



Die Betreuung der Zielgruppe "Heilberufe" in einer regionalen Bank ist lukrativ

HEIDELBERGER ERFOLGSIMPULSE 12./13.07.2023

Mainz, Atrium Hotel

Petra Knödler

Wir machen den Weg frei.

Tagesordnung

1. Vorstellung
2. Heilberufe: Was ist das? Und was muss ein Berater:In mitbringen?
3. Vorgehensweise
4. Erfolge und Erfahrungen
5. Wie geht es weiter?

Petra Knödler **Direktorin, Projektmanagerin Gesundheitsmarkt der Mainzer Volksbank eG**



- geb. 1967 verh. 2 Kinder
- Bankkauffrau (1984)
- Bankfachwirtin/zertifizierter Coach für Berater im Gesundheitswesen
- Seit über 30 Jahren Begleitung Angehörige der Berufsgruppe „Heilberufe“
- von der Existenzgründung bis zur Abgabe

Telefon: 06131-1488428

Mobil: 0151-72701161

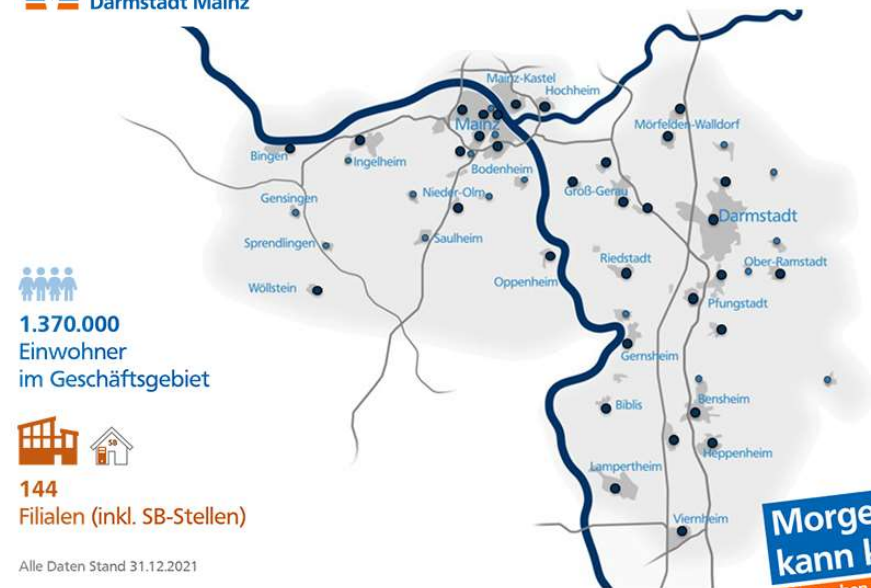
petra.knoedler@mvb.de

Im Laufe des Jahres Fusion zur Volksbank Darmstadt Mainz: Eine substanzstarke und leistungsfähige Regionalbank im Südwesten der Metropolregion Rhein-Main

Kennzahlen*	Volksbank Darmstadt Mainz
Bilanzsumme	14,2 Mrd. €
Betreutes Kundenvolumen	29,3 Mrd. €
Mitglieder	209.663
Filialen (ohne SB-Stellen)	52
Mitarbeitende	1.520

Geschäftsgebiet und Standorte

Volksbank Darmstadt Mainz



Alle Daten Stand 31.12.2021

Information zur beabsichtigten Fusion der Volksbank Darmstadt – Südhessen eG und der Mainzer Volksbank eG

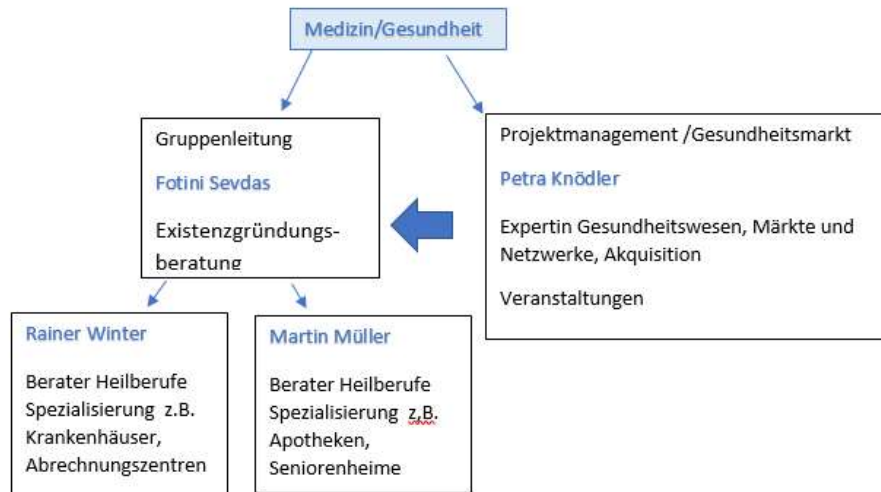
Morgen kann kommen.
Wir machen den Weg frei.



Besondere Stärke der Mainzer Volksbank: Spezialisierung auf Kundensegmente, z.B. Landwirte, Heilberufe

* Alle Daten Stand 31.12.2022

Das Team Medizin/Gesundheit



02

Heilberufe: Was ist das? Und was muss ein:e
Berater:In mitbringen?

Eid des Hippokrates



Ich schwöre bei Apollon, dem Arzt, und bei Asklepios, bei den Mächten der Gesundheit und Genesung und bei allem Göttlichen als Zeugen, daß ich erfüllen will nach meiner Kraft und meines Geistes Vermögen diesen Eid und die Verpflichtung:

Achten will ich meine ärztlichen Lehrer gleich meinen eigenen Eltern, mein Leben will ich mit ihnen teilen und ihnen von meiner Habe geben, wenn sie ihrer bedürfen.

Ihre Nachkommen will ich gleich meinen Brüdern halten und sie lehren diese Kunst, wenn sie nach ihr verlangen, ohne Entgelt und ohne Vertrag. An Unterweisung und Vortrag und aller übrigen Lehre will ich teilnehmen lassen meine eigenen Söhne, die Söhne meiner Lehrer und Schüler, die durch Vertrag und ärztlichen Eid gebunden sind, sonst aber niemanden.

Meine Anordnungen will ich geben nach meinem Können und Wissen zum Nutzen der Leidenden, Verderben und Schaden aber ihnen wehren.

Auch werde ich tödliches Gift niemandem geben, mag er selbst darum bitten, und auch keinen Rat dieser Art erteilen.

Auch werde ich nie einem Weibe ein Mittel zur Vernichtung der Leibesfrucht reichen.

Lauter und gottgefällig will ich bewahren mein Leben und meine Kunst.

Ich werde unter keinen Umständen (um dabei des Mannes Zeugungskraft nicht zu schädigen) an Steinkranken den Steinschnitt ausführen, sondern diesen Eingriff den Kundigen überlassen, deren Sache es ist, denselben auszuführen.

In welches Haus ich auch immer kommen mag, betreten will ich es zum Nutzen der Leidenden und mich enthalten jedes vorsätzlichen Vergehens und jeder schädigenden Tat, insbesondere der Sinnenlust an Weib und Mann, an Freien und Sklaven.

Was ich bei der Behandlung sehe oder höre oder was ich an Dingen, die man nicht weitersagen darf, auch außerhalb der Behandlung im Leben der Menschen erfahre: Schweigen will ich bewahren und als heiliges Geheimnis solches betrachten. Wenn ich nun diesen Schwur halte und nicht breche, so möge ich mich meines Lebens und meiner Kunst erfreuen in Ehren bei allen Menschen für alle Zeit; wenn ich aber meineidig werde, soll alles Unheil mich treffen.

Rahmenbedingungen für Heilberufler



Fachrichtungen und Spezialisierungen



Was muss ein:e Berater:in mitbringen?



Interesse an dem nötigen Fachwissen
Gesundheit



ganzheitliche, vertriebliche Fähigkeiten



wirtschaftliche Kenntnisse



Verantwortungsbewusstsein



„allgemeine Heilberufler:In“ kann Gesundheit, ist aber mit finanziellen Dingen häufig nicht bewandert (dies wird im Studium nicht gelehrt). Umso grösser ist unsere Verantwortung als Berater:In.

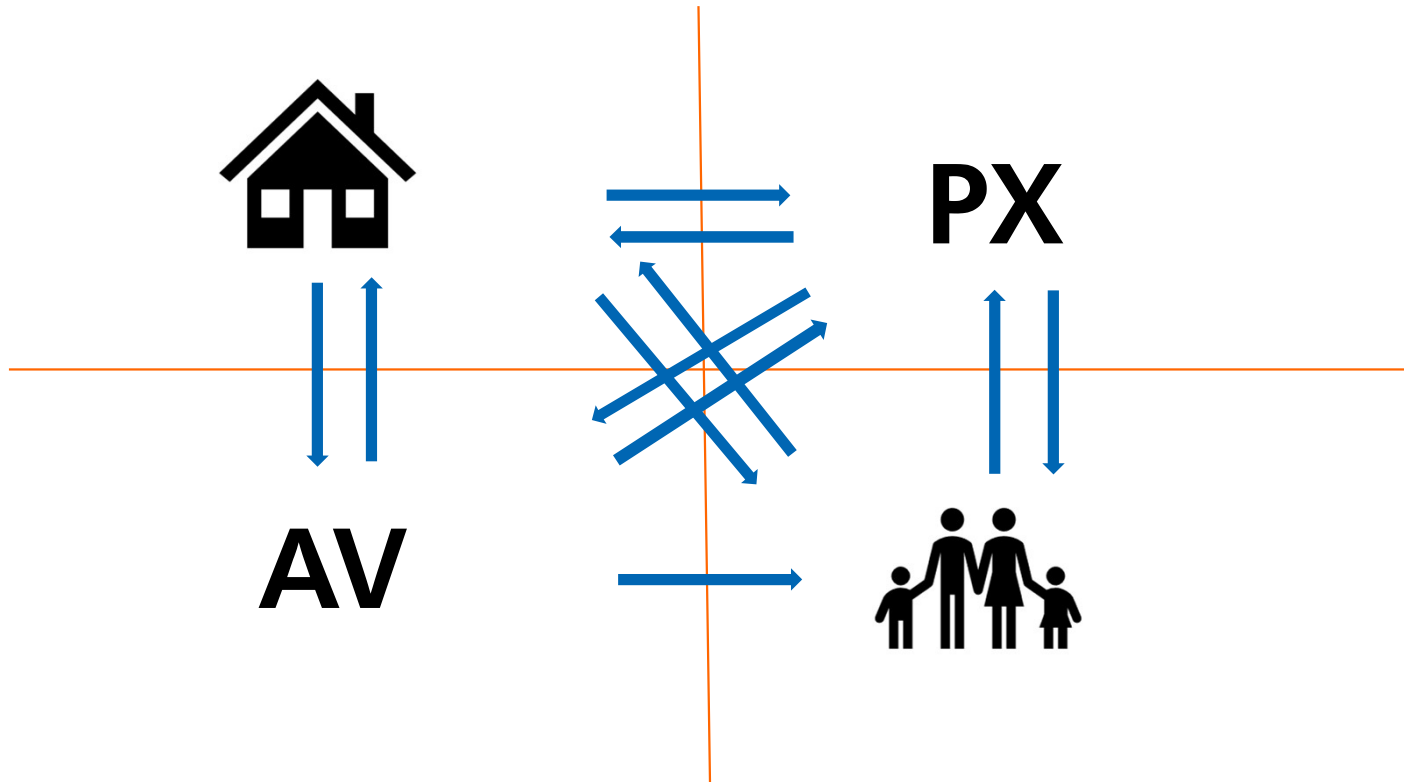
03

Vorgehensweise

Vorgehensweise

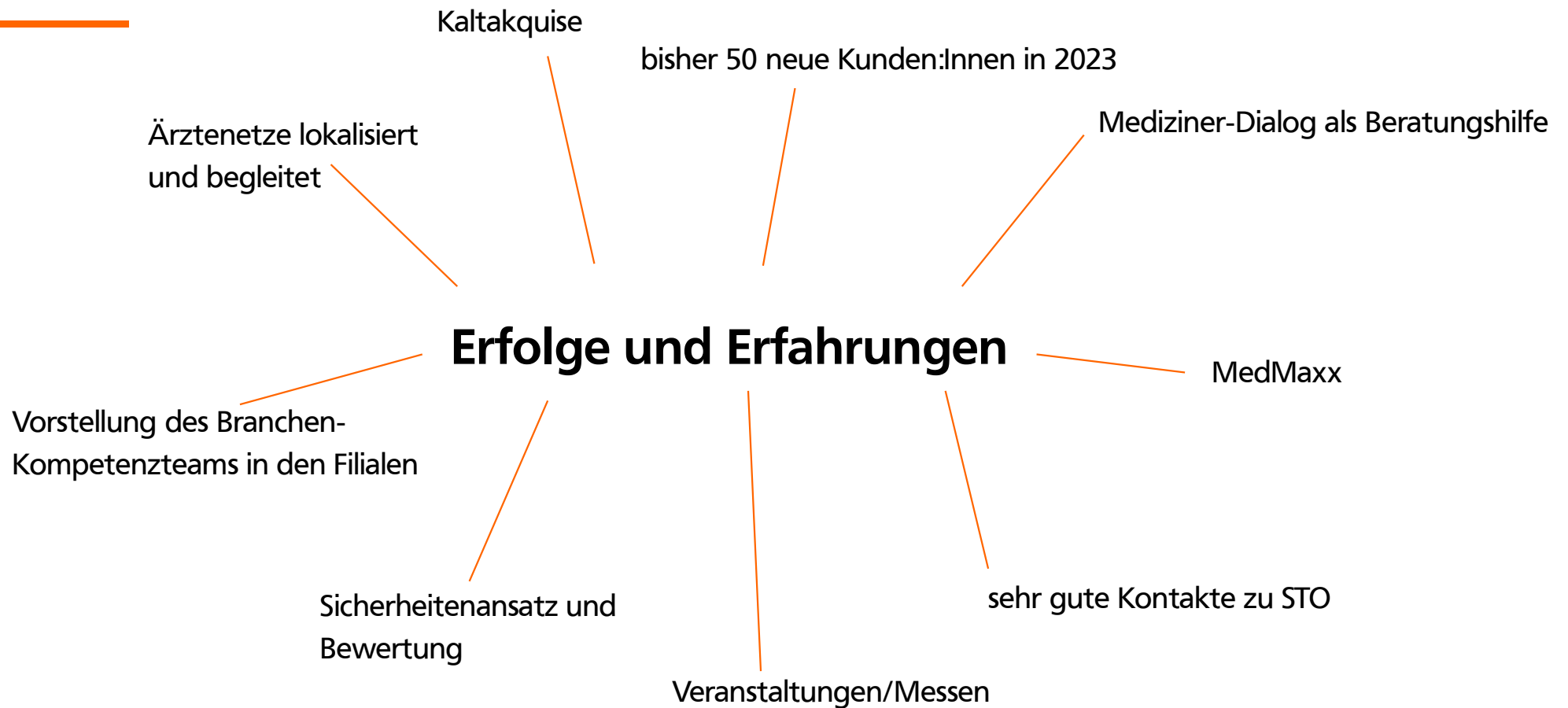
- Einführung/Etablierung des Branchenteam innerhalb des FK Bereichs
- Selektion der bestehenden Kundenverbindungen
- Kontakte zu STO
- Netzwerke ausfindig machen
- Kontoführungsmodelle überdenken
- Auswahl geeigneter MitarbeiterInnen
- Aneignung von Fachwissen
- Konkurrenzbeobachtung (ApoBank)
- Betreuungsmodell

Vorgehensweise



04

Erfolge und Erfahrungen



05

Wie geht es weiter?

Wie geht es weiter?

- Team Med weiter ausbauen (5. und 6. Berater:In)
- Fläche noch weiter überzeugen, die Kunden „abzugeben“
- Weitere Veranstaltungen
- Rating/Prozesse verschlanken
- Kontoführungsmodell überarbeiten
-

Ausblick Gesundheitsmarkt

Wohin sich der Gesundheitsmarkt entwickelt, ist nicht vorhersehbar.

Ein stetiger Wandel und neue Gesetze begleiten uns seit Jahren – Herr Lauterbach tut sein Übriges dazu....

z.B. Zahnarzt, Apotheken....etc....

- 98.000 Medizinstudierende in Deutschland (2021)
- Alternative Berufsfelder für Mediziner:Innen tun sich auf und werden interessanter...
 1. Forschung und Lehre
 2. Pharmaindustrie
 3. Medizintechnikunternehmen
 4. Medizininformatik (fortschreitende Digitalisierung – elektronische Patientenakte – KI)
 5. Klinikmanagement
 6. Medizinjournalismus
 7. Unternehmensberatung
 8. Betriebsarzt/-ärztin
 9. Gesundheitsamt

