



Intensivierung des Wertpapiergeschäfts

Ertragsturbo Depotpricing

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

Attraktive Preisangebote sind auch in der Wertpapieranlage im Wettbewerb mit anderen Anbietern entscheidend. Anders als beispielsweise bei der Bepreisung von Girokonten sind Depot- und Transaktionspreise jedoch deutlich schwerer zu vergleichen, da u.a. durch Staffelungen in der Ordergröße, Mindest- und Maximalpreise, Posten- und Transaktionsgebühren für unterschiedliche Wertpapierformen und andere Parameter die Preisstellung komplex ist. Dies sorgt für eine hohe Preiselastizität und führt daher nach unseren Erfahrungen zu einer geringen Abwanderungsquote bei Preisanpassungen im Wertpapierbereich. Darüber hinaus wirken Preisanpassungen sofort, d.h. von allen Stellhebeln im Wertpapiergeschäft sind hierbei die schnellsten Ertragswirkungen zu erwarten.

Zwei Wege zur Anpassung des Depotpricing stehen den Banken zur Verfügung:

1. Die klassische Preisanpassung
2. Die innovative Modellerweiterung

Zu 1. Bei der klassischen Preisanpassung sind ausgehend von einer Transparenzschaffung hinsichtlich bestehender Depotgrößen und -strukturen, durchgeführter Wertpapiertransaktionen, eingeräumter Sonderkonditionen sowie aktueller Preisangebote der wichtigsten Wettbewerber Anpassungsszenarien mit Vertriebs- und Steuerungsexperten der Bank auszugestalten und mit einer von innovent bewährten Auswirkungsanalyse zu bewerten sowie zu entscheiden. In der Regel sind mit moderaten Preisanpassungen, gerade wenn in den letzten Jahren hierzu wenig geschehen ist, kurzfristige Mehrerträge in einer Bandbreite von 10 bis 15 Prozent, bezogen auf die bisherigen Erlöse möglich.

Zu 2. Innovative Modellerweiterungen beinhalten Ausgestaltungen mit einem vollständig alternativen Ansatz in der Preisstellung. Stichwort hierbei ist die „Flatrate“. Das Thema „Flat“ ist inzwischen in unserer Gesellschaft in vielfältigen Bereichen wie z.B. Telefon-, Film-, Sport- und Musikabos, Autoleihe und selbst beim Kernprodukt von Banken, dem Girokonto, fest verankert. Obwohl häufig die Kosten im Flatratif höher sind als bei einer Einzelabrechnung, wählen viele Kunden genau diesen, denn er vermittelt einfach und transparent die zu erwartenden Kosten.



Intensivierung des Wertpapiergeschäfts

Ertragsturbo Depotpricing

Auch für die Wertpapierberatung eröffnet ein Flatmodell neue Möglichkeiten. Berater verhandeln nur noch einmalig mit Kunden über den Preis, in den Folgegesprächen geht es ausschließlich um die für den Kunden besten Investitionsentscheidungen, denn diese können unabhängig von etwaigen Zusatzkosten getroffen werden. Typische Ergebnisse bei eingeführten Flatmodellen im Depotbereich sind deutlich ansteigende Bereitschaften der Kunden für Beratungstermine, eine höhere Umsetzungsquote der für den Kunden am besten geeigneten Asset Allocation und nebenbei in der Regel Zuflüsse von anderen Vermögensportfolien der Kunden (Fresh Money).

Entscheidend ist, das Flat-Depotmodell von Seiten der Bank als konsequenten Beratungsauftrag zu verstehen und zu leben, das bedeutet dem einzelnen Depotkunden auch ein regelmäßiges Beratungsangebot zu offerieren.

innovent hat einen pragmatischen Projektansatz entwickelt, um mit den Verantwortlichen in der Bank das passende Flatmodell zu entwickeln. Hierbei haben wir sehr gute Erfahrungen gemacht, mit unterschiedlichen Wertpapier-Kundentypen (Personas) und deren Besonderheiten, Affinitäten und Beratungsbedarfen zu agieren. Nach dem „Win-Win-Prinzip“ entwickeln wir mit Ihnen das attraktivste Angebot für Kunden bei gleichzeitig deutlicher Ertragssteigerung, die in der Regel signifikant über denen der klassischen Preisanpassung liegen.

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 konkreten Vertriebsmaßnahmen sind wir IHR ERFAHRENER PARTNER.

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

Ihre innovent consult aus Münster!