



DZ BANK
Die Initiativbank

Gemeinsame aktive Marktbearbeitung im oberen Mittelstand mit dem VR GeschäftsNavigator

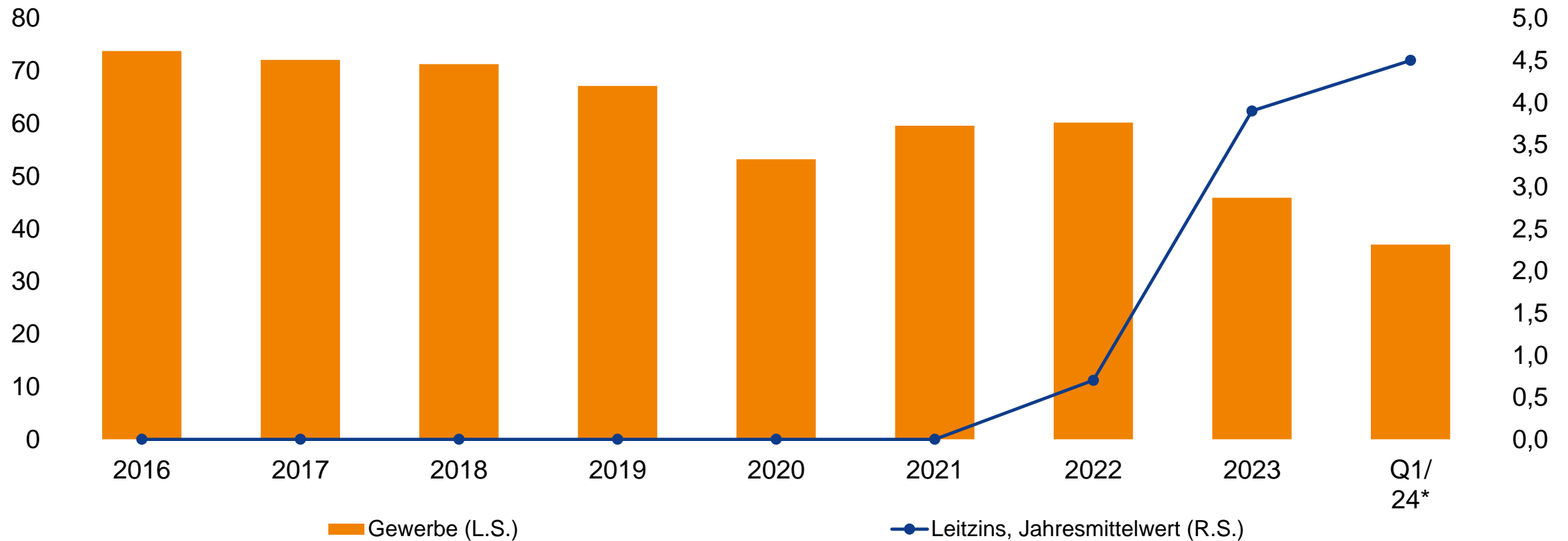
vertraulich – nur für den internen
Gebrauch!

Ingolstadt, 03.07.2024, Thorsten Schikat / Niklas van Erp

 **DZ BANK**
Die Initiativbank

Darlehensgeschäft für Gewerbeimmobilien bricht nach Zinsanstieg ein

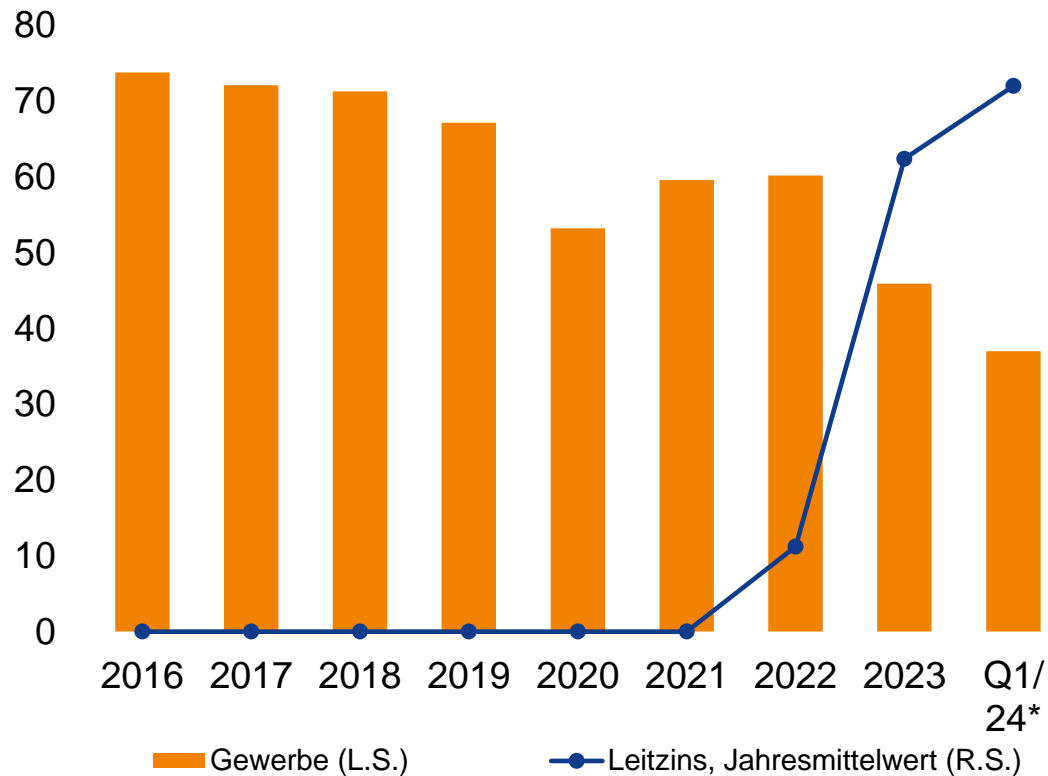
Entwicklung Gewerbeimmobiliendarlehen* in Mrd. EUR und EZB Leitzins in %







*vdp (Darlehenszusagen der Pfandbriefbanken im vdp für das In- und Ausland), **annualisiert aus Daten für Q1, ***Kreditnehmerstatistik Dt. Bundesbank

Marktumfeld hat sich verändert – Klassisches Firmenkundengeschäft nimmt wichtige Rolle ein

Entwicklung Gewerbeimmobiliendarlehen* in Mrd. EUR und EZB Leitzins in %



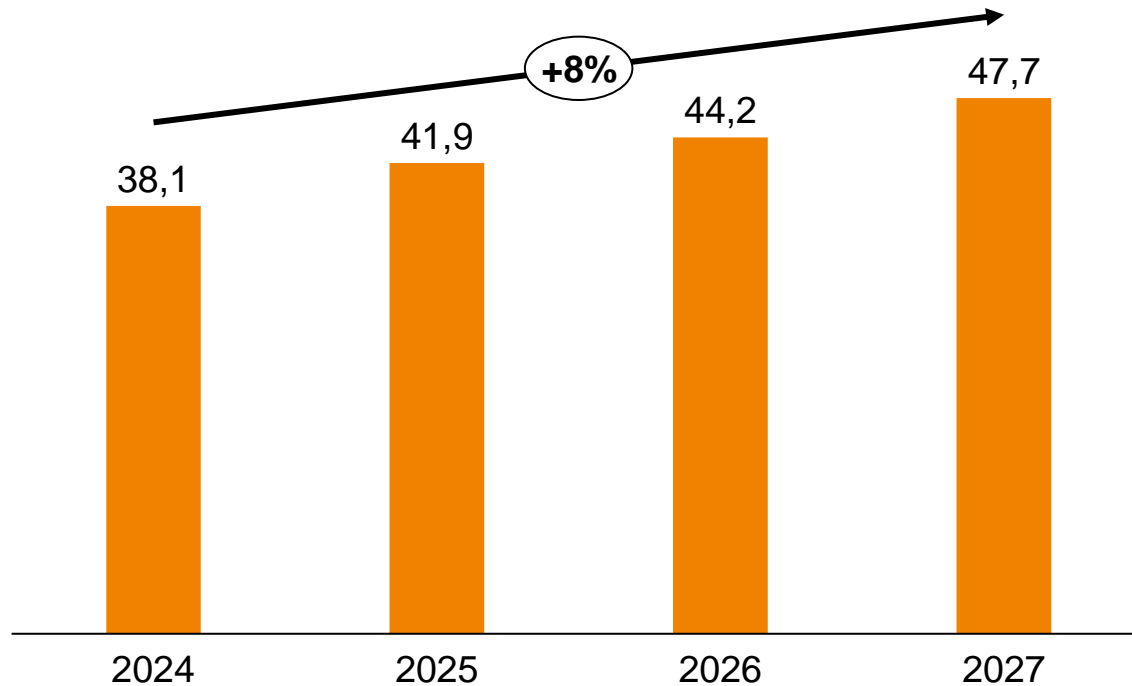
Herausforderungen

- 
Klassisches Firmenkundengeschäft nimmt an Bedeutung in der Ertragsgenerierung zu
- 
Aktive Kundenansprache zur Erhöhung der Kundenreichweite
- 
Platzierung im Bankenkreis der Firmenkunden im OMS
- 
Aufbau der benötigten Fachexpertise vs. Fachkräftemangel

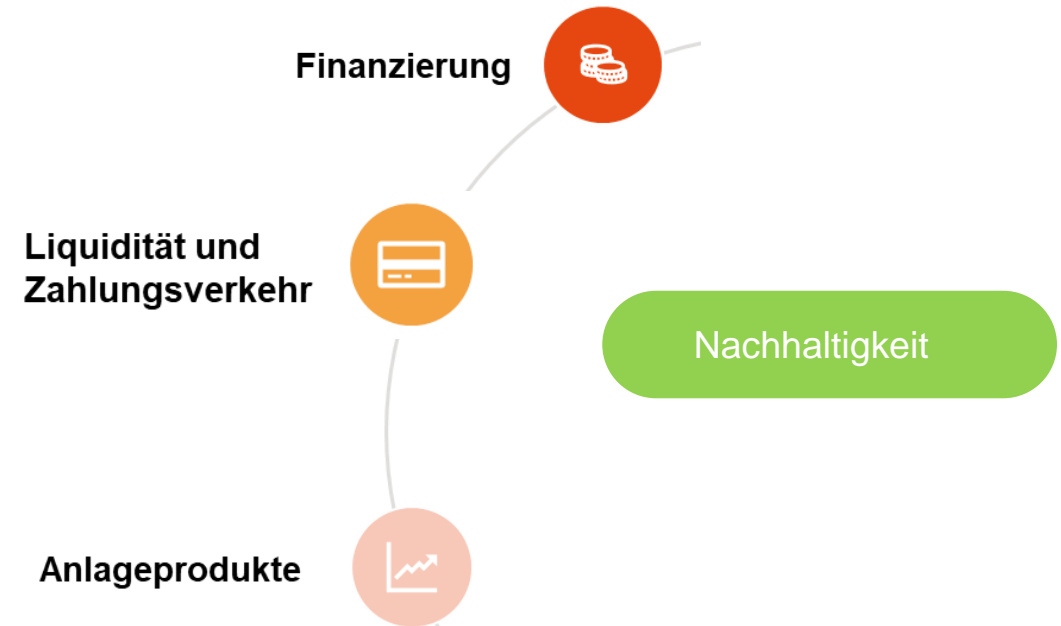
*vdp (Darlehenszusagen der Pfandbriefbanken im vdp für das In- und Ausland), **annualisiert aus Daten für Q1, ***Kreditnehmerstatistik Dt. Bundesbank

Firmenkundengeschäft bietet auch in den kommenden Jahren erhebliches Wachstumspotenzial

Ertragspotenzialprognosen im Firmenkundengeschäft (in Mrd. €)*



Aktuelle Produktschwerpunkte der VBRB***

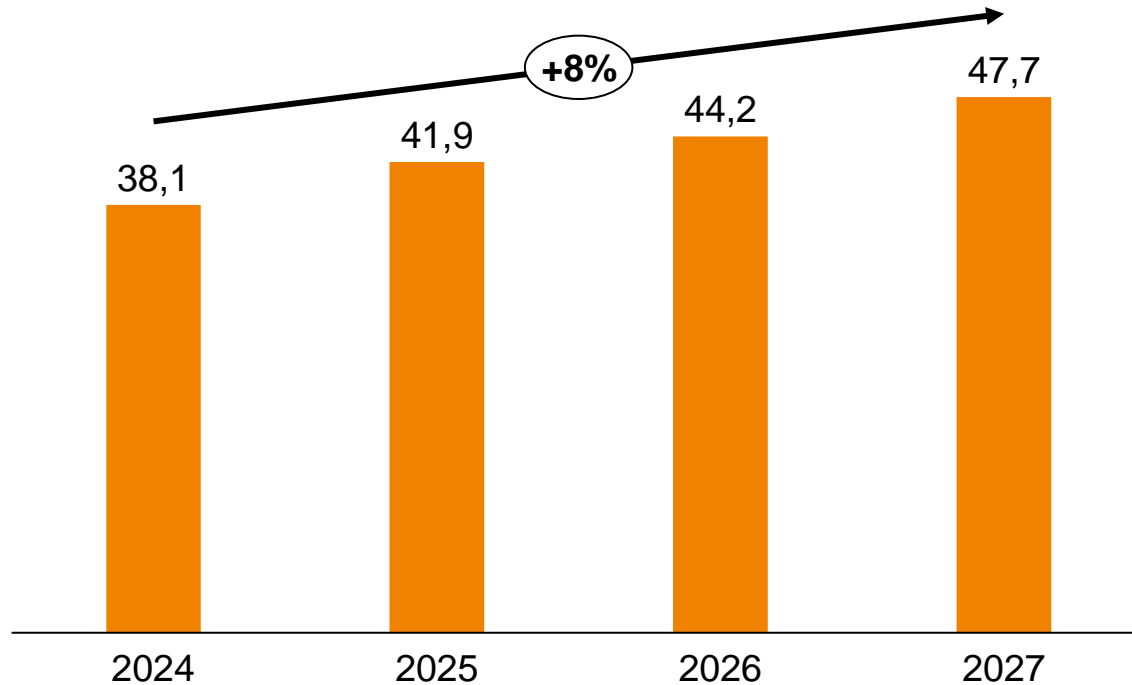


Firmenkundengeschäft der VBRB macht 57 %** des DB III im Kundengeschäft aus, wobei Hauptträger des Ergebnisses nach wie vor das Kreditgeschäft ist.

*zeb Firmenkundenstudie (2023) | **BVR Kompass 2024 | ***Firmenkunden FMDS (2023)

Firmenkundengeschäft wird durch breite Anforderung an Produktpalette deutlich komplexer

Ertragspotenzialprognosen im Firmenkundengeschäft (in Mrd. €)*



Vollständiges Produktportfolio



Firmenkundengeschäft der VBRB macht 57 %** des DB III im Kundengeschäft aus, wobei Hauptträger des Ergebnisses nach wie vor das Kreditgeschäft ist.

*zeb Firmenkundenstudie (2023) | **BVR Kompass 2024

Beispiel Nachfolge

Bei jedem **fünften** Betrieb steht
innerhalb vom **10 Jahre**
Nachfolge an, bei jedem **Zweiten**
mittelfristig

Nachfolge und M&A



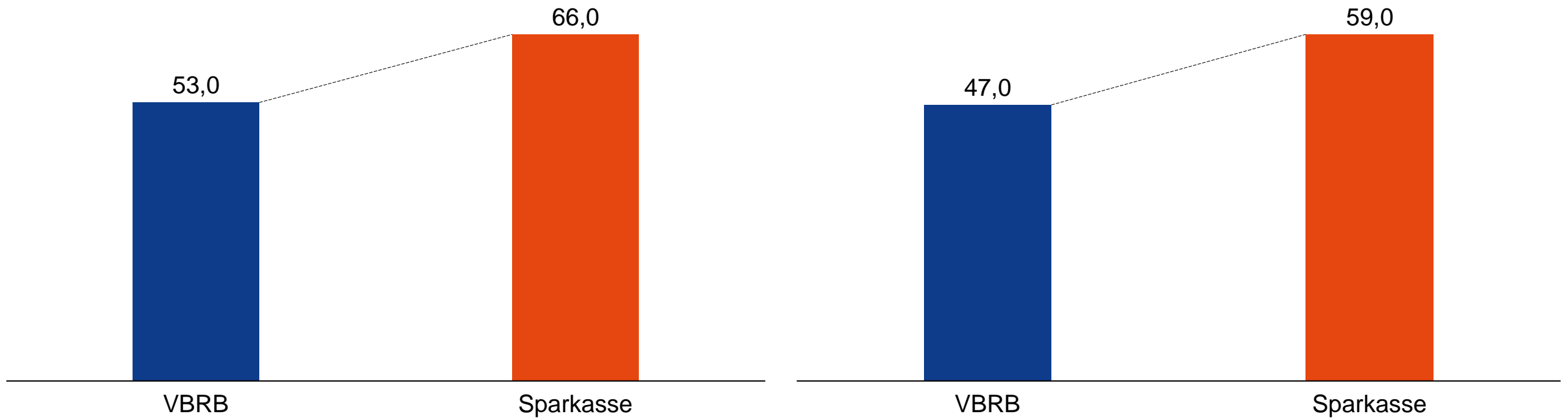
- ▶ **Der Fokus zur Hebung liegt dabei auf der Kundenreichweite und der Positionierung bei den Firmenkunden**

Vergleich der Reichweite mit Sparkassen zeigt Handlungsbedarf bei der aktiven Marktbearbeitung

Reichweite bei Unternehmen

(≥ 6 Mio. €)

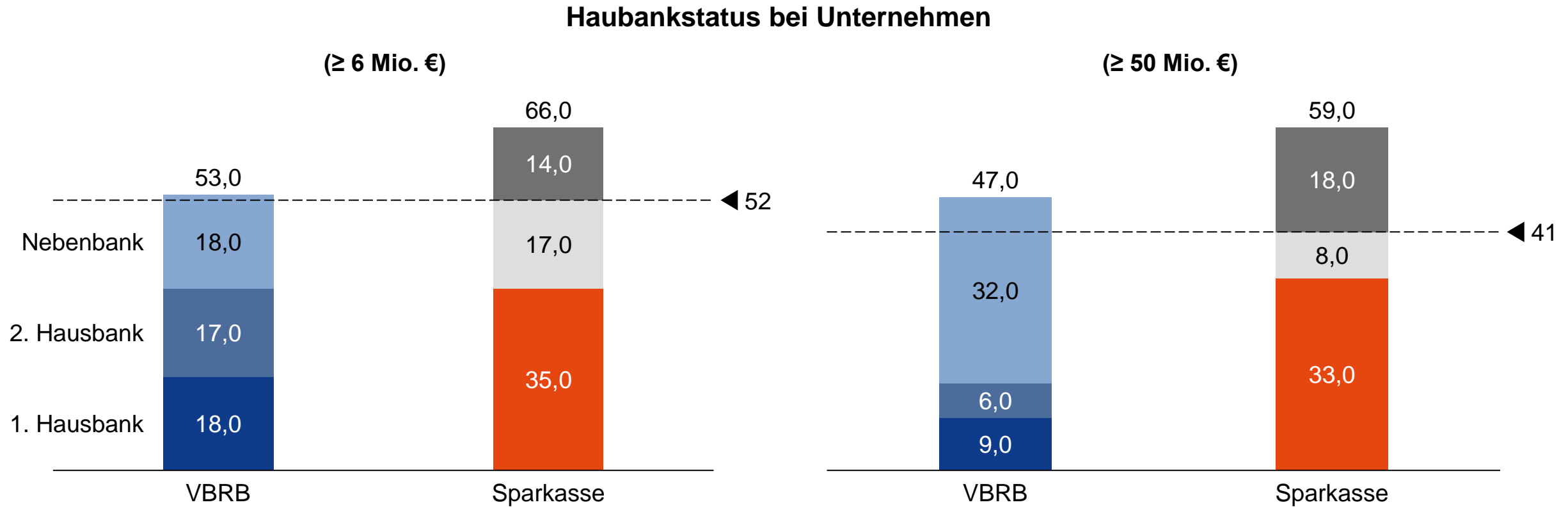
(≥ 50 Mio. €)



Sparkassen haben den Handlungsbedarf bereits erkannt und sich im Firmenkundengeschäft stark platziert. Zur Generierung der Ertragspotenziale ist eine effiziente Marktbearbeitung erforderlich.

*Firmenkunden FMDS (2023)

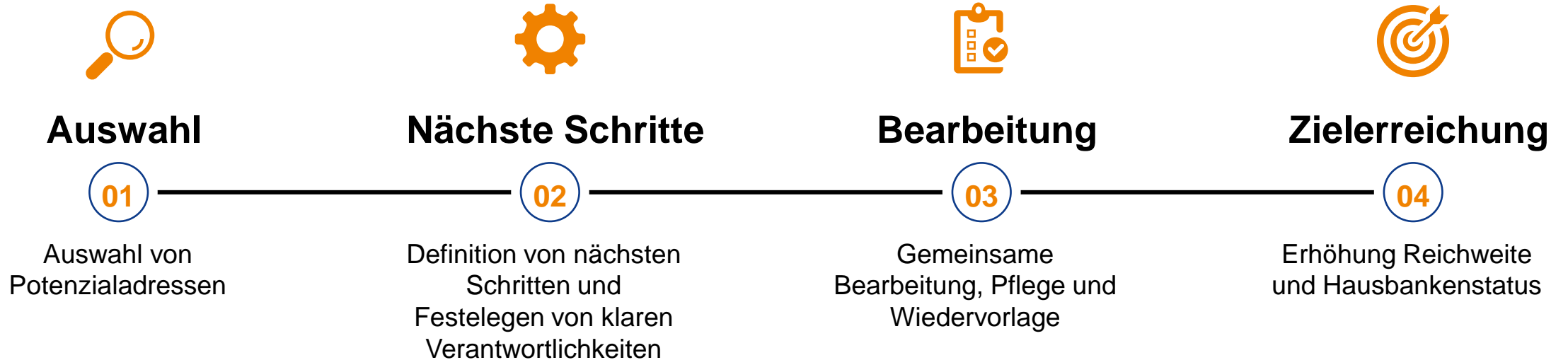
Auch bei den Hausbankenstatus zeigt sich der Handlungsbedarf



Durch den vorhandenen Hausbankenstatus haben Sparkassen den aktuellen näheren Kontakt zu den Firmenkunden und können früher von Kundenanfragen profitieren.

*Firmenkunden FMDS (2023)

Strategien für aktive Marktbearbeitung von Volksbank Raiffeisenbanken und DZ BANK



Marktbearbeitungs-Modul