



Firmenkunden

Ertragsfaktor Zahlungsverkehr - jetzt die Trendwende einleiten

Neben dem Andauern der Niedrigzinsphase ist der zunehmende Wettbewerb im Zahlungsverkehr einer der zentralen Faktoren, die die Erträge der Banken und Sparkassen unter Druck setzt. Insbesondere in den gewerblichen

Kundensegmenten werden hohe Anteile der gesamten Provisionen in diesem Bereich erzielt. Neben heute schon bestehenden Angeboten wie N26 Business werden künftig weitere Mitbewerber auf Grund der Möglichkeiten der PSD II-Richtlinie auf den Markt drängen.

Prognosen sagen den Banken und Sparkassen deutlich abschmelzende Erträge voraus, sofern sie nicht gegensteuern.

Um diesem Effekt entgegenzutreten, gilt es unter anderem;

- vorhandene Kontoumsätze in der Bank/Sparkasse zu halten
- den Kunden durch qualitative Beratung zu binden
- ertragsversprechende Geschäftsfelder wie Business-Kreditkarten und Zahlungsterminals auszubauen
- im Bereich der Bargeldlogistik mit intelligenten Lösungen effiziente und kostensparende Prozesse zu schaffen

Verschiedene Fragestellungen gilt es zu lösen, um diesen Herausforderungen zu begegnen:

- Wie kann das Thema Zahlungsverkehr mit all seinen Facetten aus seinem Schattendasein zurück in die Beratungsgespräche geholt werden?
- Soll der gewerbliche Berater diese Beratung selbst übernehmen – ggf. unterstützt durch entsprechende (digitale) Beratungshilfen – oder ist ein Spezialberater Zahlungsverkehr mit Blick auf das umfangreiche nötige Fachwissen die effizientere Lösung?
- Welche Rolle hat der Spezialberater und welcher Kundenzugang resultiert daraus?
- Wie sieht ein Business Case zu diesem Spezialberater aus und rechnet sich dieser überhaupt?
- Welche Beratungsmedien und Hilfsmittel sind für die Zahlungsverkehrsberatung notwendig und wie können diese in bestehende Beratungswelten integriert werden?
- Welche Schnittstellen in der Bank oder Sparkasse sind (neu) zu definieren (bestehendes Electronic Banking, Produktmanager, externe Dienstleister, etc.)?

Durch eine verstärkte Bearbeitung des Themas kann nicht nur das Abschmelzen der Erträge verhindert werden, sondern – je nach Ausgangslage – eine Ertragssteigerung von 5 – 10 % erreicht werden.

Wir von innovent consult begleiten Banken und Sparkassen von der ersten Kosten/Nutzen-Abschätzung bis zur vollständigen Konzeption der (Spezial-)Beratung.

Wie unser Motto „einfach.wirksam.erlebbar“ verspricht, legen wir dabei Wert auf praxistaugliche Lösungen, die den besonderen Anforderungen unserer Kunden Rechnung tragen. Selbstverständlich berücksichtigen wir dabei aktuelle Konzeptionen der Verbände und helfen dabei, diese zu adaptieren.

Ihre innovent consult aus Münster!