentralbank auferlegt werden.

Was tun Sie, um die Kosten für den von Ihnen beschriebenen Kundenkreis gering zu halten?

Jürgen Schüdde: Wir kommunizieren die geschäftspolitischen Entscheidungen gegenüber unseren Kunden und suchen im persönlichen Gespräch nach Lösungswegen zum Wohle der Kunden.

Geld mit Geld zu verdienen – in der heutigen Zeit kein einfacher Weg.

Rheiner: Ansprechpartner, um Geld gewinnbringend anzulegen sind unsere Private Banking Berater. Wir als Sparkasse haben längst damit begonnen für uns neue Anlageformen zu erschließen. Beispielsweise investieren wir in den Wohnungsbau. Dieses Geschäftsfeld ist nicht willkürlich gewählt. Es soll möglichst viele Gewinner geben: Wir tragen zur Entlastung des stark angespannten Wohnungsmarktes bei. Mit unseren Investitionen fördern wir die heimische Wirtschaft, vor allem die Handwerksbetriebe.

Welchen Umfang hat Ihr Engagement im Wohnungsbau?

Manfred Rheiner: Bis Ende 2021 entstehen in der Weinheimer Straße in der Heppenheimer Weststadt 28 Wohneinheiten in zwei Mehrfamilienhäusern. Es geht um bezahlbaren Wohnraum im unteren bis mittleren Preissegment. Auch das hat – abgesehen vom neuen Geschäftsfeld – viel mit sozialer Verantwortung zu tun.

Fürchten Sie, Kunden zu verlieren, von denen Sie Verwarentgelt verlangen?

Jürgen Schüdde: Wir vertrauen darauf, dass Sparkassenkunden mit Verständnis reagieren. Transparenz ist für uns kein Lippenbekenntnis. Indem wir offen über unsere Motive sprechen, bekräftigen wir das Vertrauen, das uns der betroffene Kundenkreis seit langer Zeit entgegenbringt. Die meisten Kunden wissen die Sparkasse als Partner in Finanzfragen zu schätzen. Sie wissen, dass wir nach wie vor über ein großes, flächendeckendes Filialnetz verfügen und, dass wir online, telefonisch und im Chat erreichbar sind. Insofern gehen wir nicht davon aus, dass wir Kunden verlieren. Im Gegenteil: Wir wollen Vertrauen schaffen und vielleicht sogar neue Kunden gewinnen.