

Ertragslage im Privatgiroverkehr erheben und bewerten: Der Szenarienmanager macht's möglich

Im Rahmen des Projekts Kernkompetenz Konto stellt der DSGV den Instituten mehrere Analysewerkzeuge für die individuelle Bestandsaufnahme zur Verfügung. Eins dieser Werkzeuge ist der von der MehrWert Servicegesellschaft im Auftrag des DSGV entwickelte Szenarienmanager. Dieses Excel-Tool ermöglicht Instituten eine schnelle und einfache Analyse ihrer Ertragslage aus dem Privatgiroverkehr und unterstützt Szenarienrechnungen für veränderte Kontomodellinhalte und –preise.

Die aggressive Werbung der Wettbewerber für „kostenlose“ Girokonten stellt die Sparkassen vor die Frage, mit welcher Strategie für den Zahlungsverkehr sie der Preisdiskussion in Zukunft begegnen sollen. Gilt es doch, die Marktposition im Girogeschäft zu halten und mit dem vorhandenen Kundenpotenzial die Kundenbindung zu vertiefen. Im Rahmen der Qualitätsführerschaft können Sparkassen beweisen, dass ihre Angebote „preiswert“ und damit besser als kostenlos sind. Wie aber können die geeigneten Maßnahmen im Vorfeld überprüft und strategische Entscheidungen für das Girokonto-Angebot auf eine betriebswirtschaftlich solide Basis gestellt werden?

Das von der MehrWert Servicegesellschaft, einem Joint Venture des Deutschen Sparkassenverlags und der ÖRAG Service, im Auftrag des DSGV entwickelte Analyse-Tool ermöglicht eine Basisanalyse der derzeitigen Kontenstruktur und hilft damit den Instituten bei einer ersten Standortbestimmung. Der Szenarienmanager wird auf der CD-ROM des Ende Mai erschienenen DSGV-Umsetzungsleitfaden inklusive Kurzdokumentation und Beispielrechnungen zur Verfügung gestellt.

Für die leicht verständliche Bedienung des Tools sorgen Eingabefelder mit Hilfefunktion und Erläuterung. Rechenfelder mit Formeln wurden mit einem Schreibschutz versehen, um vor fehlerhaften oder unbeabsichtigten Veränderungen an Berechnungen und Verknüpfungen zu schützen

Die Analyse lässt sich für bis zu zehn Kontomodelle durchführen. In einem Tabellenblatt „Basisdaten“ werden einzelnen Bankleistungen nach den Kategorien Zahlungsverkehr, Barverkehr und Karten erfasst. Für die Erfassung weiterer Leistungen stehen in jeder Kategorie „Platzhalter“ zur Verfügung, die entsprechend überschrieben werden können und so der Sparkasse eine individuelle Anpassung an die Gegebenheiten des eigenen Hauses erlauben. Alle individuell hinzugefügten Leistungen werden automatisch auf die Tabellenblätter zu den einzelnen Konten übertragen, wo die Verkaufspreise den Kosten unter Berücksichtigung der durchschnittlichen Nutzungsquote gegenübergestellt werden. Die im Tabellenblatt „Basisdaten“ vorgegebenen Kosten basieren auf Durchschnittswerten und können von jedem Institut durch seine individuellen Standardstückkosten ersetzt werden.

Alle Szenarien übersichtlich im Blick

Das Ergebnis der Berechnungen wird als Kosten-Einnahme-Bilanz pro Konto sowie als Summe über alle Konten auf einem separaten Tabellenblatt ausgewiesen. Durch Veränderung einzelner Parameter (z. B. Preis pro Konto) können in einem zweiten Schritt gezielt Veränderungen in der Kosten-Einnahmen-Bilanz simuliert werden. Alle Szenarien lassen sich übersichtlich in separaten Dateien ablegen.

Für längerfristige Prognosen des Ertragsverlaufs bei Veränderung des Girokontoangebots steht darüber hinaus das von der Mehrwert Servicegesellschaft im Consulting eingesetzte Simulationsmodell, kurz „SimMod“, zur Verfügung. Die Basisdaten zum Zahlungsverkehr aus dem Szenarienmanager können hier eins zu eins eingespielt werden und dienen als Grundlage für weiterführende Berechnungen: zum Beispiel für die Simulation der Ertragsentwicklung über mehrere Jahre unter Berücksichtigung der Investitionen sowie der Wechselbereitschaft einzelner Bestandskunden.

Der Szenarienmanager gibt somit jedem Institut die Möglichkeit zu einer übersichtlichen Betrachtung und Analyse seiner Ist-Situation im Privatgiroverkehr. Damit ist die ideale Ausgangsposition geschaffen für weitere strategische Planungen hinsichtlich einer Überarbeitung der Konten bis hin zur Einführung neuer Kontomodelle –als Pauschalpreismodell oder als Mehrwertkonten.

Erschienen in: Die SparkassenZeitung, Ausgabe 26, S. 17

Kontakt:

MehrWert Servicegesellschaft mbH
Antje Schmidt-Holzhüter
Tel.: +49 211 5065 -4213
antje.schmidt-holzhueter@mwsq.de
www.mwsq.de