



Von Daten zu Deals. Mit Smarten Daten im Firmenkundengeschäft Vollgas geben.

Lennart Claas Döhl (TRUUCO)

Christian Mörtl (BWGV)



Lennart Claas Döhl

Truuco /
Fachvertrieb und Consulting



Christian Mörtl

BWGV /
Markt und Produkte / MitgliederCenter



Agenda

01

Echt jetzt?

Intelligente Daten im Firmenkundengeschäft.

02

Deal-Turbo einschalten!

Was Truuco heute für Banken leistet!

03

Loslegen!

3 Quick Wins für Ihr Firmenkundengeschäft!

04

Einen Gang hoch schalten!

Ausblick & Fahrplan 2026.

05

Call To Action!

Was Entscheider jetzt tun sollten.



Echt jetzt?

Intelligente Daten im Firmenkundengeschäft.

01

Richtiger Kunde, richtiges Thema, richtige Aktion, richtiger Zeitpunkt, richtiger Kanal

Zielbild Data Driven Sales heißt:

Mittels intelligenter Automation werden Art und Zeitpunkt für die Kontaktaufnahme mit dem Kunden bestimmt.



Gute Ausgangssituation für die GFG – aber alle Wettbewerber wollen den Markt weiter aufrollen



Was bedeutet das für die GFG?

- Konkurrenzdruck steigt, da Markteintrittsbarrieren („Technologie ersetzt Filiale“) geringer geworden sind – Potenzial der Kundengruppe vor diesem Hintergrund attraktiv und digital hebbbar
- Bislang konnte sich **keiner der neuen „Mitbewerber“** etablieren, da sie entweder nicht über die notwendigen Ressourcen verfügen, um die vollständige Firmenkunden-Produktpalette abzubilden, oder eine ausreichend breite Kundenreichweite besitzen
- **Sehr gute Ausgangssituation der GFG** durch u. a. Zukäufe, bestehende digitale Lösungen und hohe Kundenreichweite

Gute Gründe für intelligente Daten im Firmenkundengeschäft

Warum intelligente Daten unseren Marktchancen entscheidend stärken werden.



Egal ob im Büro, von unterwegs oder privat Zuhause. ENTSCHEIDER wollen banking dort, wo Sie sind. Jederzeit, komfortabel und sicher. Das Smartphone ist dabei der neue Firmenkundenschalter.

Gute Gründe für intelligente Daten im Firmenkundengeschäft

Warum intelligente Daten unseren Marktchancen entscheidend stärken werden.



Impulse durch Daten – das bringt's.

- „Smart Data macht aus Firmenkundenkontakte wertvolle Geschäftsanlässe.“
- „Wer die Daten versteht, erkennt den Finanzbedarf des Unternehmens, bevor es der Kunde selbst anspricht.“
- „Im Firmenkundengeschäft entscheidet Schnelligkeit – Smart Data liefert den entscheidenden Vorsprung für schnelle Entscheidungen.“
- „Datenbasierte Impulse ermöglichen passgenaue Angebote – Smart Data verwandelt Transaktionen in Beratungschancen“
- „Smart Data ersetzt keine Beratung – sie macht sie effizienter, aber auch treffsicherer und qualitativer.“

„Daten treiben Ihren Vertriebserfolg...“



„WER HEUTE SMART DATA STRATEGISCH EINSETZT, WIRD MORGEN NICHT MEHR ÜBER KUNDENZUGANG REDEN MÜSSEN – UND DIGITALE ANGEBOTE SCHAFFEN BINDUNG – AUCH IM FIRMENKUNDENGESCHÄFT.“

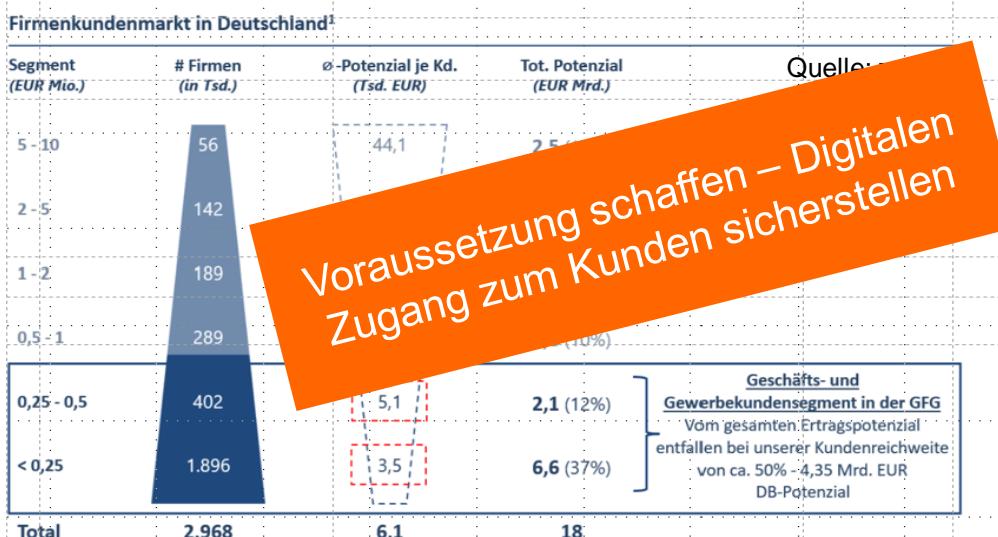


„DIGITAL HEIßT NICHT UNPERSÖNLICH – FIRMENKUNDEN WOLLEN WAHLFREIHEIT ZWISCHEN BERATER UND APP.“



„AUCH UNTERNEHMEN ERWARTEN HEUTE DIGITALE BANKPROZESSE – SMART DATA SCHAFT DIE BASIS, UM PERSÖNLICHE BERATUNG EFFIZIENT UND KUNDENORIENT DIGITAL VORZUBEREITEN.“

Potenzial im Gewerbe- und Geschäftskundensegment? JA. Aber mit effizienter Marktbearbeitung!



Zusammenfassung Bewertung

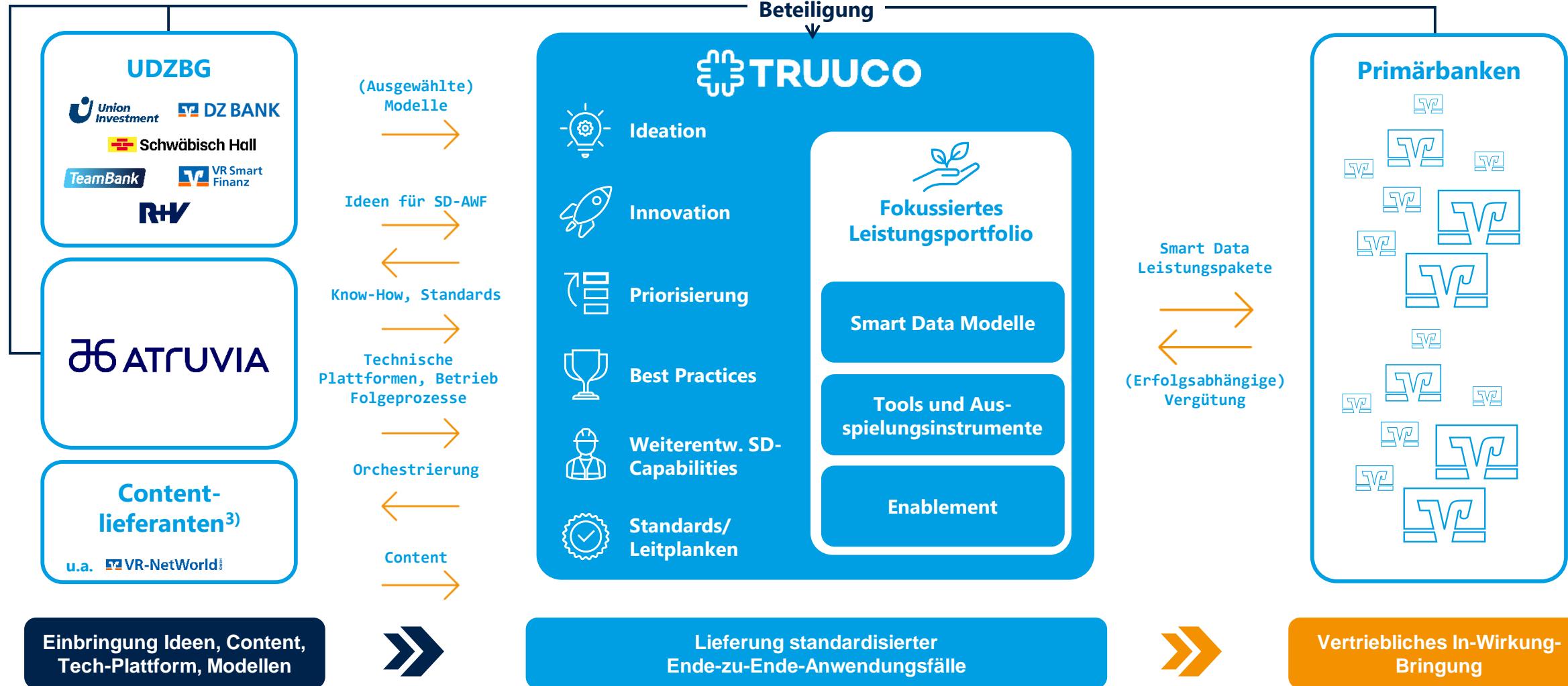
- DB-Potenzial Geschäftskunden mit einem Firmenumsatz bis 250 T€ liegt bei 3.500 Euro
- DB-Potenzial Gewerbekunden mit einem Firmenumsatz zwischen 250 – 500 T€ liegt bei 5.100 Euro
- Bei einer Kundenreichweite der genossenschaftlichen FinanzGruppe von ca. 50% in diesen beiden Segmenten ergibt sich ein gesamtes DB-Potenzial von 4,35 Mrd. Euro

Deal-Turbo einschalten!

Was Truuco heute für
Banken leistet!

02

Truuco operationalisiert den datengetriebenen Vertrieb der genossenschaftlichen Finanzgruppe



„Die Zukunft des Firmenkundenvertriebs liegt nicht darin, *mehr* Kontakte zu generieren, sondern darin, *die relevantesten* Kontakte zu erzeugen.“

Lennart Claas Döhl
Manager Fachvertrieb & Consulting



+49 69 668119051

+49 160 4390408

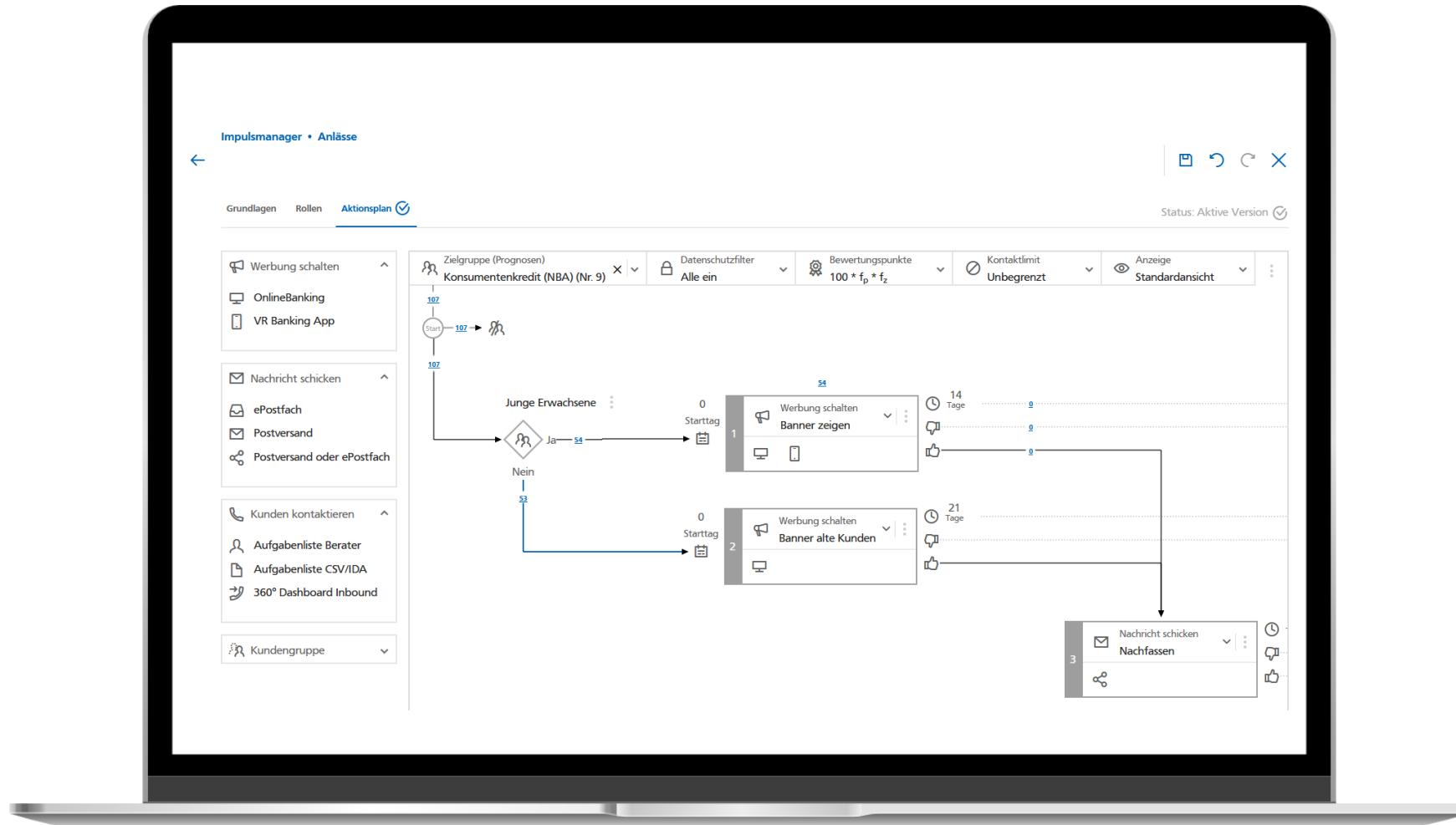
lennart.claas.doehl@truuco.de



Mit Daten wirkungsvolle Kundenreisen und nachhaltige Kundenerlebnisse erzeugen



Durch den Impulsmanager wird die Kundenreise erlebbar und steuerbar



Smart Data Modelle für Firmenkunden

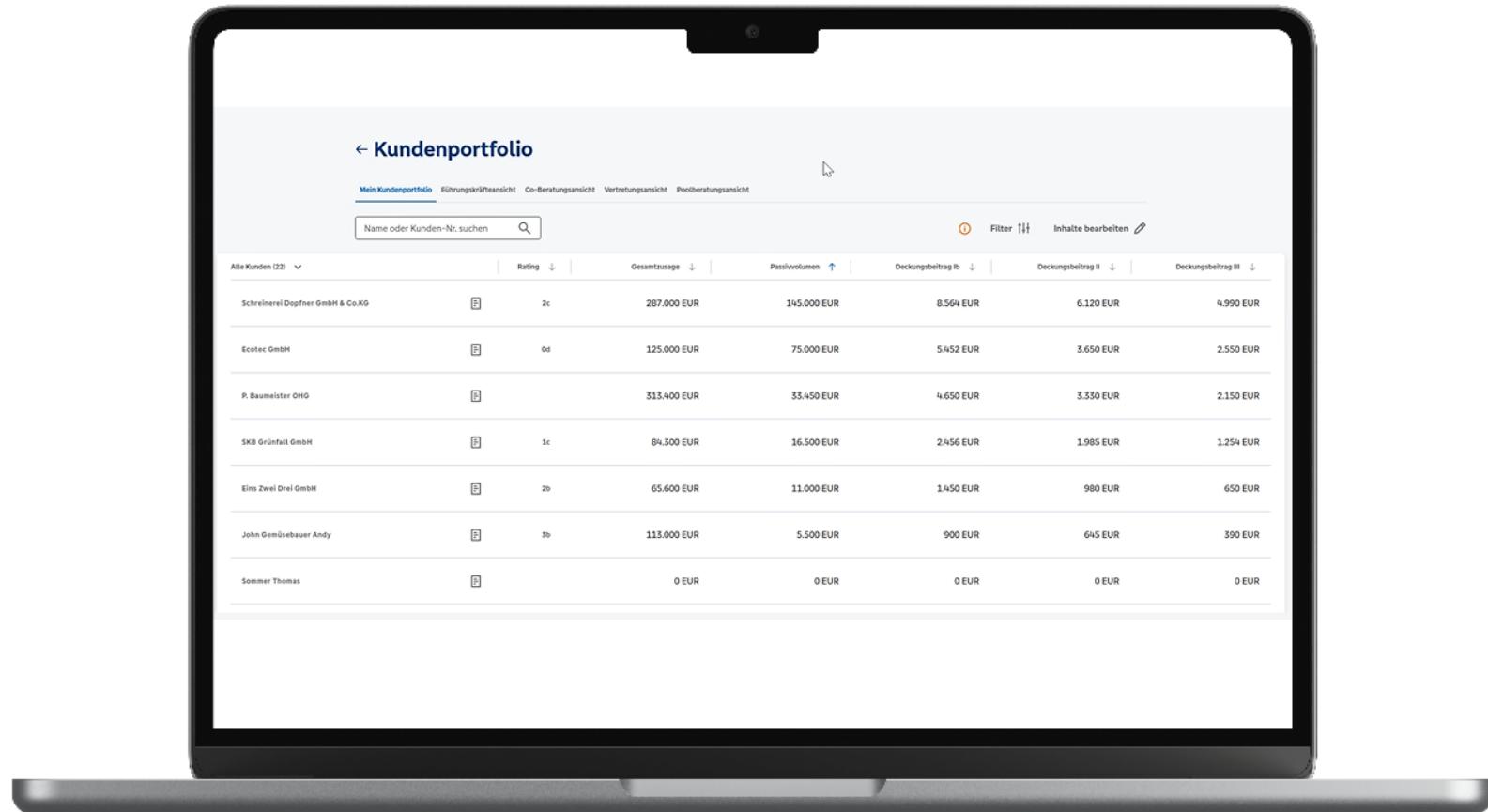
Beratungsthema	Modelle			
Finanzierung	Mietkauf VR Smart express	Unternehmerkredit VR Smart flexibel	Investitionsfinanzierung	
Zahlungsverkehr	Zahlungsverkehrsterminal	Kreditkarte Business		
Vermögen & Eigenkapital	Anstieg Guthaben Geschäftskonten	Potential Erhöhung Betriebsmittellinie	Verfügbare Liquidität Firmenkunden	Sachversicherung für Firmenkunden
Versicherung	Warenkreditversicherung	D&O Versicherung		Vermögen/EK aufbauen und anlegen
Vorsorge & Mitarbeiterbindung	Betriebliche Altersvorsorge vom Arbeitgeber	Private Altersvorsorge für Unternehmer		
Gründung & Nachfolge				
Übergreifend	Abwanderung Firmenkunde			

Loslegen!

3 Quick Wins für Ihr Firmenkundengeschäft!

03

Smarte Daten zur effizienten Selbstorganisation im Vertrieb nutzen (OMS/UK)



← Kundenportfolio

Mein Kundenportfolio Führungskräfteansicht Co-Beratungsansicht Vertriebsansicht Poolberatungsansicht

Name oder Kunden-Nr. suchen



Filter

Inhalte bearbeiten

ESG-RisikoScore

Rating

Gesamtzusage

Passivvolumen

Deckungsbeitrag I b

Deckungsbeitrag II

Deckungsbeitrag III

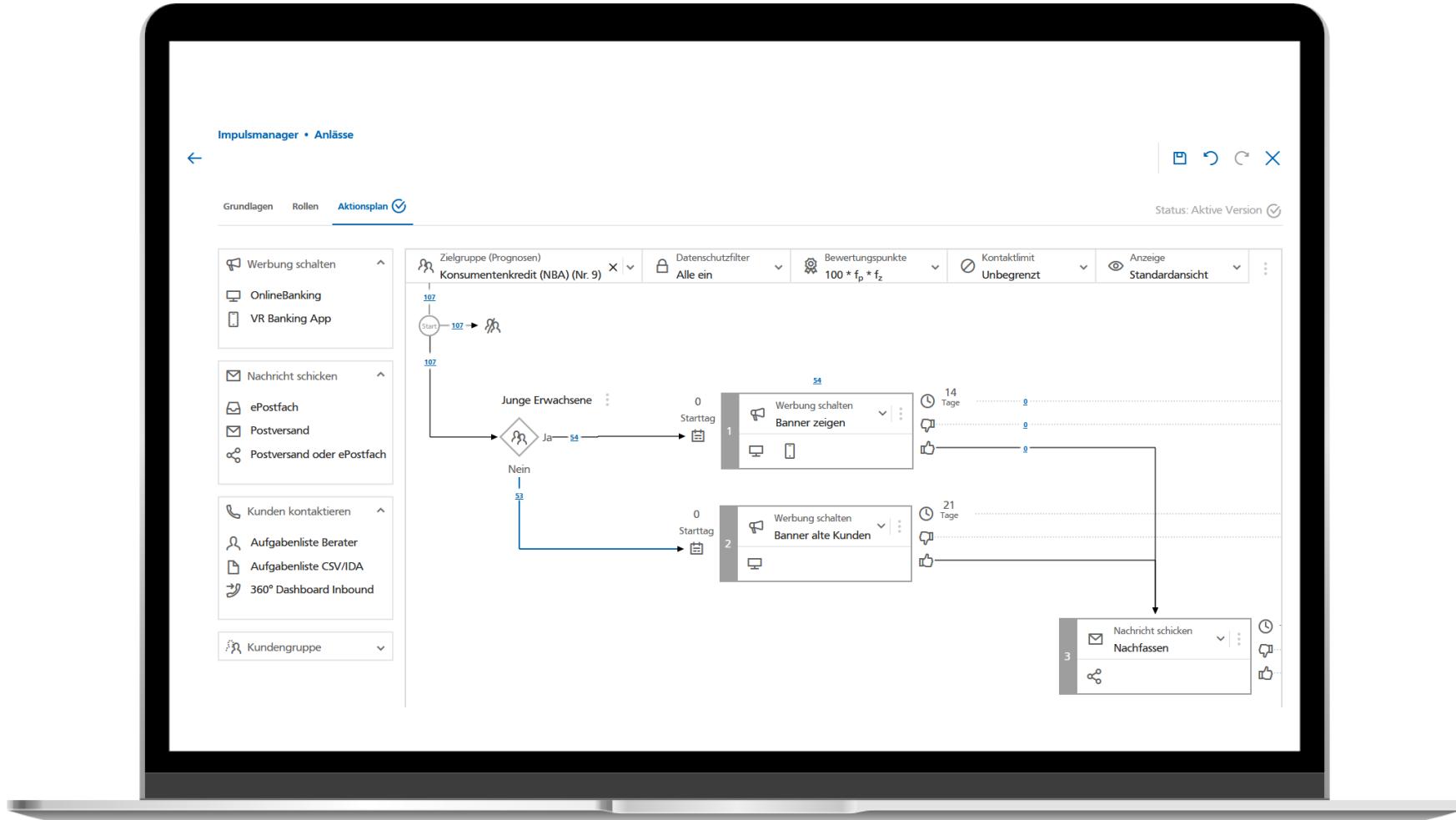
Berater

 Gesamtsummen einblenden Alle Filter zurücksetzen

Anwenden

Alle Kunden (22) ↴	Rating ↴	Gesamtzusage ↴	Passivvolumen ↑	Deckungsbeitrag I b ↴	Deckungsbeitrag II ↴	Deckungsbeitrag III ↴
Schreinerei Dopfner GmbH & Co.KG	2c	287.000 EUR	145.000 EUR	8.564 EUR	6.120 EUR	4.990 EUR
Ecotec GmbH	0d	125.000 EUR	75.000 EUR	5.452 EUR	3.650 EUR	2.550 EUR
P. Baumeister OHG	1c	313.400 EUR	33.450 EUR	4.650 EUR	3.330 EUR	2.150 EUR
SKB Grünfall GmbH	1c	84.300 EUR	16.500 EUR	2.456 EUR	1.985 EUR	1.254 EUR

Mit dem Impulsmanager Kundenreisen bauen und das BSC mit Leads versorgen (GSK/GK)



Modelle mit vorhandenen Online-Abschlussstrecken verknüpfen

Beratungsthema	Modelle					
Finanzierung	Mietkauf VR Smart express	Unternehmerkredit VR Smart flexibel	Investitionsfinanzierung			
Zahlungsverkehr	Zahlungsverkehrs terminal	Kreditkarte Business				
Vermögen & Eigenkapital	Anstieg Guthaben Geschäftskonten	Potential Erhöhung Betriebsmittellinie	Verfügbare Liquidität Firmenkunden	Sachversicherung für Firmenkunden		
Versicherung	Warenkredit-versicherung	D&O Versicherung				
Vorsorge & Mitarbeiterbindung	Betriebliche Altersvorsorge vom Arbeitgeber	Private Altersvorsorge für Unternehmer				
Gründung & Nachfolge						
Übergreifend	Abwanderung Firmenkunde					

Einen Gang hochschalten!

Ausblick & Fahrplan 2026.

04

NEUE EINWILLIGUNG ZUR DATENVER- ARBEITUNG



Erarbeitung einer
EWE-FK durch den BVR



Fahrplan zur EWE-FK in 2026 – Umsetzungspaket derzeit in Erarbeitung

Zielsetzung



Umsetzung des **Datengetriebenen Vertriebs** im **Firmenkundengeschäft** auf Basis einer **einheitlichen Einwilligungslösung** und **strukturierten Ansätzen** zur Marktbearbeitung für die **segmentspezifischen Betreuungskonzepte** im Firmenkundengeschäft



Sachverhaltsbeschreibung: Dokumentation der fachlichen Anforderungen und Übergabe an datenschutzrechtliche Experten der GFG

Q3/25



Einwilligungslösung FK: Rechtliche Formulierung der Klausel auf Basis fachlicher Anforderungen und Übergabe an Atruvia

Q4/25



Technische Umsetzung: Weiterentwicklung Vertretungsberechtigung und Rollout von Overlay und Formularen

Q2/26



Rollout: Umsetzungspaket in Verbindung mit aktiver adressatengerechter Kommunikation

Q3/26



Support: Laufende Unterstützung bei der Umsetzung im FK-Geschäft und VM

...



Weiterentwicklung: SD-Modelle, Aktionspläne, Abschlussstrecken

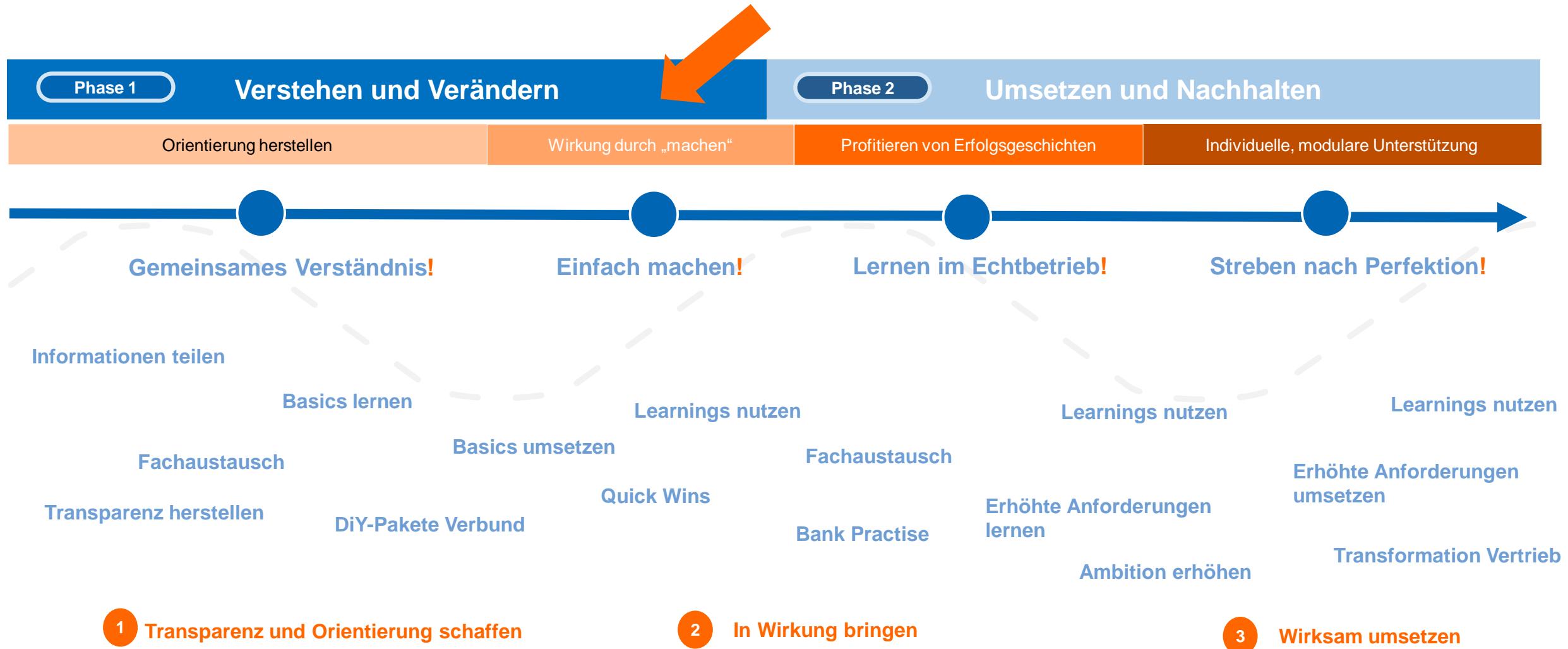
...

Call To Action!

Was Entscheider jetzt
tun sollten!

05

Verstehen und Verändern – hier unterstützt sie das BWGV-Transfermodell



Rollout-Checkliste: Die 5 wichtigsten Entscheidungen für den Start mit smarten Daten

Management-Entscheidungen

1 **Managen** Sie Ihre **Datenqualität** aktiv und stellen Sie notwendigen **Rechtsgrundlagen** sicher (Werbe- und Datenverarbeitungseinwilligungen).

2 Stellen Sie sicher, dass ihr Haus die **Prognosemodelle** von Truuco **lizenziert** hat.

3 Setzen Sie sich mit Ihrem **Vertriebsmanagement** zusammen und **designen** Sie die datengetriebene **Kundenreisen**.

4 Nutzen Sie das **Kundenportfolio** von **BMS CS** und führen Sie einen **strategischen Kundenportfolio-Check** mit Produktaffinitäten durch.

5 Beteiligen Sie sich aktiv an der **Einführung** der **EWE-FK** ab **September 2026** (Einheitlicher Workflow für FK-Geschäfte).

Mehrwerte im FK-Vertrieb

➤  **Reduktion** der **Streuverluste** und **Steigerung** der **Relevanz** der Bank für Firmenkunden.

➤  **Höhere Produktivität** pro Betreuer: Fokussierung auf Kunden mit **höchster Abschlusswahrscheinlichkeit**.

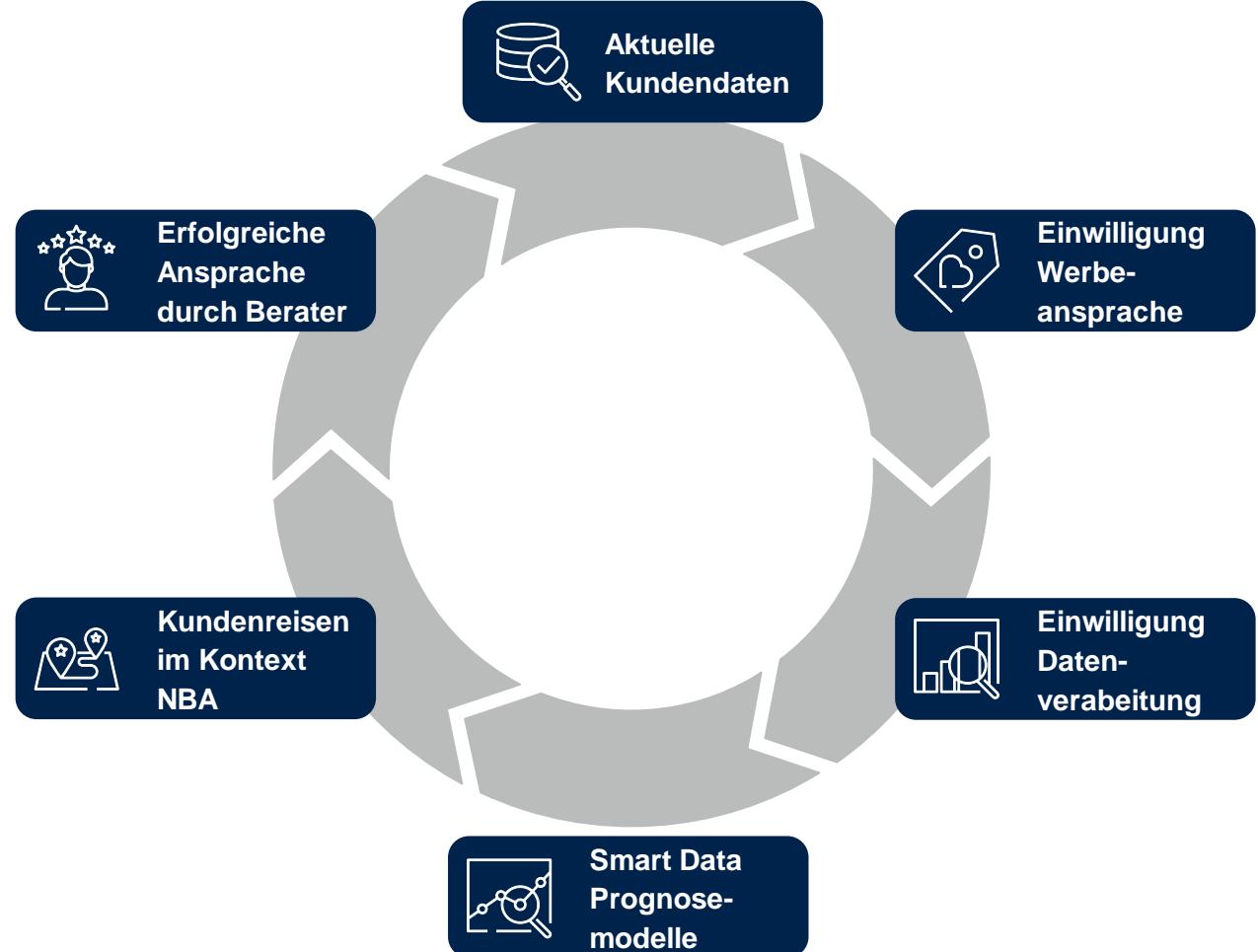
➤  Schaffung **vertrieblicher Standards**: Von **Effizienz** und **Bestandsausschöpfung** in GK/GSK zur **Hausbankverbindung** in OMS und UK.

➤  Mehr **Zeit** für **beratungsintensives Geschäft** mit OMS und UK, geringerer Zeitbedarf für Recherchen.

➤  **Skalierbarkeit** und **Automatisierung**: Nahtlose Integration den **EWE-FK-Standardprozess**. Dadurch Senkung operativer Kosten und weniger Doppelarbeit.

Von der Grundlage zum Goldstandard: Ihre Roadmap für smarte FK-Leads

„Für die passgenaue Kundenansprache benötigen Banken alle sechs Bausteine. Fehlt ein einziger Baustein, ist die passgenaue Kundenansprache nicht möglich.“



Raum für Austausch!

Was bewegt?

?





**Von Daten zu Deals
Danke für Eure Aufmerksamkeit**