

# GESCHÄFTSSTELLEN

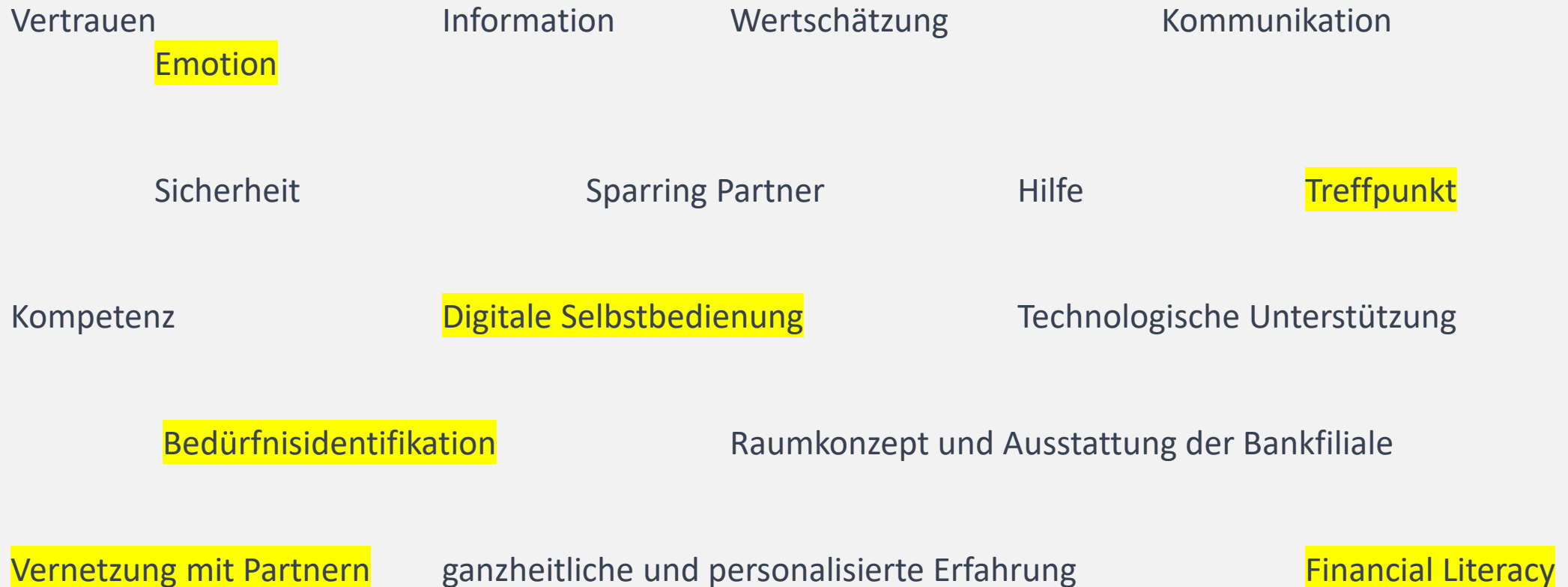
Johannes Haid

Das Geschäftsmodell einer Bankfiliale der Zukunft muss sich in vielerlei Hinsicht von herkömmlichen Geschäftsstellen unterscheiden. Im Zeitalter der Digitalisierung und des technologischen Fortschritts verschiebt sich der Fokus von reinen Transaktionsdienstleistungen hin zu einem umfassenderen Beratungs-, Betreuungsansatz, Informations- und Kommunikationsansatz.

Was erwarte ich mir von meiner / einer Bank in Zukunft?

Das Geschäftsmodell einer Bankfiliale der Zukunft muss sich in vielerlei Hinsicht von herkömmlichen Geschäftsstellen unterscheiden. Im Zeitalter der Digitalisierung und des technologischen Fortschritts verschiebt sich der Fokus von reinen Transaktionsdienstleistungen hin zu einem umfassenderen Beratungs-, Betreuungsansatz, Informations- und Kommunikationsansatz.

Was erwarte ich mir von meiner / einer Bank in Zukunft?



**BANK**

Persönlich



Digital

Privatkunden

Firmenkunden

Private Banking

Digitales Banking

Wo kann eine Bankfiliale in Zukunft Ertrag erwirtschaften?

Weitere Leistungen z.B. "kleine Unternehmen" in Verbindung mit privater Kundenbeziehung

# BANK

Persönlich



Digital

Privatkunden

Firmenkunden

Private Banking

Digitales Banking

- Wo kann eine Bankfiliale in Zukunft Ertrag erwirtschaften?
  - Geschäftsmodell, Ist Altersstruktur der Kunden, Wunsch Altersstruktur, Definition Firmenkunden, Zentralisierungsgrad
- Weitere Leistungen z.B. “kleine Unternehmen“ in Verbindung mit privater Kundenbeziehung
  - Informationen, Abnahme von Tätigkeiten (z.B. SFK), Unterstützung Zukunft (z.B. Nachhaltigkeit)

2017

Finanzierungen: 1,40 Mrd.

Einlagen: 1,25 Mrd.

Depot: 745 Mio.

VWV Volumen: 132 Mio.

Anzahl Depots: 14.400

MA-Kapazitäten: 176

2023

Finanzierungen: + 30%

Einlagen: + 60%

Depotvolumen: + 30%

VWV Volumen: + 100%

Anzahl Depots: + 65%

MA-Kapazitäten: - 35%

WP Provision: + 100%

Zahlungsverkehr: + 15%

Finanzierungen: +/- 0%