



Geschäftsmodelle und Vertriebssteuerung

Das geschäftliche Umfeld in der Finanzbranche ändert sich rasant. Um auch in Zeiten des Strukturwandels erfolgreich zu sein, müssen Banken und Sparkassen ihr Geschäftsmodell kritisch hinterfragen. Auch die Art und Quellen ihrer Wertschöpfung müssen auf den Prüfstand.

Handlungsdruck entsteht außerdem durch tiefgreifende technologische Neuerungen. Nur wer diese Veränderungen für das eigene Geschäft erkennt und versteht, wird von ihnen profitieren.

Die Zukunft gehört den Banken, die die Veränderungen verstehen

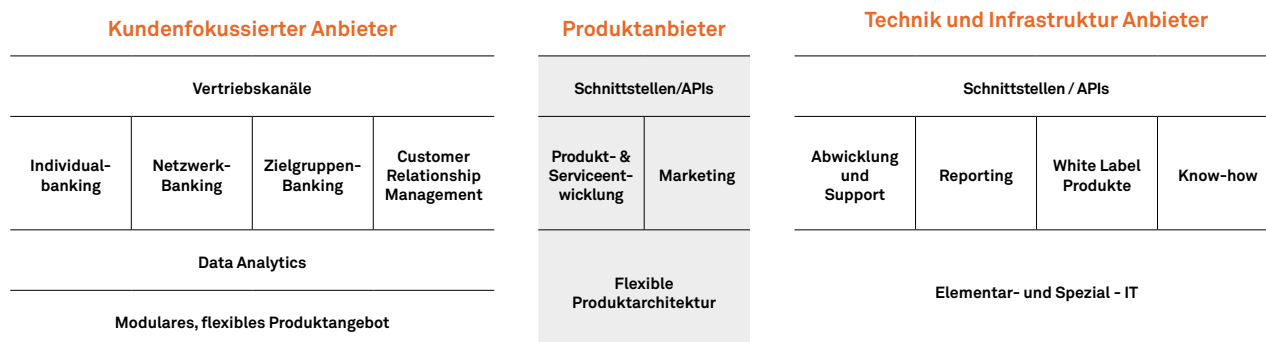
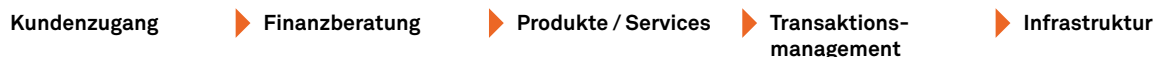
Um in diesem Umfeld zu bestehen, müssen Banken und Sparkassen Transparenz über Stärken und Angreifbarkeit ihres Geschäftshaben. Die Analyse und Veränderung des Geschäfts-

modells ist mit einer Anpassung der Strategie und darüber hinaus mit der operativen Fundierung und Umsetzung verbunden. Um den Wandel selbst gestalten zu können, ist daher Transparenz über die Ertragsquellen und -potenziale, die Kosten- und Risikotreiber sowie die wertschöpfenden Prozesse und deren Effizienz unbedingt erforderlich.

Unsere Unterstützung in Zeiten des Wandels

In diesem herausfordernden Umfeld unterstützen wir Sie mit unserer anerkannten Expertise in klassischen Verfahren der Gesamtbankund Risikosteuerung sowie mit neuen Ansätzen, wie Potenzialermittlung und Predictive Analytics.

Mit diesem Know-how stellen wir im Rahmen der Analyse und Neuausrichtung von Geschäftsmodellen die durchgehende Konsistenz von operativen Methoden, taktischen Instrumenten



und Geschäftsstrategie sicher. Erweitert wird unser Kompetenzspektrum in diesem Kontext um:

Geschäftsfeldsteuerung

- Konzeption von Anreizsystemen
- Kundensegmentierungskonzepte
- Filialnetzoptimierung
- Unterstützung im Produkt- und Preismanagement
- Vertriebs- und Vertriebsprozessmanagement
Beratung zu Digitalisierung von Prozessen
- Geschäfts- und Vertriebsplanung
- Reporting, Konzeption und Implementierung
- Begleitung von Fusionen und Übernahmen
- Berücksichtigung SREP-Geschäftsmodellanalyse
- IT-gestützte Abbildung von fachlichen Anforderungen und Prozessen

Für eine passgenaue Beratung setzen wir unter anderem auf das am Markt etablierte Vorgehensmodell Business Model Canvas, das wir für die spezifischen Belange von Sparkassen und Banken angepasst und erweitert haben. Je nach Bedarf und Kontext setzen wir auch Design Thinking ein.

Kapazitäten und ausgewählte Referenzen

Neben unserem Kernteam aus Partnern, Lead Consultants und Fachspezialisten können wir – je nach Aufgabenstellung und

geforderten Kompetenzfeldern – auf Spezialisten und interdisziplinär aufgestellte Teams aus unserem Netzwerk innerhalb der international agierenden Unternehmensgruppe msg mit mehr als 6000 Mitarbeitern zugreifen.

Auszug unserer Referenzen:

- Fusionsbegleitung, Post Merger Integration – Hypotheken und Retailbank
- Konzeption und Umsetzung Geschäftsfeldrechnung, Vertriebssteuerung und Planung – verschiedene Sparkassen und Genossenschaftsbanken
- Konzeption Reporting mit Steuerungsmethodik und KPI-Definition – u. a. Automobilbank, Landesbank, verschiedene Sparkassen und Genossenschaftsbanken
- Konzeption Potenzialorientierte Vertriebssteuerung und Anreizsystem – verschiedene Sparkassen und Genossenschaftsbanken Neukonzeption Kundensegmentierung – , verschiedene Sparkassen und Genossenschaftsbanken
- Filialnetzoptimierung in Verbindung mit Kundensegmentierung – verschiedene Sparkassen und Genossenschaftsbanken
- Gesamtbank- und Vertriebsplanung – verschiedene Sparkassen und Genossenschaftsbanken
- Technische Implementierung Reporting, Business Intelligence und Datenmanagement – Automobilbank, Landesbank, verschiedene Sparkassen und Genossenschaftsbanken.



Mathias Steinmann

Partner
mathias.steinmann@msg-gillardon.de

Aktuelle Fachartikel, Termine und weitere Informationen zum Thema finden Sie unter:

www.msg-gillardon.de/vertriebssteuerung