

# Das Private Banking der Stadtsparkasse Düsseldorf

Pressekonferenz, 4. September 2017



# 1

## Die Stadtsparkasse Düsseldorf in Zahlen



## Ein erfolgreiches Geschäftsmodell

<b>Bilanzsumme</b>	11,2 Mrd. €
<b>Kundenverbindungen</b> (Privatkunden, Unternehmen, institutionelle Kunden)	470.000
<b>Kreditneugeschäft</b>	1.347 Mio. €
<b>Kreditbestand</b>	7.684 Mio. €
<b>Einlagenbestand</b>	8.574 Mio. €
<b>Kernkapitalquote</b>	18,2 %
<b>Gesamtkapitalquote</b>	20,5 %
<b>Mitarbeiteranzahl</b>	2.037
<b>Geschäftsstellen</b>	54

Stand 31.12.2016

# 2

## Die Geschäftsfelder der Stadtsparkasse Düsseldorf

# Produkt- und Dienstleistungsangebot wie eine Universalbank

Kreditgeschäft

Förderkredite

Alternative Finanzinstrumente (Leasing/Factoring)

Verbundgeschäft mit der -Finanzgruppe



Geschäftsfelder der



Einlagengeschäft

Zahlungsverkehr

Treasury/ Asset Management

Anlage- und Vermögensberatung

**Private Banking**

# 3

## Positionierung des Private Banking im Rahmen der Geschäftsstrategie der Stadtsparkasse Düsseldorf

# Das Private Banking ...

... ist ein wichtiges  
Geschäftsfeld der  
Stadtsparkasse  
Düsseldorf

....und verfügt über  
weiteres  
Wachstumspotential!



- Qualifikationsoffensive der letzten Jahre zahlt sich aus.

- Solides Wachstum in den vergangenen Jahren. Der Anteil der Provisionserträge am Gesamtergebnis stieg von 31% auf 37%.

- Hoher Individualisierungsgrad und hohe Beratungsintensität der ganzheitlich betreuten Kunden

- Kompetenz-Center Stiftungen:
  - ❖ Alleinstellungsmerkmal in der deutschen Sparkassengruppe
  - ❖ Betreuung von über 200 Stiftungen im Bereich Vermögens- und Stiftungsberatung und einem hohen gesellschaftlichen Engagement

# 4

Welche  
Zielkunden hat  
das Private  
Banking?



# Zielkunden

- Vermögende Privatkunden mit einem liquiden Anlagevermögen von 500 T€
- Einkommensstarke Privatkunden mit Vermögensbildungspotenzial oder Finanzierungswünschen
- Unternehmerkunden
- Stiftungen



# 5

## Das Private Banking in Zahlen

# Überblick



<b>Kundenverbände</b>	ca. 4.600 davon ca. 1.200 Verbände im Bereich Private Banking – Unternehmerkunden
<b>Aktivvolumen</b>	1,2 Mrd. €
<b>Einlagenvolumen</b>	1,4 Mrd. €
<b>Depotvolumen</b>	1,3 Mrd. €
<b>Geschäftsvolumen</b>	ca. 4,0 Mrd. €
<b>Erträge</b>	rd. 30 Mio. €/ Jahr

- Gegenüber dem Vergleichszeitraum Vorjahr konnten die Wertpapiererträge per 30.06.2017 um 22 % gesteigert werden.
- Der Aktivertrag wuchs im gleichen Zeitraum um 5,2 %.

# 6


## Aufbauorganisation des Geschäftsbereichs Private Banking

**Finanzexperten vor Ort stellen sicher, dass jeder Kunde individuell und ganzheitlich beraten wird**


Insgesamt arbeiten 70 Mitarbeiter im Private Banking:

- Bereichsleiter und 7 Abteilungsleiter
- Vermögensberater
- Vermögensberater –Unternehmerkunden-
- Finanzierungsspezialisten
- Depot-Manager
- Generationenmanager
- Stiftungsexperten
- Vertriebsassistenzen


**Was zeichnet die Beraterinnen und Berater der SSKD aus?**



Weitreichende Berufserfahrung im Banken- und Sparkassensektor



Hoher Qualifizierungsgrad der Vermögensberater/innen u.a. auch im Bereich Financial Consultant bzw. Financial Planning



Herauszuheben ist die teils über Jahrzehnte gewachsene Kontinuität des Beraters am Kunden

# Unser Beratungsansatz



**Ganzheitliche Finanz- und Vermögensberatung auf Basis einer Finanzplanung mit dazugehörigen Themenfeldern wie**

- Vermögensanalyse
- Generationenmanagement
- Immobilienmanagement
- Vorsorgemanagement
- Absicherung von Lebensrisiken

Ergänzt wird das Geschäftsfeld Private Banking neuerdings auch durch den Bereich der Stiftungen!

Anders als bei vielen Mitbewerbern ist das Finanzierungsgeschäft, mit Schwerpunkt Immobilien, ein wichtiger Bestandteil im Private Banking der Stadtparkasse Düsseldorf

- Eine eigene Finanzierungsabteilung mit 9 Finanzierungsexperten stellt sicher, dass der Kunde auch auf der Finanzierungsseite optimal beraten wird.
- Über den Finanzierungsbedarf erfolgt bei Neukunden oftmals der Einstieg in das Private Banking
- Langjährige Finanzierungserfahrung sowie eine gute Marktkenntnis des Standortes Düsseldorf zeichnen die Experten im Private Banking aus.



# 7

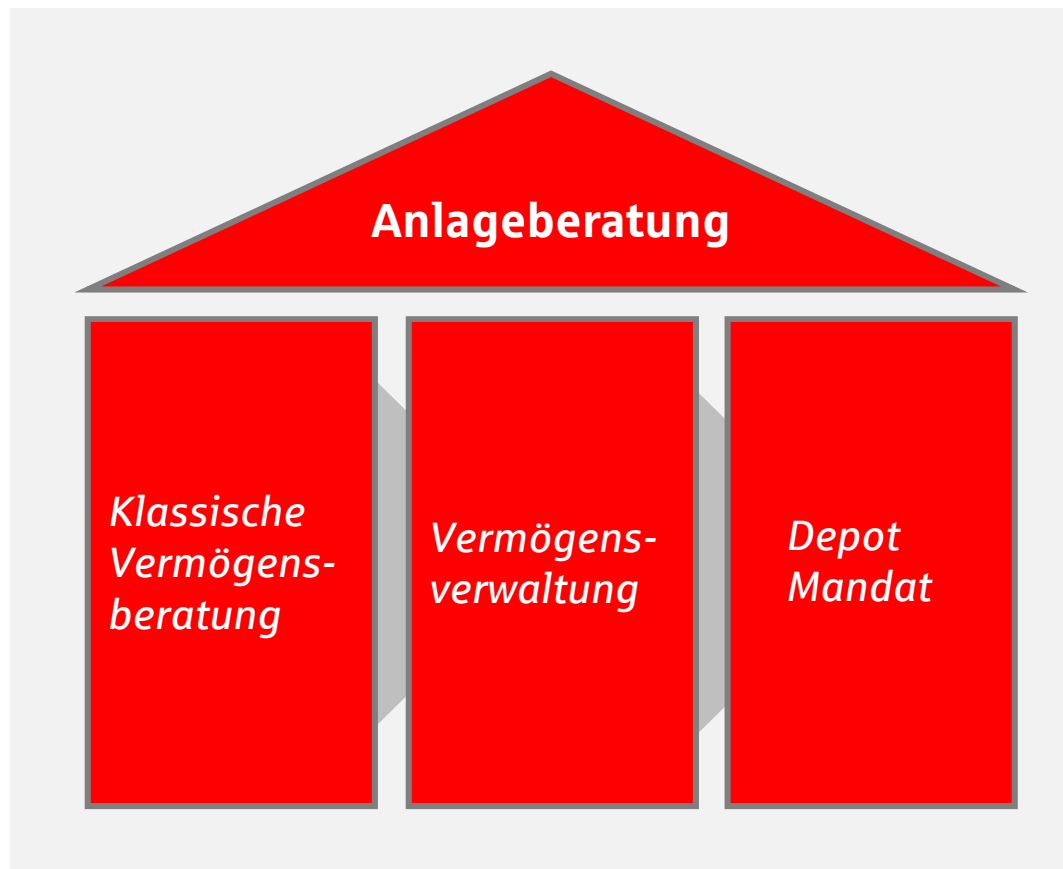
**Der Kunde  
entscheidet über die  
passende  
Beratungsform in  
der Anlageberatung**



## Die -3- Säulen in der Anlageberatung des Private Banking

ab 01.07.2017 bieten wir mit dem ProDepot im Private Banking eine weitere Variante an :

- ProDepot Flatrate
- regelmäßige Reportings
- Rückfluß von Boni an den Kunden
- über 28.000 Fonds ohne bzw. mit reduziertem Ausgabeaufschlag



Persönliche  
Wertpapierberatung mit einer  
offenen Produktarchitektur.

*Klassische  
Vermögens-  
beratung*

- Die Beraterinnen und Berater versorgen die Kunden mit Informationen und Markteinschätzungen
- Die individuelle Anlageentscheidung obliegt dem Kunden

# Anlagenberatung auf drei Säulen

*Vermögens-  
verwaltung*

- Die Beraterinnen und Berater legen, passend zu den persönlichen Zielen des Kunden, Grundsätze der Anlagestrategie fest:
  - Auf dieser Basis werden einzelne Anlageentscheidungen durch den Vermögensverwalter getroffen
  - Einer Einzelabstimmung der jeweiligen Wertpapiertransaktion bedarf es hier nicht
- Die Kunden sind somit vom Aufwand umfangreicher und zeitintensiver Finanzmarktrecherchen entlastet

# Anlagenberatung auf drei Säulen

*Depot  
Mandat*

- Die Kundinnen und Kunden werden im Rahmen einer offenen Produkt- und Fondsarchitektur über die Breite des gesamten Leistungsangebotes im Wertpapierbereich beraten
- Besonders das Depot Mandat hat durch seine Struktur und seine Kosten- und Preistransparenz im Wettbewerb ein Alleinstellungsmerkmal
- Anders als bei Mitbewerbern fließen dem Kunden sämtliche Provisionen, welche die Stadtparkasse erhält, dem Kunden zu
- Angesichts des großen Erfolges im Private Banking haben wir in 2017 diese Dienstleistung auch für Kunden in den Vermögensberatungszentren geöffnet

# 8

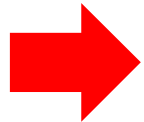
## Ziele und Herausforderungen

## Strategische Ziele

- Erhöhung der Marktanteile in einem hart umkämpften Wettbewerb
- Ausbau des Mandatsgeschäftes
- Fortsetzung der Qualifikationsoffensive und weitere Stärkung der vorhandenen Mitarbeiterkompetenzen
- Finanzierungsgeschäft weiter ausbauen

## Herausforderungen

- Erfüllung regulatorischer Anforderungen und damit zunehmender Kostendruck
- ein unverändert erwartetes Niedrigzinsumfeld
- Digitalisierungsthemen



Angesichts unserer strategischen Ausrichtung sowie der Qualität und Kontinuität unserer Mitarbeiter sehen wir uns für die Herausforderungen der Zukunft sehr gut aufgestellt.



# Vielen Dank.

Andreas Vogt

Telefonnummer: 0211 878-6999

Faxnummer: 0211 878-996999

E-Mail-Adresse:

[andreas.vogt@sskduesseldorf.de](mailto:andreas.vogt@sskduesseldorf.de)