

INTERVIEW | 18. MÄRZ 2025

Merck Finck-CEO: Wir wollen weiter wachsen

Mit acht Beratern hat sich die Münchner Privatbank im letzten Jahr verstärkt. Den gleichen Zuwachs peilt Michael Savenay auch in diesem Jahr wieder an, wie er im Interview erzählt.

VON JANA RUDOLF

Beim Münchner Bankhaus Merck Finck sind die Weichen auf Wachstum gestellt, und zwar auf allen Ebenen: Personal, Kunden, Produkte – jede Säule wird aufgestockt. „Als ich die Geschäftsführung 2023 übernommen habe, war es meine erste Aufgabe, wieder für Stabilität zu sorgen“, sagt CEO Michael Savenay im Gespräch mit Citywire Deutschland und erinnert an das Stühlerücken zur damaligen Zeit. „Jetzt ist es meine Aufgabe, das nachhaltige Wachstum voranzutreiben.“

Den Grundstein dafür hat Savenay schon im Vorjahr gelegt: Insgesamt 24 neue Mitarbeiter kamen im Jahresverlauf dazu, darunter acht Private Banker. Den gleichen Zuwachs an Beratern peilt Savenay auch in diesem Jahr wieder an: „Wir suchen sowohl Senior als auch Junior Private Banker, und das über alle drei Regionen hinweg.“ Gemeint sind die drei Regionen West, Süd, und Mitte/Nord, in die das Bankhaus seine zehn Niederlassungen Ende vergangenen Jahres eingeteilt hat. In Köln hat Merck Finck im Sommer außerdem neue Büroräume bezogen, um für das weitere Wachstum in NRW räumlich aufgestellt zu sein.

Bundesweit betreuen aktuell insgesamt rund 170 Mitarbeiter die Private-Banking-Kunden von Merck Finck. Um wie viele Kunden es sich dabei genau handelt, will die Privatbank allerdings nicht preisgeben. Die Vermögensplanung und



-verwaltung hat sie als ihr Kerngeschäft definiert. Auf etwa €100 Milliarden beläuft sich das verwaltete Vermögen auf Gruppenebene in diesem Segment – „davon liegt ungefähr ein Zehntel bei uns“, so Savenay. Das durchschnittliche Anlagevolumen liegt beim klassischen Kunden im Private Banking zwischen €1 und €5 Millionen.

Im Oktober 2024 hat Merck Finck außerdem eine eigene Einheit für die Betreuung hochvermögender Einzelkunden (UHNWI), Family Offices und Familienunternehmen geschaffen, die von Sönke Niefünd geleitet wird. „Das Segment der UHNWI's ist auf Gruppenebene ein besonders wichtiger Wachstumsbereich. Und für diese Kundengruppe braucht es Spezialisten, weil deren Bedürfnisse komplexer sind“, so Savenay.

Spezifisch für diesen Kundenkreis sei beispielsweise das hohe Interesse an Private Markets. Doch auch den kleineren Kunden ermöglicht Merck Finck bereits die Partizipation an dieser Anlageklasse. „An dieser Stelle ist die Zusammenarbeit mit Blackrock natürlich ein Türöffner für uns“, heißt es vom CEO. Seit 2023 kooperiert die Muttergesellschaft von Merck Finck, die Quintet Private Bank, mit dem weltweit größten Asset Manager.

Aktuell hält sich die Nachfrage der klassischen Private-Banking-Kunden nach Private Markets allerdings noch in Grenzen: „In der aktuellen Phase wollen wir die Kunden auf unseren Events in erster Linie darüber informieren, welche Vor- und Nachteile sich daraus für sie ergeben.“ Auf lange Sicht führe jedoch „kein Weg daran vorbei, dass Private Markets Teil des Portfolios

sind“. Savenay sieht es daher als klaren Wettbewerbsvorteil an, dass Merck Finck zu den frühen Anbietern dieser Anlageklasse zählt.

Auch für die Neukundenakquise könne das Private-Markets-Angebot ein Hebel sein. Vor allem, wenn es darum geht, die NextGen anzusprechen. „Das Durchschnittsalter liegt bei unseren Kunden aktuell bei deutlich über 50 Jahren. Wir stellen uns aber schon lange auf die nächste Generation ein, indem wir gezielt Dialogformate für die NextGen ins Leben gerufen haben und auch viele jüngere Berater gewinnen konnten, die nun im Zuge des Generationswechsels auch mehr Verantwortung übernehmen können“, räumt der Privatbank-Chef ein.

Zum einen meint er damit die Erbgeneration der bestehenden Kunden. Um den persönlichen Kontakt

herzustellen, veranstaltet Merck Finck Events für die ganze Familie. „Es ist wichtig, dass die uns erstmal persönlich kennenlernen, und wir damit die Basis für eine vertrauensvolle Geschäftsbeziehung schaffen“, so Savenay.

Ebenfalls zur nächsten Generation zählt die Privatbank aber auch die sogenannte First Generation Rich: „Das sind beispielsweise Fintech-Gründer, die jung vermögend geworden sind und Beratungsbedarf haben.“ Um diese Zielgruppe abzuholen, kooperiert Merck Finck auf Veranstaltungen mit Partnern wie BMW und Forbes, um sich als attraktiven Ansprechpartner für die Neuvermögenden zu positionieren.

Ein weiterer Weg, um Neukunden zu generieren, sei über neue Mitarbeiter, die ihrerseits bestehende Kunden mitbringen oder neue gewinnen. Diese

Wachstumsmethode bezeichnet Savenay als „semi-organisch“. Auch anorganisches Wachstum schließt er nicht per se aus. „Sinnvolle Optionen sind niemals ausgeschlossen. Die Priorität liegt momentan aber auf organischem und semi-organischem Wachstum.“

Außerdem geht es dem Merck Finck CEO in den nächsten Jahren um die weitere Positionierung auf dem Markt: „Wir wollen weiter in die Stärkung unserer Marke investieren – als lokale, Münchner Privatbank, die von den Vorzügen einer paneuropäischen Privatbankengruppe profitiert.“ Dazu zählt auch, das Thema Digitalisierung weiter voranzutreiben. „In fünf Jahren werden wir 160 Jahre alt und sind zugleich eine moderne Bank, die attraktiv für alle Generationen ist“, resümiert Savenay.