

## Presseinformation

Sabine Felicitas Wehinger  
Pressereferentin

Baden-Württembergische Bank  
Kleiner Schlossplatz 11  
70173 Stuttgart  
Telefon 0711 127-76273  
Telefax 0711 127-74861  
presse@bw-bank.de  
www.bw-bank.de

18. April 2018

### ***BW-Bank stellt Betreuung von Privatkunden neu auf 100 Tage im Amt: Ilka Knoth leitet Marktgebiet Schwarzwald/Alb***

*„Zusammenkunft ist ein Anfang. Zusammenhalt ist Fortschritt. Zusammenarbeit ist der Erfolg (Henry Ford)“, zitiert Ilka Knoth, die seit 100 Tagen das Privatkundengeschäft/Private Vermögensmanagement Schwarzwald/Alb bei der Baden-Württembergischen Bank (BW-Bank) verantwortet. Im Zuge einer Umstrukturierung führt sie von Pforzheim aus die Standorte Pforzheim, Calw, Villingen-Schwenningen, Donaueschingen, Tuttlingen, Albstadt und Rottweil.*

Die Diplomchemikerin Ilka Knoth kam 1998 zur BW-Bank in Leipzig. Dort durchlief die zweifache Mutter alle Stationen – begonnen beim Servicemanagement über die Finanzberatung bis hin zur Filialleitung, die sie in Leipzig 2001 übernahm. Zuletzt verantwortete sie rund sechs Jahre das Privatkundengeschäft und das Private Banking in Pforzheim und Enzkreis.

Anlass für die Neubesetzung von Knoth ist eine Neuordnung des Vertriebs für private Kunden zum Jahresbeginn 2018. Das neue Modell der BW-Bank setzt auf zwei Säulen: das Privatkundengeschäft (PK) sowie das Private Vermögensmanagement (PVM) für Private Banking und Wealth-Management-Kunden. Zugleich wurden die

Seite 2

Presseinformation

18. April 2018

Spezialisten der Kredit- und Vorsorgeberatung in eigenen Einheiten zusammengefasst und in die regionale Bereichsstruktur integriert. „Um als langjähriger Partner in der Region bestmögliche Qualität bieten zu können, stellen wir regelmäßig unseren Kundenvertrieb auf den Prüfstand. Mit dem neuen Modell können wir unseren äußerst hohen Ansprüchen an uns selbst auch in der Fläche noch besser gerecht werden.“, erklärt Klaus Thomas, als Bereichsleiter verantwortlich für PK/PVM Baden-Württemberg. „Um gut durchstarten zu können, wurden die Marktgebiete teilweise neu zugeschnitten.“

Im Privaten Vermögensmanagement im Marktgebiet Schwarzwald/Alb konzentrieren sich die BW-Banker auf die ganzheitliche Betreuung vermögender Privatkunden. Service und hohe Qualität gehören auch im Privatkundengeschäft zum Leitgedanken der BW-Bank. Die Kundenbetreuer bilden die Themen und Fragestellungen ihrer Kunden individuell ab und zeigen zukunftsorientierte Lösungswege auf. Auch versteht sie sich als Bank für alle Generationen. Sie hat sich auf Themen spezialisiert wie Berufsstart und Existenzgründung, Familie, Leben im Alter, realer Kapitalerhalt trotz Inflation, Nachfolgeplanung und Vermögensübertragung an die nächste Generation und Strukturierung des Vermögens – zum Beispiel durch Vermögensverwaltung.