



# Ertragsturbo (Giro-/Depotpricing)

## - Digitales und effizientes Prozessvorgehen zur Einholung von Kundenzustimmungen

Seit Frühjahr 2021 geht ein Raunen durch deutsche Kreditinstitute. Durch das BGH-Urteil zum AGB-Änderungsmechanismus wird dem bisherigen Vorgehen bei Preisanpassungen ein Riegel vorgeschoben.

Seitdem herrscht bei vielen Entscheidern Unklarheit, wie weiter verfahren werden kann, geplante Preiserhöhungen wurden „auf Eis“ gelegt, bereits durchgeführte Änderungen teilweise revidiert.

Trotz allem bleibt es in Zeiten von Minuszinsen, Kostendruck und Digitalisierung für Kreditinstitute wichtig, geeignete Ertragsquellen zu finden und diese effizient zu nutzen! Ein großer und wichtiger Stellhebel ist hierbei die Intensivierung des Wertpapiergeschäfts sowie ein modernes und innovatives Pricing.

Die Umsetzung des BGH-Urteils spielt dabei aus der Perspektive von innovent nur eine untergeordnete Rolle – aus drei Gründen:

1. Neukunden (bei Girokonten wie im Wertpapierbereich), die ein neues Konto bzw. Depot bei Ihnen eröffnen, sind von dem BGH-Urteil nicht betroffen.
2. Das BGH-Urteil betrifft im Wertpapiergeschäft nur das Depotentgelt, nicht jedoch die Gebühr für Transaktionen. Da diese bei jeder Order vereinbart werden, gelten nach Aktualisierung des Preis- und Leistungsverzeichnisses auch für Bestandskunden diese neuen Preise.
3. Neben einer „einfachen“ Anpassung der Preise hat auch die Erweiterung der Produktpalette enorme Vorteile. So führen viele Banken und Sparkassen aktuell im Wertpapiergeschäft sogenannte Flatmodelle ein, bei denen für einen Pauschalpreis sämtliche Käufe und Verkäufe inkludiert sind.

Des Weiteren stehen zahlreiche digitale Prozesse zur Einholung der Kundenzustimmung schon heute bereit.

Wichtig ist die effiziente Nutzung der Kanäle unter Berücksichtigung des digitalen Zugangs zum Kunden. Eine einfache postalische Ansprache aller Kunden ist hierbei wenig zielführend. Bei wellenartiger, zielgruppenspezifischer Prozessgestaltung sowie parallele Kanalnutzung lassen sich kostengünstig und zeitnah ein Großteil der Kundenzustimmungen einholen – Erfahrungswerte zeigen hier ca. 95% der Kunden stimmen zeitnah zu.

Es lohnt sich also, ein neues und modernes (Depot- aber auch Giro-) Pricing zu gestalten sowie die Grundlagen für die Umsetzung zu schaffen.

Gern sind wir Ihr erfahrener Partner in der Weiterentwicklung Ihrer Preismodelle 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**