

VR ImmoFlex: Chancen im Private Banking nutzen – Ihr Marketingpaket 2025

Martina Bremes
Mejreme Ristemi Volksbank Köln Bonn eG
Marc Johnen Volksbank Köln Bonn eG



Blitzlicht VR ImmoFlex

Erkenntnisse aus der Marketingpilotierung in 2024

50 Prozent der Beratungsgespräche wurden mit **Neukunden** geführt

Persönliche Advertorials sorgen für Bekanntheit und erhöhen Beratungsanfragen signifikant

Nennenswerte Nachfrage auch von **Gewerbekunden** und **Immobilieninvestoren**

Für Private-Banking-Kunden ist der **Zinssatz sekundär – jederzeitige Liquidität zählt**

Interessenten informieren sich frühzeitig für zukünftige Bedarfe

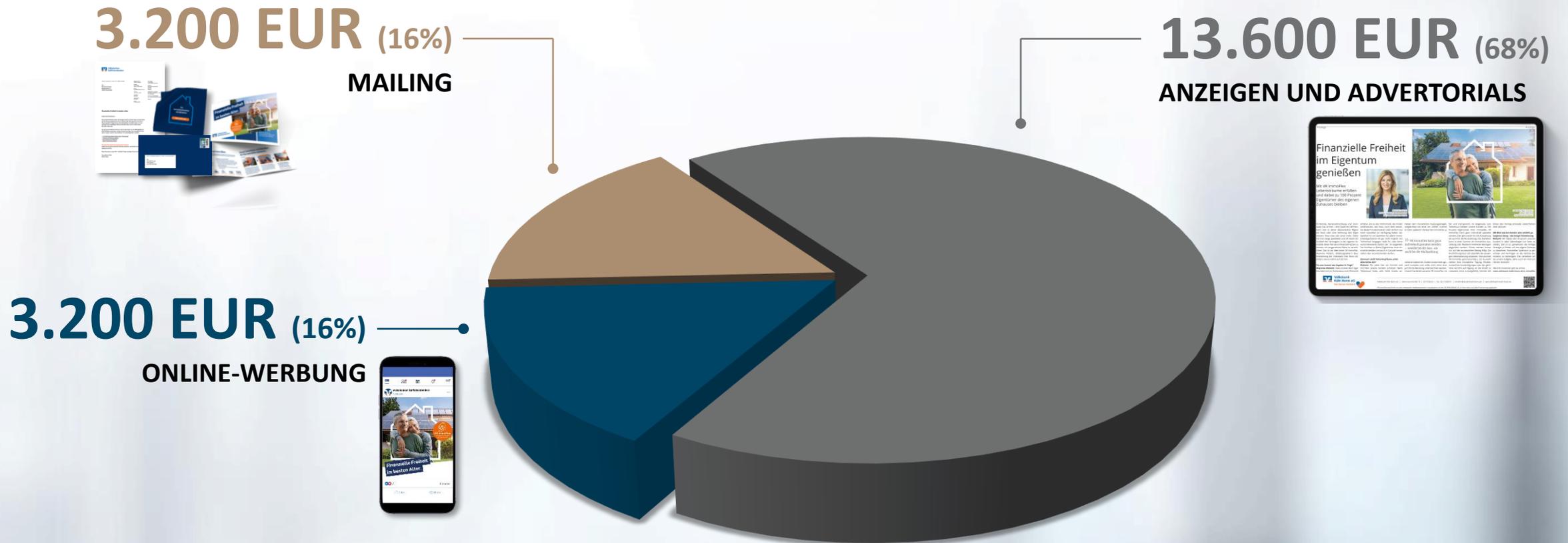
Erbengeneration spielen oft eine wichtige Rolle



Der erfolgreiche Marketing-Mix

Prozentuale Verteilung der Marketingkosten

 **Basis ist 20.000 EUR¹**



¹ Beinhaltet nur die aufgeführten Maßnahmen. POS-Ausstattung, Kosten für Webpage, Kosten für Vermarktung Webevent, etc sind nicht enthalten.

Wesentliche Ergebnisse aus den Pilotbanken

Signifikante Erhöhung der Kontakt- und Abschlussquoten durch deutlich erhöhte Wahrnehmung von VR ImmoFlex



> 60 Anfragen

Größte Resonanz bei Advertorials, gefolgt von Online Werbung (**etwa 50 Prozent Anfragen durch Neukunden**)

40 Beratungsgespräche

+140 Prozent¹ im Vergleich zum Vorjahreszeitraum durchgeführt

22,5% direkte Abschlüsse

Etwa jeder 4. Kunde hat direkt nach Erstberatung abgeschlossen, weitere Abschlüsse unmittelbar nach der Pilotierungsphase erfolgt und in Vorbereitung



Landingpages: Signifikanter Anstieg der Seitenaufrufe

1.600 bei Volksbank Raiffeisenbank Fürstenfeldbruck eG (Steigerung um 600%²)
819 bei Volksbank Köln Bonn eG (Steigerung um 6.800%²)
1.500 VRImmoFlex.de (Steigerung um 145%²)



344 Klicks auf QR-Codes und Trackinglinks auf Print-Anzeigen / -Advertorials und Display-Ads

davon **84** von der Volksbank Raiffeisenbank Fürstenfeldbruck eG, davon **260** von der Volksbank Köln Bonn eG

¹ bezogen auf die Volksbank Köln Bonn eG (keine Vergleichswerte von Volksbank Raiffeisenbank Fürstenfeldbruck eG)

² Im Vergleich zur Vorperiode (Januar bis März 2024)

Unser exklusives Angebot für Planbanken für 2025

Sie nutzen das Marketingpaket, wir unterstützen mit bis zu 5.000 Euro



UNSER BEITRAG IM RAHMEN DES MARKETING-PAKETS

- Wir übernehmen 25 Prozent Ihrer Kosten bei der Umsetzung des neuen Marketing-Pakets (maximal 5.000 Euro)
- Unser Marketingpaket liefert alle benötigten Vorlagen zum direkten Einsatz
- Wir liefern die passenden Kriterien, zur gezielten Selektion Ihrer Bestandskunden
- Ihr Kreditmanager begleitet Sie gerne bei der Detailplanung zur Umsetzung des Marketingpakets
- Briefing Ihrer Berater vor Ort zur Signalerkennung und passgenauer Kundenansprache



DAS IST IHR BEITRAG

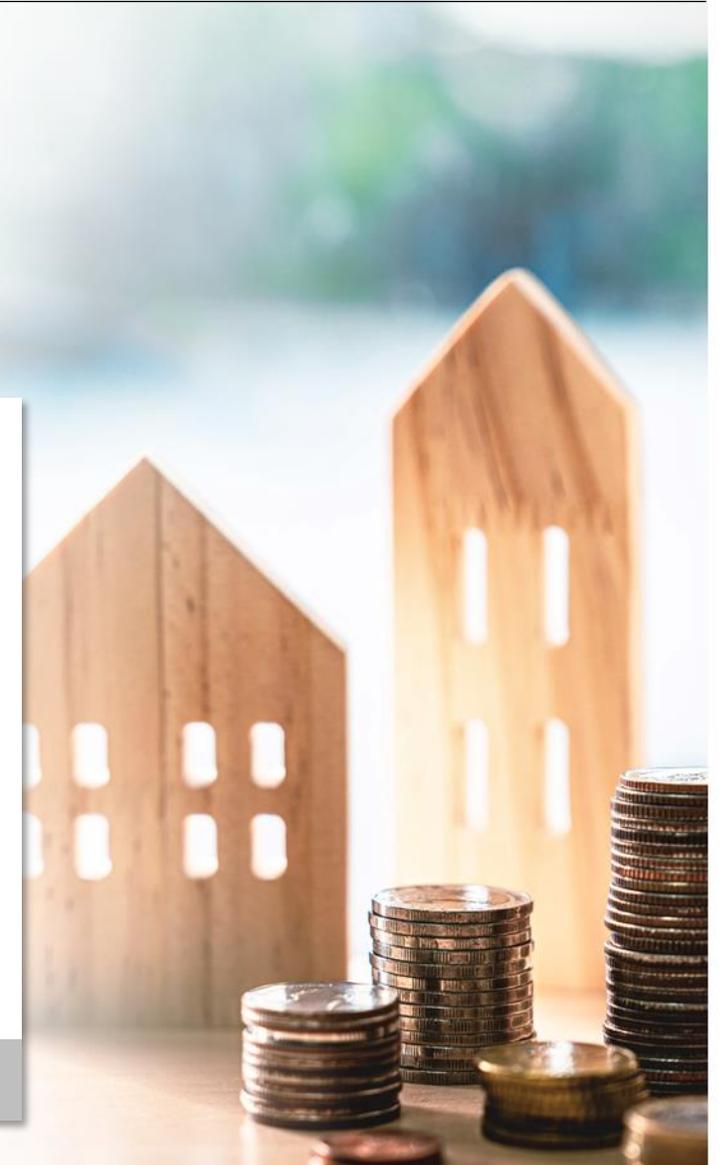
- Sie setzen die Maßnahmen aus unserem Marketing-Paket mit um und planen diese mit Ihrem Kredit Manager
- Sie steuern aktiv diese Vertriebsmaßnahme in Ihrer Einheit
- Empfehlungen und Richtlinien finden Sie auf den Folgeseiten

BVR Projekt Private Banking

900 Mio. Euro p.a. Potenzial, davon 300 Mio. Euro aus Kreditgeschäft

- **50 Prozent des Ertragspotenzials im Private Banking liegt im Immobiliengeschäft** und wird im Geschäftsfeld aktuell nicht gehoben!
- **37 Prozent (ca. 2,7 Bio. Euro)** des Vermögens von Private-Banking-Kunden ist **in Immobilien angelegt**
- Private-Banking-Kunden benötigen daraus **regelmäßig Liquidität für SanReMo¹**
- Gemeinsam heben wir das Ertragspotenzial durch **Liquidität aus (Immobilien)vermögen bei freiem Verwendungszweck:**
 - SanReMo¹, um Wert zu erhalten und zu steigern
 - Gestaltung von Vermögensüberträgen
 - Rahmen für alles was Spaß macht

Finanzierung statt Depot-Entnahme

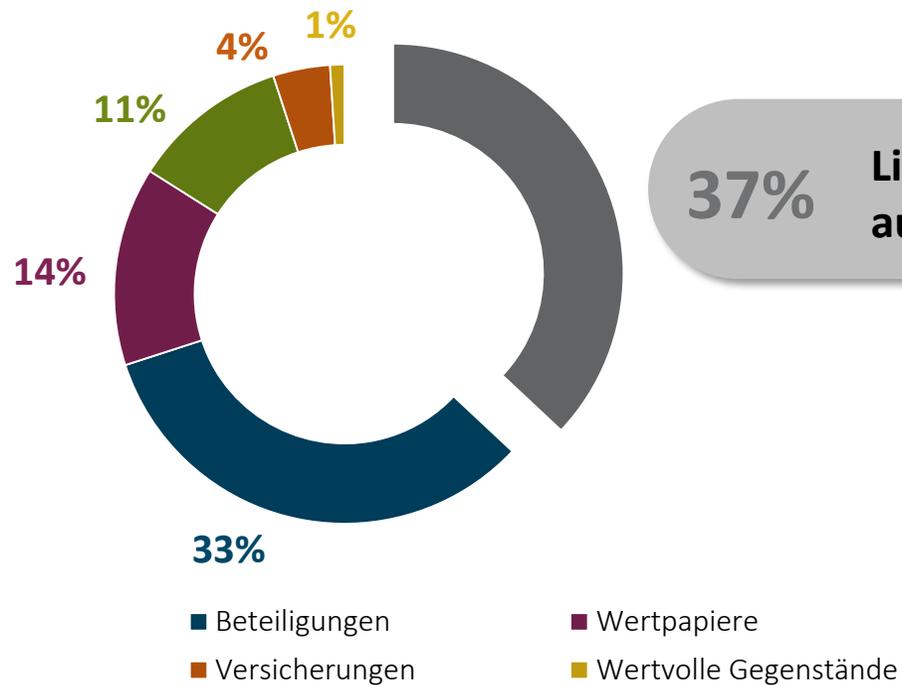


¹ SanReMo = Sanieren, Renovieren, Modernisieren

Liquidität aus der Immobilie

Vermögensverwaltung weiter gedacht

Klassische Vermögensaufteilung 2023 (zeb-Studie 2024)



37% Liquiditätsreserve aus der Immobilie



Themenvertrieb Private Banking

Woher nehmen Ihre Kunden Liquidität für energetische Sanierung?



Zusätzliche Kosten führen bei Ihren Kunden zu einem **höheren Liquiditätsbedarf!**



mehr als **75 Prozent**
des Vermögens Ihrer Kunden steckt
durchschnittlich **in Immobilien**



Liquides Vermögen
Gefahr der Auflösung
von bestehenden
Vermögenswerten z.B.
Vermögensverwaltungen



VR ImmoFlex



Liquidität aus Vermögen mit dem Immobilien-Dispo

Volle Flexibilität für exklusive Finanzierungswünsche

Liquidität für spontane Wünsche
Jederzeitige Flexibilität



Luxusfahrzeuge & Oldtimer



Exklusive Hobbys



Auslandsimmobilien



Steuervorteile bei Vermögensübertragung

- Liquidität für spontane Wünsche
- Jederzeitige Flexibilität

- Erbschaftssteuer senken
- Schenkungssteuerfreibeträge mehrfach nutzen
- Erbschaft sinnvoll steuern¹

¹ Vgl. BVR Projekt Leitfäden Immobilien und Generationenmanagement

Good Practice

VR ImmoFlex bei einer Private-Banking-Kundin



Finanzierungsgrund

- Liquiditätsbeschaffung für eine Bestandskundin aus dem Private Banking vorwiegend für Modernisierung zunächst der eigengenutzten Immobilie

Besicherung

- Grundschuld auf der eigengenutzten Immobilie



Rahmenbedingungen

- Kundin hat ein großes Wertpapierdepot sowie eine Vermögensverwaltung in der Schweiz
- Wertpapiere sollen aber zum aktuellen Zeitpunkt nicht veräußert werden
- Die eigengenutzte Immobilie ist im Eigentum Ihrer eigenen GmbH
- Später soll auch Liquidität für die Sanierung vermieteter Immobilien zur Verfügung stehen



Lösung

- VR ImmoFlex als Rahmen-Call in Höhe von 800 TEUR
- Später weitere Rahmen auf vermietete Immobilien
- Erstellung einer Vermögensbilanz
- Gespräch zur Nachfolgeberatung
- Aktuell in Planung:
 - Besitz-GmbH
 - Privatvermögen
 - Kunstgegenstände



Vorteil

- Alleinstellungsmerkmal
- Langfristige Sicherung der Geschäftsverbindung
- Anlagestruktur der Kundin bleibt erhalten
- Ganzheitlicher Beratungsansatz
- Maximale Flexibilität bei Teilabrufen und Rückführungen, ohne Bereitstellungskosten

Vielen Dank
für Ihre
Aufmerksamkeit!

