



Nachgefragt: Preismanagement im Kreditgeschäft

Marktumfrage zum Thema Pricing und Sollmargenkonzeption im Rahmen der Geschäftsfeldsteuerung liegt vor

Ein verändertes Marktumfeld und strukturelle Veränderungen zwingen Banken und Sparkassen dazu, sich deutlich intensiver mit den Themen Pricing und Sollmargenkonzeption im Rahmen der Geschäftsfeldsteuerung auseinanderzusetzen als früher.

In unserer Marktumfrage haben wir Kreditinstitute gefragt, wie sie an dieses Thema herangehen und welche Strategien und Ansätze sie verfolgen, um marktgerechte Standardkonditionen herzuleiten und gleichzeitig vorhandene Margenpotenziale zu heben. Weiterhin interessierte uns, wie strukturelle Änderungen, wie zum Beispiel Online-Plattformen, zum direkten Preisvergleich von Finanzprodukten auf die Bepreisungsstrategie der Institute wirken. Antworten auf diese und weitere Fragen gibt die repräsentative Marktumfrage zum „Preismanagement im Kreditgeschäft“ vom Dezember 2017.

Zum Teilnehmerkreis zählen Kreditinstitute aller Rechtsformen, Größe und Marktposition. Das größte Teilnehmerkontingent bilden die öffentlich-rechtlichen Institute. Gemessen an der Bilanzsumme sind die kleinen bis mittelgroßen Institute am stärksten vertreten, und von der Marktposition sehen sich zwei Drittel der teilnehmenden Institute in einer mittleren bis starken Position.

Marktverhältnisse und Chancen

Die Umfrageergebnisse bestätigen insgesamt die bereits bekannten Marktverhältnisse und identifizieren folgende Kernbotschaften:

- > Die Institute stellen eine zunehmende Wettbewerbsverschärfung durch neue Konkurrenten mit aggressivem Pricing am Markt fest.
- > Generell befürworten sie die Verwendung eines differenzierten Sollmargenkonzepts zur Umsetzung einer Pricingstrategie.
- > Es herrscht eine hohe Zustimmung, was die Notwendigkeit zur Implementierung einer effektiven Geschäftsfeldsteuerung betrifft.

Außerdem sehen die Institute in der voranschreitenden Digitalisierung große Chancen, die gewahrt werden müssen. Darauf basierend finden sie es wichtig, adäquate Bepreisungsstrategien, wie zum Beispiel Sollmargenkonzepte, zu entwickeln, die sowohl kostendeckend als auch marktfähig sein müssen. Dies kann gerade unter der Prämisse der aufsichtsrechtlichen Anforderungen eine Herausforderung darstellen. Zudem müssen die Kapitalplanungen im Blick behalten werden, um den Eigenkapitalanforderungen zu genügen.

Darüber hinaus kann mit der Implementierung einer effektiven Geschäftsfeldsteuerung die Lücke zwischen der Vertriebs- und der Gesamtbanksteuerung geschlossen und die Frage, wie und

zu welchen Teilen die Überlegungen im Rahmen des Sollmargenkonzepts in der Gewinn-und-Verlust-Rechnung des Instituts ankommt, beantwortet werden. Diese Erkenntnisse und mögliche positive Entwicklungen einzelner Geschäftsfelder können auf andere übertragen sowie der Erfolg der Gesamtbank konsequent gesteuert und nachgehalten werden.

Wie geht es weiter?

Aus den oben genannten Aussagen lässt sich ein ganzes Spektrum an weiteren Erkenntnissen und Markttrends ablesen, die wir in einer Folgepublikation näher beleuchten. Insbesondere werden wir darin differenziert auf Auswirkungen, Herausforderungen und Lösungsansätze in Bezug auf die Themenkomplexe der Geschäftsfeldsteuerung, der Planung und der Entwicklung von Sollmargenkonzepten eingehen.

Ansprechpartner



Frank Thierolf

Lead Business Consultant

Business Consulting

> frank.thierolf@msg-gillardon.de



Markus Hausmann

Business Consultant

Business Consulting

> markus.hausmann@msg-gillardon.de



Preismanagement im Kreditgeschäft

Alle Ergebnisse, Erkenntnisse und Trends können Sie in der Marktumfrage nachlesen.

Weitere Informationen und Bestellmöglichkeit:

<http://msggillardon.de/umfrage-preismanagement>