

# Ertragsturbo Depotpricing

Rund 30% Mehrertrag durch neue  
Depotpreisstrategie

Wann wurden in Ihrem Haus zuletzt die Depot- und Transaktionsentgelte angepasst?

In Zeiten von Minuszinsen, Kostendruck und Digitalisierung wird es für Genossenschaftsbanken immer wichtiger, geeignete Ertragsquellen zu finden und diese effizient zu nutzen. Daher treiben aktuell viele Institute die Intensivierung des Wertpapiergeschäfts insgesamt voran.

Ein wichtiger Stellhebel in diesem Zusammenhang ist ein wettbewerbsfähiges Depotpricing.

Für Kunden sind die Gebühren im Wertpapiergeschäft undurchsichtig und komplex und somit schwer vergleichbar. Hohe Ausgabeaufschläge und Kosten für An- und Verkauf von Aktien und Co. haben zusätzlich oft eine abschreckende Wirkung.

Ein Change-Team dagegen sorgt zentral für einheitliche Ausrichtung, Koordination und Steuerung des gemeinsamen Veränderungsvorhabens. Das Team versteht sich in der Rolle als...



Unsere Projekte zielen daher vor allem auf die Implementierung eines Flat-Modells ab, das wir als „Depot der Zukunft“ sehen. Das Thema „Flat“ ist inzwischen in unserer Gesellschaft fest verankert und begegnet uns zum Beispiel bei Handytarifen, Streaming-Diensten oder auch in Restaurants mit All-you-can-eat-Angeboten. Obwohl dabei häufig die Kosten im Flatтарif höher sind als bei einer Einzelabrechnung, wählen viele Kunden genau diesen, denn er vermittelt Einfachheit und Transparenz. Auch für die Wertpapierberatung eröffnet ein Flatmodell neue Möglichkeiten, indem sich Berater befreit von Preisdiskussionen mehr auf inhaltliche Kauf- und Verkaufsempfehlungen konzentrieren können.

### Flat-Modelle

The collage includes several advertisements for flat-rate services: 'All you can Eat' (restaurant), 'Handy mit Allnet Flat im Vergleich' (mobile phone), 'Die günstige Leasing Alternative' (car leasing), 'SIXT FLAT NONSTOP' (car rental), 'OHNE VERSTECKTE KOSTEN' (Peugeot), 'DEIN AUTO ABO' (car subscription), 'ALL INCLUSIVE FÜR FAMILIEN' (family services), 'MagentaMobil' (mobile services), 'PremiumDepot' (investment services), and 'Training ab 19,95€' (fitness training).

### Wirkung und Chance für Volks- und Raiffeisenbanken

Flat-Modelle sind mittlerweile üblich – „modern und fair“

Flat-Preis wird durch viele Kunden positiv mit **Komplexitätsreduktion** und **Kostenkontrolle** verbunden

Positionierung der Volksbank als **Beratungsdienstleister**: Beratungen und Produktschichtungen führen nicht zu „neuen Gebühren“

„Wirkt auch nach innen“: Positive Beeinflussung der WP-Kultur und mehr Motivation zur Gesprächsakquisition

Volksbank wird unabhängig von Kundentransaktionen: **Chance auf deutlichen Mehrertrag** durch Ausrichtung am WP-Bestand



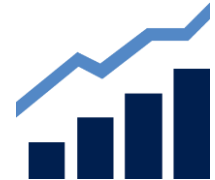
## Ertragsturbo Depotpricing

Rund 30% Mehrertrag durch neue  
Depotpreisstrategie



Zudem werden in unseren Projekten auch Preisanpassungsmöglichkeiten im klassischen Abrechnungs-Modell geprüft - insbesondere durch Simulation der jeweiligen Wirkung auf unterschiedliche Kundengruppen. Integraler Bestandteil des Vorschlags ist dabei auch die Erarbeitung der zukünftigen segmentbezogenen Depotstrategie.

Der Nutzen des Projekts liegt neben der deutlichen und kurzfristigen Ertragssteigerung um rund 30% insbesondere in der positiven Wirkung auf die Wertpapierkultur und aktive Kundenansprache durch die Berater. Sie werden sehen: das Flatmodell wird vom Vertrieb geliebt! Und was man selber liebt, lässt sich leicht verkaufen.



Gern sind wir Ihr erfahrener Partner in der Entwicklung des Wertpapiergeschäfts und diskutieren mit Ihnen die individuellen Möglichkeiten für Ihr Haus in einem persönlichen Gespräch.

Sie haben Interesse? Prima, vereinbaren Sie gern einen Telefontermin oder schreiben Sie uns eine E-Mail.

**Ihre innovent consult aus Münster!**