

Eine Erfolgsgeschichte in der Vermögensverwaltung – VALEXX AG

Heidelberger Erfolgsimpulse

VALEXX

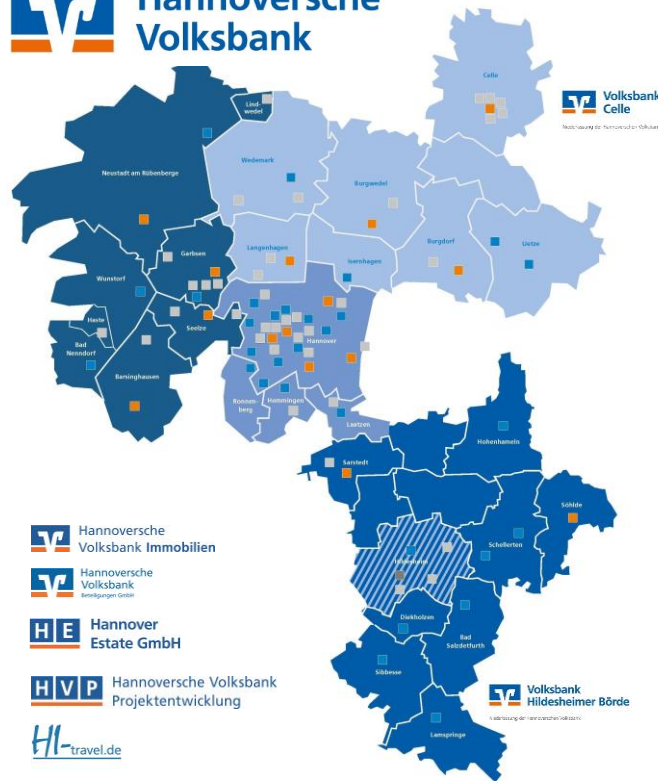
 **Hannoversche
Volksbank**

Value Experts Vermögensverwaltungs AG

Zahlen & Fakten

Hannoversche Volksbank eG

- Bilanzsumme: 8.240 Mio. Euro
- Kundeneinlagen: 5.815 Mio. Euro
- Kundenkredite: 6.404 Mio. Euro
- Betriebsergebnis vor Bewertung: 0,84 CIR 64,1
- Dividende: 5,5 %
- Kunden: ca. 240.000, davon nahezu 30.000 Firmenkunden
- Mitglieder: rund 126.000
- Mitarbeiter: 1.000
- Standorte: 71, davon
 - 38 Geschäftsstellen
 - 33 SB-Center



Value Experts Vermögensverwaltungs AG

Unternehmensvorstellung VALEXX AG

- **Gründung:**
1996
- **Assets under Management:**
Über 1 Mrd. anvertrautes Vermögen und damit einer der marktführenden Vermögensverwalter im deutschsprachigen Raum.
- **Eigentümerstruktur:**
Hauptaktionär ist die Hannoversche Volksbank eG mit über 90% Kapitalbeteiligung. Die verbleibenden Aktien verteilen sich auf ausgewählte Kunden und Mitarbeiter.

Über

1000

vermögende
Privatkunden
und Stiftungen.

Über

50

erfahrene,
hochqualifizierte
Mitarbeiterinnen
und Mitarbeiter.

Über

25

Jahre gelebte
Mehrwerte.



Unternehmensstandorte VALEXX AG

„An 7 Niederlassungsorten unterstützen wir mit Know-how, langjähriger Erfahrung und viel Gespür für individuelle Wünsche.“

- **Beckum**
- **Berchtesgaden**
- **Bielefeld**
- **Hannover**
- **Kiel**
- **München**
- **Traunstein**



Angebote im Bereich der Vermögensverwaltung VALEXX AG

Vermögensverwaltung im Fondsmantel

→ Zielgruppe: Retail bis HNWI

Fondsgebundene Vermögensverwaltung

→ Zielgruppe: Affluent bis HNWI (8 Varianten)

Individuelle Vermögensverwaltung

→ Zielgruppe: Private Banking bis UHNWI (18 Varianten)

Institutionelle Vermögensverwaltung

→ Zielgruppe: Stiftungen & Institutionen

**Damit bietet die Value Experts Vermögensverwaltungs AG
für jede Kundengruppe eine exzellente Lösungsmöglichkeit
im Bereich der Vermögensverwaltung.**

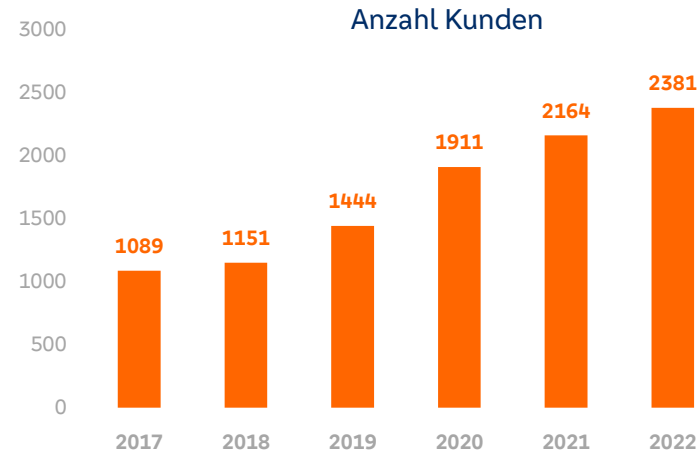
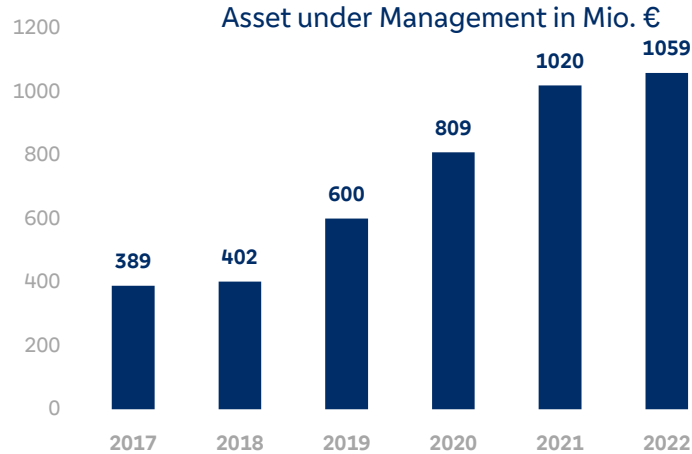


Ausgezeichnete Vermögensverwaltung VALEXX AG

„Wir verstehen das uns anvertraute Vermögen
als das monetäre Lebenswerk unserer Kunden.“



Strategie und Entwicklung der VALEXX AG



Entwicklung:

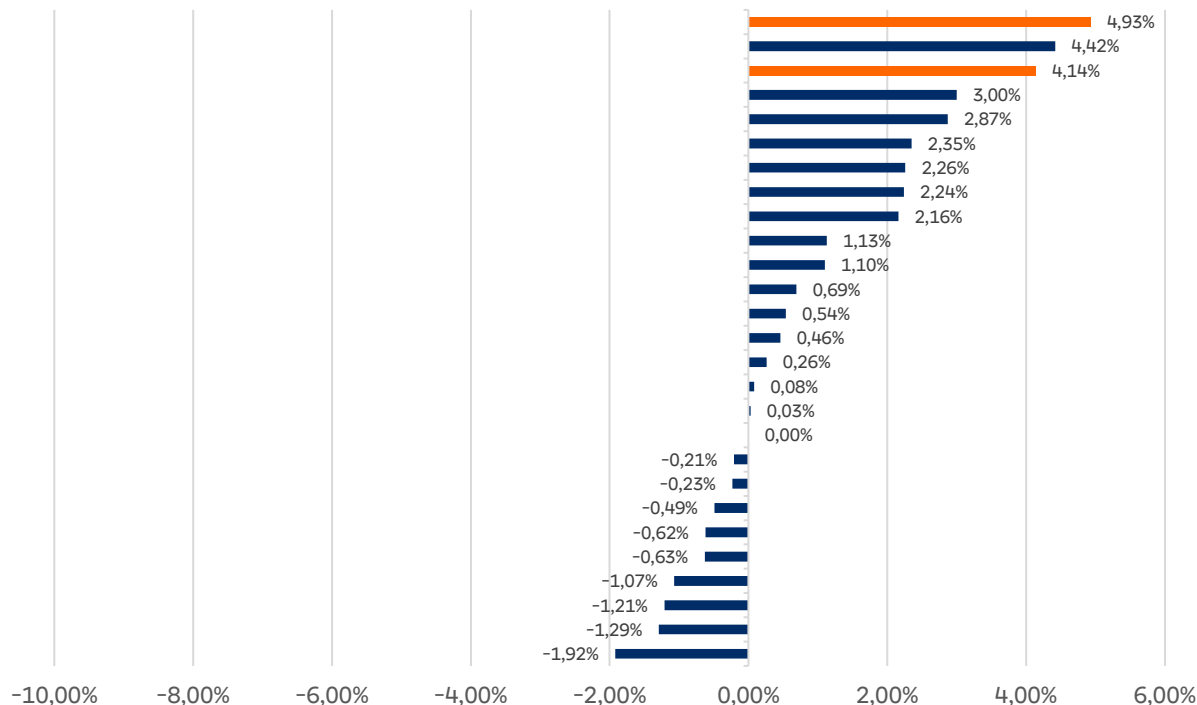
- Kontinuierliches Volumens- und Kundenwachstum
- Hervorragende Ergebnisse in der Vermögensverwaltung
- Enge Kundenbindung

Innovativer Digitalisierungsoffensive zu verdanken:

- Marktführendes CRM System
- Führende Beratungs- und Finanzplanungssysteme
- Angebot der vollständigen digitalen Vermögensverwaltung für unsere Kunden. Vom Onboarding des Kunden, der digitalen Orderabwicklung bis hin zum voll digitalen Reporting für unsere Kunden.

Wettbewerbsvergleich Vermögenswerte Global VV

Performance 5 Jahre p.a. per 31.12.2022



- Vermögenswerte Global VV I
- ACATIS Value Event Fonds A
- Vermögenswerte Global VV R
- Phaidros Fds - Balanced A
- Flossb.v.Storch-Mult.Opport. R
- Sauren-Nachhaltig Ausgewogen A
- Assenagon I-Multi Asset Cons. P EUR
- Sauren Global Balanced A
- DJE - Zins + Dividende PA EUR
- Siemens Balanced
- ODDO BHF Polaris Moderate DRW-EUR
- VermögensManagement Balance A (EUR)
- Flossbach v.Storch-MuL.As.Bal. R
- Nordea 1-Stable Return Fund BP-EUR
- Ethna-DYNAMISCH A
- M+G(L)IF1-M+G(L)Inc.Alloc. A Acc.
- Spiekermann & CO Strategie 1
- Phaidros Fds - Schumpeter Akt. A
- MFS Mer.-Prudent Wealth Fund AH1 EUR
- Carmignac Patrimoine FCP A EUR acc
- JPM Inv.Fds-Global Income Fund A (acc.) EUR
- MainFirst-Absol.Ret.Mult.Asset B(aussch.)EUR
- JPMorg.I.-Global Macro Opp.Fd A (acc.)
- FO Vermögensverwalterfonds A
- Frankf.Aktienfond.f.Stiftungen A
- FTIF-F.GLFundament.Strategies A (Ydis.) EUR
- StarCapital-StarCap.Strategy 1 A-EUR

Weiterentwicklung des Geschäftsmodells



Neuausrichtung Privatkundengeschäft

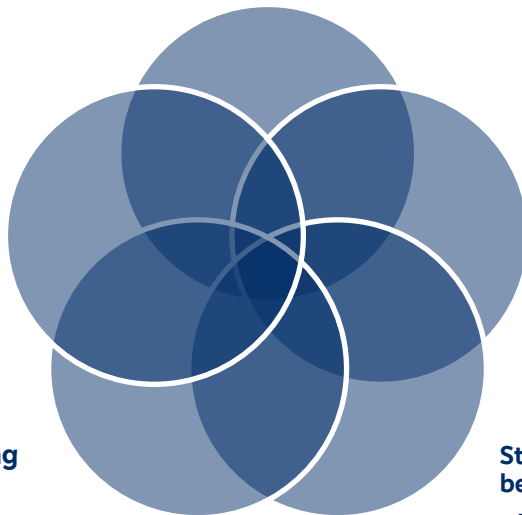
- Privatkunden
- Private Banking
- Unternehmerberatung

Umsetzung Zwei-Markenstrategie

- Fokussierung auf Kernmärkte

Kompetenzvermutung im Retail-Segment

- Kaum Wahrnehmung im Private Banking-Markt



Private Banking als Wachstumsfeld

- Hohes Potential im Bestand
- Partizipation am Marktwachstum

Steigende Nachfrage bei Vermögensverwaltungen

- Erweiterung des Angebots
- Eigenproduktion oder Fremdbezug



Transaktionsprozess



1.

Vorbereitungen

*Aufnahme der Gespräche
Geschäftsmodell verstehen
Unternehmenskultur*

2.

Due Diligence

*Wirtschaftliche, rechtliche,
steuerrechtliche Prüfung*

Finanzielle Verhältnisse

Chancen / Risiken

*Kompatibilität der
Geschäftsstrategien*

Unternehmensbewertung

3.

Unternehmenskauf

*Verhandlungen Kaufpreis und
Kaufvertrag*

Vorstandsbeschluss

Aufsichtsratsbeschluss

4.

Onboarding

Besetzung des Aufsichtsrates

*Anpassung der
Geschäftsstrategie*

Operative Zusammenarbeit

Produktgeber

Integration und Zusammenarbeit Hannoversche Volksbank und VALEXX

Zwei- Markenstrategie

- Private Banking
Hannoversche Volksbank
mit Fokus auf inneres
Wachstum
- VALEXX mit Ausrichtung auf
Wealth Management und
VV-Anbieter
- Gemeinsame
Marktbearbeitung
- VV VALEXX erweitert das
Angebot

Projektphase

- Angebotsauswahl
- Zusammenarbeitsmodell
- Fachliche Ausarbeitung
Angebot VV:
 - Vertragswerke
 - Prozesse
 - Vertriebskonzept
 - Data-Warehouse
- Fachliche Ausarbeitung
 - Depotbank
- IT-Architektur
- Regulatorische
Anforderungen

Umsetzung

- Eigenständigkeit VALEXX
- Hohes Wachstum außerhalb
Volksbanken-Sektor
- Überregional
- Ergänzung im Bereich
Wealth Management
- Produktangebot
Vermögensverwaltung

Kontinuierliche Erweiterung

- Auflegung Fonds
- Erweiterung der
Produktpalette VV

Nächste Schritte und Perspektiven



- Im Rahmen unseres Kernkompetenzmodells bieten wir Banken des Genossenschaftssektors und anderen Kreditinstituten die Möglichkeit, an unserer Vermögensverwaltungsexpertise zu partizipieren und uns als Produktergänzung aufzunehmen.
- Wir bieten einen vollständig digitalen Prozess zur Buchung unserer Vermögensverwaltungsstrategien mit Abbildung in den Banksystemen sowie transparenter und jederzeitigen Einsichtnahme der Portfolios durch den Berater.
- Unsere erfolgreiche Individuelle Vermögensverwaltung mit Einzeltiteln, die sonst nur Vermögen ab 500.000 EUR zugänglich ist, kann bereits ab einer Summe von 50.000 EUR für Kunden gestaltet werden.
- Attraktive zuwendungsfreie Erträge zählen zu den weiteren Vorteilen unseres Modells.

