



www.spkmfrs.de

Öffentlichkeitsarbeit Sparkasse Mittelfranken-Süd

Ein Interview mit Frank Sarres - dem neuen Vorstandsmitglied der Sparkasse Mittelfranken-Süd

Roth, den 02.11.2022

Seit dem 1.11.22 ist Frank Sarres neues Vorstandmitglied der Sparkasse Mittelfranken-Süd. In diesem Interview berichtet er u.a. über Persönliches sowie seine neuen Aufgaben.

Frank Sarres, wer ist das eigentlich?

Eigentlich bin ich ein geborener Rheinländer, der vor 53 Jahren in Köln das Licht der Welt erblickt hat. Doch seit 27 Jahren bin ich Weißenburger und Mittelfranke – auch wenn sich die sprachliche Kompetenz nach all den Jahren nur auf das Hören und nicht auf das Reden beschränkt. Meine beiden Kinder Helene (20) und Henri (16) sind hier geboren und groß geworden und auch ich betrachte die Region als meine Heimat. In meiner Freizeit bin ich gerne mit dem Rennrad unterwegs oder beim Schwimmen. Beim Lions-Club bin ich Mitglied und bei der Kulturinitiative Altmühlfranken e.V. bin ich seit Jahren Kassierer. Auch beim Industrie- und Handelsgremium nehme ich seit Jahren als Gast an den Sitzungen teil.



Der neue Vorstand der Sparkasse Mittelfranken-Süd, Frank Sarres, beim Bezug seiner neuen Räume am Westring in Roth.

Herr Sarres, seit wann sind Sie bei der Sparkasse Mittelfranken-Süd und was haben Sie vorher gemacht?

Während meines BWL-Studiums an der Fachhochschule in Köln hatte ich aufgrund eines Stipendiums meines Ausbildungsinstitutes in Grevenbroich immer Kontakt mit der S-Finanzgruppe. Über diesen Kontakt habe ich von einer Stellenausschreibung in der Sparkasse Weißenburg erfahren, die meinem Profil und meinem Interesse entsprach. Ehrlich gesagt musste ich aber erstmal schauen, wo Weißenburg lag – Roth war mir aufgrund des Ironmans ein Begriff, aber ansonsten kannte ich in Mittelfranken nicht viel. Nachdem ich das Auswahlverfahren erfolgreich gemeistert habe, ging es dann im Februar 1995 los. Ich konnte in der Sparkasse Weißenburg schnell Verantwortung übernehmen und mir wurde ein gutes Jahr später die Abteilungsleitung für das damalige Vorstandssekretariat samt Controlling und Öffentlichkeitsarbeit übertragen. Im Jahr 2000 wurde ich dann zum stellvertretenden Vorstandsmitglied bestellt.

Nach der Fusion mit der damaligen Sparkasse Roth Schwabach übernahm ich dann verschiedene leitende Tätigkeiten; für das Vertriebsmanagement, das Privatkundengeschäft, das Versicherungsgeschäft, zwischenzeitlich auch das Immobilien- und Baufinanzierungsgeschäft und die Gewerbetundenberatung. Die letzten 7 Monate war ich in der Sparkasse Fürth im Firmenkundengeschäft tätig. Das Thema „Vertrieb“ war in den letzten fast 20 Jahren mein berufliches „Zuhause“.



www.spkmfrs.de

Öffentlichkeitsarbeit Sparkasse Mittelfranken-Süd

Wie starten Sie am liebsten in einen Arbeitstag?

Mein Tag beginnt eigentlich immer gleich – mit dem Weißenburger Tagblatt und den Lokalteilen der örtlichen Zeitungen – um mir ein Bild zu verschaffen, was in unserem Geschäftsgebiet passiert. Und dann lese ich noch das Handelsblatt. Als Frühaufsteher habe ich den Vorteil, dass ich dann trotzdem so gegen 8 Uhr in der Arbeit bin. In der Vergangenheit bin ich immer wieder auch mit dem Fahrrad nach Roth ins Büro gefahren, aber das bekomme ich im Moment leider zeitlich nicht mehr hin.

Welche Aufgaben fallen in Ihren Verantwortungsbereich?

Ich bin für den gesamten Vertrieb in der Sparkasse verantwortlich. Konkret bedeutet das für den Firmen- und Gewerbekundenbereich und das Private Banking, die Filialen, das Immobilien-, Baufinanzierungs- und Versicherungsgeschäft sowie das Vertriebsmanagement. Auch der Handel zählt zu meinem Verantwortungsbereich. Konkret sprechen wir da über unser sogenanntes A-Depot mit einem Bestand von rund 1. Mrd. €. Hier legen wir insbesondere die Kundengelder an, die wir nicht im Kreditgeschäft ausleihen.

Was sind aus Ihrer Sicht die zentralen Herausforderungen für regionale Kreditinstitute in den nächsten Jahren?

Die weitere konjunkturelle Entwicklung samt damit zusammenhängenden Themen Inflation und Zins beschäftigt uns gerade als regionales Kreditinstitut – denn diese Themen sind auch für unsere Kundenschaft von großer Bedeutung. Dazu sind wir mit unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sowohl für das Kredit- als auch das private Anlagegeschäft persönlich und vor Ort im intensiven Kontakt mit unseren Kundinnen und Kunden. Gerade im Anlagebereich droht bei einer Inflation um die 10% ein spürbarer Vermögensverlust und hier finden viele Gespräche statt, wie ein inflationsbedingter Vermögensverzehr möglichst verhindert werden kann. Aber auch die zunehmenden Nachhaltigkeitsanforderungen sind Themen, die sie am besten vor Ort mit unseren Kolleginnen und Kollegen besprechen können; sei es im privaten Baufinanzierungsbereich und den Möglichkeiten der energetischen Sanierung oder im Firmen- und Gewerbekundenbereich. Hier stellt sich neben der akuten Herausforderung durch die Ukraine- oder Energiekrise die Frage, wie die Transformation und die damit verbundene möglichst große Unabhängigkeit von z.B. fossilen Energieträgern gelingen und finanziert werden kann. Die genannten Themen stellen natürlich nicht nur Herausforderungen dar, sie enthalten auch eine Vielzahl von Chancen; so sind z.B. die Bewertungen am Aktienmarkt aktuell durchaus lukrativ und das Thema Nachhaltigkeit hatte noch nie so eine Dynamik.

Zudem gilt es für uns insbesondere als regionales Institut, die Möglichkeiten der Digitalisierung zu nutzen um auch hier den Kundenerwartungen zu entsprechen. Dies ist eine große Herausforderung, denn „Banking“ basiert aus meiner Sicht insbesondere auf der Beziehung zwischen Kunden und Berater/innen. Dabei wollen und müssen wir alle „Kanäle“ zur Verfügung stellen und auch aktiv anbieten. Damit meine ich, dass wir sowohl vor Ort erreichbar sind als auch über das Telefon oder im Rahmen einer Onlineberatung. Wir wissen aus der Marktforschung, dass zwischen 30 und 50 % der Kunden hier ein Angebot erwarten.



www.spkmfrs.de

Öffentlichkeitsarbeit Sparkasse Mittelfranken-Süd

Gleichzeitig gilt es weiterhin, unser digitales Serviceangebot auszubauen. Auch hier erleben wir – festgemacht an der Nutzung der Sparkassen-App oder dem Onlinebanking – dass mittlerweile fast genau 70 % der Privatkunden und über 80 % der gewerblichen Kunden unsere Angebote aktiv nutzen. Trotzdem bleiben wir in der Fläche präsent. Nicht mehr wie vor 20 Jahren, aber durch neue Wege wie beispielsweise Kooperationen suchen wir nach intelligenten Lösungen, wie wir die betriebswirtschaftlichen Herausforderungen meistern und trotzdem ein stationäres Angebot bieten können. So teilen wir uns seit kurzem in Abenberg und Heideck mit den Raiffeisenbanken vor Ort die Geschäftsstellen und in Wassermungenau, Eckersmühlen, Ettenstatt, Solnhofen und Langenaltheim kooperieren wir ebenfalls mit den Raiffeisenbanken bei den SB-Standorten, nur um ein paar Beispiele zu nennen.

Wie glauben Sie, wird sich die Sparkasse Mittelfranken-Süd bei der Bewältigung der genannten Herausforderungen schlagen?

Ich bin fest davon überzeugt, dass wir als Sparkasse diese Herausforderungen meistern. Wir haben eine tolle Mitarbeiterschaft und eine Vielzahl hoch qualifizierter Beraterinnen und Berater, die für unsere Kunden da ist sind. Die Beratungsthemen gehen nicht aus und wir bieten in allen Filialen nicht nur Gespräche vor Ort, sondern auch per Video an – nicht mit irgendwem, sondern mit ihrem Berater/Beraterin. Da unser Fokus auch in Zukunft auf der qualifizierten Beratung liegt, werden wir weiterhin in die Aus- und Weiterbildung unserer Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen investieren. Deshalb und aus vielen weiteren Gründen sehe ich uns für die Zukunft gut gerüstet.