

„Alleine wäre es schwer geworden“

Die Fortuna Bank wechselt Besitzer und Rechtsform – aber nicht das Geschäftsmodell

Interview: Marco Meng

Die Fortuna Bank ist ein Exot – ein kleines Kreditinstitut mit 30 Mitarbeitern scheint wie aus der Zeit gefallen. Technisch allerdings ist sie auf dem neusten Stand, wurde doch unlängst ein neues, teures IT-System integriert. Das 1920 gegründete Geldhaus, das seit jeher Luxemburger Familien gehörte, hätte es in Zukunft schwer gehabt. Mit Chenavari aus London, die auch in Luxemburg einen Sitz haben, fand man einen Partner und neuen Eigentümer. Mit nur noch einem Gesellschafter wird die Form der Genossenschaft aufgegeben. Jerry Grbic, Generaldirektor der Fortuna, erklärt warum.

Jerry Grbic, wer ist Chenavari Investment Manager und wie kamen Sie miteinander in Kontakt?

Wir haben vor Jahren begonnen, mit Hilfe von Deloitte einen Partner zu suchen und in einer ersten Phase die Bank of Beirut ausgewählt. Schließlich kam durch Vermittlung von Deloitte der Kontakt zu Chenavari zustande, eine Fondsgesellschaft, die auf Kredite spezialisiert ist, die sie in Fonds bündelt. Dies passt gut zu uns, da 78 Prozent unserer Aktiva aus Krediten besteht, davon sind 96 Prozent Immobiliendarlehen.

● Wichtig war, dass
● der neue
Eigentümer zu uns
passt.

Der Kaufvertrag ist schon unterschrieben?

Ja, das ganze ging recht schnell. Den ersten Kontakt hatten wir Ende Dezember, und sechs Monate später konnten wir den Vertrag schon besiegeln. Das Ganze muss jetzt noch von der Finanzaufsicht abgesegnet werden. In einer ersten Phase tauschen wir uns mit der CSSF, der nationalen Aufsichtsbehörde des Finanzsektors, aus, wobei das Feedback positiv ist, was vielleicht auch daran liegt, dass die CSSF von der Fondsseite her bereits Chenavari kennt und umgekehrt Chenavari die CSSF kennt, sodass wir schnell vorankommen.

Welche Pläne hat der neue Eigentümer mit der Fortuna?

Wir sind keine aggressive Investmentbank und gehören nicht zu denen, die 2008 die Finanzkrise verursachten, sondern unser Geschäft sind klassische Bankenaktivitäten: Spareinlagen und Kredite. Der neue Eigentümer will die bestehenden Geschäftsfelder weiter ausbauen.

Ist dieses Geschäft wegen der niedrigen Zinsen nicht schwer?

Die Zinsen sind niedrig, das stimmt. Allerdings belastet uns auch die Liquidität, die wir nicht für Kredite nutzen, da ja alles, was über die gesetzliche Reserven hinausgeht, bei der Zentralbank oder bei anderen Banken gegen einen Negativzins eingelagert werden muss. Der Luxemburger Immo-



Führt die Bank in eine neue Phase: Der Luxemburger Jerry Grbic ist seit 2012 bei der Fortuna, die er seit 2015 leitet.

Foto: Guy Jallay

lienmarkt ist sehr dynamisch und bietet uns die Möglichkeit, unser Kredit- und Geldanlagegeschäft auszubauen. Momentan haben wir in Luxemburg einen Marktanteil von einem Prozent.

Wer sind Ihre Kunden?

Vor allem Luxemburger Arbeitnehmer, die Kredite aufnehmen, um Wohnimmobilien zu kaufen, aber auch Grenzgänger, die hier arbeiten. In den letzten Jahren haben wir viele Selbstständige und Freiberufler als Kunden gewonnen - und das, ohne Werbung zu machen, einfach durch Weiterempfehlung von zufriedenen Kunden. Wenig Geschäft haben wir mit Unternehmen, weswegen wir auch bislang noch kaum von der Corona-Krise betroffen sind. Nur einige wenige fragten nach einem Kreditmoratorium und nahmen nach drei Monaten die Rückzahlung ihrer Kredite wieder auf.

Warum die Partnerschaft mit Chenavari? Kann man als kleine Bank nicht überleben?

Es gibt zwei Gründe, warum unsere Aktionäre entschlossen haben, uns zu verkaufen: Um zu wachsen, braucht man das nötige Kapital, und mit dem neuen Eigentümer würden wir unsere



Die kleine Traditionsbank am Boulevard de la Pétrusse vergab letztes Jahr Kredite über 190 Millionen Euro.

Foto: Alain Piron

Kapitalbasis kurzfristig verdoppeln. Der zweite Punkt ist: Wir haben keine Muttergesellschaft, sondern sind alleinstehend. Das bedeutet, auf der einen Seite ist man bei seinen Entscheidungen unabhängig, auf der anderen Seite muss man über die ganzen Ressourcen zur Erfüllung der vielen Vorschriften selbst verfügen oder teuer zukaufen. Wir haben dazu neues Personal eingestellt. Zum Beispiel müssen die Banken immer mehr detaillierte Berichte an die Zentralbank und die Auf-

sichtsbehörde übermitteln. Mit dem neuen Partner, der über solche Kompetenzen verfügt, kann man diese Verpflichtungen nun mehr auf die Gruppe verteilen. Alleine wäre es schwer geworden, langfristig rentabel zu sein.

Werden mehr kleine Banken verschwinden?

Der Druck ist groß, und man sieht, dass auch große Banken miteinander fusionieren. Das Gute bei uns ist, dass wir mit Chenavari als Eigentümer eine Luxemburger

Bank und in unseren Entscheidungen unabhängig bleiben. Nächstes Jahr planen wir, sechs weitere Mitarbeiter und im Jahr danach nochmals vier einzustellen.

Was unterscheidet Fortuna denn von anderen, größeren Banken?

Das Kreditgeschäft lebt davon, dass man den Markt kennt. Das macht unsere Stärke aus und unterscheidet uns auch als kleine Bank, denn wir haben die Nähe zum Kunden. Auch bei der Geldanlage. Denn wir haben keine eigenen Fonds, und der Kunde weiß, dass wir ihm kein Produkt verkaufen wollen, weil es aus unserem Haus wäre. Stattdessen arbeiten wir mit einer Fondsplattform, über welche wir die Produkte heraussuchen, die am besten zum Kunden passen. Die Gewichtung und die Rendite werden alle drei Monate analysiert und falls nötig angepasst. Übrigens haben wir schon vor zehn Jahren damit angefangen, nachhaltige und ressourcenschonende Anlageprodukte anzubieten, ein Segment, das heute ja stark nachgefragt wird.

Werden mehr kleine Banken vom Markt verschwinden oder Pleite gehen?

Pleite gehen, das glaube ich nicht. Aber es werden sicherlich viele kleine entweder miteinander fusionieren oder aufgekauft werden. Hinzu kommt für Privatbanken das Problem der Regulierung, zum Beispiel Mifid-2 für den Anlegerschutz oder auf dem Niveau der Besteuerung, wo durch neue Vorschriften aggressive Steueroptimierung verhindert werden soll, da gibt es Bankgeschäftsmodelle, die nicht mehr funktionieren. Es findet also eine Konsolidierung statt mit der Folge, dass viele Regionalbanken verschwinden.

Das widerspricht dann dem Kampf gegen „too big to fail“...

Genau. Man wollte zu große, zu mächtige Banken verhindern, es geht aber genau in diese Richtung. Für uns selbst als kleine Bank wäre das Geschäft jedenfalls schwieriger geworden. Ich selbst bin - um auf die Konsolidierung im Sektor zurückzukommen - mindestens einmal im Monat kontaktiert worden, ob wir nicht zu verkaufen wären. Darunter waren viele Schweizer Banken, die über uns einen Zugang zum EU-Markt haben wollten.

Warum wollten Sie nicht mit denen zusammengehen?

Wichtig für unsere Aktionäre, die zum Teil in dritter Generation unsere Aktionäre sind, war, dass der neue Eigentümer zu uns passt. Sie wollten nicht einfach an den Meistbietenden verkaufen. Auch wir als Direktion der Bank waren bei den Gesprächen mit allen Interessierten stets dabei und wurden nach unserer Einschätzung befragt. Deswegen kann ich heute mit Chenavari sagen - die uns auch helfen, neue Kunden zu gewinnen - alle Arbeitsplätze sind garantiert, was ich bei anderen Kaufinteressenten nicht hätte sagen können.