

Geschäftskunden: „private“ Bestandsstruktur

Geschäftskunden sind die gewerblichen Standardkunden: Auf Basis der bisherigen Umsatz- (bis 500.000 Euro) und Obligogrenzen (bis 100.000 Euro) umfassen sie knapp 83 Prozent der gewerblichen Kunden. Sie steuern zirka ein Viertel der gewerblichen Bestände und gut ein Fünftel der Erträge (jeweils bezogen auf bilanzwirksames Geschäft und Wertpapiere) bei.

Das Bestands-Portfolio ähnelt allerdings eher der Privatkunden-Struktur – stark einlagenlastig – und unterscheidet sich damit deutlich von den restlichen gewerblichen Segmenten, die kreditlastig sind. Die Vermutung liegt nahe, dass es sich hier nicht nur um rein gewerbliche Kunden handelt, sondern dass diese Struktur auch durch private Kunden mit gewerblichen Nebeneinnahmen verursacht wird, die über Kundensystematik und Segmentgrenzen den Geschäftskunden zugeordnet werden. Im Rahmen der Vertriebsstrategie der Zukunft wurde deshalb für Geschäftskunden eine zusätzliche Umsatz- und Obligogrenze eingeführt. Kunden mit einem Umsatz unterhalb 30.000 Euro und einem Gesamtobligo unterhalb 10.000 Euro gelten nicht mehr als gewerbliche Kunden, sondern werden in den privaten Kundensegmenten mitbetreut (im Vertriebsvergleich kann diese Vorgabe mit dem Berichtsjahr 2019 technisch umgesetzt werden).

(© © DSGVO)

Die Kreditbestände der Geschäftskunden liegen auf Basis der aktuellen Segmentierungskriterien etwa gleichgewichtig in Immobilienkrediten (44 Prozent) und in Investitionskrediten (40 Prozent des Kreditbestands), die durchschnittlichen Volumina der Immobilienkredite sind jedoch wesentlich höher als die der Investitionskredite: 28.500 Euro pro Vertrag bei Immobilien gegenüber 18.000 Euro pro Vertrag bei Investitionsdarlehen.

(© © DSGVO)

Jeder fünfte Kunde nutzt Kontokorrentkredite, durchschnittlich mit knapp 5000 Euro pro Konto. Dagegen hat rein rechnerisch jeder Geschäftskunde Sichteinlagen über

22.800 Euro. Anders formuliert: 48 Prozent der gewerblichen Sichteinlagen liegen derzeit im Geschäftskundensegment. Es ist davon auszugehen, dass ein Teil dieser Bestände über die privaten Kunden mit gewerblichen Nebeneinnahmen zukünftig in die Privatkundensegmente wandern wird.

(© © DSGVO)

Rund acht Prozent der Kunden sind gewerblich. Für das Kreditgeschäft sind sie entscheidend: Sie tragen mehr als die Hälfte des Kreditbestands bei. Über 80 Prozent der Kontokorrentkredite sind gewerblich, bei den sonstigen Krediten – der „Restmenge“ neben Kontokorrent- und Wohnungsbaukrediten – sind es sogar 90 Prozent der Bestände. Über das Betriebsvergleichssystem S-IBUS sind alle aktuellen Ergebnisse des Vertriebsvergleichs abrufbar.

Geschäftskunden: „private“ Bestandsstruktur , in SparkassenZeitung (20. Mai 2019). URL: <https://www.sparkassenzeitung.de/vertrieb/geschaeftskunden-private-bestandsstruktur.html>. Abgerufen am: 21. Mai 2019



Scannen Sie diesen Code mit Ihrem Smartphone
und lesen Sie diesen und weitere Beiträge online