



Burkhard Schwarz, Direktor

Fünf Jahre erfolgreiches Vermögensmanagement bei der Sparkasse Langen-Seligenstadt in Neu-Isenburg:

Das große Vertrauen, wenn es ums Geld geht



Von Horst Reber

Der Mensch braucht klare Ziele im Leben – sagt der Volksmund. Burkard Schwarz, Diplom-Bankfachwirt und Direktor für das Vermögensmanagement der Sparkasse Langen-Seligenstadt mit Sitz in Seligenstadt, der seit 35 Jahren täglich Umgang mit Kapital in allen Variationen hat, ergänzt beim Gespräch mit dem **Isenburger** mit freundlichem Lächeln: „Und dazu gehört auf alle Fälle auch ein vertrauensvolles Geldinstitut, wie beispielsweise unser Haus, die Sparkasse Langen-Seligenstadt mit 43 Geschäftsstellen im Landkreis Offenbach und rund 700 Mitarbeitern.“

Jahre später als enorm segensreich herausgestellt haben“, konstatiert er. Der Diplom-Bankfachwirt verwies jetzt in den hellen, freundlichen Räumen des Vermögensmanagements in Neu-Isenburg, das seit nunmehr fünf Jahren besteht und gelegentlich auch für größere Kundenveranstaltungen, interessante Events („Die Historie der berühmten Frankfurter Würstchen“), mit Talkshows sowie für Fachvorträge zu Themen wie „Steuroptimierte Geldanlagen“ genutzt wird: „Geld- oder Vermögensgespräche beginnen mit Vertrauen. Das muss beidseitig vorhanden sein.“

Hausfrau **Ruth Salzmann** aus Neu-Isenburg, die 1955 bei der Sparkasse Langen-Seligenstadt (damals noch in der Hugenottenallee) ihr erstes Konto eröffnete und bis heute dem Haus treu verbunden ist, sagte jetzt anlässlich einer kleinen Interviewrunde in der Frankfurter Straße 124–126: „Geld ist eine höchst vertrauensvolle Sache, das empfindet wohl jeder Bürger so. Aber genau deshalb bin ich meiner Sparkasse Langen-Seligenstadt schon über 50 Jahre verbunden, denn da stimmte die Beziehung bis heute. Angefangen von der persönlich-herzlichen Atmosphäre im Vier-Augen-Gespräch, beispielsweise mit meiner Beraterin **Birgit Holzmann**, die sich immer richtig Zeit für mich nimmt. Ob es um Zinsen oder auch um Steuervorteile ging, ich hatte immer das Gefühl, dass ich bestens ins Bild gesetzt worden bin. Ganz ehrlich, ich kann sagen, diese Gespräche haben sich für mich und natürlich auch meinen Mann Günther, immer gelohnt.“

Für **Erwin Nöske**, erfahrener Alleinvorstand der in Frankfurt sesshaften **Dr. Bodo-Sponholz-Stiftung**, die mehrere Millionen Euro zwecks Wohltätigkeit als Vermächtnis des 1987 verstorbenen Verlegers Dr. Sponholz anzulegen und zu verwalten hat, ist die Sparkasse Langen-Seligenstadt seit drei Jahren ein bevorzugtes Geldinstitut. Vorher erledigte Erwin Nöske, der sehr viel Wissen mitbringt, seine Anlagengeschäfte mit einer Großbank. Irgendwann erschien diese ihm jedoch nicht mehr persönlich genug. **Erwin Nöske** meinte auf die Frage, was denn nun nach dem Wechsel anders geworden sei? – „Ich fühle mich ganz einfach besser und persönlicher beraten, die Beziehung Kunde – Bank erscheint mir jetzt sympathischer und effizienter. Vertrauen hat auch etwas mit Nähe zu tun, ohne dass dies dann zu nah wird.“



Walter Metzger (vorne), der Werbechef der Sparkasse Langen-Seligenstadt, zur Stippvisite des Vermögensmanagement in Neu-Isenburg. Vorne rechts, die langjährige Kundin Ruth Salzmann. Von links hinten: Azubi Marco Delventhal sowie das Beraterteam mit Uwe Hohmann, Birgit Holzmann und Elvira Fischer.

Geld und Vertrauen, zwei Themen, die zusammengehören, aber nicht immer rechtzeitig zueinander finden. Sowohl Direktor **Burkard Schwarz** wie auch sein sorgfältig ausgesuchtes und besonders umfassend ausgebildetes Team aus dem Vermögensmanagement der Sparkasse Langen-Seligenstadt, haben damit Erfahrung sowie die entsprechenden Erfolge. „Dafür wurden bei uns schon viele, viele Kundenberatungsgespräche geführt, die sich

Dann lässt sich im Laufe von wenigen Jahren daraus viel Kapital machen, das zweifelsohne das Leben sehr erleichtern kann.“ Sein globales Credo: „Uns liegt viel daran, den Kunden eine gut geplante, perfekt realisierte Finanzplanung fürs Leben zu erstellen. Diese Erfahrung bringen auf Grund ihrer intensiv gepflegten Ausbildung all unsere Mitarbeiter mit. Ein Anruf und eine Terminvereinbarung genügen und man kommt zueinander.“

Ein weites und zugleich sehr sensibles Feld, das die Sparkasse Langen-Seligenstadt flächendeckend bearbeitet. Immerhin geht es um die Bilanzsumme von **3,7 Milliarden Euro**, womit das Institut zu einem der größten Sponsoren für Sport, Kultur und Soziales im Landkreis Offenbach geworden ist und zugleich auch im Status eines der bedeutendsten Steuerzahlers steht. Das Wachstum geht erfreulicherweise permanent weiter.



Vermögensberater Uwe Hohmann: „Geld- und Vermögensberatung ist Wissen und Vertrauen, eine sehr schöne Aufgabe.“ Auf unserem Foto berät er gerade Ruth Salzmann aus Neu-Isenburg.

Für junge Leute ist das Haus zunehmend eine sehr gefragte Adresse. Nicht nur für Spar- oder Girokonten, sondern auch für den Einstieg in die Berufswelt. **Marco Delventhal**, der gerade auf dem Sprung ins 3. Ausbildungsjahr steht, betonte gegenüber dem **Isenburger**: „Mein Vater hatte mir nach dem Abitur geraten, mich bei der Sparkasse Langen-Seligenstadt als Azubi zu bewerben, unter anderem wegen einer umfassenden Ausbildung, die er hier gewährleistet sah. Er hat absolut recht, denn mir gefällt es sehr gut. Die innerbetriebliche Ausbildung ist in meinen Augen wirklich optimal.“ Werbechef **Walter Metzger**: „Das Ausbildungsprogramm steht bei uns ganz weit vorne im innerbetrieblichen Programm, denn das ist für uns personelle Gestaltung der Gegenwart und Zukunft. Es wird ständig aktualisiert. Alljährlich nehmen wir 20 neue Azubis auf.“

Die Themen innerhalb der Vermögensberatung sind sehr vielseitig, sie beginnen in der Regel mit einem Finanz-Check, der genau offeriert, was möglich und zugleich erstrebenswert ist. Welche Lebensziele sollen befriedigt werden? Geht es um eine Einzelperson oder eine Familie mit eventuellem Zuwachs? Welche Anschaffungen stehen auf der Wunschliste, was ist ratsam? Vermögensbetreuer **Uwe Hohmann**: „Hier sind oft individuelle Vorschläge zu bearbeiten, die auch Finger- und Einschätzungsgefühl erforderlich machen.“

Die Betreuerinnen **Birgit Holzmann** und **Elvira Fischer** verweisen beispielsweise auch mit großem Erfolg auf das Leben nach der

Berufstätigkeit: „In jungen Jahren denkt man halt in der Regel erst einmal an die Gegenwart, denn die Zukunft ist ja noch weit weg. Was natürlich falsch ist. Somit ist Aufklärungsbedarf vorhanden. Wer kennt schon die staatlichen Zuschüsse für die Altersversorgung oder wer überlegt sich rechtzeitig, dass es loh-

nend ist, mal die Möglichkeiten abzuchecken, durch sinnvolle Geldanlagen sich die Chancen für späteres mietfreies Wohnen zu sichern. Allein die Wohnformen sind ein absolut wichtiges Thema bei unseren Kundengesprächen. Manch einer sieht seine Zukunft als Single in einem eigenen Appartement, andere in einem kleinen gepflegten Häuschen oder andere gar einer Villa im Grünen. Für alles gibt es erprobte Finanzierungen, und da gehen wir ganz speziell auf die berufliche und abschätzbare Zukunft ein. Aber man muss darüber reden, um alle Chancen auszuloten.“

Elvira Fleischer hat die Erfahrung gemacht, dass manche Kunden ihren Weg zur ersten Beratung jahrelang immer wieder verschoben haben. Ungewissheit, Fehleinschätzung, Schwellenangst? Sie sagt: „Meistens ist es eine gewisse Schwellenangst, wenn man solch ein Gespräch noch nie erlebt hat. Aber die legt sich nach dem ersten Mal sehr schnell. Der Kontakt wird dann immer vertrauensvoller.“ Und **Birgit Holzmann** ergänzt: „Es ist eine unumstößliche Tatsache: Je eher man sich beraten lässt, um so mehr kommt am Ende an Profit und Sicherheit für die Kunden raus. Ganz davon abgesehen, dass doch viele Kunden über keine langjährig erprobte Anlagestrategie verfügen und deshalb beispielsweise beim Aktienkauf oder anderen Anlageformen die typischen Anfängerfehler machen, die fast jeder macht, wenn er nicht gerade vom Fach ist. All dies möchten wir halt mithelfen zu vermeiden.“



Erwin Nöske, Vorstand der Dr. Bodo Sponholz-Stiftung, die seit 20 Jahren mit großem Engagement viel Gutes auf dem Wohltätigkeitssektor tut, hat einen Teil des Stiftungskapitals bei der Sparkasse Langen-Seligenstadt angelegt. Vermögensberaterin Birgit Holzmann hat mit Erwin Nöske einen sehr fachkundigen Gesprächspartner, denn Anliegen ist seine Leidenschaft und seine Herausforderung. Fotos: Horst Reber