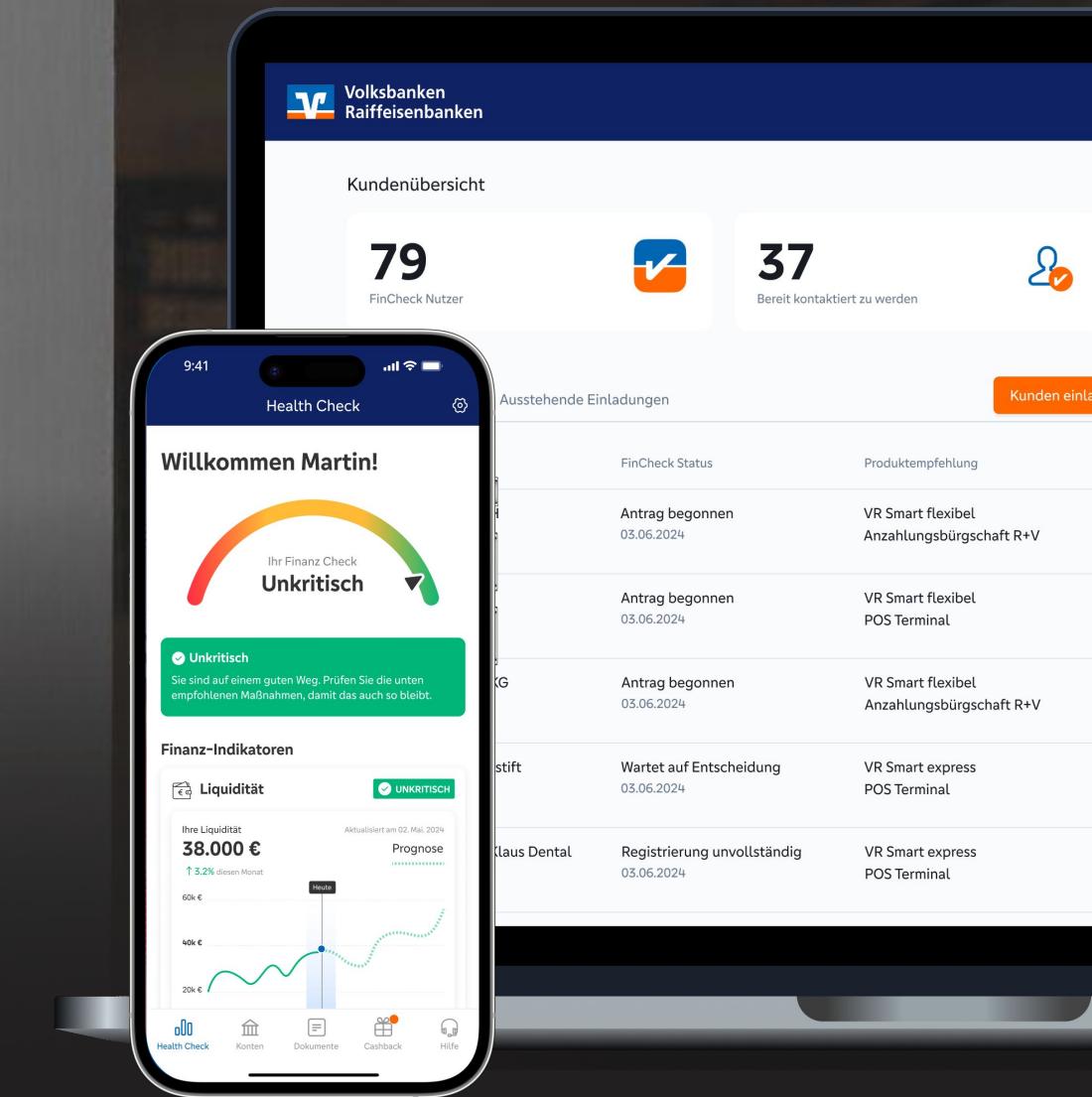


FinCheck

 Volksbank
in der Region

KI-gestützte Marktbearbeitung mit
dem digitalen Finanz-Assistenten
am Beispiel der Volksbank in der
Region



Herzlich Willkommen zur Session

“KI-gestützte Marktbearbeitung für Geschäfts- und Gewerbekunden von Genossenschaftsbanken”



Jan Cordes
Bereichsdirektor FK
Volksbank in der Region



Christian Hammamy
Co-Gründer & COO
VR Smart Guide
christian.hamamy@vrsq.de

Kurz-Vorstellung Volksbank in der Region

Profil der Volksbank in der Region

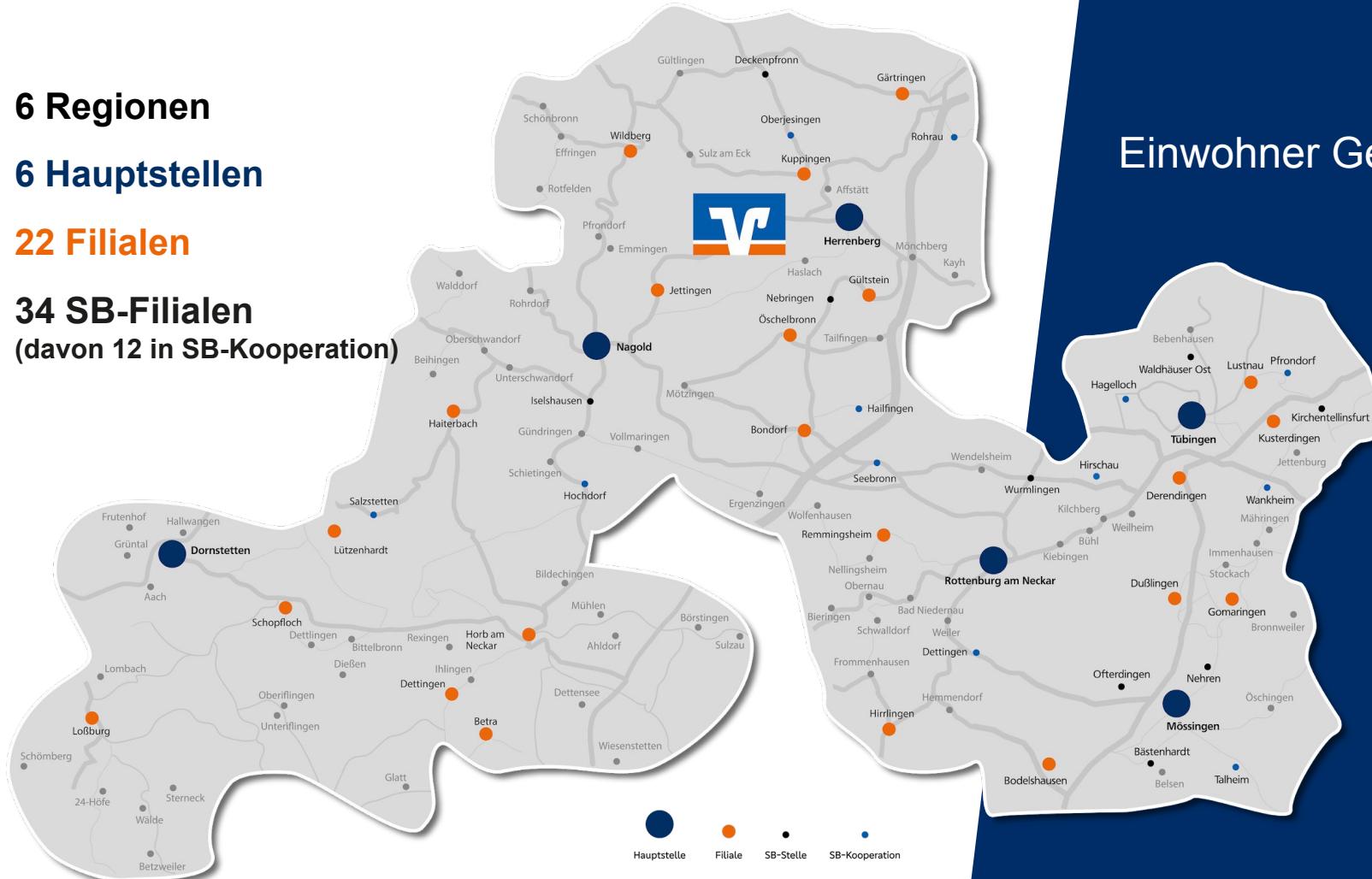
6 Regionen

6 Hauptstellen

22 Filialen

34 SB-Filialen
(davon 12 in SB-Kooperation)

4



Einwohner Geschäftsbereich: ca. 366.000

Kunden: ca. 174.000

Mitglieder: ca. 89.000

Marktanteil: ca. 47 %

Unsere Bank in der Region



Herrenberg



Nagold



Dornstetten-Horb



Rottenburg



Tübingen



Steinlach-Wiesaz-Härtten

Die Volksbank in der Region in Zahlen



4,9 Mrd. €
Bilanzsumme



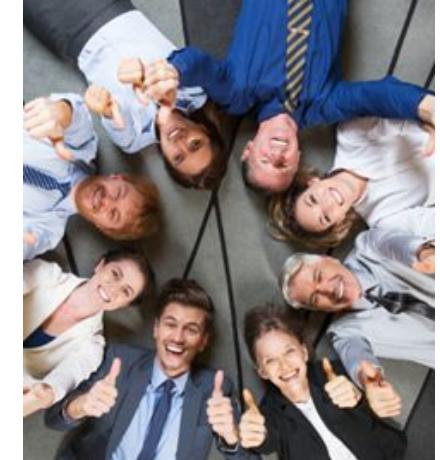
10,9 Mrd. €
Betreutes
Kundenvolumen



3,5 Mrd. €
Kundenkredite
(bilanziell)



3,9 Mrd. €
Kundeneinlagen
(bilanziell)



Ca. 630
Mitarbeitende
(inkl. Tochtergesellschaften)

Der Vorstand



Thomas Bierfreund
Co-Vorstandssprecher

Jörg Stahl
Co-Vorstandssprecher

Thomas Taubenberger

Ralf Gottschalk

Aufstellung Firmenkundenbereich

- Regionale Aufstellung
- Bereichsleiter, Regionaldirektoren und Spezialfunktionen



Ralf Gottschalk
Vorstandsmitglied



Jan Cordes
Bereichs-Direktor
Firmenkunden



Burkhard Hellstern
Regional-Direktor Firmenkunden
Region Dornstetten-Horb



Maximilian Richter
Regional-Direktor Firmenkunden
Region Nagold



Markus Wudi
Regional-Direktor Firmenkunden
Region Rottenburg und Herrenberg

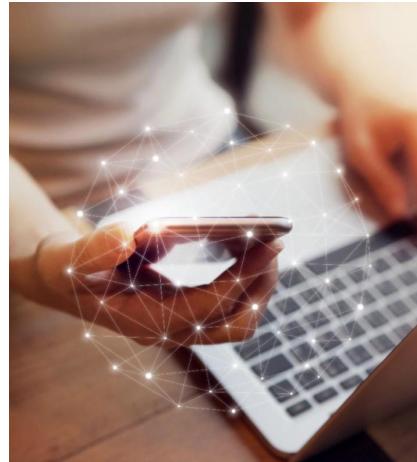


Thomas Holzer
Regional-Direktor Firmenkunden
Region Tübingen und Steinlach-Wiesaz-Härten



Sabine Homeier
Teamleiterin BusinessCenter

Herausforderungen der Zukunft an der Kundenschnittstelle



Wettbewerb um Kundenschnittstellen

Relevanz im Geschäftsalltag

Generierung von Vertriebsanlässen

Digitales OnBoarding unserer Kunden!

Automatisierung und Digitalisierung

In der Bank weiter voranbringen

Nutzung der Potenziale interner & externer Daten

Fachkräftemangel

Effiziente und wettbewerbsfähige Lösungen finden
Gewinnung von Fachpersonal

Sicherung Wettbewerbsfähigkeit der Bank

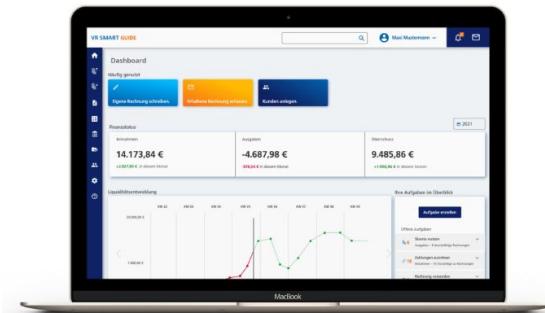
Niedrigzinsphase und Margendruck
Konkurrenz durch FinTechs, Neobanken und Plattformen

Nachhaltigkeit

Berichtspflichten
Transformation z.B. von Firmenkunden

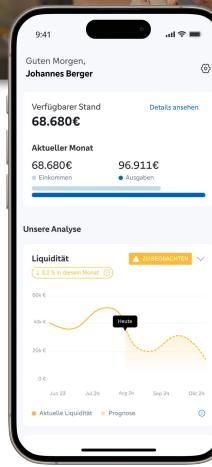
Vorstellung Volksbank in der Region

VR Smart Guide: zwei Produkte, ein Ziel Integration in den Geschäftsalltag kleiner Betriebe



Digitale Buchhaltungslösung

Heutiger
Fokus



VR Smart Guide GmbH

>36.000

Kunden in
Buchhaltungs-
lösung

435

kooperierende
Genossenschafts-
banken

**Auftrag an
VRSG**

Nukleus-Lösung für
Lebenswelt "Geschäfts-
und Finanzalltag FK"*

**Neues
Lösungsangebot**
FinCheck✓



Ausgangssituation im gewerblichen Kundengeschäft

Liquiditätsmanagement & Kapitalzugang stellen kleine Betriebe vor große Herausforderungen

50% aller kleinen Betriebe hatten in den letzten 12 Monaten **Liquiditätsengpässe**¹, vielfach aufgrund eines fehlenden Gesamt-Überblicks über die finanzielle Situation

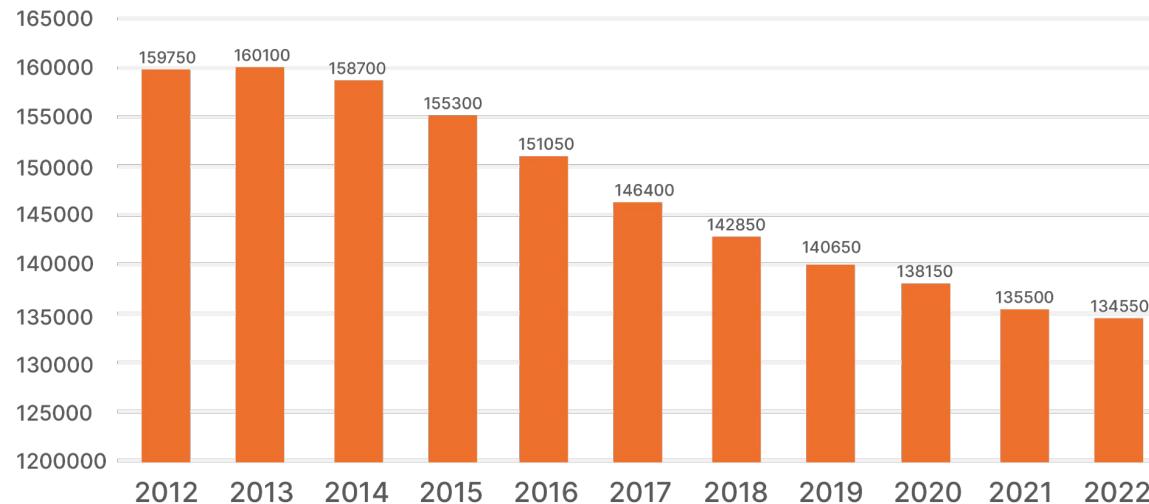
55% aller kleinen Betriebe empfinden den **Zugang zu Kapital**, 75% die **Bürokratie** als belastend¹

70% fehlt die **nötige Augenhöhe** im Umgang mit Banken und Finanz-Dienstleistern¹



Das Thema Fachkräftemangel schlägt zunehmend stärker auf die Volksbanken Raiffeisenbanken durch

Entwicklung Beschäftigungszahl Genossenschaftsbanken
(2012 bis 2022)

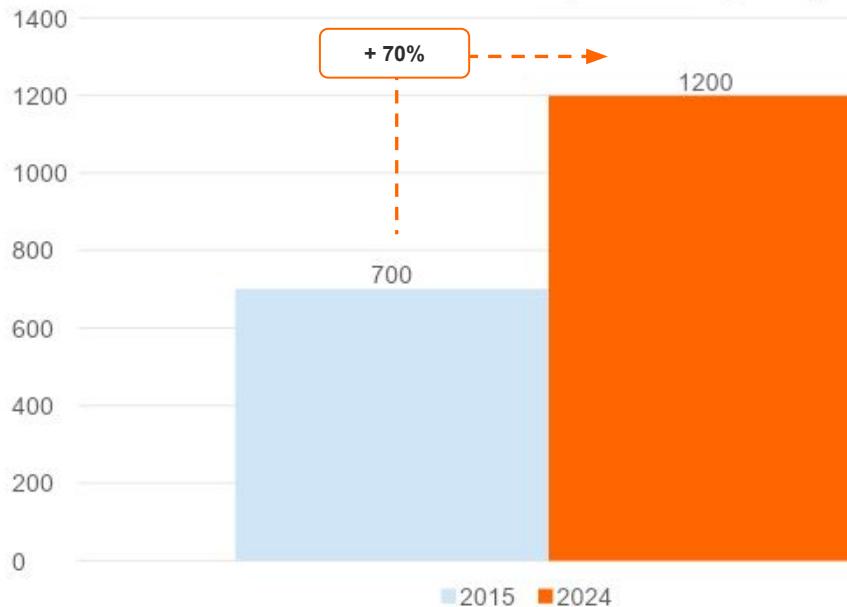


- In den vergangenen zehn Jahren ist die **Beschäftigungszahl** in Genossenschaftsbanken um ca. **16 %** (25.200 Beschäftigte) **gesunken**.
- Dieser **Trend** wird sich wegen **altersbedingter Austritte** und einem steigenden Wettbewerb um Fachkräfte künftig weiter **verstärken**.

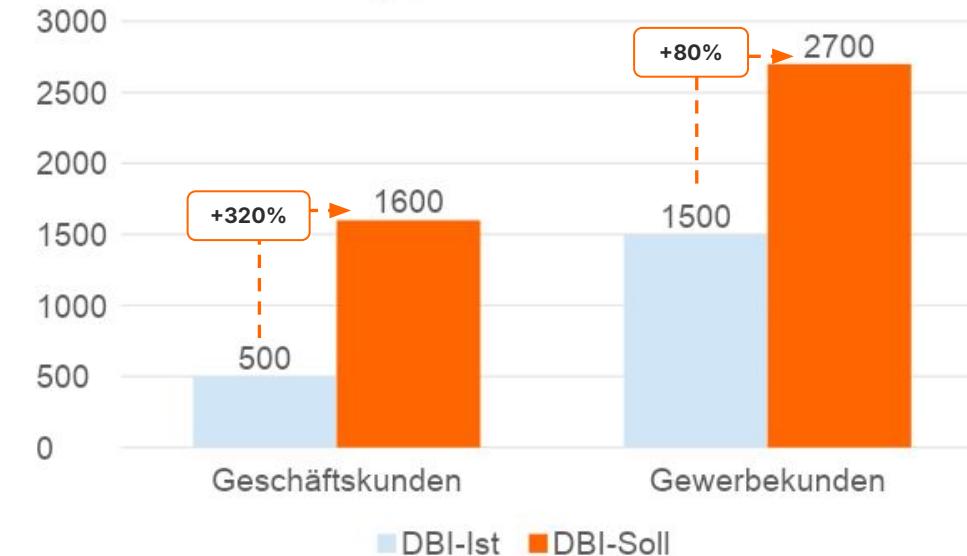
Quelle: zeb/, BVR Kompass 2023

... und bringt eine deutliche **Veränderung** der **Kunden-Berater-Relation** mit sich

Kunden-Berater-Relation (im GSK-Segment)



Ertragspotenzial in EUR*



Quelle: zeb/, BVR Kompass 2023



FinCheck bietet eine KI-gestützte Interaktion zwischen zwischen Banken und ihren Geschäfts- und Gewerbekunden.

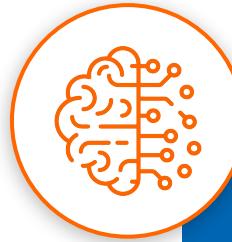


Durch eine proaktive Bedarfserkennung in allen relevanten Bedarfsfeldern des Geschäftsalltags wie Absicherung, Anlagen, Finanzierung.

Die Kernkomponenten von FinCheck zielen auf die datenbasierte Verankerung im **Geschäftsalltag** ab



BEGLEITUNG VON KUNDEN IM GESCHÄFTSALLTAG



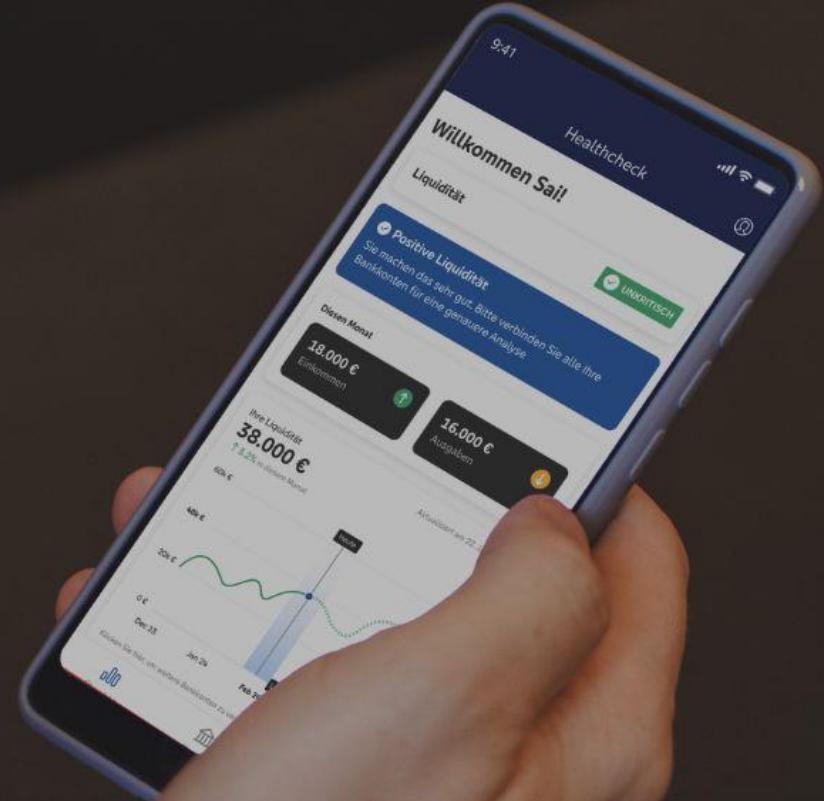
KI-GESTÜTZTE DATA ENGINE

Modular aufgebaute und proprietäre **Daten-Engine*** ermittelt aus verschiedenen Datenquellen aktuelle und künftige Bedarfssituation für alle relevanten Felder des Geschäftsalltags und matcht diese mit passenden Finanzprodukten der jeweiligen Bank.

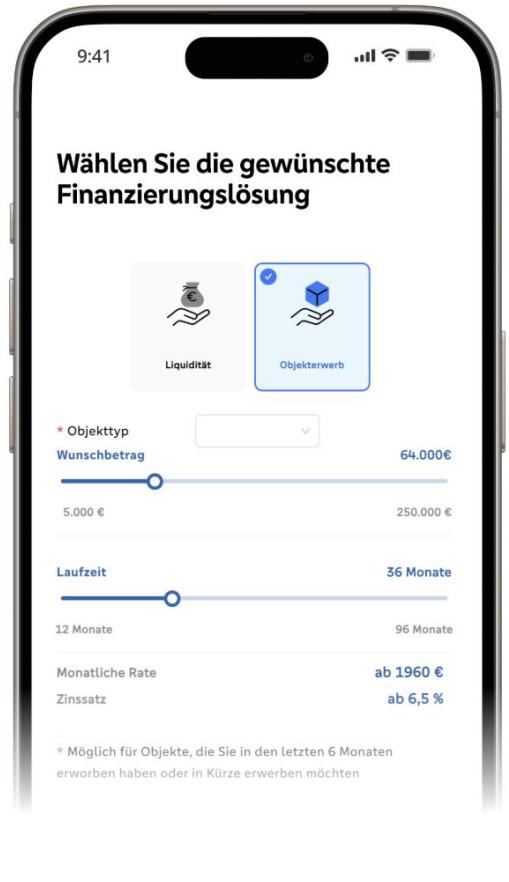
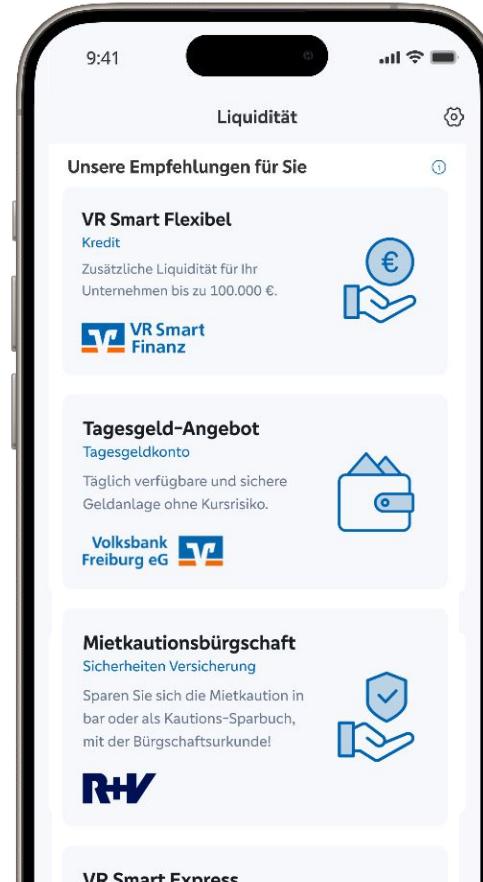
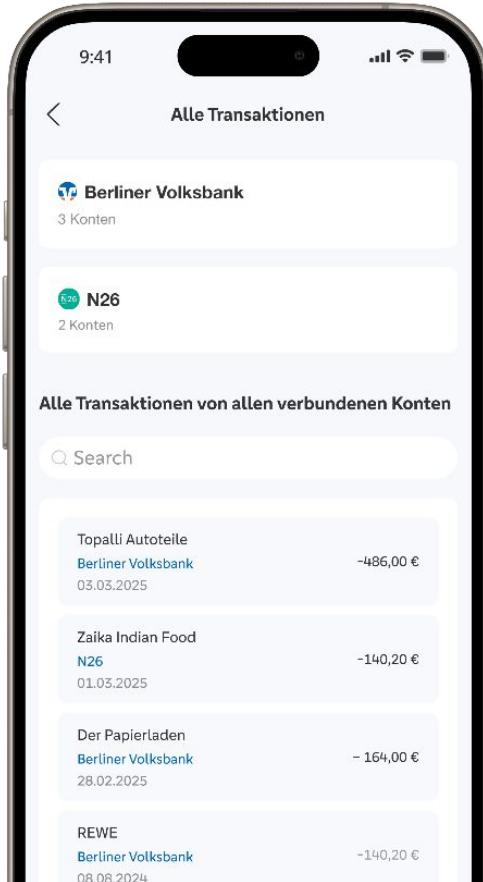
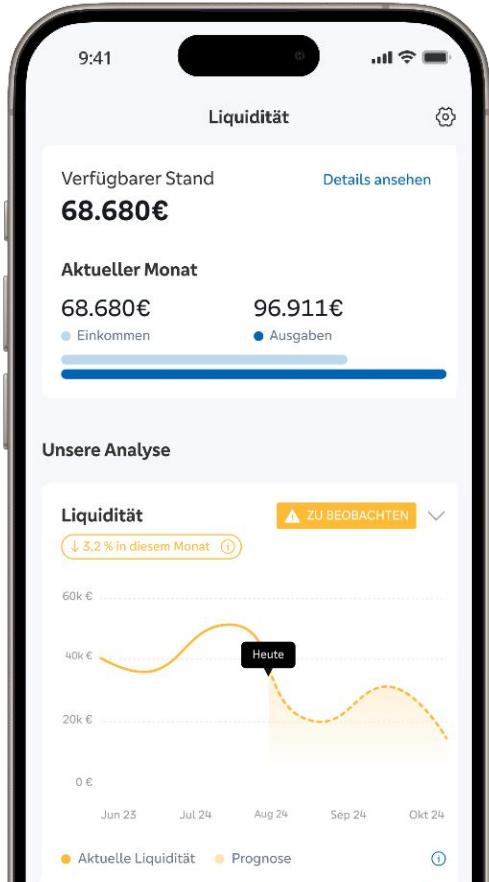


EINFACHER ABSCHLUSS VON FINANZPRODUKTEN

Mit dem **KI-basierten
Finanz-Assistenten**
begleiten wir Kunden im
Geschäftsalltag

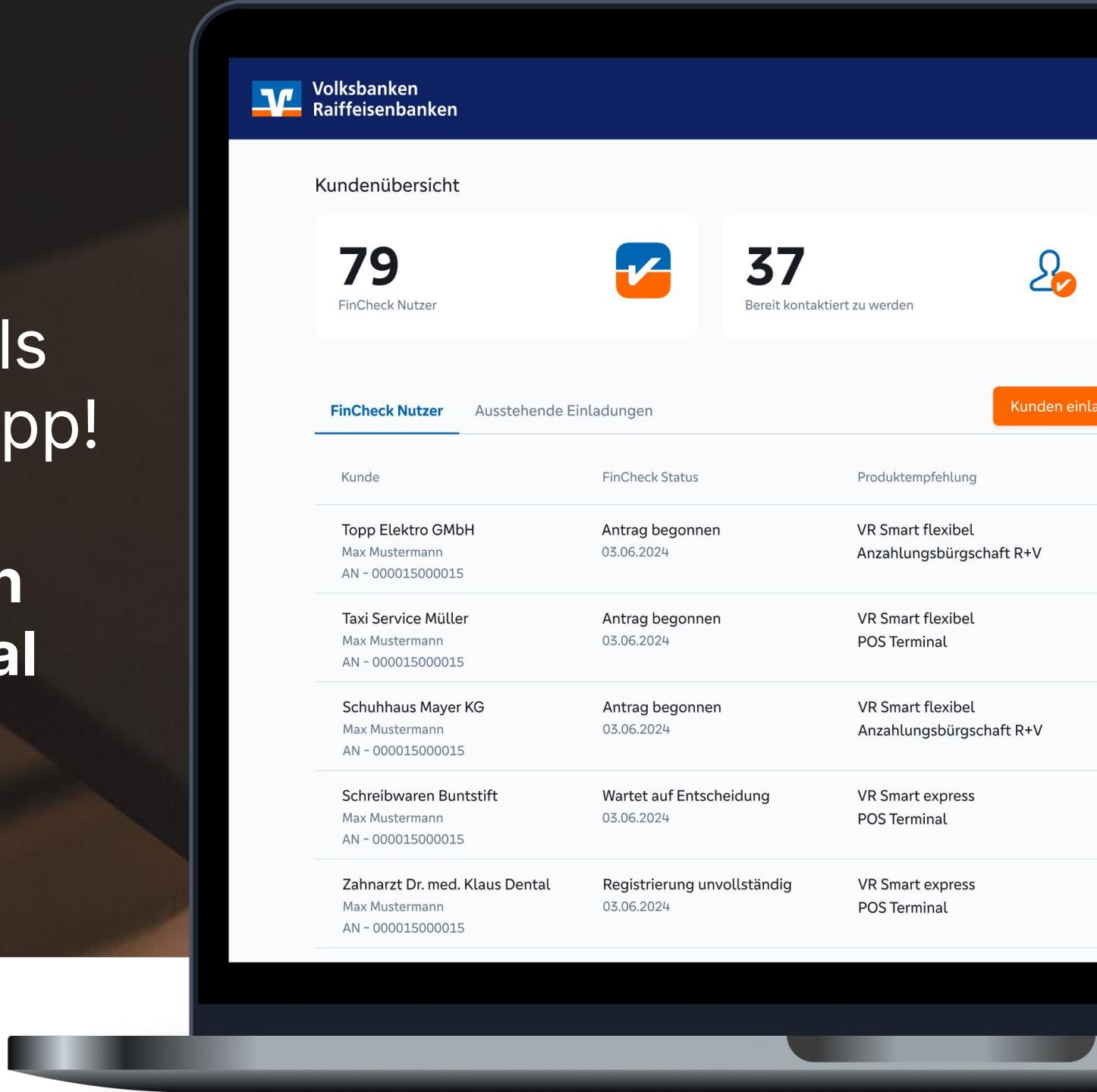


Von der Liquiditätsprognose über Produkt-empfehlungen bis zum digitalen Produktabschluss

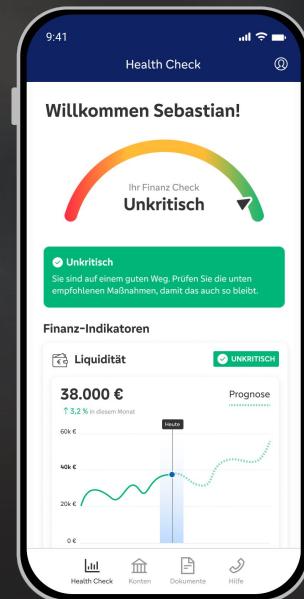


... FinCheck ist mehr als nur eine B2B Finanz-App!

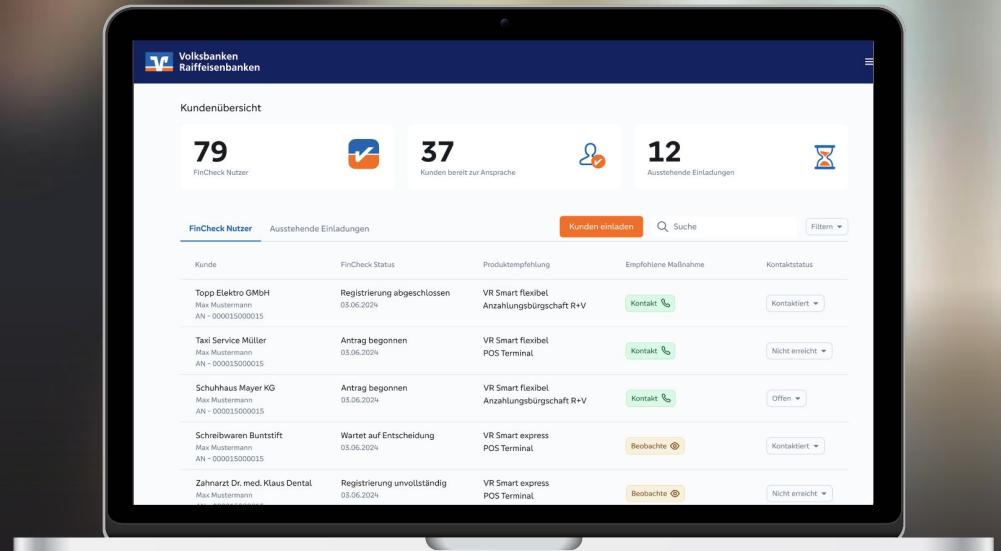
Alle Leads und Analysen werden im Berater-Portal pro Kunde aufbereitet



Das Leistungsangebot von FinCheck besteht aus der App für Endkunden und dem Beraterportal für Banken



FinCheck App
für Endkunden

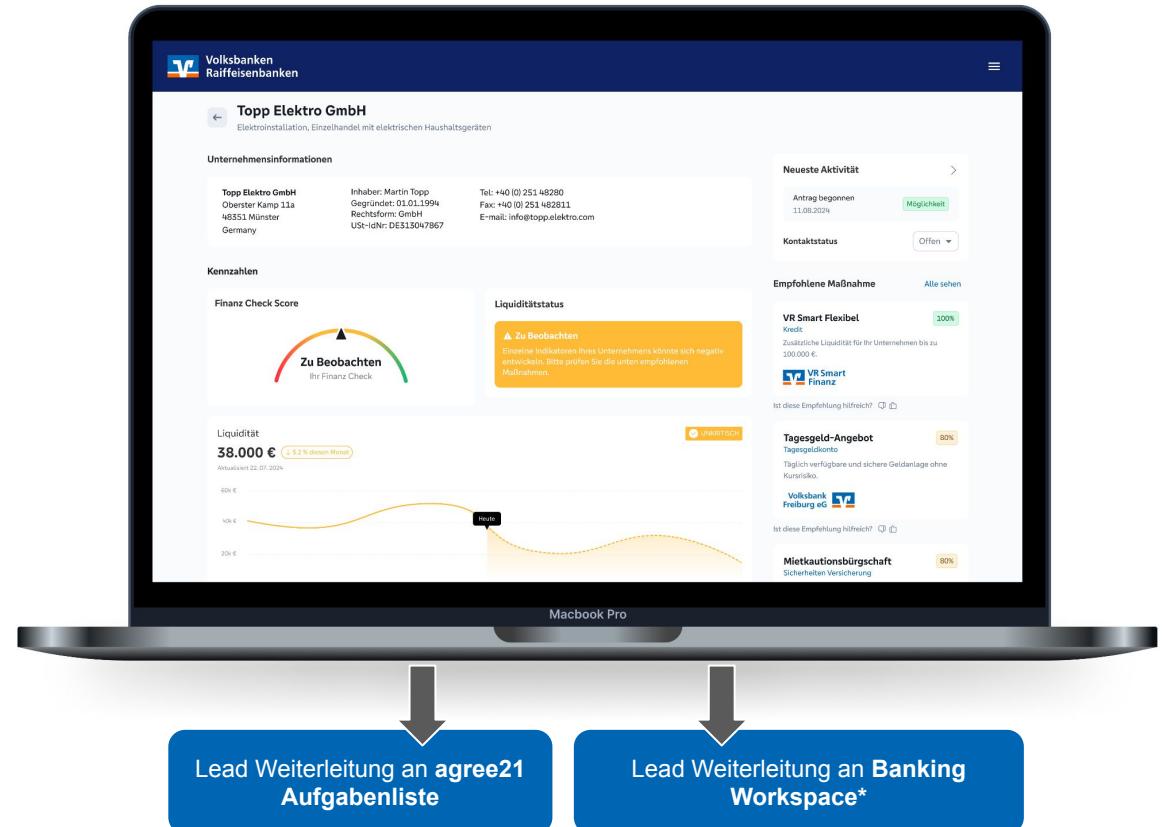


FinCheck
Beraterportal

Die identifizierten **Vertriebsanlässe** werden zusätzlich zum Berater-Portal auch als **Aufgabe in agree21** eingestellt

- Tagesaktuelle Aufbereitung von qualifizierten Leads **pro Bedarfsfeld und Kunden**
- Analysen zur aktuellen Kundensituation
- Transparenz über aktuelle Bearbeitungsstände
- Einladungsfunktion zur standardisierten Ansprache ihrer Kunden

Ziel ist es, die Berater zu einer proaktiven und systematischen Kunden-durchdringung zu befähigen.

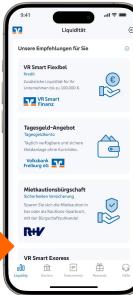


*in Planung

FinCheck wird auf Basis der jeweiligen **Hausmeinung** für eine systematische Marktbearbeitung konfiguriert

exemplarisch

Finanzierung	Objektfinanzierung	Geldanlage	Zahlungsverkehr
VR Smart flexibel inkl. Nutzung der Bestandsoptionen	VR Smart Express	Tagesgeld, Termingeld, Genossenschaftsanteile	Kreditkarte
Ventillösung iwoca	Leasing	Fonds	POS-Terminal
Bankeigenes Finanzierungsprodukt z.B. Sofort Kredit Business			Geschäftskonto
Kautionsversicherung	Sach-Versicherung	Personen-Versicherung	Service-Angebote
Mietkaution, Bürgschaften Gewährleistung, Anzahlung	KFZ-Versicherung	Unternehmer-Unfall, Leben	VR Smart Guide Buchhaltungslösung
Forderungsabsicherung, Warenkreditversicherung	Unternehmer-Police Gebäude, Haftpflicht, Rechtsschutz, Anlagen, Cyber, Transport, u.a.	Rente / Altersvorsorge, private Krankenversicherung	Bonitätsmanager



Mehrwerte und Learnings durch den Einsatz von FinCheck bei der Volksbank in der Region

Mehrwerte

- 1 Proaktive und systematische Generierung von Vertriebsanlässen
- 2 Nachhaltige Erhöhung von Effizienzen in bisher defizitären Segmenten
- 3 Bereitstellung von Vermarktungs- und Ansprachekonzept sowie digitales Onboarding
- 4 Geringer Ressourceneinsatz bei der Einführung

Learnings

- 1 Akzeptanz des Berater-Teams entscheidend, KI als Hebel für Zielerreichung betrachten
- 2 Aktivierung von bisher reaktiv betreuten Kunden braucht Zeit und frequentierte Ansprachen
- 3 Insbesondere bei nicht digital-affinen Kunden: Content-Bereitstellung zum Aufbau von "Finanzielle Bildung"
- 4 Persönlich-digitale Begleitung des Kunden von Erstansprache bis Produktabschluss als kritischer Erfolgsfaktor

Herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.

Gerne stellen wir FinCheck in Ihrem Haus vor.

Kontaktieren Sie uns für einen gemeinsamen Termin.

christian.hamamy@vrsg.de

