

Zwei Perspektiven.
Ein gemeinsamer Blick.

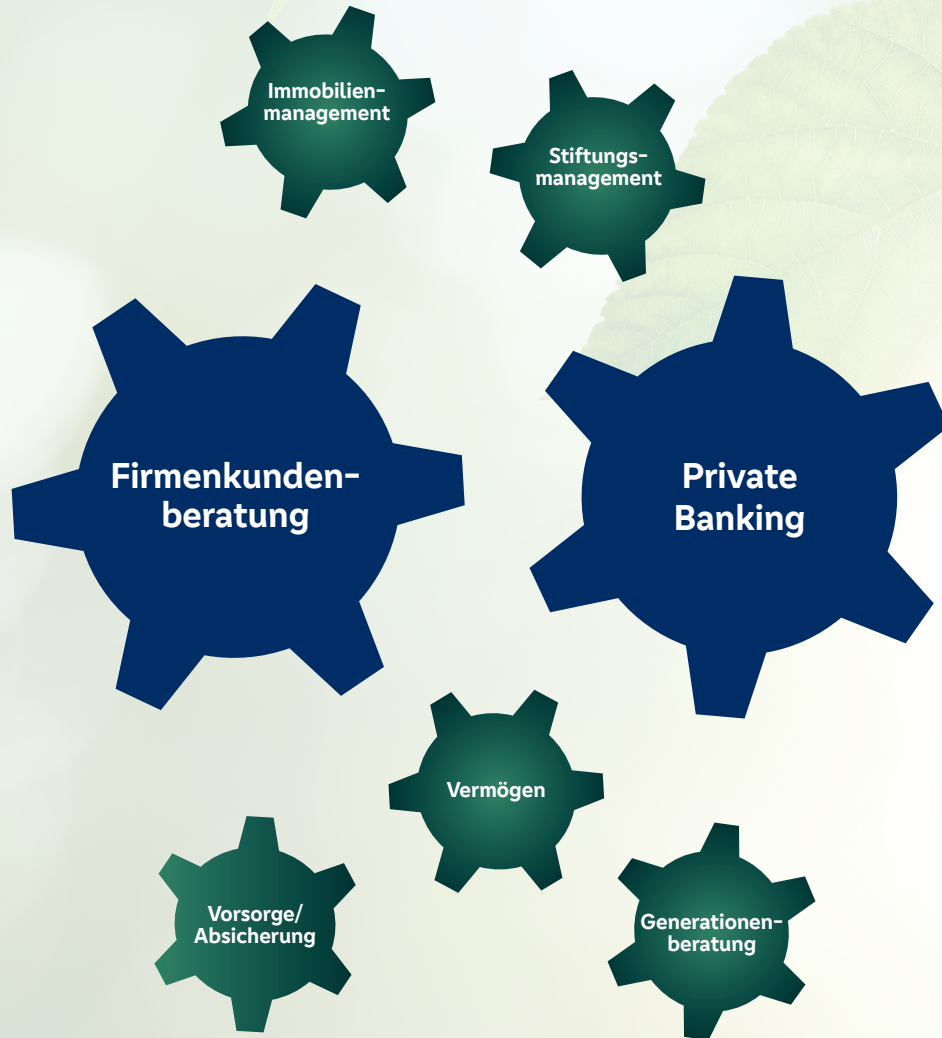
**Für das Unternehmen gibt es Experten.
Für das private Vermögen auch.**

Doch wer denkt beides zusammen?

 **private banking**
 VR-Bank Mitte eG

Vermögen bedeutet Verantwortung.

Wir begleiten Sie persönlich.



Tim Krellmann
Private Banking Berater
Region Northeim



Christoph Conrady
Private Banking Berater
Region Duderstadt



Rainer Fuhrmann
Private Banking Berater
Region Rosdorf



Sebastian Möhlhenrich
Private Banking Berater
Region Heiligenstadt



Roland Führer
Private Banking Berater
Region Eschwege



Henrik Renke
Private Banking Berater
Region Eschwege

Tandem: Firmenkundenberatung



Katharina Lemke
Region Northeim



Patrick Hampe
Region Duderstadt



Tobias Stief
Region Rosdorf



Björn Baumgarten
Region Rosdorf



Cornelia Bachmann
Region Heiligenstadt



Karsten Fries
Region Heiligenstadt



Volker Hadenfeldt
Region Heiligenstadt



Michael Sonnabend
Region Heiligenstadt



Patrick Wagner
Region Eschwege



Jonas Schnitzer
Region Eschwege



Frank Rühling
Region Eschwege



Nadine Schweitzer
Region Eschwege

Kundenfeedback



„Durch die enge Abstimmung zwischen meinem Berater für die Firma und meinem Anlageberater, fühlen sich meine geschäftlichen und privaten Geldangelegenheiten erstmals wirklich ganzheitlich betreut.“

„Ich schätze besonders, dass beide Berater meine Situation genau kennen, egal ob es um Unternehmensfinanzierung oder Vermögensaufbau geht. Ich erhalte durchdachte und abgestimmte Lösungen.“



„Ich habe das Gefühl, dass mein gesamtes Vermögen – ob im Betrieb oder privat – strategisch aufeinander abgestimmt ist. Diese Qualität der Beratung habe ich vorher so noch nicht erlebt.“



„Früher hatte ich viele Ansprechpartner bei verschiedenen Banken. Jetzt habe ich ein Team, das mich als Unternehmer und Privatperson versteht, das gibt mir Sicherheit.“



Vermögensarchitektur

Leistungsspektrum: Private Banking Berater



Was Sie erwarten dürfen:

- › Erstellung und Bewertung von Vermögensbilanzen
- › Entwicklung individueller Vermögenskonzepte
- › Strukturierung und Optimierung Ihres Vermögens
- › Qualifizierte Beratung im Wertpapiergeschäft
- › Bequeme und effiziente Lösungen bei Vermögensverwaltungen
- › Generationenberatung
- › Stiftungsmanagement
- › Liquiditätsmanagement



Vermögensarchitektur

Leistungsspektrum: Firmenkundenberater



Was Sie erwarten dürfen:

- › Zentraler Ansprechpartner für alle betrieblichen Themen
- › Qualifizierte Beratung im Finanzierungsgeschäft
- › Unterstützung im Fördermittelgeschäft
- › Einbindung von Fachspezialisten (Zahlungsverkehr, betriebliche Altersvorsorge und Unternehmensnachfolge)



Betreuungsablauf

Nachfolgephase

Kritische Phase: Entscheidungsfindung, wie soll es weitergehen oder aufhören.

- **Unterstützung unserer Firmenkundenberater:**
Kaufpreisfinanzierung, Netzwerkangebot:
Unternehmensberater für Nachfolgeplanung,
Anwälte, Steuerberater
- **Unterstützung unserer Private Banking Betreuer:**
Generationenberatung, Stiftungsmanagement,
private Vermögensstrukturierung und Optimierung

Übergangsphase

Herausforderungen durch veränderte Kundenpräferenzen und Marktbedingungen; Ursachen identifizieren und Strategien entwickeln.

- **Unterstützung unserer Firmenkundenberater:**
Finanzierung der Neuausrichtung, Absicherung
- **Unterstützung unserer Private Banking Betreuer:**
Absicherung und Vorsorge, Bequeme und effiziente
Lösungen bei Vermögensverwaltungen

Reifephase

Ihr Unternehmen ist rentabel und stabil; großer Kundenstamm erlaubt Produkterweiterung auf neue Märkte

- **Unterstützung unserer Firmenkundenberater und Private Banking Betreuer:**
Anlagethemen des Betriebes sowie der private Vermögensaufbau oder die
Strukturierung und Optimierung Ihres Vermögens, Immobilienmanagement,
Vermögensverwaltung

Gründungsphase

Wichtigste Phase: Produkte und Dienstleistungen werden an den Markt gebracht.

- **Unterstützung unserer Firmenkundenberater:**
Finanzierungen, Absicherung des Unternehmens,
Firmenvorsorgungswerk
- **Unterstützung unserer Private Banking Betreuer:**
Absicherung und Vorsorge des Gründers und seiner
Familie, Liquiditätsmanagement

Wachstumsphase

Entscheidender Fortschritt durch starken Kundenstamm und erfolgreiches Vertriebsnetz; rasche und effektive Reaktion auf Veränderungen ist entscheidend.

- **Unterstützung unserer Firmenkundenberater:**
Finanzierung von Investitionen, Unterstützung
im Fördermittelgeschäft
- **Unterstützung unserer Private Banking Betreuer:**
Depotanlage zur Absicherung, Vermögensverwaltung,
Reifephase Immobilienmanagement



Die Bank hinter dem Team.

Verlässlichkeit braucht ein starkes Fundament.

BEREICH Private Banking	
Kundenverbünde	~ 3.200
Assets under Management (Betreutes Kundenvolumen)	~ 1,3 Mrd. €
Teammitglieder im Bereich Private Banking	21

GESAMTBANK VR-Bank Mitte eG	
Bilanzsumme	2.699 Mio. €
Verbindlichkeiten ggü Kunden inkl. Verbund	3.541 Mio. €
Forderungen an Kunden inkl. Verbund	1.779 Mio. €
Anzahl Kunden Stand: 31.12.2025	80.679
Anzahl Mitglieder Stand: 31.12.2025	51:285

Stand: 31.08.2025







Weil Vermögen auch Geschichte ist

*Es geht nicht nur um Geld,
sondern um das,
was Sie bewirken wollen*

 **private banking**
 **VR-Bank Mitte eG**