

Volle Potenzialnutzung – Effiziente Planung und Steuerung im Private Banking

Christina Lindner
Stefan Sobotta



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

Kunden-Segment	Liquides Vermögen	Anzahl Haushalte	CAGR 2023 – 2028 ²	CAGR AuM mit DZPB 2019 – 2024	CAGR Nettoertrag VRB 2019 – 2024
					
Wealth Management (Hoch-komplexe Kunden)	≥ 3.000 TEUR	≈ 90.300 (Vgl. 2021: 68.700)	5 bis 7% (Vgl. 2021: 3 bis 5%)	13%	19%
Private Banking (Niedrig- und mittel-komplexe Kunden)	250 bis < 3.000 TEUR	$\approx 2.555.000$ (Vgl. 2021: 1.784.500)	4 bis 7% (Vgl. 2021: 3 bis 5%)		

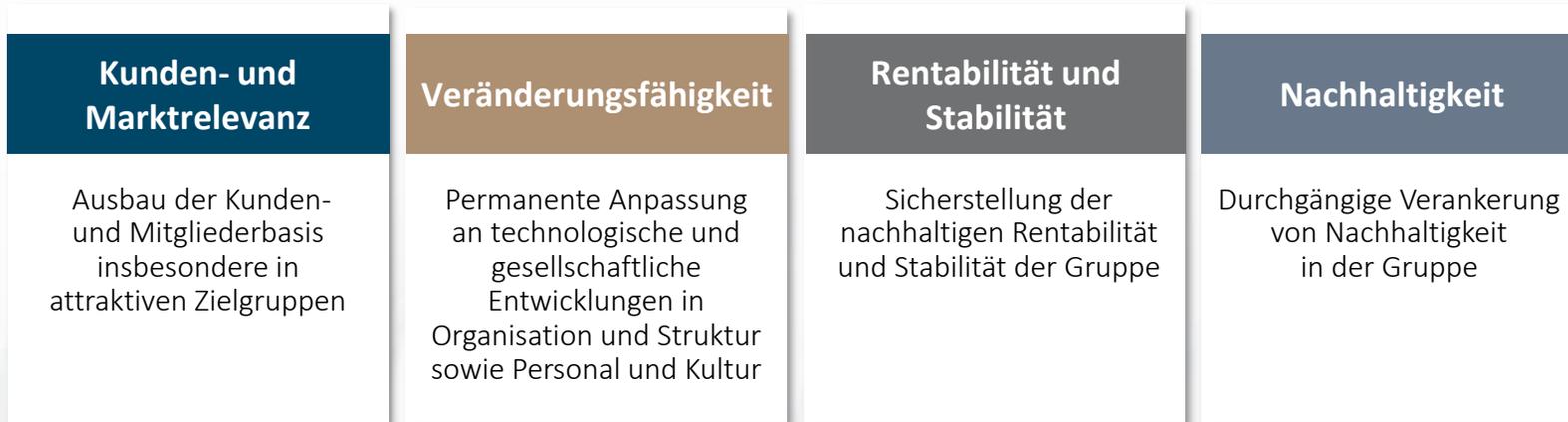
¹ Anteil an Haushalten im Privatkundenmarkt Deutschland
Quelle: zeb Private Banking Studie (Global Wealth Data), ² Private Banking Studie Deutschland zeb 2024

Potenzialanalyse des maximalen Potenzials für Ihr Private Banking – Ermittlung des realistischen und realisierbaren Potenzials

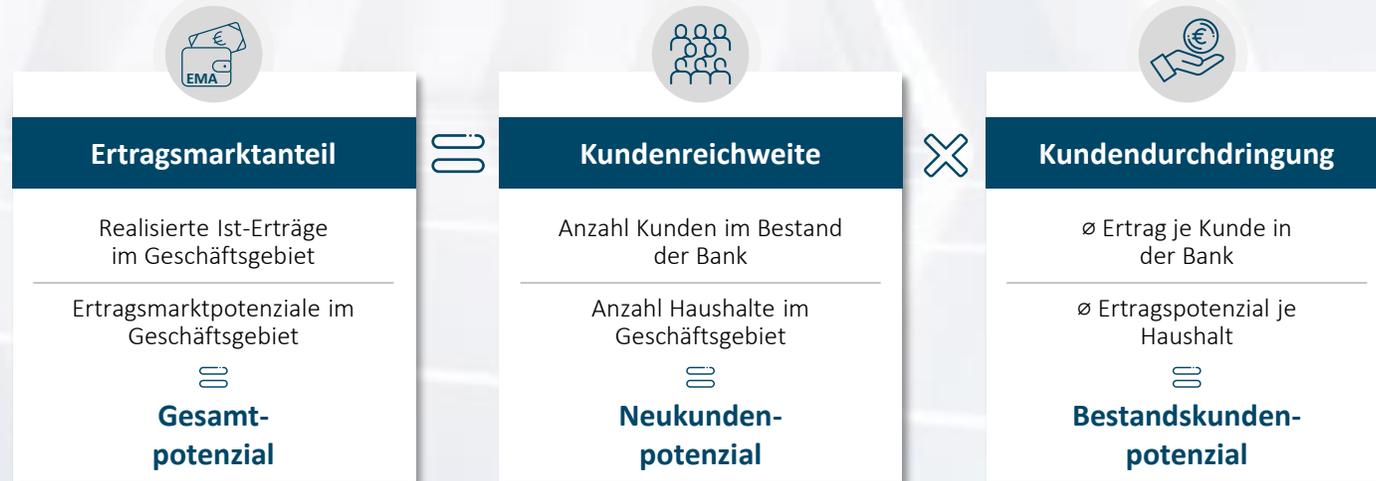


Die Kennzahl Ertragsmarktanteil (EMA)

STRATEGISCHE ZIELE



STRATEGISCHE KENNZAHLEN



Mit der **Kennzahl Ertragsmarktanteil (EMA)** hat der BVR eine neue strategische Kennzahl zur Messung der Kunden- und Marktrelevanz in der Genossenschaftlichen FinanzGruppe vorgeschlagen

Auf Basis des EMA wurde ein Tool zur bankindividuellen Durchführung der Potenzialanalyse im Private Banking entwickelt

- Die Potenzialanalyse schafft **Transparenz** über die **vertrieblichen Möglichkeiten** einer Genossenschaftsbank im Private Banking im jeweiligen Marktgebiet
- Auswertungen auf Produktebene, Einzelkundenebene und Organisationseinheit (z.B. Filiale, Team, Berater) möglich
- Als Excel-Tool im BVR-Extranet unter **Vertrieb – Private Banking** verfügbar

Übersicht Potenziale

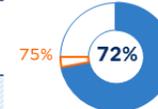
Reichweite

Anzahl Haushalte Ist	3.500
Anzahl Haushalte Potenzial	25.000
Reichweite	14,0%



Durchdringung

Ø Ertrag pro Haushalt Ist	21.500
Ø Ertrag pro Haushalt Potenzial	30.000
Durchdringung	71,7%



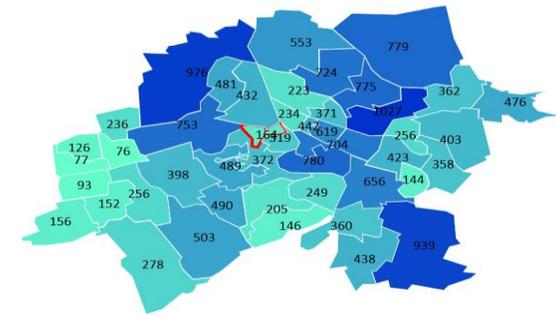
Ertragsmarktanteil (EMA)

Ist-Erträge (in TEUR)	75.250
Potenzial (in TEUR)	750.000
Ertragsmarktanteil (EMA)	10,0%



■ Ist-Wert
■ Benchmark

Detailauswertungen



Anlagen	22.200	262.500	8,5%
WP Standard - Advisory Transaktionsbasiert	6.300	39.375	16,0%
WP Standard - Advisory Bestandsbasiert	5.250	52.500	10,0%
WP Standard - Vermögensverwaltung	5.400	118.125	4,6%
Alternative Assets	0	13.125	-
Sonstige Vermögensanlagen (z.B. Virtual Assets)	0	2.625	-
Vermögensanlagen Stiftungen	2.100	5.250	40,0%
Vermögensanlagen im Ausland	3.150	26.250	12,0%
Geschlossene Fonds	0	5.250	-

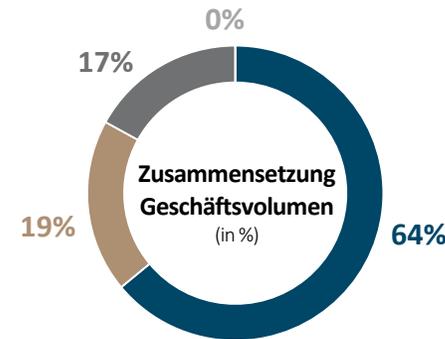
Volksbank Musterstadt eG – Private Banking im Überblick

Anonymisierte Echtdata einer VRB – Ausgangslage



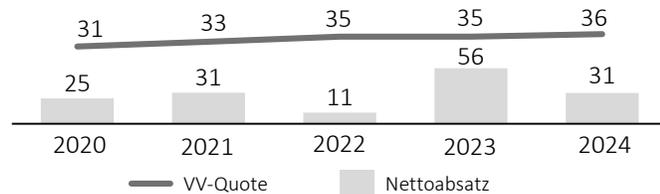
> 2 Mrd. EUR Bilanzsumme	Vollanbieter Marktbearbeitungsmodell	12 Anzahl Berater
1.122 Mio. EUR Betreutes Geschäftsvolumen	Eigenständig Geschäftsfeld	2 Anzahl Spezialisten
ca. 900 Anzahl Kundenverbände	8 Prozent Ertragsanteil Kundengeschäft	

Geschäftsvolumen und -verteilung



■ Anlagen ■ Einlagen ■ Kredit ■ Sonstiges Verbundvolumen

Nettoneukundengelder (in Mio. EUR) und Anteil VV-Quote (in %)



Zusatzertrag gem. BVR



4,4 Mio. EUR

~ 1.250 TEUR
Geschäftsvolumen je Kundenverbund

~ 125 Mio. EUR
Geschäftsvolumen je Berater

~ 103 Mio. EUR
Assets under Management je Berater

~ 820 TEUR
Bruttoertrag je Berater p.a.

Durchführung des Business Case Private Banking zur Ermittlung des bankindividuellen realistischen Potenzials in 5 Jahren



Übersetzung der Ertragspotenziale in Ihre Beraterzielkarten Heute und in fünf Jahren

Beraterzielkarte Private Banking 2025



Wachstum Neugeld Einlagen: **3,4 Mio. EUR**



Wachstum Neugeld Anlagen: 2,8 Mio. EUR

– **Davon Kerninvestment: 2,2 Mio. EUR**

– Davon Depot-B: **0,3 Mio. EUR**

– Davon Fonds: **0,3 Mio. EUR**



Wachstum aus Krediten: **0,9 Mio. EUR**



Bestandsaufbau Kerninvestment: **0,2 Mio. EUR**



Beraterzielkarte Private Banking 2029



Wachstum Neugeld Einlagen: **3,8 Mio. EUR**



Wachstum Neugeld Anlagen: 3,4 Mio. EUR

– **Davon Kerninvestment: 2,7 Mio. EUR**

– Davon Depot-B: **0,4 Mio. EUR**

– Davon Fonds: **0,4 Mio. EUR**



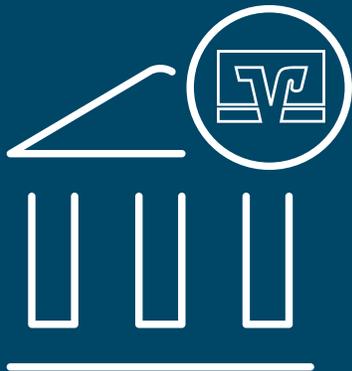
Wachstum aus Krediten: **1,0 Mio. EUR**



Bestandsaufbau Kerninvestment: **1,5 Mio. EUR**

Top-Bonus-Planung mit Ihrer DZ PRIVATBANK

Zur Erreichung des realisierbaren Potenzials im nächsten Jahr



Zielerreichung 2024

Planung Nettoabsatz:	17 Mio. EUR
Erreichter Nettoabsatz:	31 Mio. EUR
Vergütung Volksbank Raiffeisenbank:	1,75 Mio. EUR inkl. 230 TEUR

Planung 2025

Planung Nettoabsatz	25 Mio. EUR
Hochrechnung Vergütung bei Nettoabsatz 25 Mio. EUR	1,8 Mio. EUR inkl. 239 TEUR Top-Bonus

12



Anzahl Berater

Erfolgsfaktoren für eine Top-Bonus-Planung mit Ihrer DZ PRIVATBANK



**Planung Nettoabsatz 2025:
25 Mio. EUR**



1/3 Neukunden	1/3 Aufstockungen	1/3 Ergänzung Schweizer Satellit
---------------	-------------------	----------------------------------

**+ 30 Neukunden
7,5 Mio. EUR**

**89 Bestandskunden
8,9 Mio. EUR**

**85 Bestandskunden
8,5 Mio. EUR**

**+ 3 Neukunden
pro Private-Banking-Berater**

**7 Bestandskunden
pro Private-Banking-Berater**

**7 Bestandskunden
pro Private-Banking-Berater**

Annahmen: Neukunden mit Ø Anlagebetrag von 250 TEUR, Kunden mit Aufstockungen und Kunden mit Investition in Schweizer Satellit á 100 TEUR

Steuerung und Controlling Ihres Vertriebs Erfolgs im Private Banking mit den Steuerungsinstrumenten der DZ PRIVATBANK



Vertriebsmonitoring

Management Summary über den Geschäftsverlauf im Private Banking auf Basis Ihrer individuellen Planung und der VV-Quote im Depot-B-Volumen.



Kunden- und Beraterübersicht

Detailreport über den Geschäftsverlauf im Private Banking auf Berater- und Kundenebene zusammengefasst. Auch als .csv Format für Datenbanken verfügbar.



Check-Up-Information

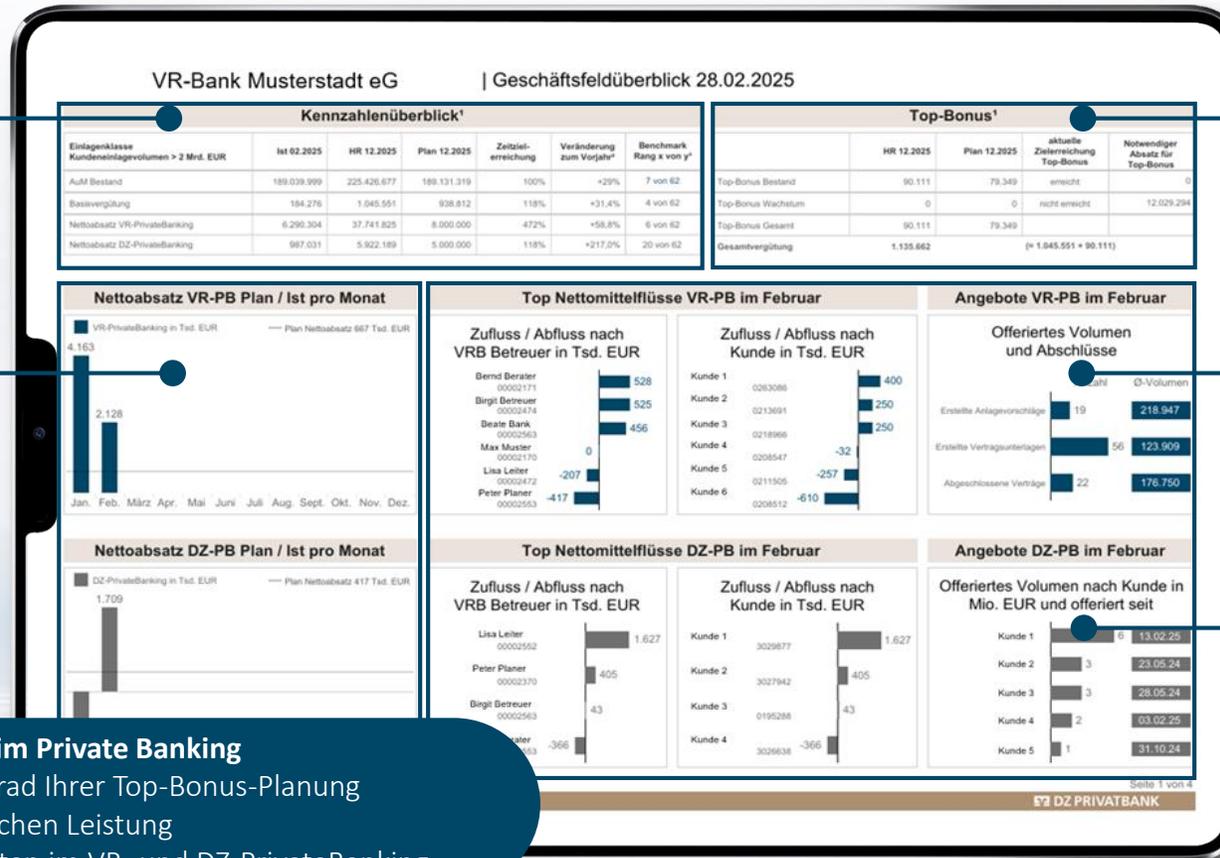
Dashboard Vermögensverwaltung in der Wertpapier-Check-Up-Information der DZ BANK AG.

Versand bis zum 6. Arbeitstag durch die DZ PRIVATBANK

Download im VR-BankenPortal

Erweiterung des Vertriebsmonitorings: Erhöhung der Transparenz über Ihre Top-Bonus-Planung, Nettoabsatz und ausstehende Angebote

Assets under Management (AuM), Vergütung, Nettoabsatz



Zielerreichungsgrad Ihrer Top-Bonus-Planung

Nettoabsatz pro Monat im VR- und DZ-PrivateBanking inkl. Planwert

Volumen und Abschlüsse Ihrer Aktivitäten in der VR-PrivateBanking Welt

Übersicht der wichtigsten offenen Angebote im DZ-PrivateBanking

- Mehrwerte für Ihr Vertriebscontrolling im Private Banking**
- Aktueller Status zum Zielerreichungsgrad Ihrer Top-Bonus-Planung
 - Übersicht Ihrer monatlichen vertrieblichen Leistung
 - Transparenz zu ausstehenden Angeboten im VR- und DZ-PrivateBanking

Kernbotschaften für eine effiziente Planung und Steuerung im Private Banking

- 1** **Genossenschaftliches Private Banking** wächst in Zusammenarbeit mit der DZ PRIVATBANK **deutlich stärker als der Markt**
- 2** **Potenzialanalyse** schafft Transparenz über Ihre **vertrieblichen Möglichkeiten** im Private Banking im **jeweiligen Marktgebiet**
- 3** Mit dem **Business Case der DZ PRIVATBANK** legen Sie Ihr **Ambitionsniveau** im Private Banking in den nächsten fünf Jahren fest
- 4** **Planung** mit Ihrer DZ PRIVATBANK übersetzt Ihr Ambitionsniveau in operative und konkrete **Marktbearbeitungsimpulse je Berater**
- 5** **Steuerungsinstrumente** der DZ PRIVATBANK zeigen Ihnen den **Zielerreichungsgrad Ihrer Top-Bonus-Planung**



1.122 Mio. EUR
Betreutes Geschäftsvolumen

4,4 Mio. EUR
Zusatzertrag in 5 Jahren

12 Berater

2,7 Mio. EUR
VV pro Berater in 5 Jahren

Vielen Dank
für Ihre
Aufmerksamkeit!

