

Fokus Unternehmer – TOP-Potenziale erkennen und heben

Mathias Semar
Dr. Wolfgang Thiere
Jörg Lott Volksbank Ruhr Mitte eG

Ausgangslage

Marktanteil der Genossenschaftlichen FinanzGruppe im **Private Banking**

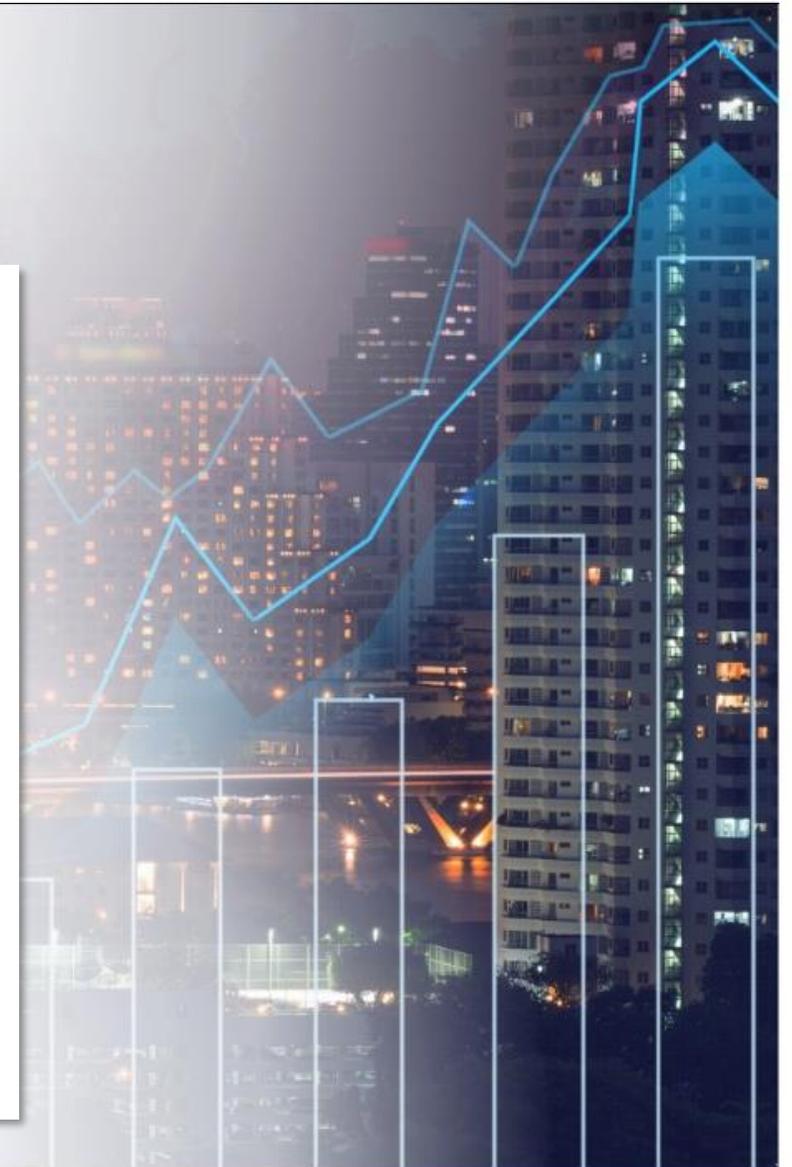
12%

Marktanteil der Genossenschaftlichen FinanzGruppe im **Firmenkundengeschäft**

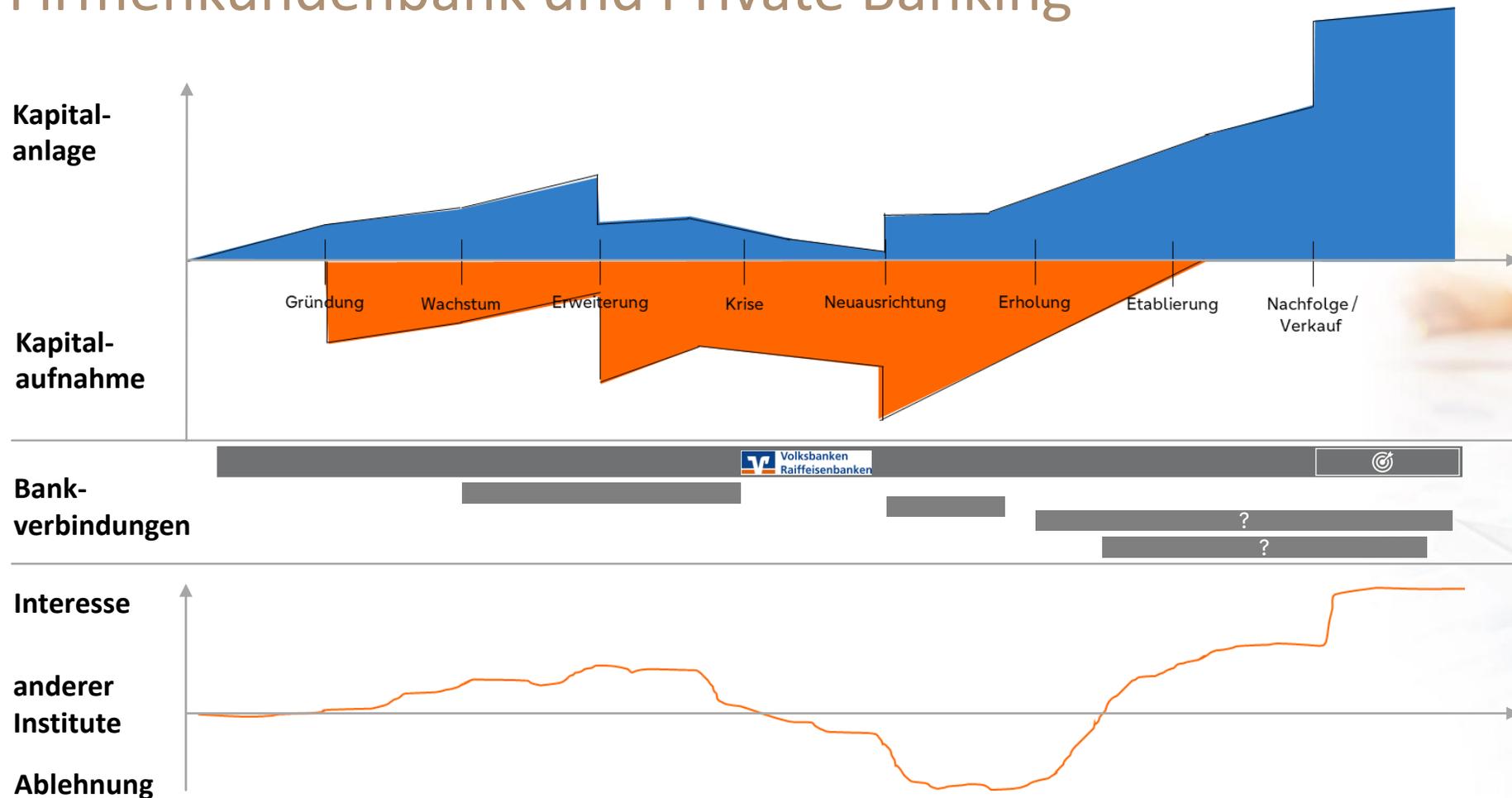
32%

Prozentualer Anteil der **Private-Banking-Kunden mit unternehmerischem Hintergrund**

60%



Argumente für die Relevanz der Zusammenarbeit zwischen Firmenkundenbank und Private Banking

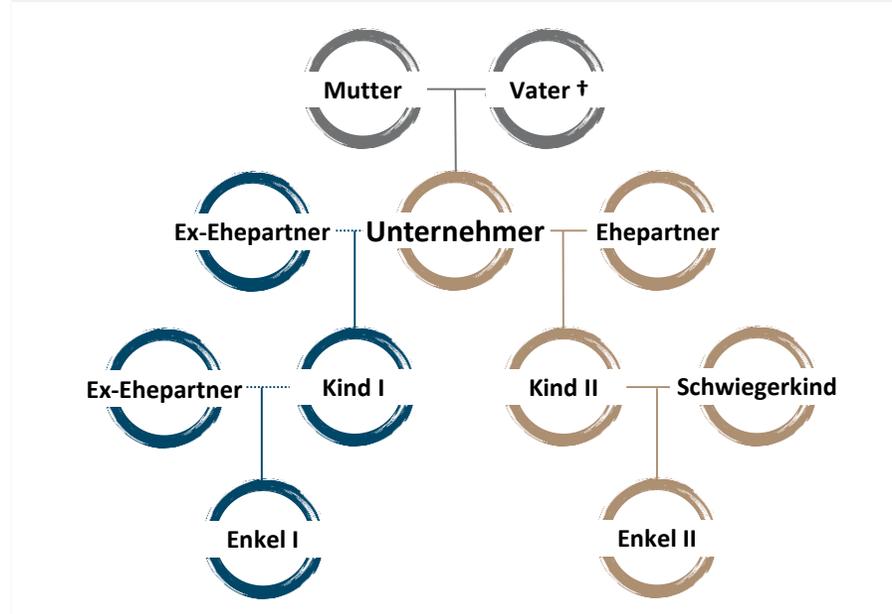


Unternehmerfamilien im Spannungsfeld Familieninterne Herausforderungen

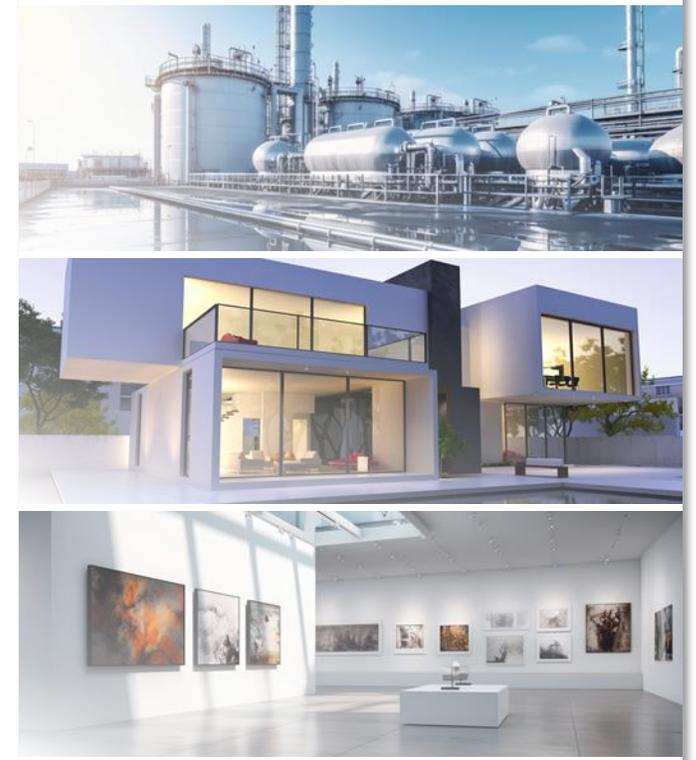
Ungebundene Vermögenswerte



Familiäre Verpflichtungen



Gebundene Vermögenswerte



Private Verpflichtungen

Freizeit, Clubs, soziales Engagement

Berater und Spezialisten

Schnittmengen von Betriebs- und Privatvermögen

Wechselwirkungen aus unternehmerischer und privater Sphäre



GESCHÄFTLICHE BILANZ		SCHNITTMENGE	PRIVATE BILANZ	
Anlagevermögen <ul style="list-style-type: none"> – Kapitalmarktrisiken – Zinsrisiken – Sachrisiken 	Eigenkapital	<ul style="list-style-type: none"> – Betriebsimmobilien – Gesellschafterdarlehen – Pensionsrückstellungen – Rücklagen vs. Entnahmen / Dividenden – Eigenkapital 	Marktwert der Unternehmensanteile	Eigenkapital
Umlaufvermögen <ul style="list-style-type: none"> – Forderungsrisiken – Rohstoffrisiken – Währungsrisiken 	Mezzanine-Kapital / Gesellschafterdarlehen		Private Immobilien	Diverse Vorsorgeverpflichtungen
	Rückstellungen <ul style="list-style-type: none"> – z.B. bAV 		Sonstige Immobilien, Kapitalanlagen, Versicherungen	Private Verbindlichkeiten <ul style="list-style-type: none"> – Privatkredite
	Verbindlichkeiten <ul style="list-style-type: none"> – Firmenkredite 		Liquidität	

Persönliche Ausgangssituation der Unternehmerfamilie

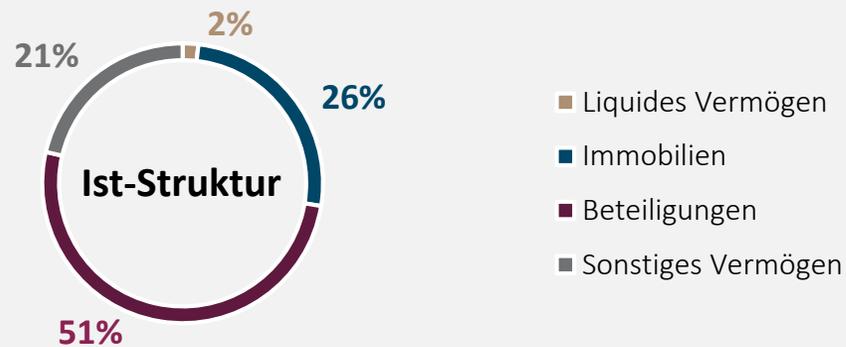
Vermögensbilanz im Status quo

Bezeichnung	Anteil	EUR	Bezeichnung	Anteil	EUR
Aktiva	100 %	48.347.050	Passiva	100 %	48.347.050
A. Liquides Vermögen	2%	882.000	A. Liquides Vermögen	0%	0
Geldwerte		778.000	Geldwerte		0
Wertpapiervermögen		104.000	Wertpapiere		0
B. Immobilien	26%	12.450.000	B. Immobilienfinanzierung	4%	1.948.000
Eigengenutzt		2.000.000	Eigengenutzte Immobilien		0
Fremdgenutzt		10.450.000	Fremdgenutzte Immobilien		1.948.000
C. Beteiligungen	51%	24.671.050	C. Beteiligungen	0%	0
Unternehmen		24.671.050	Unternehmen		0
D. Versicherungen	0%	2.000	D. Kapitalversicherungen	0%	0
Privat		0	Privat		0
Betrieblich		2.000	Betrieblich		0
E. Sonstiges Vermögen	21%	10.342.000	E. Sonstige Verbindlichkeiten	0%	0
			Fremdkapital	4 %	1.948.000
			Eigenkapital	96 %	46.399.050

Quelle: Vermögenswerte auf Basis der Kundenangaben und Banksystemen

Persönliche Ausgangssituation der Unternehmerfamilie

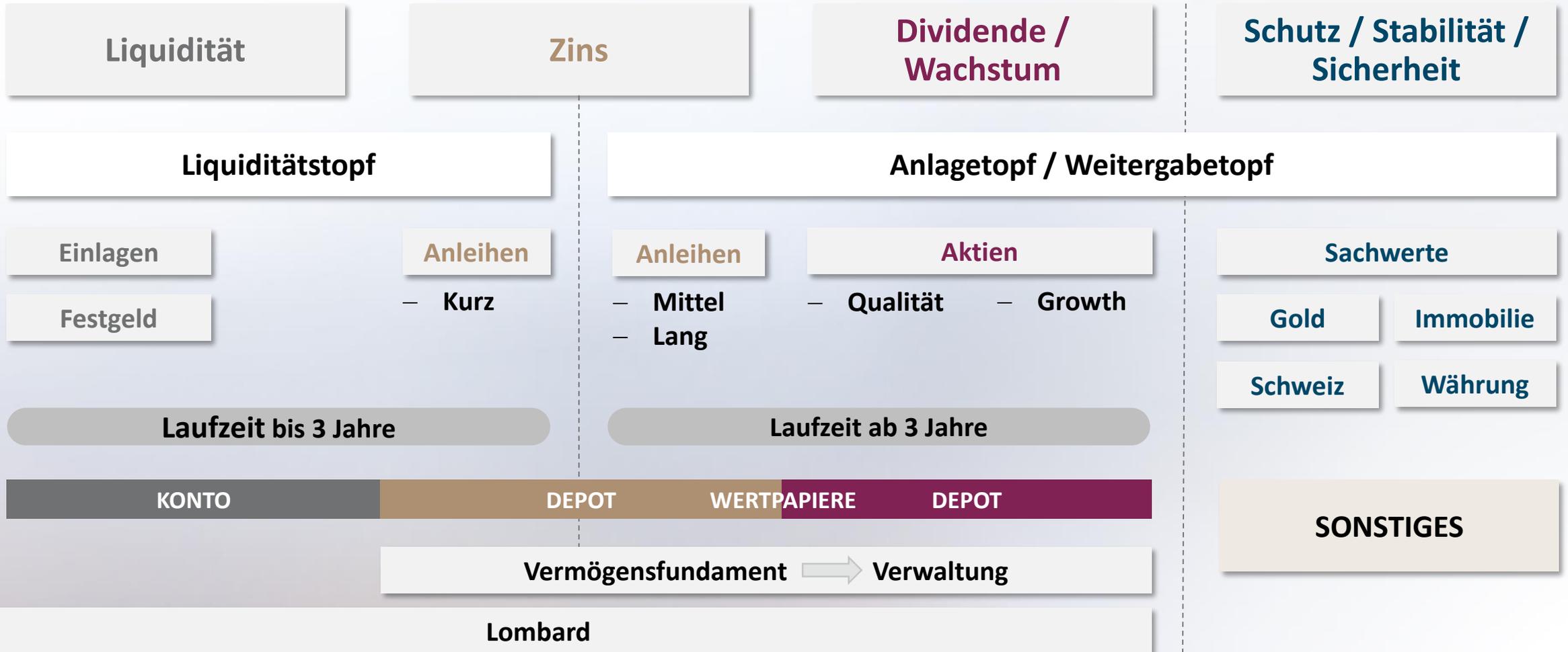
Vermögensstruktur und -verteilung im Status quo



Beschreibung	Einh.	Peter Mustermann	Brigitte Mustermann
Nettovermögen	EUR	37.245.050	9.154.000
Eigenkapitalquote	%	97,3	91,0
Fremdkapitalquote	%	2,7	9,0
Vermögen	EUR	38.289.550	10.057.500
Liquides Vermögen	EUR	291.000	591.000
Immobilien	EUR	8.400.000	4.050.000
Beteiligungen	EUR	20.957.550	3.713.500
Versicherungen	EUR	0	2.000
Sonstiges Vermögen	EUR	8.641.000	1.701.000
Verbindlichkeiten	EUR	1.044.500	903.500

Quelle: Vermögenswerte auf Basis der Kundenangaben und Banksystemen

Anlageschablone



SAA schafft Zeit und sichert Erfolg

Einfluss der Strategischen Asset Allokation auf den langfristigen Anlageerfolg

Beitrag zum Anlageerfolg

ca. 10 Prozent Timing

ca. 10 Prozent Instrument

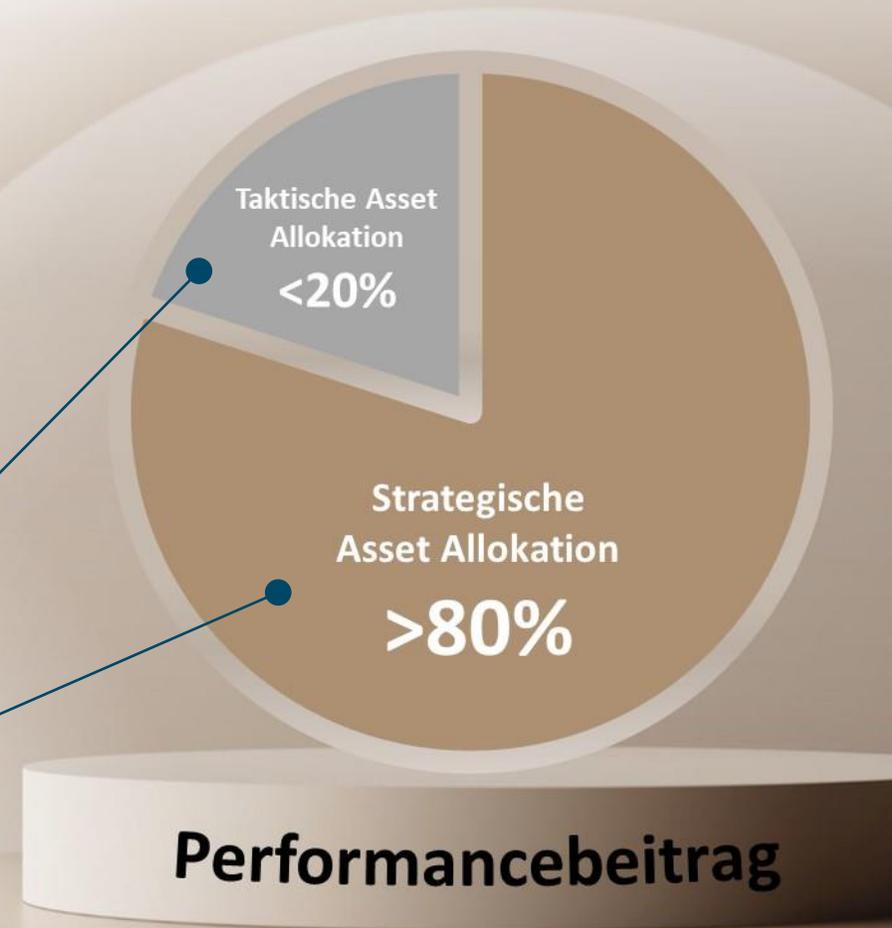
Zeitliches und emotionales Engagement

» ca. 80 Prozent

ca. 80 Prozent Anlagestrategie » ca. 20 Prozent

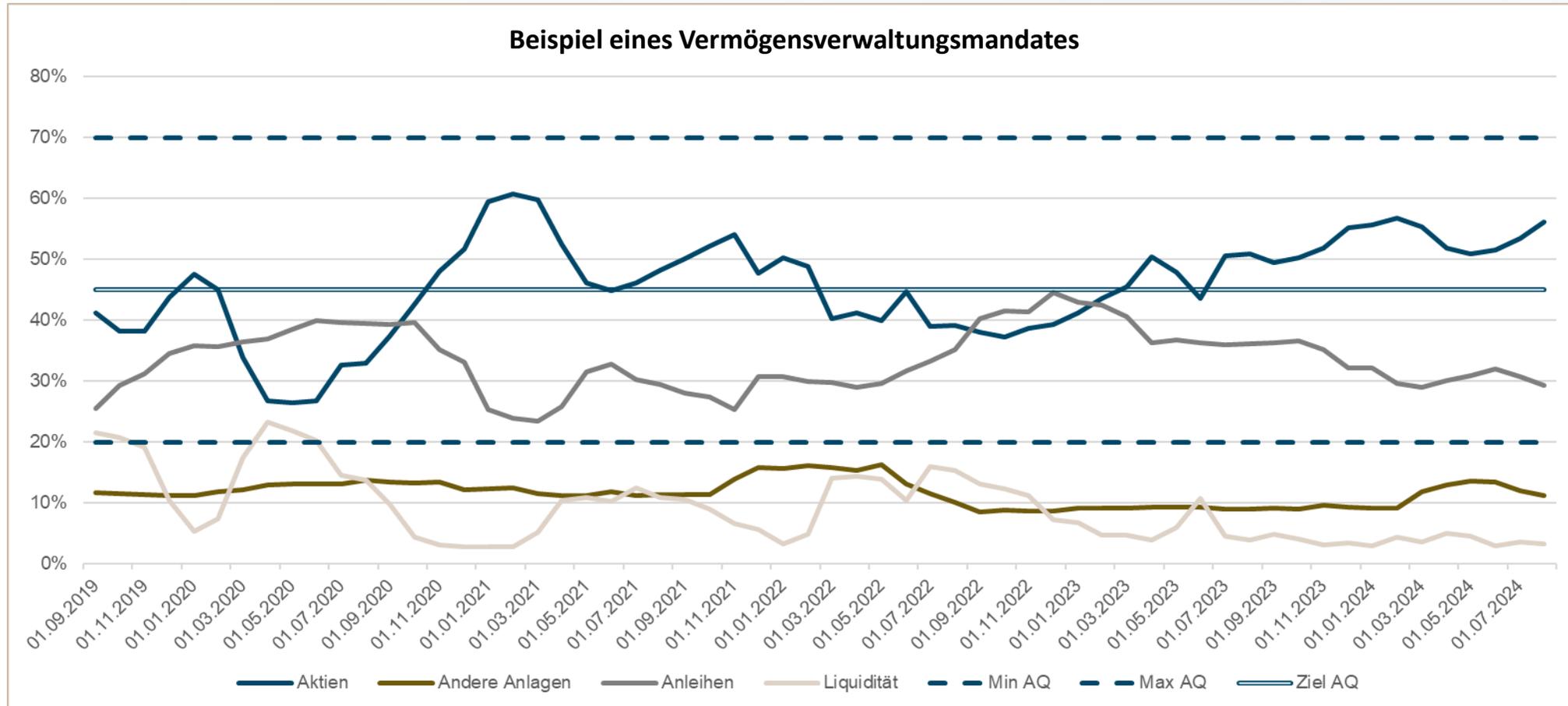
Fokussierung auf SAA hat den größten Impact auf den Anlageerfolg

Herausnahme von Komplexität mit der Formel 80 / 10 / 10



Vermögensverwaltung – Aktiver Investmentansatz für Unternehmer

Steuerung der Investitionsquoten



Wie gelingt das Zusammenspiel Firmenkundenbank und Private Banking Strukturen und Awareness schaffen



VERZIELUNG



ERTRAGSVISIBILITÄT



Volksbank
Ruhr Mitte

DZ PRIVATBANK

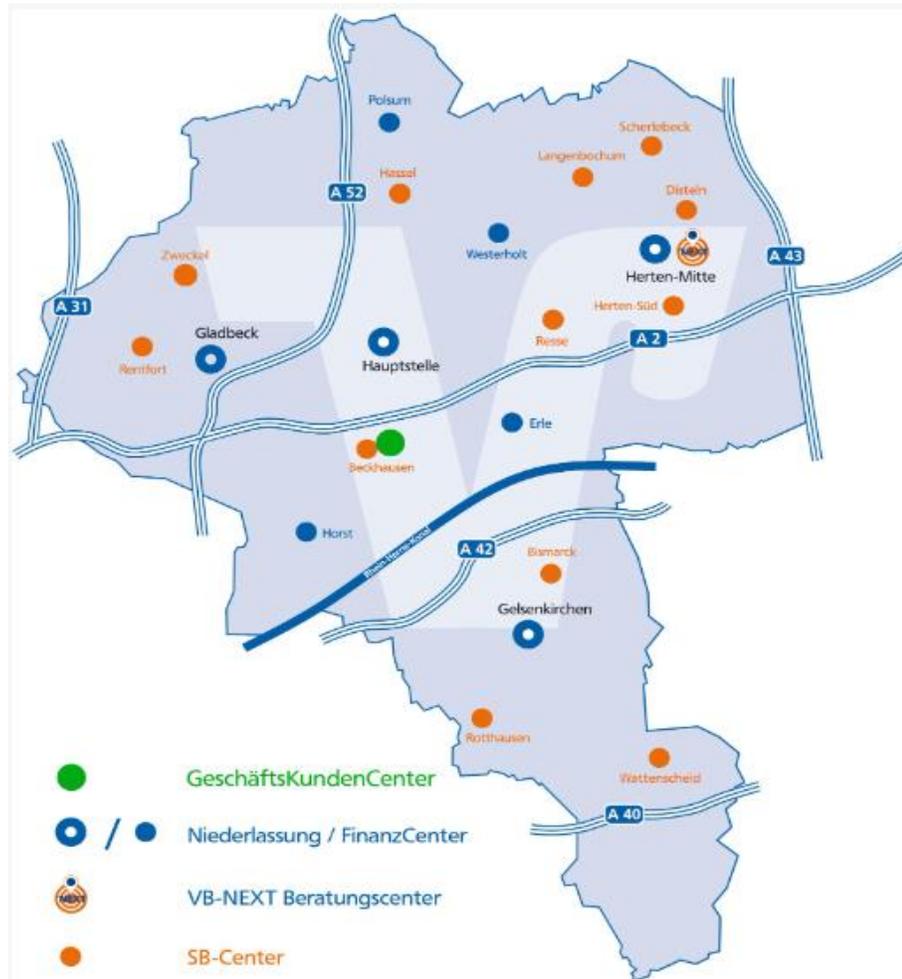
EntscheiderDialog

Frankfurt, 2. April 2025

Agenda

- 1. Kurzer Blick auf die Volksbank Ruhr Mitte**
- 2. #401 – Und warum Private Banking trotzdem Sinn macht!**
- 3. Grundvoraussetzungen für gemeinsame Marktbearbeitung von Firmenkundenberatern und Private Bankern**
- 4. Drei einfache und praktikable Ideen in der gemeinsamen Marktbearbeitung**

Kurzer Blick auf die Volksbank Ruhr Mitte



- Im Herzen des Ruhrgebiets; in den Städten (Gelsenkirchen, Gladbeck und Herten)
- Bilanzsumme (2024): 2,606 Mrd. €
- Mitarbeiter (2024): ca. 380
- Kundenkreditvolumen (2024): 1,673 Mrd. €
- Kundeneinlagen (2024): 2,072 Mrd. €
- Betriebsergebnis (2024): 1,06% des DBV
- Betreutes Volumen DZ PRIVATBANK: rd. 110 Mio. €

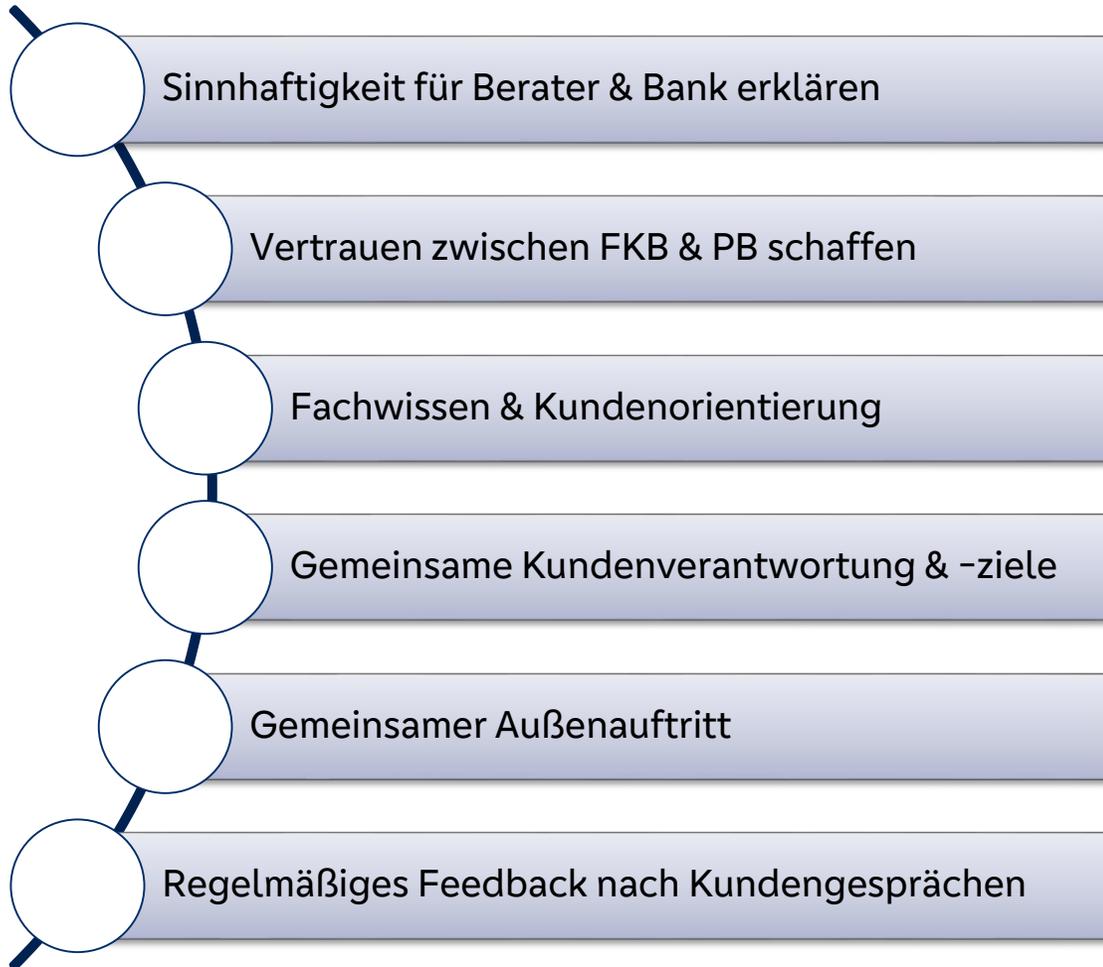
#401 – und warum Private Banking trotzdem Sinn macht!



- Große Prognos-Studie 2018 für das ZDF zur Lebensqualität in Deutschland; „Wo lässt es sich am besten leben?“
- Untersucht wurden die 401 Kreise und kreisfreien Städte in ganz Deutschland
- Studie berücksichtigt 53 sozio-ökonomische Kennzahlen in Bezug auf
 - Arbeiten & Wohnen
 - Gesundheit & Sicherheit
 - Freizeit & Natur
- Gelsenkirchen landete auf Platz 401 von 401!

#401GE

Grundlegende Voraussetzungen für eine gemeinsame Marktbearbeitung von Firmenkundenberatern und Private-Bankern





Marktbearbeitung anhand von 3 einfachen, praktikablen und erfolgreichen Ideen

Top-Kunden-Dialog etablieren

Dialogformat zwischen Firmenkundenberatung & Private Banking

- Regelmäßiger Informationsaustausch (2-4x pro Jahr) über interessante Kunden / Nichtkunden
- Sowohl Firmenkunden, die wir für das Private Banking gewinnen wollen
- Gilt auch umgekehrt: vermögende Privatkunden, deren Unternehmen wir gewinnen wollen
- Festlegung der Ansprachestrategie (Thema und zeitlicher Rahmen)
- Auswahl der passenden Berater
- Protokoll / Maßnahmenplan schriftlich festhalten



Nähe schaffen durch gemeinsame, emotionale Veranstaltungen

Am Beispiel der Auswärtsfahrt mit Schalke 04

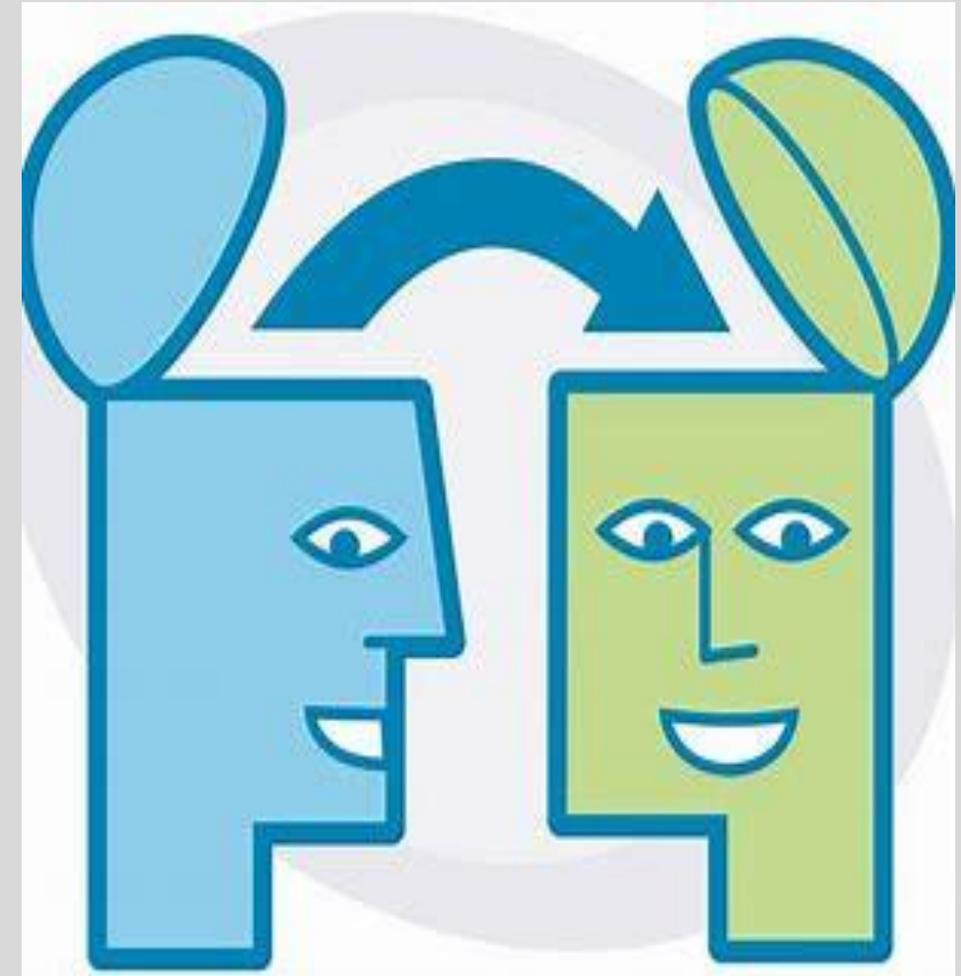
- Nicht schafft mehr Verbundenheit, als gemeinsam Freude zu haben
- Gemeinsames Kennenlernen in lockerer, privater Atmosphäre
- Verbundenheit über gemeinsames Hobby / Leidenschaft
- Intensive Zeit, die viel Raum gibt, sich auch untereinander zu vernetzen
- Ideales Format zur Gewinnung neuer Kunden



Potenzialkunden identifizieren als Zusatzaufgabe in allen Bankbereichen etablieren

Potenzialkunden verbergen sich oftmals an spannenden Stellen der Bank

- Hierfür müssen Mitarbeiter geschult und für Treffer belohnt werden
- Beispiele:
 - Marktfolge Kredit => Auswertung von Unterlagen (Jahresabschlüsse, Steuererklärungen & -bescheide, VSA)
 - Immobilien-Abteilung => Immobilienverkäufe
 - Filialgeschäft => Wissen über Kunden bzw. Signale aus Kundengesprächen
 - Vorstand => aus deren Kontakten, Veranstaltungen, privaten Zirkeln





Jörg Lott

**Mitglied des Vorstands
der Volksbank Ruhr Mitte eG**

**Ressorts:
Vertrieb, Vertriebsmanagement, Eigenanlagen, Beteiligungen**

Tel.: 0209 / 385-1550
E-Mail: joerg.lott@vb-ruhrmitte.de



Vielen Dank
für Ihre
Aufmerksamkeit!

