



Intensivierung des Wertpapiergeschäfts

Fünf Stellhebel zur Hebung vorhandener Potenziale

In Zeiten von Minuszinsen, Kostendruck und Digitalisierung wird es für Banken und Sparkassen immer wichtiger, geeignete Ertragsquellen zu finden und diese effizient zu nutzen. Darüber hinaus gilt es für die Kunden Antworten hinsichtlich einer rentablen Vermögensanlage zu finden.

Daher bemühen sich aktuell viele Institute um die Intensivierung des Wertpapiergeschäfts.

In den innovent-Projekten unterscheiden wir fünf Stellhebel zur nachhaltigen Intensivierung des Wertpapiergeschäfts:

- Kundendurchdringung, d.h. Anzahl von Kunden mit aktivem Wertpapierdepots
- Durchschnittliches Anlagevolumen je Kundendepot
- Assetstruktur und Risikoklassen
- Produktauswahl
- Wettbewerbsfähiges Depotpricing

Für jeden Stellhebel existiert eine Vielzahl spezifischer Maßnahmen zur Verbesserung. Dies birgt allerdings die Gefahr, sich in Einzelaktivitäten zu verlieren („Wir machen jetzt eine Kampagne zum Depotcheck“) statt eine systematische Strategie zum potenzialorientierten Ausbau des Wertpapiergeschäfts zu verfolgen.

Daher besteht der innovent-Ansatz in der Schnell-Analyse der vorhandenen Potenziale je Stellhebel und Kundensegment. Der durchschnittliche Ertragssteigerungswert im Individualkundensegment liegt dabei z. B. bei über 300.000,- € je Mrd. DBS.

Aufbauend auf den Analyseergebnissen werden geeignete Maßnahmenbündel priorisiert und zeitlich geplant. Dadurch wird der Fokus auf die „echten“ Werttreiber gelegt und der Fortschritt zum Zielbild ist jederzeit transparent.

Die konkreten Maßnahmen sind in den Projekten vielfältig und bewegen sich von der Wertpapierstrategie und -kultur über die organisatorische Aufstellung sowie Steuerung bis zu den operativen Vertriebsmaßnahmen. Folgende Fragestellungen sind dabei in unseren Projekten besonders relevant:

- **Wertpapierstrategie:** Die multikanale und nach Zielgruppen differenzierte Strategie ist festzulegen. Dazu gehört eine eindeutige Depotstrategie, die Positionierung der Selbstberatungslösungen und medialen Kanäle sowie die Dienstleistungsbreite der Berater.
- **Wertpapierkultur:** Die Wertpapier(vertriebs)kultur steht zu Beginn jeglicher Veränderungen im Vertrieb. Sie entscheidet darüber, wie das Thema Wertpapier gelebt wird und mit welcher Einstellung die Mitarbeiter diesem gegenüberstehen. Mit Mitarbeitern, die einen positiven Blick auf Vermögensanlagen in Wertpapieren haben, gelingt die vertriebliche Intensivierung einfacher.
- **Organisatorische Aufstellung und Vertriebssteuerung:** Die Vertriebssteuerung, das Produktmanagement und die Vertriebsunterstützung sollten zielorientiert auf das die Steigerung des Wertpapiervertriebs ausgerichtet sein. Für das Retailgeschäft liegt die Lösung i. d. R. in einer hohen Standardisierung verbunden mit einer zentralen Ansprachesteuerung. Gleichzeitig liegen hohe Potenziale in der Produkt- und Preissteuerung, die in vielen Instituten bisher (noch) nicht gehoben werden.
- **Vertriebsprogramme:** Passgenaue Vertriebsmaßnahmen mit konkreter Vertriebsstory und geeigneten Unterstützungstools in der Beratung von Wertpapier-Bestands- und Neukunden stehen zur Verfügung. Herausforderung ist hierbei die Berater vertrieblich in die Lage zu versetzen, die konkreten Vertriebsmaßnahmen erfolgreich umzusetzen.

innovent consult begleitet Sie in der Entwicklung des Wertpapiergeschäfts: Von der Potenzial- und Stärkenanalyse über die Ausrichtung der Organisation und Prozesse bis zur Umsetzung der Vertriebsmaßnahmen sind wir Ihr erfahrener Partner.

Gerne unterstützen wir auch Ihre Veränderungsvorhaben. Bitte sprechen Sie uns an.

Ihre innovent consult aus Münster!