

► Gebührenmanagement

► IT-Ausstattung entscheidet Preiskampf der Banken

Banken, die Herr ihrer Gebührenmodelle sind, steigern ihre Chancen, sich im Preiswettbewerb Vorteile zu verschaffen. Immer häufiger leisten softwaregesteuerte Preissimulationen und transparente Rechenmodelle entscheidende Hilfe beim Kampf um das günstigste Angebot.

Hamburg. Der Preiswettbewerb deutscher Banken entscheidet sich immer stärker am Computer. Institute, die per Softwaresteuerung die oft mehr als 200 verschiedenen Preiskomponenten am genauesten kalkulieren, bieten Produkte günstiger an als der Wettbewerb. Mit einem kleinen Plus an Rechenintelligenz liegen Banken beispielsweise bei Preisrallys das entscheidende Quäntchen vorn. Zudem können sie ihren Kunden feiner abgestufte Produkte anbieten und Marktentwicklungen über Simulationen exakter voraussagen. Ein softwaregesteuertes Gebührenmanagement führt so zu deutlichen Erlössteigerungen bei den Banken. Durch nachvollziehbare Preismodelle steigern die Institute darüber hinaus das Kundenvertrauen. Das ergibt eine aktuelle Markteinschätzung von NIELSEN+PARTNER.

Die Banken sind gezwungen, Preise immer schneller zu ändern und individueller zu planen. Gerade in preissensiblen Geschäftsfeldern wie dem Online-Wertpapierhandel sowie der Kreditvergabe arbeiten die Institute mit rasch wechselnden und abgestuften Preismodellen. Mit Erfolg: Untersuchungen belegen, dass Banken mit einer feineren Abstufung ihrer Gebühren, beispielsweise durch Bündlingangebote, Volumenstaffeln und Familienpakete, Erlöse signifikant steigern und die Kunden häufiger zufrieden stellen.

Die Folge ist allerdings ein massiver Anstieg an Daten und Informationen, die die Institute im Griff haben müssen. Ein fehlender Überblick bringt Banken schnell gegenüber Wettbewerbern ins Hintertreffen. Nur durch schnelles Handeln und eine exakte Planung können sie im Preiskampf bestehen. „Ohne genaue Kenntnisse der eigenen Preisstrukturen ist ein vernünftiges Pricing fast unmöglich und eine Optimierung des Gebührenmanagements von vornherein zum Scheitern verurteilt“, sagt Gerd Klaasen, Geschäftsführer von NIELSEN+PARTNER.

Banken suchen Preiskampf mit System

Banken, die im harten Preiswettbewerb bestehen wollen, kommen ohne ausgefeilte Technik nicht aus. Die Preismanager suchen vor allem Lösungen, um ihre Gebührenmodelle systematischer planen zu können. Dazu gehört beispielsweise der

Blick in die Zukunft über das Simulieren von Preisszenarien. Gleichzeitig wünschen sie sich effiziente IT-Ausstattung, die ihnen mehr Zeit für die Kundenberatung verschafft.

NIELSEN+PARTNER kooperiert mit dem IT-Dienstleister Sowatec, um Banken hier besser zu unterstützen. Die Schweizer sind spezialisiert auf regelbasierte Software für das Gebührenmanagement von Banken. Die Software calculo ermöglicht unter anderem, die Auswirkungen von Änderungen an den Preis- und Gebührenmodelle auf die Erträge zu simulieren. „Ausgestattet mit dieser mächtigen Funktion können Banken quasi auf Knopfdruck die Effekte bei Veränderung verschiedener Parameter durchspielen. Über das regelbasierte Gebührenmanagement erhalten Banken zudem einen Zeitvorteil beim Einführen neuer Finanzprodukte.“, so Gerd Klaasen.

Weitere Informationen unter: www.nundp.com

Über NIELSEN+PARTNER

Die NIELSEN+PARTNER Unternehmensberater GmbH ist eines der führenden Consultingunternehmen im Portfolio- und Asset- Management. Die Firma berät seit mehr als fünfzehn Jahren Banken und Kapitalanlagegesellschaften bei der Auswahl, Einführung und Entwicklung von Software für die Verwaltung von Vermögen wohlhabender Privatkunden und institutioneller Anleger. Seit fünf Jahren gehören auch Themen wie die Prozessberatung zum Serviceangebot.

Insgesamt hat das Unternehmen zurzeit 50 Mitarbeiter. Im vergangenen Jahr erzielte NIELSEN+PARTNER einen Gesamtumsatz in Höhe von 5,8 Millionen Euro.

Pressekontakt:

NIELSEN+PARTNER Unternehmensberater GmbH
Frau Clara Bechler
Großer Burstah 45
20457 Hamburg
Tel.: +49 40 36 98 35-12
Fax: +49 40 36 98 35-33
E-Mail: Bechler@NundP.com