



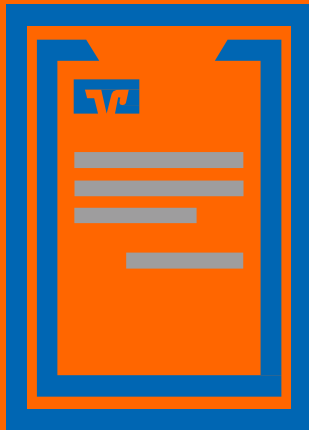
PRIVATE BANKING

HYPER ODER NACHHALTIGES GESCHÄFTSFELD FÜR
EINE MITTELGROSSE GENOSSENSCHAFTSBANK?

Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

Wir machen den Weg frei.

20 Minuten



1. AUSGANGSSITUATION UND STRATEGISCHE
ÜBERLEGUNGEN
2. PRIVATE BANKING KONZEPT
3. UMSETZUNG
4. ERGEBNISSE



01

AUSGANGSSITUATION UND STRATEGISCHE ÜBERLEGUNGEN



AUSGANGSSITUATION

	C	B	A
Oder-Kriterien	Service-Kunden	Betreuungs-Kunden	Vermögende Betreuungskunden
Geldvermögen (Bankvolumen Passiv + Verbundvolumen*)	bis 50.000 €	50.000 bis 250.000 €	ab 250.000
Monatliches Netto- Haushaltseinkommen	bis 2.000 €	2.000 bis 3.500 €	ab 3.500

* Bankvolumen Passiv + Depot B + Volumen Union Investment



STRATEGISCHE ÜBERLEGUNGEN – GIBT ES EIN PRIVATE BANKING SEGMENT?

Private Banking – Segmentierung Literatur:

- Geldvermögen > 1.000.000 Euro
- Monatseinkommen > 15.000 Euro bis > 20.000 Euro

Theoretisches Potential:

✚ Prozentsatz Einwohner Geldvermögen > 2,0 Mio. Euro:	1%
✚ Anzahl relevante Einwohner im Geschäftsgebiet:	85.000
✚ Relevante Zielgruppe	850
✚ Bewertungskorrektur Struktur 50%:	425
✚ Erfahrungswert Marktanteil Private Banking (5%)	21
✚ Share of Wallet	50%



Wettbewerb:

- Sparkasse vor Ort
- BW Bank (LBBW)
- Deutsche Bank, Commerzbank, Credit Suisse



STRATEGISCHE ÜBERLEGUNGEN – GIBT ES EIN PRIVATE BANKING SEGMENT?

Potential Private Banking Volksbank eG Mosbach

- 34 HH mit Geldvermögen > 1,0 Mio. Euro
- 20 HH mit Einkommen > 15.000 Euro pro Monat < 1,0 Mio. Euro Geldvermögen
- Potentialkunden mit hoher Wertpapieraffinität und Geldvermögen > 500.0 T€
- Erweiterung Aktionsradius (Definition erweitertes Geschäftsgebiet Private Banking)

Oder-Kriterien	Service-Kunden	Betreuungs-Kunden	Vermögende Betreuungskunden	Private Banking-Kunden
Geldvermögen (Bankvolumen Passiv + Verbundvolumen*)	bis 50.000 €	50.000 bis 250.000 €	250.000 bis 500.000 €	über 500.000 €
Monatliches Netto-Haushaltseinkommen	bis 2.000 €	2.000 bis 3.500 €	3.500 bis 10.000 €	über 10.000 €

* Bankvolumen Passiv + Depot B + Volumen Union Investment



STRATEGISCHE ÜBERLEGUNGEN – WIRTSCHAFTLICHKEIT?

Erste Planungsrechnung Private Banking Volksbank eG Mosbach

- Potential für zwei Berater mit Neukundenakquise bzw. Bestandskundenentwicklung vorhanden
- Unterstützung durch Assistenz

			Jahr 0	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3	Jahr 4	Jahr 5
			2015	2016	2017	2018	2019	2020
Einnahmen	Ertragsziel	gesamt	220.000	425.000	450.000	500.000	585.000	675.000
		davon neu aus Bestand	k.A.	175.000	190.000	210.000	250.000	275.000
		davon neu aus Akquise	k.A.	30.000	40.000	70.000	115.000	180.000
		davon Zinsgeschäft*	125.000	275.000	290.000	310.000	335.000	360.000
		davon WP/VV	73.000	107.500	115.000	142.500	195.000	255.000
		davon Verbund**	22.000	42.500	45.000	47.500	55.000	60.000
	Kunden A1+	gesamt	9	29	32	36	41	46
		davon Bestand Vorjahr	9	9	29	32	36	41
		davon Zuschlüsselung/Akquise		20	3	4	5	5
Einnahmen	Ertragsziel	gesamt	420.000	450.000	500.000	560.000	640.000	735.000
		davon neu aus Bestand	k.A.	20.000	30.000	40.000	50.000	60.000
		davon neu aus Akquise	k.A.	10.000	50.000	100.000	170.000	255.000
		davon Zinsgeschäft	290.000	300.000	320.000	345.000	370.000	400.000
		davon WP/VV	84.000	107.500	132.500	162.000	211.000	270.000
		davon Verbund	46.000	42.500	47.500	53.000	59.000	65.000
	KundenA1+	gesamt	17	30	35	40	45	50
		davon Bestand Vorjahr	17	17	30	35	40	45
		davon Zuschlüsselung/Akquise		13	5	5	5	5
Ausgaben		gesamt	245.000	289.500	297.000	304.500	314.500	324.500
		Personalkosten***	175.000	250.000	257.500	265.000	275.000	285.000
		Renovierung Räume	20.000	0	0	0	0	0
		Software Beratung DSER ****	40.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000
		Hardware (Handy, Tablet etc.)	5.000	500	500	500	500	500
		Drucksachen*****	5.000	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500
		Budget Kundenkontakt	0	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000
		Informationsdienste*****	0	500	500	500	500	500
Ergebnis			395.000	585.500	653.000	755.500	910.500	1.085.500



keine eigene
Vermögensverwaltung

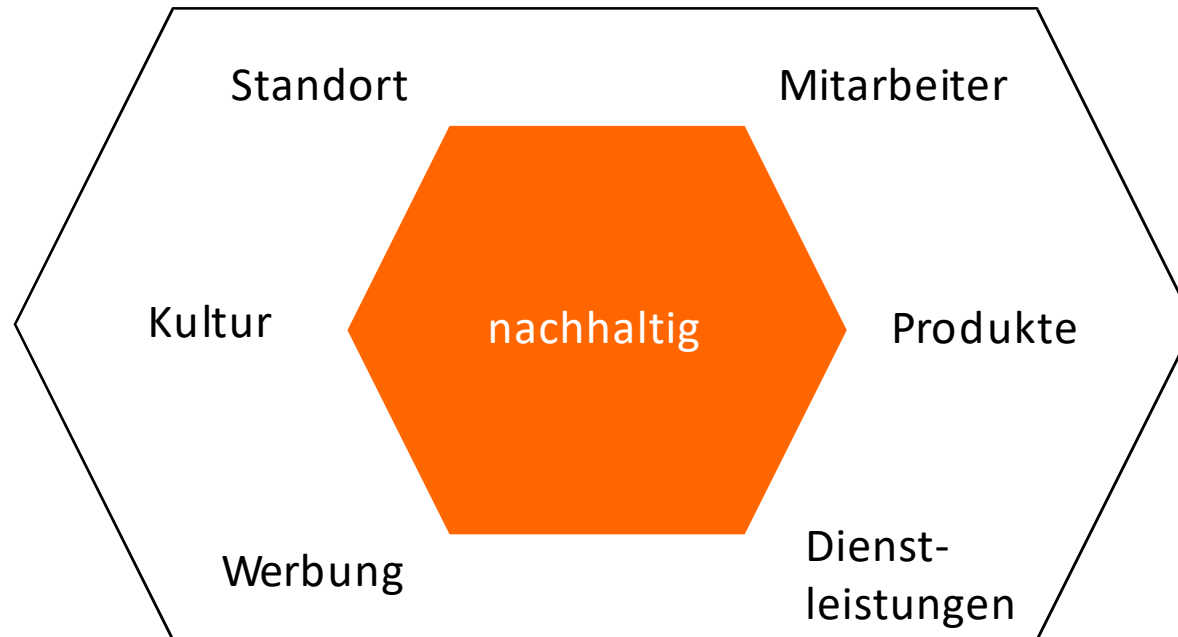


02

PRIVATE BANKING KONZEPT



PRIVATE BANKING KONZEPT





PRIVATE BANKING KONZEPT - **STANDORT**



Zentraler Standort, Hauptstelle



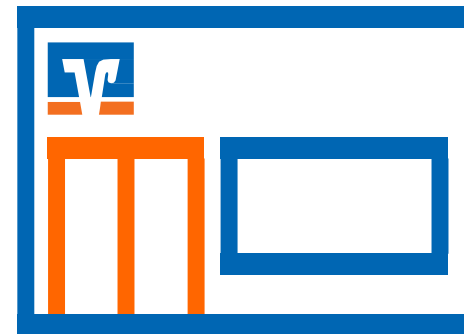
Räumliche Nähe Firmenbank



Villa



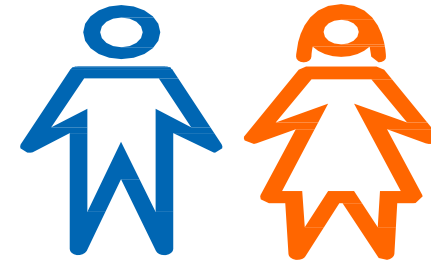
Dependancen





PRIVATE BANKING KONZEPT - MITARBEITER

- ☒ Eigene Mitarbeiterentwicklung
- ☒ Externe Mitarbeiterbeschaffung
- ☒ Titel
- ☒ Variable Gehaltskomponente– ausschließlich auf Ertrag ausgerichtet
- ☒ „hunter“ vs. „farmer“



- ☒ Kulturdifferenzierung

Kapazitätsbemessung

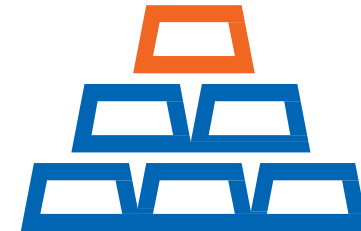
- 1,0 MAK Abteilungsdirektor Private Banking
- 1,0 MAK Abteilungsdirektor Asset Management
- 1,0 MAK Assistenz (zwei Teilzeitkräfte)
- 0,5 MAK Unterstützung WP- Spezialist



PRIVATE BANKING KONZEPT - **PRODUKTE**

- ☒ **Gesamtes Fondsspektrum über Attrax /unabhängiger Best Select Ansatz**
- ☒ **Versicherungslösungen R+V, KLV, SDK, Canada Life**
- ☒ **DZ Bank Kartenportfolio – inklusive Platinumcard**
- ☒ **DZ Bank Produktportfolio (Aktien, Renten, Zertifikate, etc...)**
- ☒ **Externe Vermögensverwaltung DZ-Privatbank, Heidelberger Vermögen**

- ☐ **Eigene Vermögensverwaltung**
- ☐ **Geschlossene Beteiligungen**





PRIVATE BANKING KONZEPT - DIENSTLEISTUNGEN

- ☒ **Aufbau eines neuen Beratungsprozesses**
 - Risiko-/Rendite-Analyse mit Munio
 - Einbindung externer Vermögenswerte
- ☒ **Einführung von Qualitätsstandards (Empfang, Begrüßung, Beratung, Dokumentation, Nachbetreuung)**
- ☒ **Aufbau vierteljährliches Reporting, ad hoc Information bei Über-/Unterschreitung von definierten Schwellen**
- ☒ **Estate Planning /Nachfolgeplanung**
- ☒ **Immobilienfinanzierungen für Kapitalanleger**
 - Kreditrahmenverträge
- ☒ **Stiftungsmanagement**





PRIVATE BANKING KONZEPT - WERBUNG



Bildung neuer Marke mit Bordmitteln

- Visitenkarten
- Briefbogen
- Kurzmitteilungen
- Weihnachtskarten
- Internetseiten
- Broschüren
- Logo



Pressearbeit



Interne Kommunikation



Konzept zur Neukundengewinnung



Kundenveranstaltung zum Start





PRIVATE BANKING KONZEPT - KULTUR

- ☒ Einführung ist „Chefsache“ – unmittelbare Anbindung/Einbindung Vorstand
- ☒ Klare Abgrenzung gegenüber anderen Geschäftsbereichen
- ☒ Exklusivität für Kunden herausstellen
- ☒ Großzügige Gebühren- und Kostenkompetenzregelungen für Private Banking Berater
- ☒ Kostenfreie Konten für Private Banking Kunden – Gesamtertrag zählt
- ☒ Einbindung Privatseite der Firmenkunden
- ☒ Systematischer Neukundengewinnungsprozess



03 UMSETZUNG





UMSETZUNG



Volksbank Mosbach
Private Banking



Wir verkaufen Ihnen keine
Vermögensverwaltung von
der Stange,
wir nutzen das
Know-how
der besten
Vermögensverwalter
dieser Welt!



UMSETZUNG

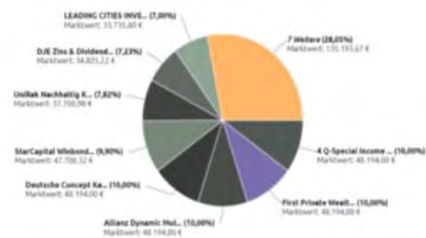
Agenda

(individuell / je nach Zielplanung)

1. Ihre Ausgangssituation
2. Individuelle Lösungskonzepte
3. Ihre Ansprechpartner
4. Glossar

Variante 5,2% p.a. – 12% historisches Risiko

Ihr optimiertes Portfolio (Nach Wertpapieren)



Berechnung Ihrer Risikotragfähigkeit

1. Wie alt sind Sie?	☐ 18 bis 24 Jahre	☐ 25 bis 34 Jahre	☒ 35 bis 44 Jahre	☐ 45 bis 54 Jahre
2. Wie hoch ist Ihr Bruttoeinkommen (Jahresbruttoeinkommen)?	☐ 0 bis 10.000 €	☐ 10.000 bis 20.000 €	☒ 20.000 bis 30.000 €	☐ 30.000 € und mehr
3. Wie oft sind Sie in der Vergangenheit verreist?	☐ Weniger als 3-mal	☐ 3 bis 5-mal	☐ 6 bis 10-mal	☒ Mehr als 10-mal
4. Wie oft sind Sie in der Vergangenheit verreist?	☐ Weniger als 1-mal	☐ 1 bis 2-mal	☐ 3 bis 4-mal	☒ Mehr als 4-mal
5. Wie hoch ist Ihr Vermögen (einschließlich Kapitalbeteiligungsgesellschaften)?	☐ 0 bis 10.000 €	☐ 10.000 bis 20.000 €	☐ 20.000 bis 30.000 €	☒ 30.000 € und mehr
6. Tragen Sie regelmäßig Verbindlichkeiten aus?	☐ Ja, regelmäßig (z.B. Hypothek, Kreditkarte)	☐ Ja, gelegentlich (z.B. Kreditkarte)	☐ Nein, regelmäßig (z.B. Hypothek, Kreditkarte)	☒ Nein, gelegentlich (z.B. Kreditkarte)

Sehr gering	Gering	Mittel	Hoch	Sehr hoch
40 bis 25 Punkte	25 bis 20 Punkte	20 bis 15 Punkte	15 bis 10 Punkte	10 bis 5 Punkte

Variante 5,2% p.a. – 12% historisches Risiko

Ihr optimiertes Profil



Ihre optimierte Risikobereitschaft

- Ihre Risikobereitschaft beträgt aktuell 12,00%
- Ihr optimiertes Risiko beträgt 11,97%
- Damit entspricht es dem neuen Risikowunsch.



Ihr optimierter Renditewunsch

- Ihre Renditewunsch steht aktuell bei 5,00%
- Ihr optimierter Rendite nach Kosten beträgt 4,63%
- Damit entspricht sie nicht dem neuen Renditewunsch.

Optimierung 500.000 € mit Beratungssoftware „MUNIO“ und „ATTRAX-Best-Select-Ansatz“

Ihre Anlageinformationen



Ihre Risikobereitschaft





UMSETZUNG

Empfehlungen – erbrechtliche Aspekte

- Klare und deutliche Schluss- und Ersatzerbenregelung zur Vermeidung einer Erbengemeinschaft
 - Entschärfung einer Erbengemeinschaft durch z. B. Alleinerbenlösung (mit Vermächnissen für die anderen)
- Öffnungsklausel im Testament zur nachträglichen Modifizierung (nur Quotierung innerhalb der Abkömmlinge)
- Wiederverheirathungsklausel
- Eine Vor- und Nacherbschaft kann bei Immobilienvermögen sinnvoll sein
- Vermächnisse für Kinder und sonstige Personen zur Optimierung der Steuergestaltung
 - Beachtung der Pflichtteilsansprüche
 - Pflichtteilsstrafklausel
- Testamentsvollstrecker (Verwaltungsvollstreckung) für Kinder vor Volljährigkeit; oder bis zum Alter von 30 Jahren
 - Wer kommt für Sie als Testamentsvollstrecker in Frage?
- Vergütungsfrage für den Testamentsvollstrecker
 - Ansonsten gerichtlich bestellter Testamentsvollstrecker

Nachfolgeplanung Eheleute ...

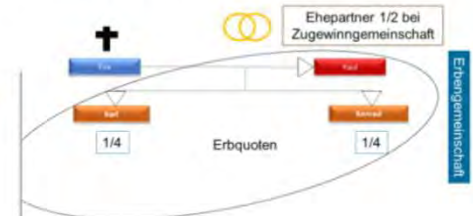
Volkbank eG Mosbach Private Banking


Karl Glöckner-Kern
Masters of Success Planning & Finance
Estate Planning (ESF)

Die meisten Fehler ...



2. Gesetzliche Erbfolge



Minderjährige Kinder

– Testament zwingend notwendig!

Das lässt sich vermeiden durch ...

- Testament mit Enterbung minderjähriger Kinder
- Testament mit Anordnung Testamentsvollstreckung für das den Kindern zugedachte Vermögen (Erbteil oder Vermächtnis)

Gleichzeitiges Versterben beider Elternteile regeln!

- Sorgerechtsverfügung
- Ersatztestamentsvollstrecker

Erbschaftsteuer

Berechnung der Erbschaftsteuer bei der gesetzlichen Erbfolge

	in € (Ehepartner)	in € (Sohn)
Zugewirtes Vermögen (Verkehrswert)	819.370,84	819.370,84
Zugewirtes Vermögen (Bewertungsgesetz)	791.370,84	791.370,84
Summe	791.370,84	791.370,84
Erbschaftsteuerlicher Wert (gerundet)	791.300,00	791.300,00
- steuerfreies Familienwohnheim	132.540,20	
- anteilige Erbfallkostenpauschale	5.150,00	5.150,00
- persönlicher Freibetrag	500.000,00	400.000,00
Bemessungsgrundlage für die Erbschaftsteuer	153.680,54	386.220,84
Steuerklasse	1	1
Steuersatz	11 % (§19 ErbStG)	15 %
Erbschaftsteuer	16.904,85	57.933,12
Erbschaftsteuer Gesamt	74.837,97	

04 ERGEBNISSE





ERGEBNISSE

Mehrertrag Private Banking	2017	30.06.2018
KBA	419.060 Euro	283.165 Euro
Provisionen	187.466 Euro	113.754 Euro
davon d. Neukunden	190.000 Euro	80.000 Euro

Neukundengewinnung insgesamt:

- 38 Neukunden
- 30 Mio. Euro Aktivvolumen
- 16 Mio. Euro Passivvolumen



ERGEBNISSE



Note 1,3



Volksbank eG
Mosbach

PRIVATE BANKING

HYPE ODER NACHHALTIGES GESCHÄFTSFELD FÜR
EINE MITTELGROSSE GENOSSENSCHAFTSBANK?



Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

Wir machen den Weg frei.