

VR International erfolgreich in der VR-Bank etablieren



**Volksbank
Chemnitz eG**

Ihr Partner in der Region Chemnitz-Zwickau-Erzgebirge

Was bedeutet VR International?

VR International steht synonym für das internationale Geschäft der Genossenschaftlichen FinanzGruppe und stellt Ihnen und Ihren Kunden drei miteinander verbundene Zugangs- und Betreuungskanäle als Omnikanal-Vertrieb im Auslandsgeschäft zur Verfügung:

- **VR International Online:** digitale Plattform für Online-Informationen und Kundenanfragen
- **Kompetenzcenter VR International:** digital-persönlicher First-Level-Support mit multikanaler Erreichbarkeit und Beratung
- **VR International Regional:** persönliche und individuelle Beratung und Betreuung von Volksbanken Raiffeisenbanken und im Bedarfsfall Ihrer Firmenkunden durch die DZ BANK AG vor Ort







Der Firmenkundenberater als POS

Der Firmenkundenberater als POS



Vertrauen durch
Langjährige
Kundenbeziehung



Persönliche Betreuung /
Nähe / Wettbewerb ???



Überblick über
wirtschaftliche
Verhältnisse



Kompetenz (durch
Unterstützung
von Spezialisten)



Der Firmenkundenberater als POS

Berater																	
Kunde																	
Marktbereich																	
Regionalmarkt	Monat																
Vertriebseinheit	2	3	4	5	6	7	8	Summen									
Provisionsart	Provision	Volumen	Provision	Volumen	Provision	Volumen	Provision	Volumen	Provision	Volumen	Provision	Volumen	Provision	Volumen	Provision	Volumen	
0850:	35	15.741,07	1.104.911,54	9.596,57	1.253.724,54	1.826,45	2.044.183,62	1.330,96	3.249.729,33	10.030,77	4.984.965,44	2.598,10	4.289.513,65	6.552,21	3.683.000,92	56.724,13	22.455.778,39
0851:	99	10.337,52	5.335.175,23	7.266,52	2.781.419,80	10.745,88	2.955.427,50	3.297,04	10.848.180,83	8.775,13	4.388.123,06	3.326,60	7.402.961,80	2.387,61	2.137.834,82	49.663,50	37.380.405,83
0857:	50	2.965,58	414.441,81	4.680,49	762.010,20	8.760,65	1.525.261,07	4.004,04	521.731,53	4.861,12	902.704,56	8.740,00	1.791.531,97	6.449,02	1.179.627,04	44.042,98	7.636.276,68
0879:	41	3.370,60	2.077.736,08	3.305,23	1.846.132,10	2.994,63	2.038.953,68	2.331,99	1.730.340,16	8.461,91	2.751.477,19	4.807,41	3.287.906,88	5.137,04	1.825.264,30	33.811,82	17.057.363,80
0884:	11	199,91	91.853,62	5.045,11	546.584,76	2.441,96	363.257,53	2.020,38	343.638,46	3.421,42	224.500,60	3.740,10	603.951,89	3.852,79	512.401,58	27.653,06	3.349.382,55
0852:	83	1.737,48	485.312,92	1.140,58	830.337,09	1.146,17	218.689,24	1.298,51	181.378,61	2.581,99	306.058,63	3.106,54	572.282,42	1.166,50	588.574,25	13.986,05	3.481.433,99
0100:	09	1.220,62	316.383,22	1.630,64	486.708,98	1.904,92	440.131,00	746,03	298.127,49	2.332,50	657.727,33	1.868,02	660.694,37	641,22	460.541,33	12.390,30	3.919.139,81
0306:	93	89,48	4.386,47	371,68	18.112,71	3.560,82	177.512,37	3.619,03	180.423,55	1.404,77	57.607,32	385,22	23.376,30	502,29	31.956,40	12.179,53	604.765,95
0840:	57	519,98	1.095.731,39	236,21	126.553,30	904,58	885.832,89	326,20	276.752,54	5.648,75	486.867,61	473,87	122.196,10	410,25	355.592,79	9.086,73	3.769.723,29
0865:	95	452,27	310.213,23	318,33	225.443,12	230,88	93.107,46	194,74	178.618,76	520,13	185.262,62	1.589,23	206.480,27	4.228,80	1.762.938,59	8.003,33	3.299.323,00
0866:	49	691,41	358.862,48	749,62	318.804,13	1.438,01	616.434,18	849,75	498.021,00	522,70	461.168,07	596,30	501.226,50	1.349,90	556.185,44	6.952,83	3.748.798,29
0853:	11	2.060,84	300.401,77	1.120,24	123.068,45	175,50	659.798,45	234,50	525.039,42	350,02	137.781,85	99,64	108.416,73	306,32	637.728,12	5.812,19	3.123.933,90
0712:	04	316,72	134.369,84	554,29	197.736,90	217,71	59.473,45	375,23	152.914,40	113,17	33.132,02	1.091,38	418.880,97	522,73	89.854,62	5.021,92	1.357.736,24
0100:	28	478,51	97.604,18	518,97	54.904,85	383,04	43.725,17	863,82	121.855,68	637,92	110.490,85	855,77	121.173,51	422,38	83.028,83	4.626,66	713.860,35

Kundenpotenziale gemeinsam identifizieren



USP – schnelle Abwicklung



USP – schwierige Märkte



Best Practice Devisengeschäft



Potenzial identifizieren

Kunde mit USA-Vertrieb hat in der Vergangenheit FX-Geschäfte in unserem Haus getätigt. Aktuell nutzt er ausschließlich ebury.



Firmenkundenberater als POS

Firmenkundenberater spricht Geschäftsführer bei Bankenrunde an und erhält die Zusage für einen gemeinsamen Online Call.



Kompetenz zeigen

Gemeinsamer Online Call mit DZ BANK (Benjamin Groß).

Kunde erklärt Bedarf und Vorteile von ebury.

Wir erkennen Ansätze für AZV und Währungsmanagement und unterbreiten ein Angebot.



Zusage Kunde

Unser Angebot entspricht den Vorstellungen des Kunden und er wird uns künftig wieder in sein Devisengeschäft einbinden.

- Freischaltung FXclick II
- Sonderkonditionen AZV
- Ansprechpartner für Research und strukturierte Produkte

Best Practice Dokumentengeschäft



Potenzial identifizieren

Kunde hat unregelmäßig Export-Aufträge und hatte dazu in der Vergangenheit auch schon hin und wieder nachgefragt.



Firmenkundenberater als POS

Firmenkundenberater nutzt einen Kundentermin um den Außenhandelsberater mitzunehmen und diesen vorzustellen.



Kompetenz zeigen

Beim gemeinsamen Termin erfahren die Berater von einem anstehenden Ägypten-Geschäft bei dem der Kunde Unterstützung bei den Zahlungsmodalitäten benötigt.



Zusage Kunde

Nach diversen weiteren Abstimmungen zwischen Kunde und Außenhandelsberater wird das Geschäft über die VR BANK abgewickelt:

- Anzahlungsgarantie 700 TEUR
- 3 x Exportinkasso über insgesamt 900 TEUR

Best Practice Auslandszahlungsverkehr



Potenzial identifizieren

Kunde hat eine Exportquote von über 50 %.
Hauptbankverbindungen sind die Deutsche Bank und Commerzbank. Wir werden nur hin und wieder bei schwierigen Märkten angefragt.



Firmenkundenberater als POS

Firmenkundenberater hat ein Anliegen des Kunden (Export in die VAE) aufgenommen und die Auslandsabteilung angesprochen.



Kompetenz zeigen

Beim gemeinsamen Termin vor Ort erfahren die Berater, dass es bei der Commerzbank keinen Ansprechpartner mehr gibt. Für das anstehende VAE-Geschäft benötigen Sie Unterstützung.

Aber auch für den AZV ist man ggü. guten Konditionen offen.



Zusage Kunde ?

Möglichkeiten für die Unterstützung und den AZV angeboten:

- Prüfung L/C und Vorprüfung Dokumente
- Bestätigungskonditionen L/C
- AZV Sonderkonditionen

Best Practice Kompetenzvermutung



Potenzial identifizieren

Kunde fragt aufgrund US-Zahlungen nach Währungskonto.



Firmenkundenberater als POS

Nach Erstkontakt wird gemeinsamer Online Call mit DZ BANK vereinbart.



Kompetenz zeigen

Neben dem AZV erkennt der Kunde im Online Call die Möglichkeiten, Kompetenz und Schnelligkeit der DZ BANK / VR-Gruppe im Auslandsgeschäft



Folgegeschäft?

Stärkung der Kompetenzvermutung und Festigung der VR BANK als erster Ansprechpartner.

Best Practice Zahlungsbedingungen



Potenzial identifizieren

Kunde will aufgrund Preisentwicklung in China einkaufen.



Firmenkundenberater als POS

Nach Erstkontakt wird gemeinsamer Call mit DZ BANK vereinbart.



Kompetenz zeigen

Durch die Beratung lernt die Kundin neue Möglichkeiten der Zahlungsabwicklung und – absicherung kennen.



Nutzen

Kundin kauft mit Zahlungsziel ein und ist von der schnellen, persönlichen und kompetenten Beratung begeistert.

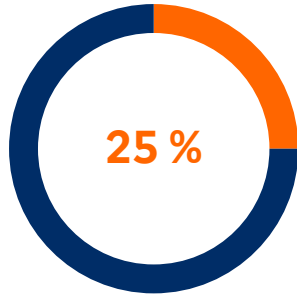
Best Practice

Hilfsmittel VR International

- Newsletter bewerben
- VR International App nutzen und Berater erklären
- Erklärvideos einbeziehen
- Angebot im VR Bankenportal nutzen
- Kundenveranstaltungen durchführen
- Aktive Ansprache Währungskonten bei Fremdwährungs-AZV

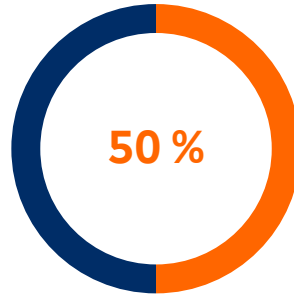
Fazit

Wie etabliere ich VR International erfolgreich in der VR-Bank



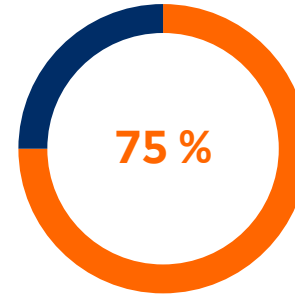
Vertriebszeit schaffen

Außenhandelsberater ist nicht nur der Abwickler Experte des Auslandszahlungsverkehrs, sondern der Ansprechpartner und Berater für das Auslandsgeschäft.



Potenziale identifizieren

Möglichkeiten (ggf. mit Unterstützung durch die DZ BANK AG) nutzen und Kunden identifizieren



Firmenkundenberater als POS

- Ansprache / gemeinsame Gespräche mit Außenhandelsberater
- oft genügt die Überleitung und Ankündigung der Kontaktaufnahme



Kompetenz zeigen / USPs nutzen und hervorheben

- Lösungen für schwierige Märkte
 - Lokal und Global
 - schnelle Abwicklung
 - gutes Rating
- App und Online Plattform