

## DZ PRIVATBANK | Marktinitiative Private Banking – Strategie durch Pilotierungen bestätigt

Mit einem gemeinsamen subsidiären Marktantritt unter der Leistungs-marke „VR-PrivateBanking“ will die Genossenschaftliche FinanzGruppe (GFG) ihre Marktanteile bei vermögenden Kunden in Deutschland ausbauen. Die DZ PRIVATBANK (DZPB) unterstützt in der Zusammenarbeit mit den VR-Banken, um je nach spezifischer Ausgangssituation und Zielstellung vor Ort genossenschaftliches Private Banking (PB) auf höchstem Niveau anzubieten. zeb/, als einer der „Preferred Consulting Partner“, hat bei der Schärfung des Konzepts und der Pilotierung zur Vorbereitung des verbundweiten Rollouts der Marktinitiative Private Banking (MIPB) als Projektpartner mitgewirkt.

### **Ausgangssituation**

Die DZPB ist mit rund 70.000 Kunden und etwa 15 Mrd. Euro Assets unter Management bereits heute ein erfolgreicher Akteur im Geschäft mit vermögenden Privatkunden. Dies unterstreichen Ergebnisse bei einschlägigen Branchentests (z. B. Platz zwei der Ewigen Bestenliste der Fuchsbriefe 2012).

Genossenschaftsbanken betreiben das Geschäft mit vermögenden Kunden in unterschiedlicher Weise. Die Bandbreite reicht von Instituten ohne spezifische Betreuung von PB-Kunden bis zu einzelnen Primärbanken, die Private Banking als eigenes Geschäftsfeld forcieren. Häufig liegt aber – trotz Kundenverbindungen insbesondere auch zu mittelständischen Unternehmen – der größte Anteil des Vermögens von Private-Banking-Kunden bei den Wettbewerbern. Die Genossenschaftsbank vor Ort wird von diesen Kunden in der Regel nicht als relevanter PB-Partner berücksichtigt.

Gerade vor dem Hintergrund der Finanz- und Eurokrisen bietet sich eine historische Chance: Anleger haben ein stärkeres Bedürfnis nach Transparenz, Qualität, kontinuierlich nachhaltiger Beratung sowie geringerem Risiko und überdenken aktuell ihre Bankverbindungen. Das auf Stabilität und Werte wie Partnerschaftlichkeit, Nachhaltigkeit, Solidarität und Fairness ausgerichtete genossenschaftliche Geschäftsmodell gewinnt deshalb immer mehr an Anziehungskraft. Für viele Genossenschaftsbanken ist es jedoch wirtschaftlich nicht sinnvoll, die Ressourcen und das erforderliche Leistungsspektrum für ein ganzheitliches und hochwertiges Private Banking selbst aufzubauen.

Mit der Leistungsmarke „VR-PrivateBanking“ soll künftig jede Genossenschaftsbank in subsidiärer Zusammenarbeit mit der DZPB Private Banking auf Augenhöhe mit Groß- und Privatbanken anbieten können. Individuell kann jedes Institut entsprechend eines „Schiebereglers“ den Umfang der Einbindung der DZPB selbst bestimmen (vgl. Abb. 1).

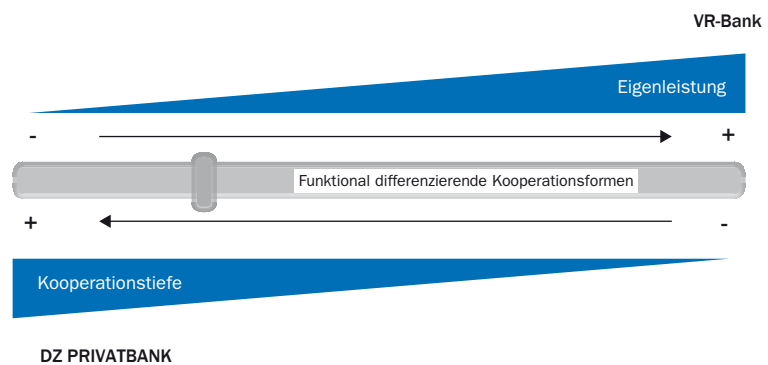


Abb. 1: Subsidiäres Geschäftsmodell mit Schieberegler-Systematik

### Projekthinhalte und Vorgehen

Zur Vorbereitung des verbundweiten Rollouts der Marktinitiative Private Banking im Laufe des Jahres 2012 wurde seit Ende 2010 gemeinsam mit zeb/ insbesondere an zwei Themenkomplexen gearbeitet.

Zum einen wurden die Voraussetzungen dafür geschaffen, dass die DZPB stärker als Kompetenz- und Produktionszentrum für Private Banking in der GFG agieren kann. Hierzu zählt u. a. die Weiterentwicklung der einheitlichen, PB-adäquaten und auf die Bedürfnisse genossenschaftlicher Kunden zugeschnittenen Beratungs- und Betreuungsprozesse.

Zum anderen wurde die zukünftige Zusammenarbeit zwischen Genossenschaftsbank und DZPB durch Pilotierungen vorbereitet. Entsprechend der unterschiedlichen Rahmenbedingungen deckte die Auswahl der zeb/-Pilotinstitute mit der Kasseler Bank eG, der VR-Bank Bad Hersfeld-Rotenburg eG und der Bremischen Volksbank eG eine große Bandbreite von VR-Bank-Marktpositionierungen ab. Um die Vergleichbarkeit von Vorgehen und Ergebnissen zwischen den Pilotinstituten sicherzustellen, wurde zeb/ mit der Erstellung eines Handlungsrahmens und der Koordination der Pilotprojekte beauftragt.

## Projektergebnisse und Ausblick

Das definierte Projektergebnis war auf Basis der Pilotierungserkenntnisse die Erstellung einer Blaupause für den bundesweiten Rollout der MIPB. Diese beinhaltet Kerngestaltungsparameter für das Private Banking in einer Genossenschaftsbank, verbindliche und pragmatische Handlungsempfehlungen sowie Individualisierungsmöglichkeiten je nach Ausgangssituation und Kooperationstiefe. Die Ausgestaltung der Zusammenarbeit mit der DZPB basiert dabei auf sechs Themenfeldern:

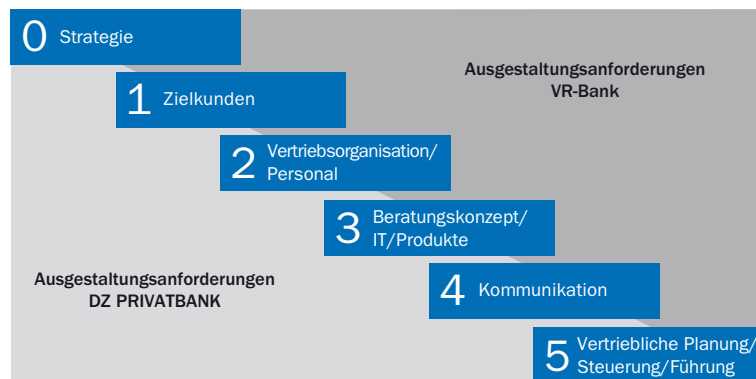


Abb. 2: Ausgestaltung der Zusammenarbeit entlang der Themenfelder

Die Pilotinstitute haben die folgenden wertvollen Hinweise für eine erfolgreiche Umsetzung der MIPB in den Genossenschaftsbanken geliefert:

- / Das hohe Potenzial für Genossenschaftsbanken wurde bestätigt
- / Der „Schieberegler“-Ansatz bietet die nötige Gestaltungsfreiheit
- / Ein gemeinsam mit zeb/ entwickelter PB-Statuscheck ist essenzielle Basis der konzeptionellen Arbeit
- / Eine professionelle Moderation sichert effiziente Projektarbeit
- / PB-Know-how und ein Gespür für die Umsetzung von genossenschaftlichem PB sind zwei der Schlüsselfaktoren

Im Jahr 2012 wird der breite Rollout dieses Erfolg versprechenden Ansatzes vorangetrieben, um viele Genossenschaftsbanken von den Chancen einer systematischen Zusammenarbeit mit einem starken Partner zur Erschließung des gewaltigen Potenzials im Private Banking zu überzeugen.

Richard Manger  
Vorstand  
DZ PRIVATBANK

Dr. Alexander Henk  
Partner  
zeb/