



Private Banking ist mehr als Vermögen verwalten

Ganzheitlicher Beratungsansatz in allen Lebensphasen

Die wirtschaftlich starke Region rund um Rosenheim beheimatet viele erfolgreiche Unternehmerinnen und Unternehmer. Um diese vielbeschäftigten Entscheider in Vermögensfragen optimal unterstützen zu können, hat die Sparkasse Rosenheim-Bad Aibling ihre Erfahrungen, Kompetenzen und Weitblick in dem hauseigenen Private Banking gebündelt. Das Leistungsspektrum ist dabei einzigartig und bietet dem vermögenden Kunden Unterstützung in allen Lebensphasen.

"Unsere knapp 40-köpfiges Team aus qualifizierten Beratern und Spezialisten arbeitet täglich daran, das anvertraute Kunden-Vermögen strukturiert aufzubauen, diese Werte langfristig zu erhalten und die geschaffenen Vermögenswerte zum optimalen Zeitpunkt sinn- und planvoll an die nächste Generation weiterzugeben“, erklärt Andreas Born, Abteilungsleiter Private Banking der Sparkasse Rosenheim-Bad Aibling. In der ganzheitlichen Beratung werden alle Bereiche,



Andreas Born, Abteilungsleiter
Private Banking der Sparkasse

die für die Kunden wichtig sind, in Wechselwirkung zueinander analysiert. Und dieser Ansatz ist gerade auch für Unternehmerkunden von Bedeutung, da das Geflecht zwischen unternehmerischem Vermögen und Privatvermögen mitunter sehr komplex ist. Christian Salzborn, Leiter Unternehmerrunden im Private Banking, ist einer der Experten, die sowohl das Vermögen der Unternehmerinnen und Unternehmer als auch das des Unternehmens im Blick haben. Wenn man ihn nach der wichtigsten Fähigkeit eines Private Banking-Beraters fragt, hat er sofort

eine Antwort parat: „Zuhören können! Ganz genau hinhören, was einem der Kunde im Gespräch vertrauensvoll über sich, sein Unternehmen und seine Einstellungen zum Leben erzählt.“

Fachwissen und Fingerspitzengefühl

Diese persönlichen Analysegespräche sollen die exakte Ist-Situation aufzeigen. „Nur, wenn wir die richtigen Fragen stellen und unser Gegenüber ganz genau verstehen, können wir im zweiten Schritt individuelle und qualifizierte Handlungsempfehlungen erarbeiten und diese dann gemeinsam umsetzen. Dazu gehört Expertise, aber auch viel Fingerspitzengefühl“, so Salzborn. Diese Fragestellungen sind manchmal provokant und auch nicht immer angenehm, aber notwendig - denn sie ermöglichen eine oft neue Sichtweise auf Dinge, die unbedingt hinterfragt werden müssen. Das Fachwissen aus den Bereichen Generationenmanagement, Immobilienmanagement, Risikoabsicherung, Vermögensoptimierung und Zukunftssicherung wird im Haus zielführend gebündelt. Das verzahnte Know-how der Fachleute wird durch die Expertise externer Spezialisten, wie Notare oder Steuerberater, vervollständigt.

Maßgeschneiderte Lösungen – global gedacht, regional gemacht

Das Private Banking vereint ein globales Netzwerk mit regionaler Verbundenheit, eine Besonderheit der Sparkasse. Die Berater

und Spezialisten kennen die Familien und Unternehmen in ihren jeweiligen Situationen, eingebettet in das regionale Umfeld, was als Basis für maßgeschneiderte Lösungen unabdingbar ist. Gemeinsam finden sich



Christian Salzborn, Leiter des
Teams für Unternehmerberatung
im Private Banking

dann Antworten auf alle relevanten Fragen: Wie können sämtliche Vermögenswerte, auch die im Bereich des Immobilienmanagements, optimiert werden? Sind tatsächlich alle Lebensrisiken abgesichert? Wie steht es um die Ruhestandsversorgung? Und wie um die Übergabe der Werte an die nächste Generation und ist die Unternehmensnachfolge wasserdicht und für alle Beteiligten zufriedenstellend geregelt? „Unter Berücksichtigung aller Erkenntnisse erarbeiten wir dann maßgeschneiderte Lösungen und sind persönlich für unsere Kunden da“, ergänzt Christian Salzborn.

→ Mehr Infos unter





Nachfolge geplant?

Diese wichtigen Fragen sollten sich Unternehmer stellen!

EIN FACHKOMMENTAR VON ANDREA VODERMAIER

Die Planung der Nachfolge, sei es die Übergabe des Vermögens oder des Unternehmens, ist vielschichtig und emotional belastend. Frühzeitiges Handeln und ein strukturierter Plan ermöglichen jedoch eine entspanntere Zukunft, klären die Verhältnisse innerhalb der Familie und sichern das Vermögen für die nachfolgenden Generationen. Doch bevor man die ersten Schritte unternimmt, sollte man sich über die eigenen Wünsche im Klaren sein und offen für ehrliche und wertfreie Gespräche. Andrea Vodermaier, Expertin für Nachfolgeplanung bei der Sparkasse Rosenheim-Bad Aibling, erklärt, welche zentralen Fragen zu stellen sind, um einen bestmöglichen Generationenwechsel in die Wege zu leiten.

Was will ich und was brauche ich?

1. Möchte ich mein Unternehmen an Dritte verkaufen und damit sofort Geld verdienen? Wie muss ich mein Unternehmen dafür strukturell aufstellen, um es bestmöglich verkaufen zu können und eine positive Weiterführung für meine Mitarbeiter zu gewährleisten?

2. Oder möchte ich es doch lieber innerhalb der Familie weitergeben? Welche

finanzielle (Wunsch-)Versorgung habe ich im Ruhestand und wie bin ich dafür durch meine weiteren Vermögen aufgestellt? Kann und will ich es meinem Nachfolger komplett schenken oder benötige ich eine Abfindungszahlung bzw. monatliche Versorgungsleistungen?

3. Wie schaffe ich es, dass meine Unternehmensnachfolge in der Familie ohne Streit und insbesondere fair für alle ablaufen kann?

4. Wie definiere ich mein konkretes Angebot an einen potenziellen Nachfolger?

Welche Voraussetzungen müssen erfüllt sein, dass meine Wünsche realisiert werden können?

5. Wer möchte mein Unternehmen zu meinen Bedingungen haben? Ist mein potentieller Nachfolger überhaupt bereit, das Unternehmen unter meinen Vorstellungen zu übernehmen? Ist es für ihn finanziell und strukturell interessant und nachhaltig stemmbar?

6. Wie kann ich einen reibungslosen Übergang sicherstellen und die Nachfolge



Andrea Vodermaier, Expertin für Nachfolgeplanung der Sparkasse Rosenheim-Bad Aibling

effektiv vorbereiten, um die Kontinuität und den Erfolg des Unternehmens für Nachfolger und Mitarbeiter zu gewährleisten?

7. Welche Aufträge muss ich meinem Steuerberater erteilen, um, auf Basis der vorherigen Antworten, mit ihm einen auch steuerlich gesicherten Masterplan zu erarbeiten?

8. Was muss ich alles auf den Weg bringen, damit ich und meine Familie fünf Jahre nach dem Generationenwechsel sagen können: Es geht uns allen gut und die Unternehmensnachfolge ist für alle Beteiligten wunderbar gelaufen.

→ **Kontakt:**
privatebanking@spk-ro-aib.de
 Telefon: 08031-182 70120