

---

# Umfrage zur aktuellen Situation der Genossenschaftsbanken im Niedrigzinsumfeld

---

## Inhalte

1. Ergebnisse der Umfrage zur Situation der Genossenschaftsbanken im Niedrigzinsumfeld
2. Ansatzpunkte zur Erhöhung von Vertriebsstärke und Provisionserlösen

## Inhalte

1. Ergebnisse der Umfrage zur Situation der Genossenschaftsbanken im Niedrigzinsumfeld
2. Ansatzpunkte zur Erhöhung von Vertriebsstärke und Provisionserlösen

## Zur Umfrage

Das seit Jahren andauernde Niedrigzinsumfeld schränkt den Aktionsradius der Banken extrem ein. **Klassische Einnahmequellen aus Fristentransformation und Eigenanlagegeschäft sind stark eingeschränkt oder fallen gar weg.**

Zahlreiche Banken sind in **gravierendem Umfang** von diesen Umfeldbedingungen **betroffen** und **reagieren mit unterschiedlichen Maßnahmen**. Zu diesem Sachverhalt hat VR Consultingpartner zu Beginn des Jahres eine **Umfrage mit insgesamt 90 Banken** durchgeführt. In die vorliegende Analyse sind die **Antworten von insgesamt 61 Häusern** eingeflossen.

Die Umfrage verfolgte das **Ziel, das Maßnahmenspektrum der Banken aufzuzeigen** und darzustellen, worauf der bisherige und zukünftige Fokus liegen. Zudem soll aufgezeigt werden, wie stark die durch die Maßnahmen **erzielbare Ergebniswirkung** eingeschätzt wird.

Wir danken den Teilnehmerbanken herzlich für's Mitmachen. Auf den folgenden Seiten haben wir die Ergebnisse aufbereitet. Zudem haben wir mögliche Leistungsbausteine von VR Consultingpartner aufgelistet, die auf einzelne Themenfelder einzahlen.

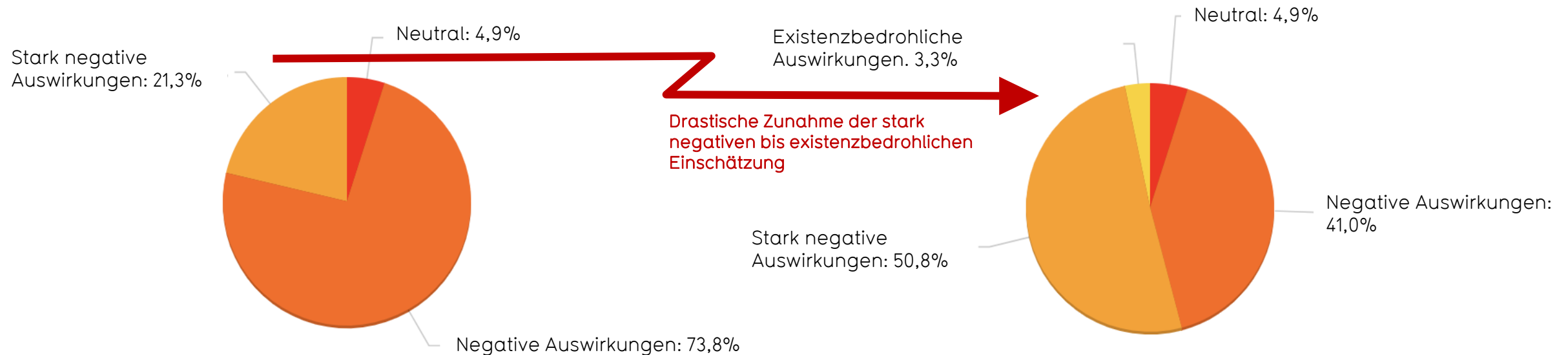
Wir freuen uns auf Rückfragen und einen intensiven Austausch.

Ihre VR Consultingpartner GmbH

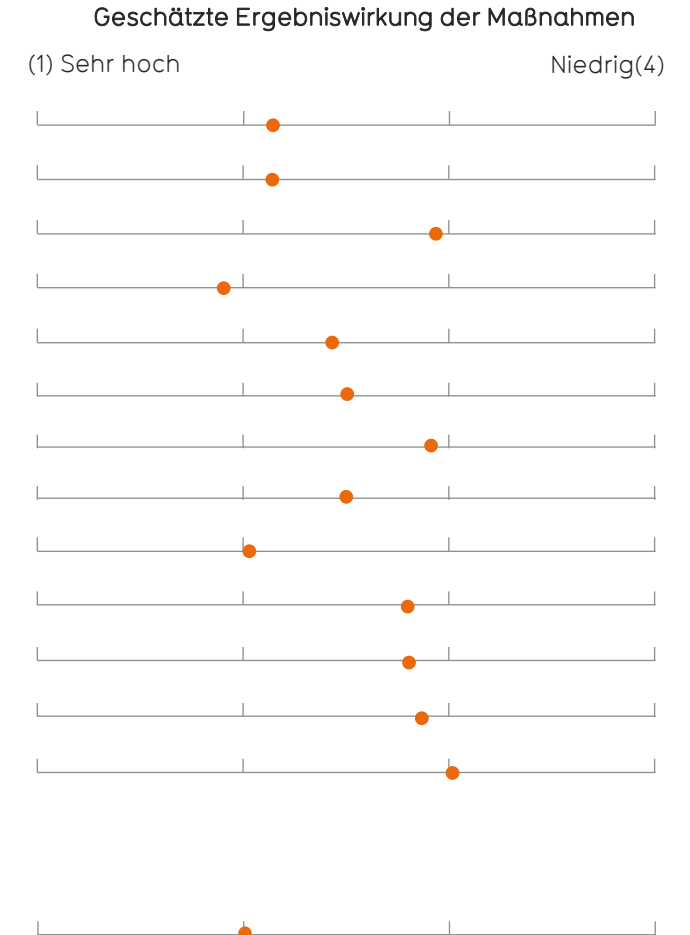
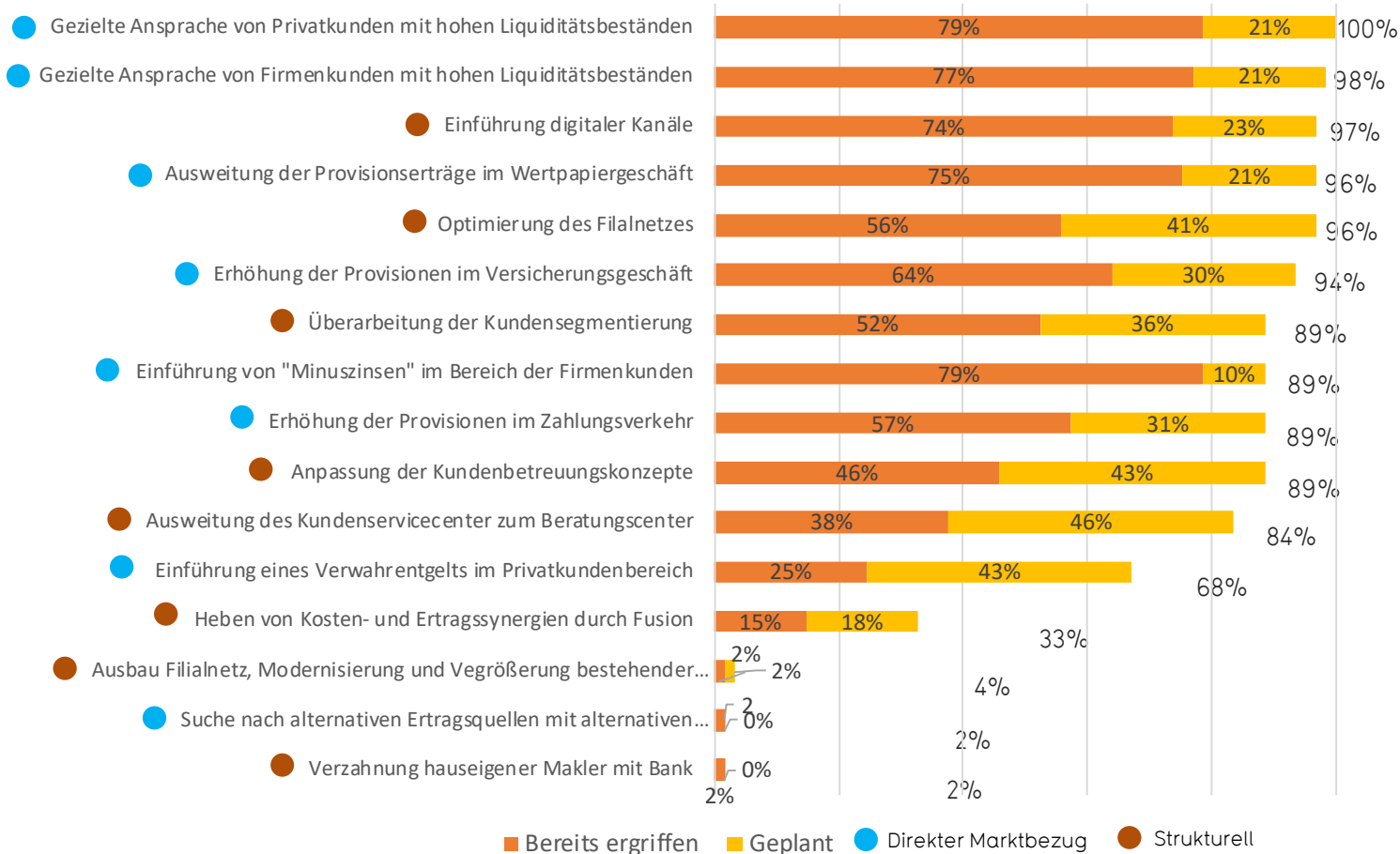
## Die aktuelle Lage wird von vielen Banken kritisch eingeschätzt. Sie verschärft sich dramatisch, sollte das Niedrigzinsniveau länger anhalten.

Wie bewerten Sie die Auswirkungen der Niedrigzinsphase zum aktuellen Zeitpunkt in Ihrem Haus?

Wie bewerten Sie die Situation einer mindestens drei weitere Jahre anhaltenden Niedrigzinspolitik für Ihr Haus?

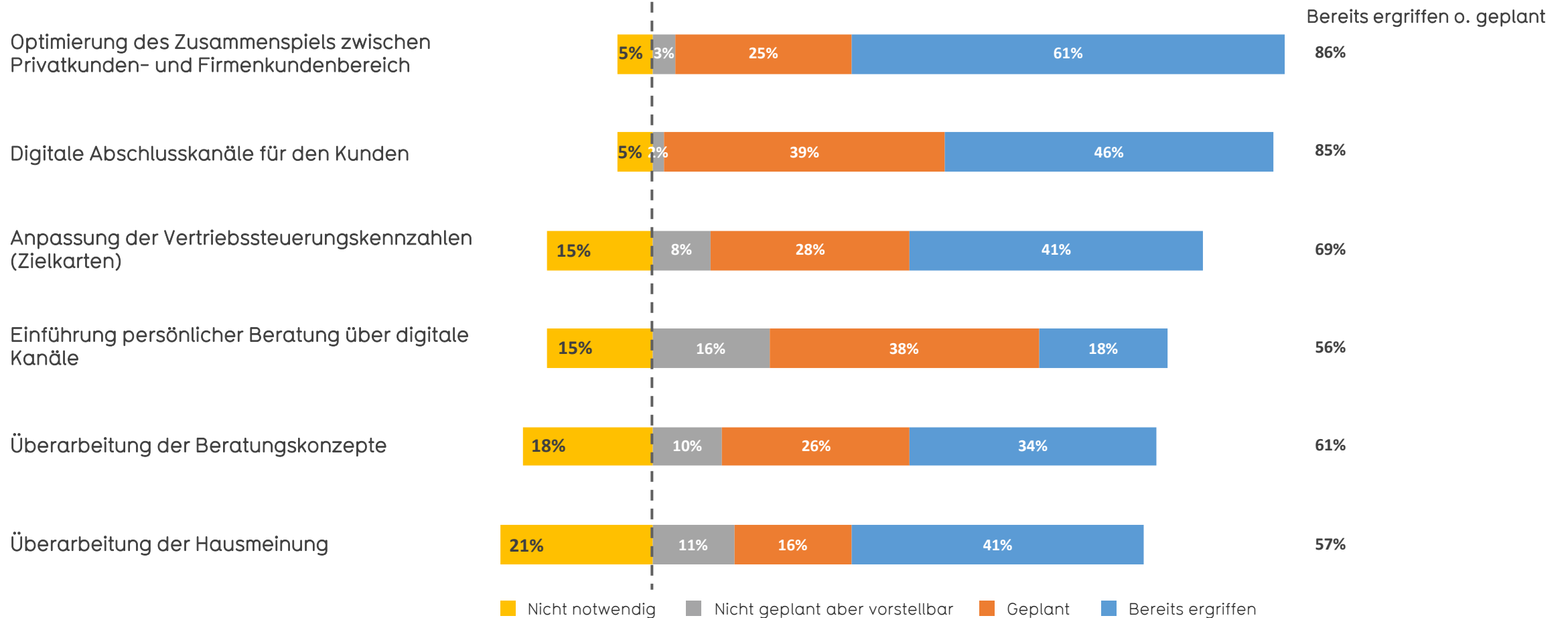


# Banken ergreifen marktbezogene und strukturelle Maßnahmen zur nachhaltigen Verbesserung der Vertriebsstärke. Die Erhöhung der Provisionserlöse steht im Mittelpunkt.



## Zur konkreten Förderung des Wertpapiergeschäfts werden insbesondere strukturelle Maßnahmen ins Auge gefasst.

Welche Maßnahmen haben Sie ergriffen oder sind geplant, um die Provisionen aus dem Wertpapiergeschäft zu erhöhen?

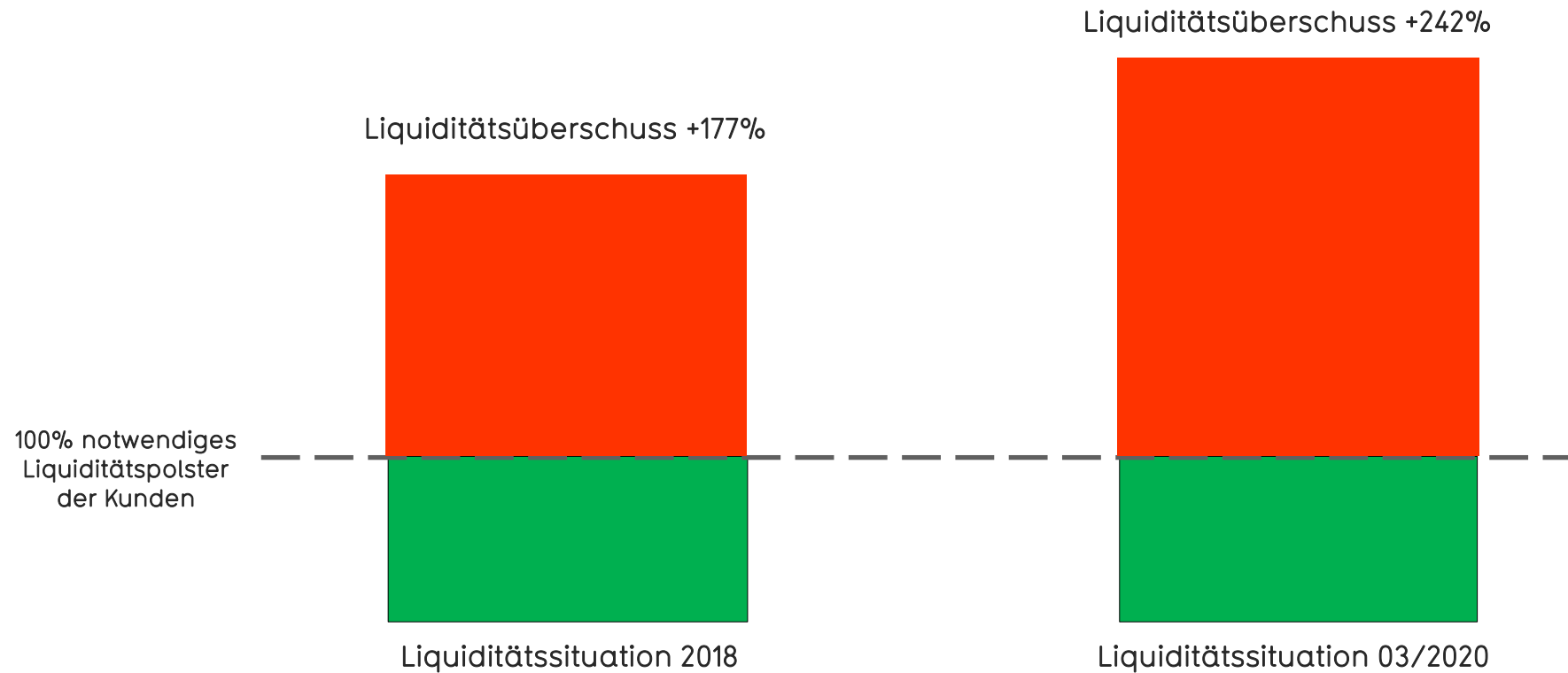


## Inhalte

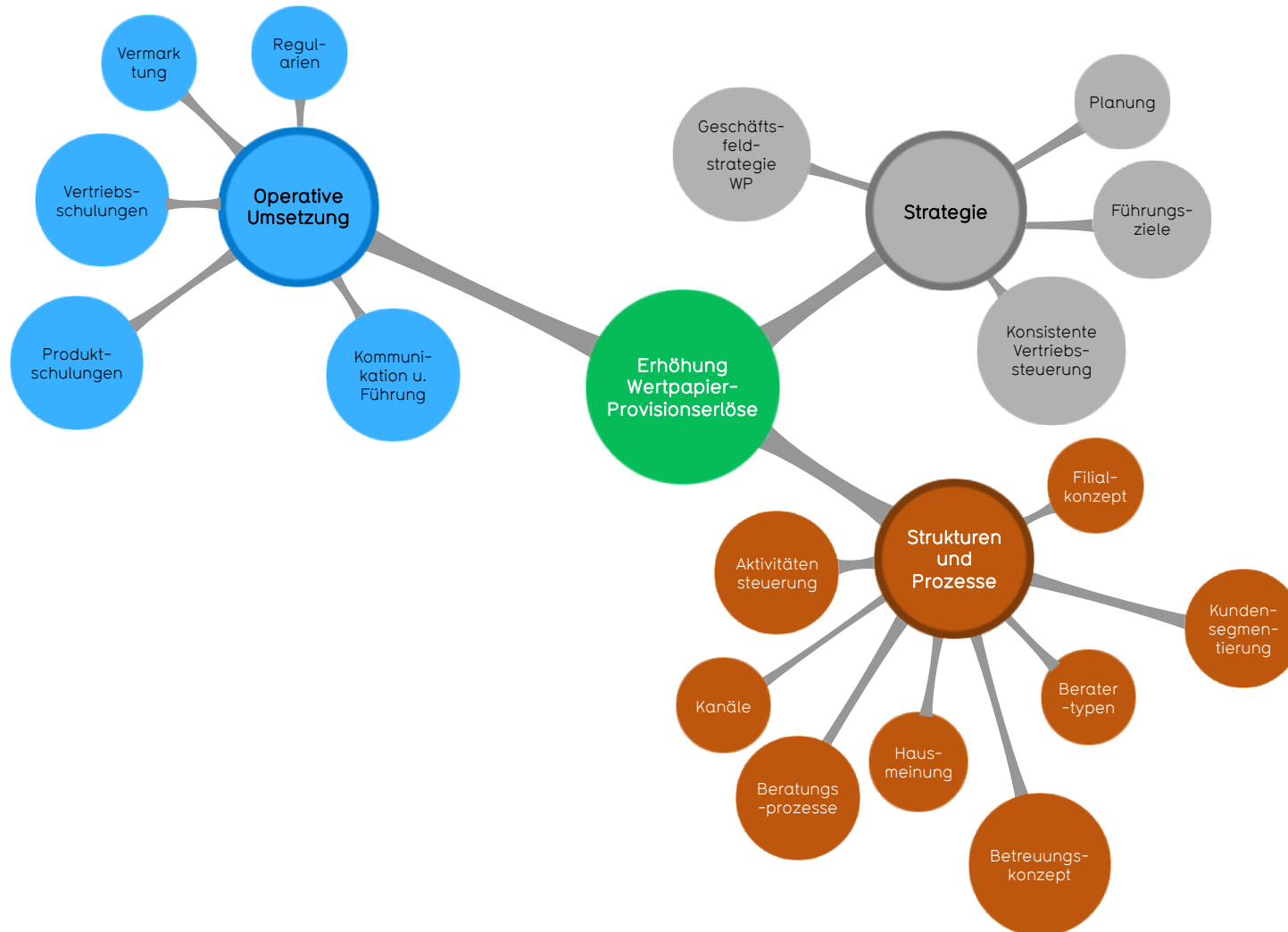
1. Ergebnisse der Umfrage zur Situation der Genossenschaftsbanken im Niedrigzinsumfeld
2. Ansatzpunkte zur Erhöhung von Vertriebsstärke und Provisionserlösen



Die Liquiditätsüberschüsse sind in den letzten Jahren weiter gewachsen. Weder „neues Geld“ noch bestehende Geldbestände konnten ausreichend veredelt werden.



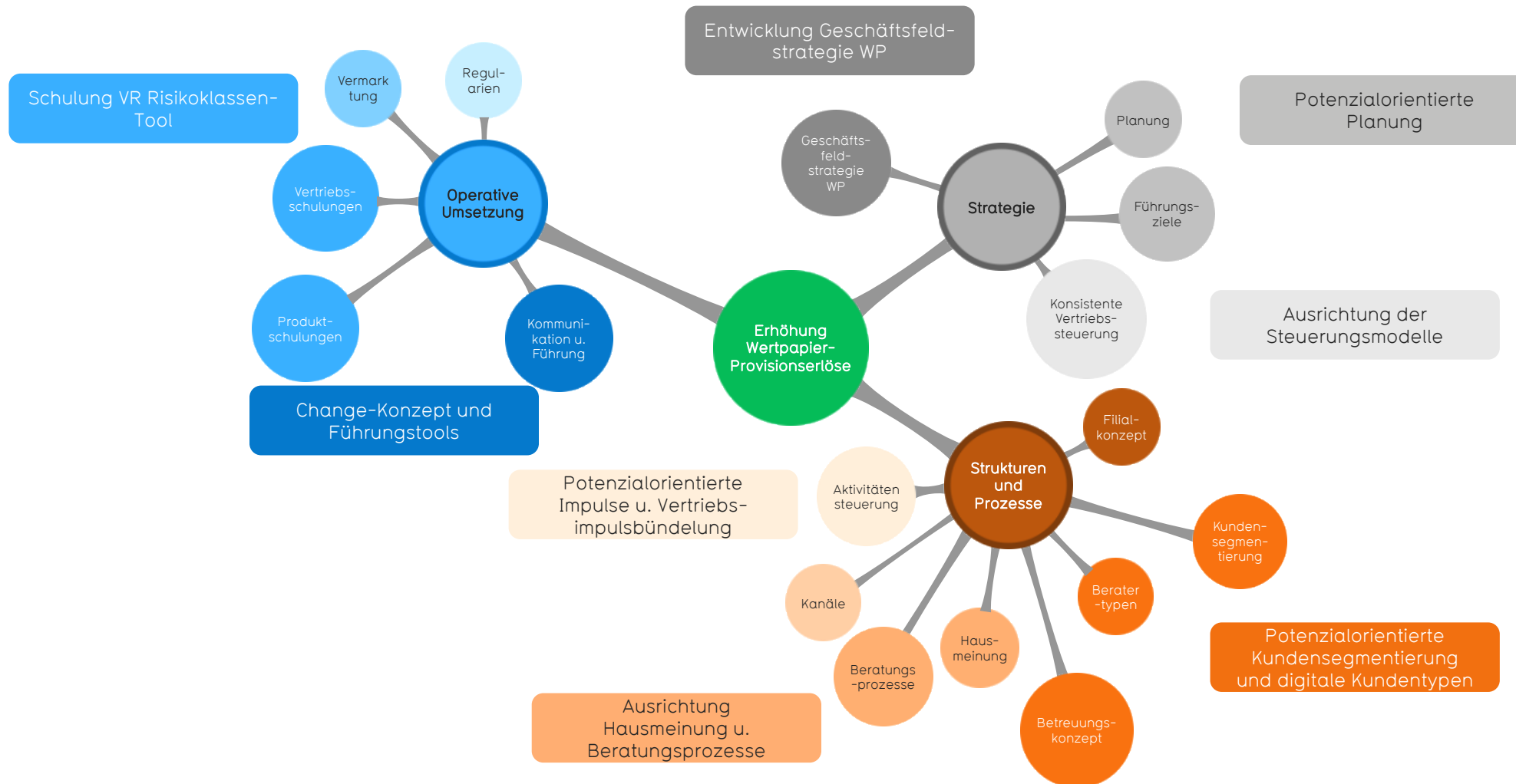
## Es lassen sich Treiber zur Erhöhung der Provisionserlöse auf strategischer, struktureller und operativer Ebene ableiten.



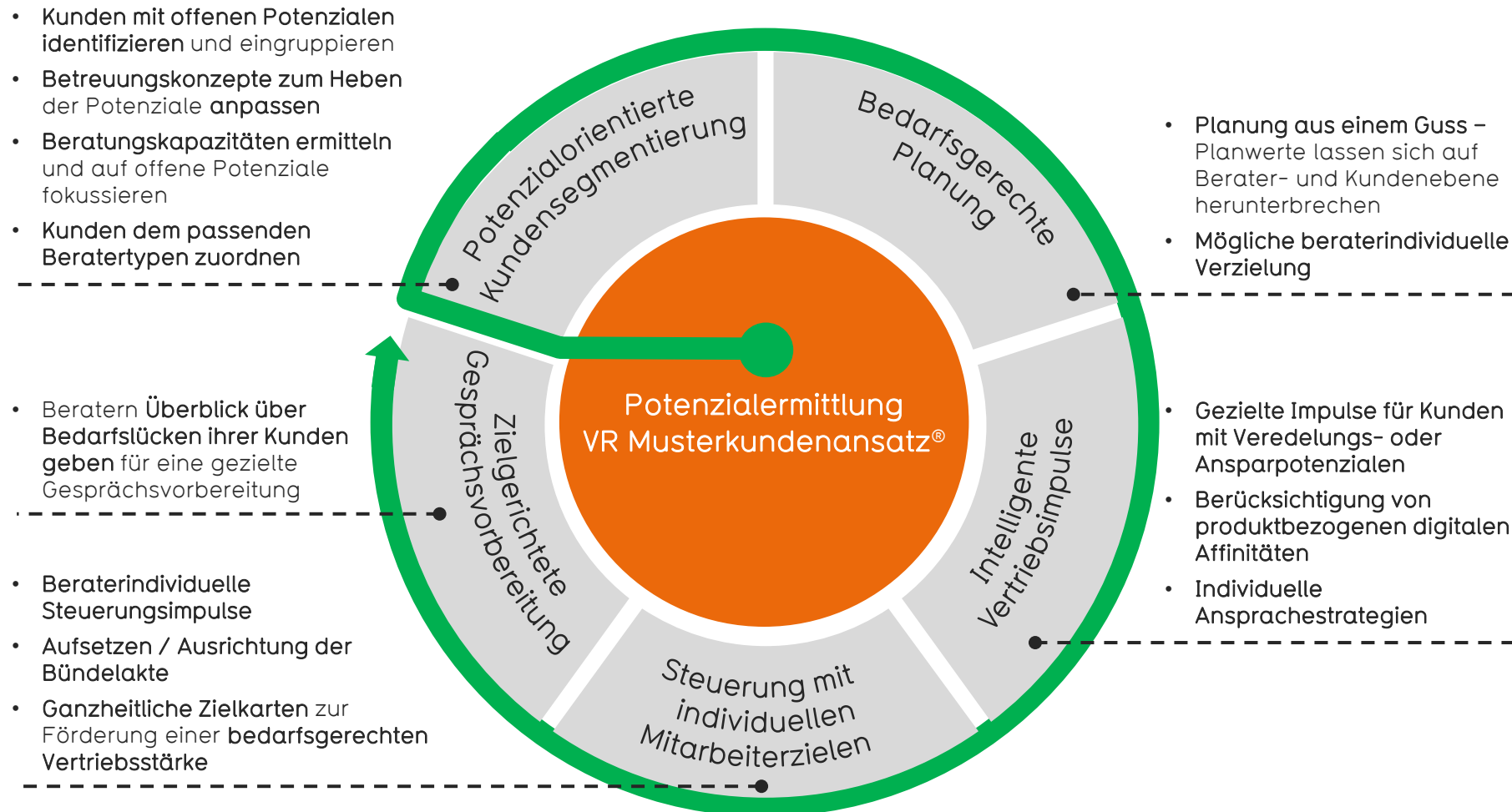
*„Für eine signifikante Steigerung der Provisionserlöse müssen die strategischen Vorgaben im Einklang stehen mit den vorhandenen Strukturen/Prozessen und einer konsequenten Umsetzung im Markt.“*

Harald Fuchs, GF VR Consultingpartner

# Das Leistungsspektrum von VR Consultingpartner setzt an strategischen, strukturellen und operativen Stellen an, um die Provisionserlöse in den Banken zu steigern.



## Unsere Bausteine zur Unterstützung einer Erhöhung der Vertriebsstärke und der Provisionserlöse



## Sie wollen die Vertriebsstärke Ihres Hauses verbessern und eine gezielte Erhöhung der Provisionslöse erreichen?

**Wir haben Lösungen, sprechen Sie uns an.**

Harald Fuchs

Geschäftsführung

Telefon 0173 347 6995

[harald.fuchs@vr-consultingpartner.de](mailto:harald.fuchs@vr-consultingpartner.de)

Roland Sellien

Geschäftsführung

Telefon 0173 250 2111

[roland.sellien@vr-consultingpartner.de](mailto:roland.sellien@vr-consultingpartner.de)

Baseler Straße 10

D-60329 Frankfurt am Main

[www.vr-consultingpartner.de](http://www.vr-consultingpartner.de)

## Disclaimer

Die Inhalte der vorangegangenen Seiten wurden von der VR Consultingpartner GmbH mit größter Sorgfalt angefertigt. Einzelne Angaben können sich insbesondere durch Zeitablauf oder infolge von gesetzlichen Änderungen als nicht mehr zutreffend erweisen. Daher kann die VR Consultingpartner GmbH keinerlei Gewähr für die Aktualität, Korrektheit und Vollständigkeit der bereitgestellten Informationen übernehmen.

Haftungsansprüche gegenüber der VR Consultingpartner GmbH, welche sich auf Schäden aufgrund der bereitgestellten Informationen materieller oder ideeller Art beziehen, die durch die Nutzung oder Nichtnutzung der dargebotenen Informationen bzw. durch die Nutzung fehlerhafter und unvollständiger Informationen verursacht wurden, sind grundsätzlich ausgeschlossen, sofern seitens der VR Consultingpartner GmbH kein nachweislich vorsätzliches oder grob fahrlässiges Verschulden vorliegt.

Die VR Consultingpartner GmbH behält es sich ausdrücklich vor, Teile der Seiten ohne gesonderte Ankündigung zu verändern, zu ergänzen und/oder zu löschen.

Sitz der Gesellschaft: Baseler Straße 10, 60329 Frankfurt am Main

Registergericht: Amtsgericht Frankfurt am Main HRB 90102

Geschäftsführer: Harald Fuchs, Roland Sellien

Aufsichtsratsvorsitzender: Giovanni Gay