

# Die Zeit ist reif für genossenschaftliches Private Banking

Michael Lemke

Karina Zapf

Benjamin Schmidramsl

Volksbank Raiffeisenbank Bayern Mitte eG

# Bedeutung Private Banking wächst Aufbau und Etablierung als eigenständiges Geschäftsfeld „Private Banking“



Firmen-  
kunden

Private  
Banking

Privat-  
kunden

Private Banking durch Beschluss BVR Fachrat Markt und Produkte (16. März 2022) eigenständiges Geschäftsfeld für die Volksbanken und Raiffeisenbanken

Private Banking als TOP 6 Initiative des Bundesweiten Strategieportfolios des BVR

# Volksbanken Raiffeisenbanken wachsen im Private Banking in der Zusammenarbeit mit der DZ PRIVATBANK überdurchschnittlich

Kunden-Segment	Liquides Vermögen	Anzahl Haushalte	CAGR 2023 – 2028 <sup>2</sup>	CAGR AuM mit DZPB 2019-2024	CAGR Nettoertrag VRB 2019-2024
					
<b>Wealth Management</b> (Hoch-komplexe Kunden)	≥ 3.000 TEUR	≈ 90.300 (Vgl. 2021: 68.700)	<b>5 bis 7%</b> (Vgl. 2021: 3 bis 5%)	<b>13%</b>	<b>19%</b>
<b>Private Banking</b> (Niedrig- und mittel-komplexe Kunden)	250 bis < 3.000 TEUR	≈ 2.555.000 (Vgl. 2021: 1.784.500)	<b>5 bis 7%</b> (Vgl. 2021: 3 bis 5%)		



## BVR-Kompass 2025

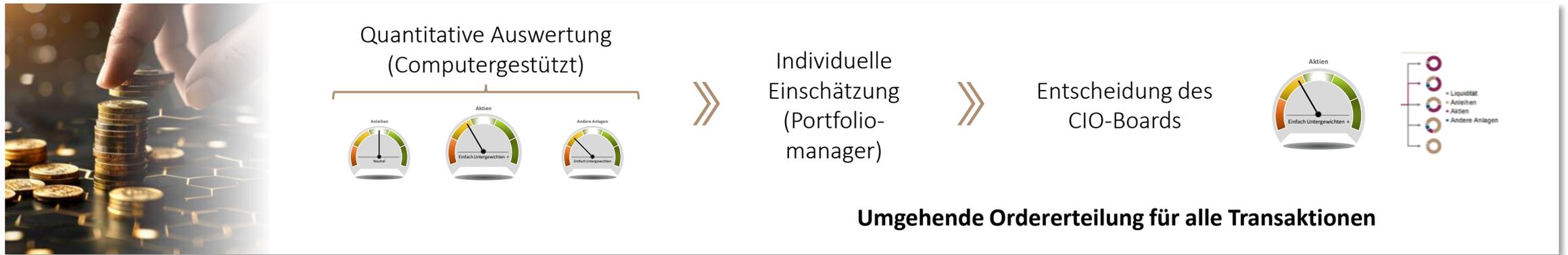
Private Banking mit höchsten prognostizierten Wachstumsraten, weit vor Privatkunden und Firmenkunden

<sup>1</sup> Anteil an Haushalten im Privatkundenmarkt Deutschland  
Quelle: zeb Private Banking Studie (Global Wealth Data), <sup>2</sup> Private Banking Studie Deutschland zeb 2024

# Kerninvestment Vermögensverwaltung

## Nur Effizienz im Depot gestattet Potenziale im Private Banking zu heben

### Vermögensverwaltung – Zeitnahe und umfassende Optimierung aller VV-Mandate



### Beratungsdepot – Aufwändige Anpassung vereinzelter Depotpositionen für einen Kunden



# Marktbearbeitungsmodelle für Genossenschaftsbanken

## Wir unterstützen Ihren Erfolg auf Basis der BVR Empfehlungen

	Einstiegsmodell Private Banking	Vollanbieter Private Banking	Wealth Management
Kunden	Modellspezifisches Betreuungsmodell von Potenzialkunden		
Produkt- und Leistungsangebot	<p>Neue Dienstleistungen führen zur Steigerung der Kompetenzvermutung und werden durch Ihre DZ PRIVATBANK begleitet.</p>	Vermögensverwaltung Wertpapierberatung Immobilienfinanzierung Vorsorge <sup>1</sup> Absicherung <sup>1</sup> Vermögensplanung	
			Generationenmanagement Begleitung von Unternehmensnachfolgen Testamentsvollstreckung Immobilienmanagement Stiftungsmanagement
			Family Office Alternative Investments Concierge-Services
Aufbau		Eigene Organisationseinheit Private Banking empfohlen	
	Optional: Vermarktung über eigenen Styleguide		



<sup>1</sup> Über das Retail-Angebot hinausgehend; Quelle: BVR-Projekt - Workshop 2 „Potenziale im Private Banking identifizieren und nutzen“ (18./19.01.2022)

# SelbstCheck PB navigiert Sie zielgenau durch die Projektergebnisse

## Ermittlung Reifegrad – Auswahl Zielbild – Umsetzungsunterstützung



**SelbstCheck  
Private Banking**



### Themenfelder des Baukastens

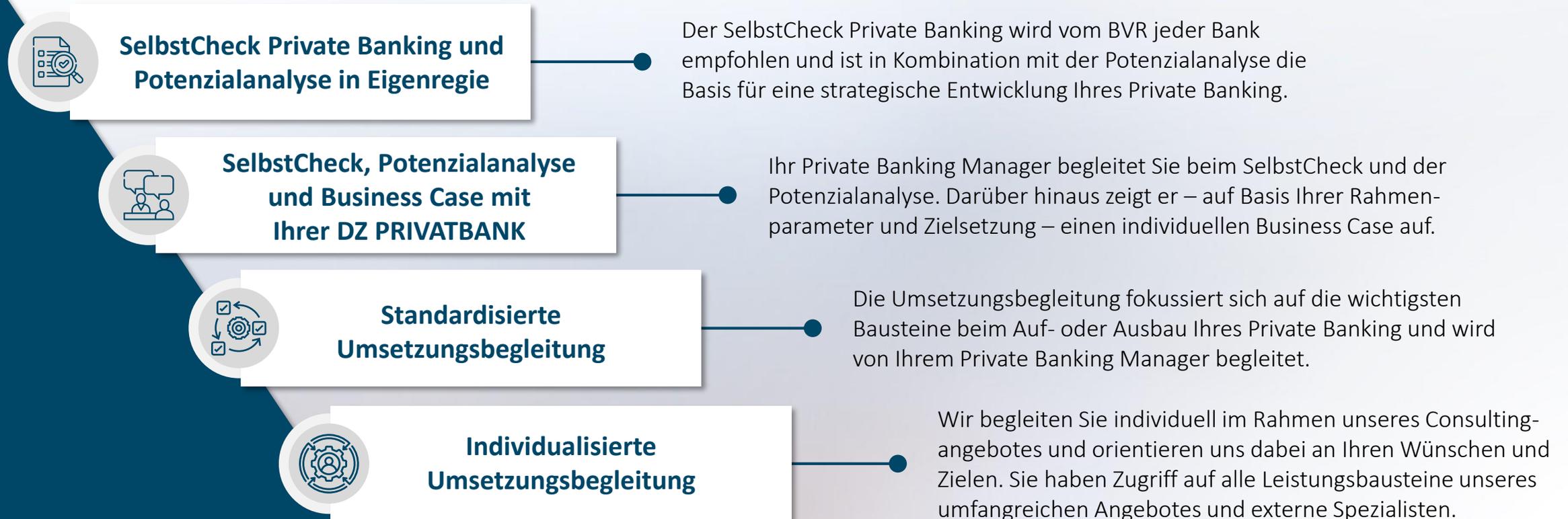
 Strategie	 Personal
 Marktauftritt	 Technische Unterstützung
 <b>SelbstCheck</b>	 Regulatorik
 Produkte und Leistungen	 Vertriebssteuerung
 Organisation	 Kunden

**Abruf BVR-Extranet**

- Vertrieb >
- Vertriebskanäle >
- Private Banking >
- SelbstCheck
- Private Banking

# SelbstCheck PB als Auftakt zum Auf- oder Ausbau Ihres Private Banking

## Modulares Unterstützungsangebot



# „Was einer nicht schafft, das schaffen viele“ Wir unterstützen Sie im Team



## Individualisierte Umsetzungsbegleitung

Wir begleiten Sie individuell im Rahmen unseres Consulting-angebotes und orientieren uns dabei an Ihren Wünschen und Zielen. Sie haben Zugriff auf alle Leistungsbausteine unseres umfangreichen Angebotes und externe Spezialisten.



**Christian Süß**  
Consultingexperte

*In Zusammenarbeit  
mit Spezialisten von...*



Beratung und Unterstützung  
beim strategischen Aufbau  
des Private Banking



**Karina Zapf**  
Private Banking Managerin

*Operative und vertriebliche  
Unterstützung der Bank vor Ort*



**Benjamin Schmidramsl**  
Bereichsdirektor Private Banking

*Erster Ansprechpartner  
für den Kunden vor Ort*



# Volksbank Raiffeisenbank Bayern Mitte eG

## Vorstellung Bank



### Volksbank Raiffeisenbank Bayern Mitte eG

Ludwigstraße 34  
85049 Ingolstadt

Tel.: 0841 3105-0

E-Mail: [info@vr-bayernmitte.de](mailto:info@vr-bayernmitte.de)

[www.vr-bayernmitte.de](http://www.vr-bayernmitte.de)



### PRIVATE BANKING

Volksbank Raiffeisenbank Bayern Mitte eG

Bilanzsumme	Geschäftsvolumen	Mitarbeiter	Geschäftsstellen
<b>5,6</b> Mrd. Euro	<b>11,7</b> Mrd. Euro	<b>750</b>	<b>42</b>

# Ausbau Private Banking Maßnahmen und Ablauf

Regelmäßiger Soll- / Ist-Abgleich  
Alle zwei bis drei Jahre



# Volksbank Raiffeisenbank Bayern Mitte eG Ausbau Private Banking mit Begleitung Ihrer DZ PRIVATBANK

Erstellung Business Case und **strategische Begleitung beim Ausbau des Bereichs** in den Themen: Vermögensplanung, Immobilienmanagement, Kundenberaterrelation oder Private Banking spezifischer IT-Anwendungen (Financial Lighthouse-Einführung für 2026 angestrebt)

**Entwicklung einer eigenen Marke** im Private Banking, Relaunch erfolgt im April 2025



Begleitung bei der **Personalentwicklung** und **Qualifikation** der Mitarbeiter

Strategischer Partner

White-Label-Vermögensverwaltung

Markenbildung

Generationenmanagement

Personalentwicklung



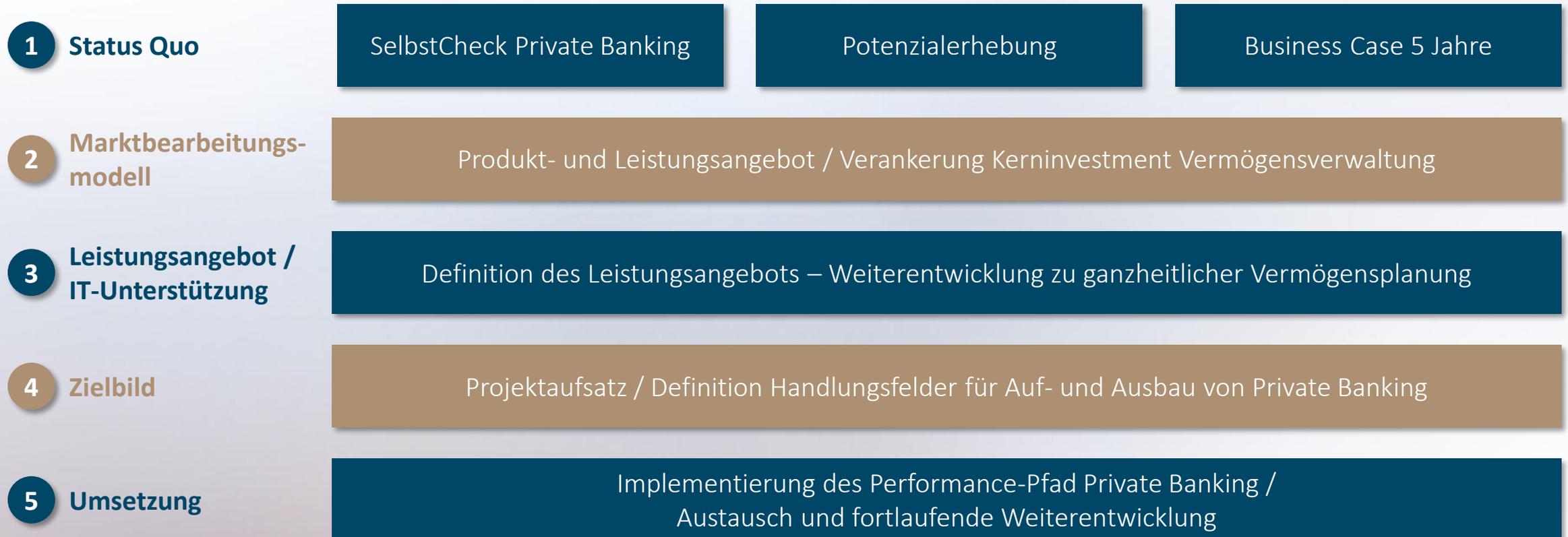
**Einführung einer White-Label-Vermögensverwaltung**, die seit Februar 2025 als Kerninvestment angeboten wird



Strategische und operative Unterstützung beim **Aufbau Generationenmanagement**, geplanter Start Januar 2026

# Performance-Pfad im Private Banking

## Erfolgsfaktoren für ein erfolgreiches Private Banking



Vielen Dank  
für Ihre  
Aufmerksamkeit!

