



Begleiten als Partner

VERTRIEBSPLANUNG MIT VPS PRIVATKUNDEN

Kompass für die Sparkassen im Privatkundengeschäft



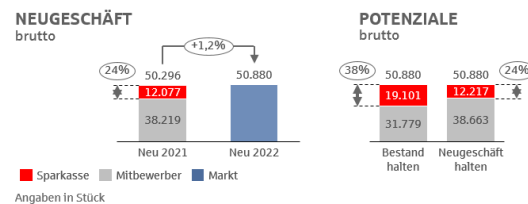
NUTZEN VON VPS

VPS ermöglicht neben der potenzialorientierten Vertriebsplanung das Benchmarking mit etwa 180 anderen Sparkassen sowie die Ableitung individueller Erfolgsfaktoren



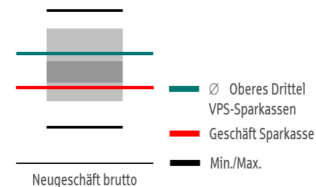
MARKTPOTENZIALE UND -ANTEILE

- | **Lokalisierung** der **Marktpotenziale** im Geschäftsgebiet auf Produktebene
- | Ermittlung **Marktposition**
- | **Simulation** der Marktanteile im Bestands- und Neugeschäft
- | Ableitung **Ambitionsniveau** für Vertriebsplanung



BENCHMARKING

- | Benchmarking mit etwa **180 Sparkassen**
- | Ermittlung der eigene Vertriebsstärke im Vergleich zu anderen Sparkassen
- | Hohe Aussagekraft, da einheitliche Methodik
- | **Plausibilisierung** des gewählten Ambitionsniveau



ERFOLGSFAKTOREN

- | Ableitung individueller Erfolgsfaktoren auf Basis von **Best Practice** Ansätzen der **Top-Institute**
- | Weiterführende **Analysen** zu ausgewählten Produkten, wie bspw. Preise in Relation zu Marktanteilen

EINORDNUNG VON VPS IM PLANUNGSPROZESS

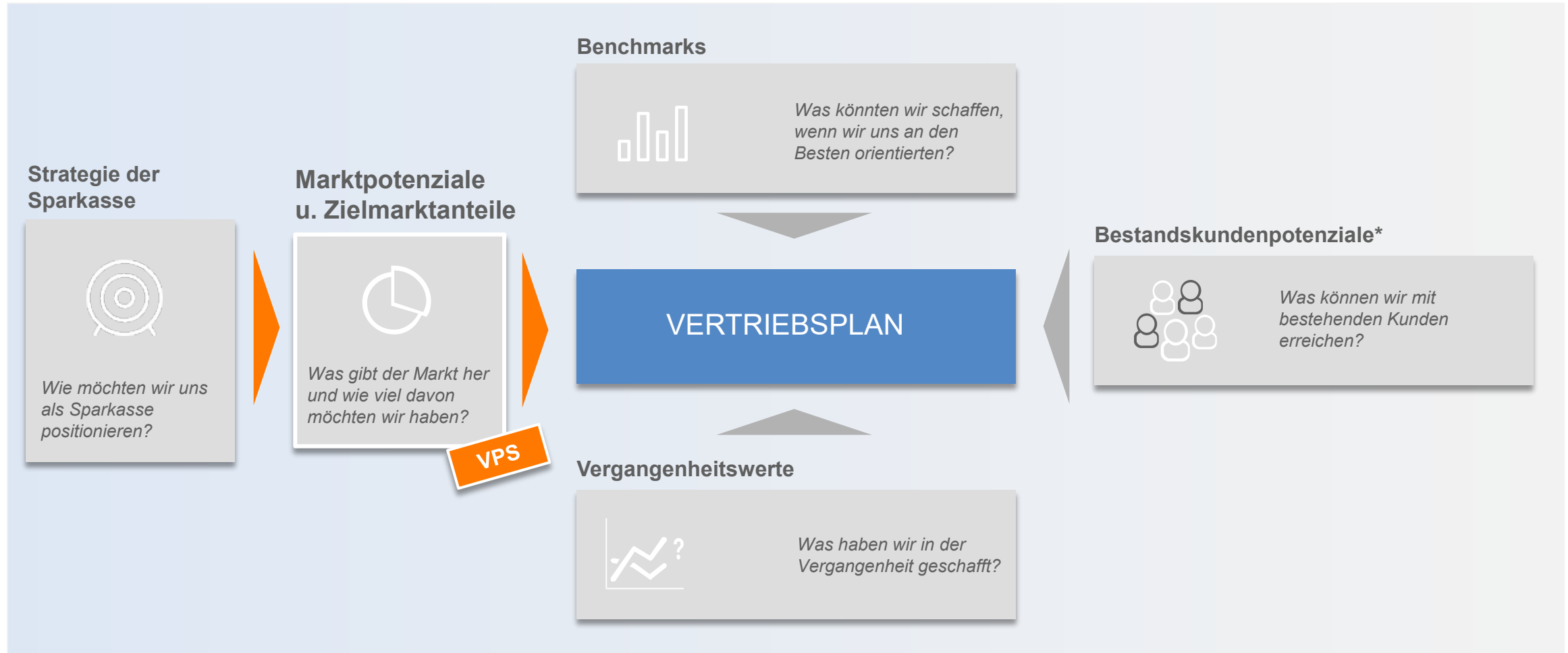
VPS kommt schwerpunktmäßig in der Bottom-Up Vertriebsplanung zum Einsatz;
bei der Eckwertplanung dient VPS zur Plausibilisierung



Vgl. DSGVO-Projekt Geschäftsfeldsteuerung, TP Kundengeschäft sowie Operative Umsetzung von DataAnalytics in Steuerung und Vertrieb (UDAsT)

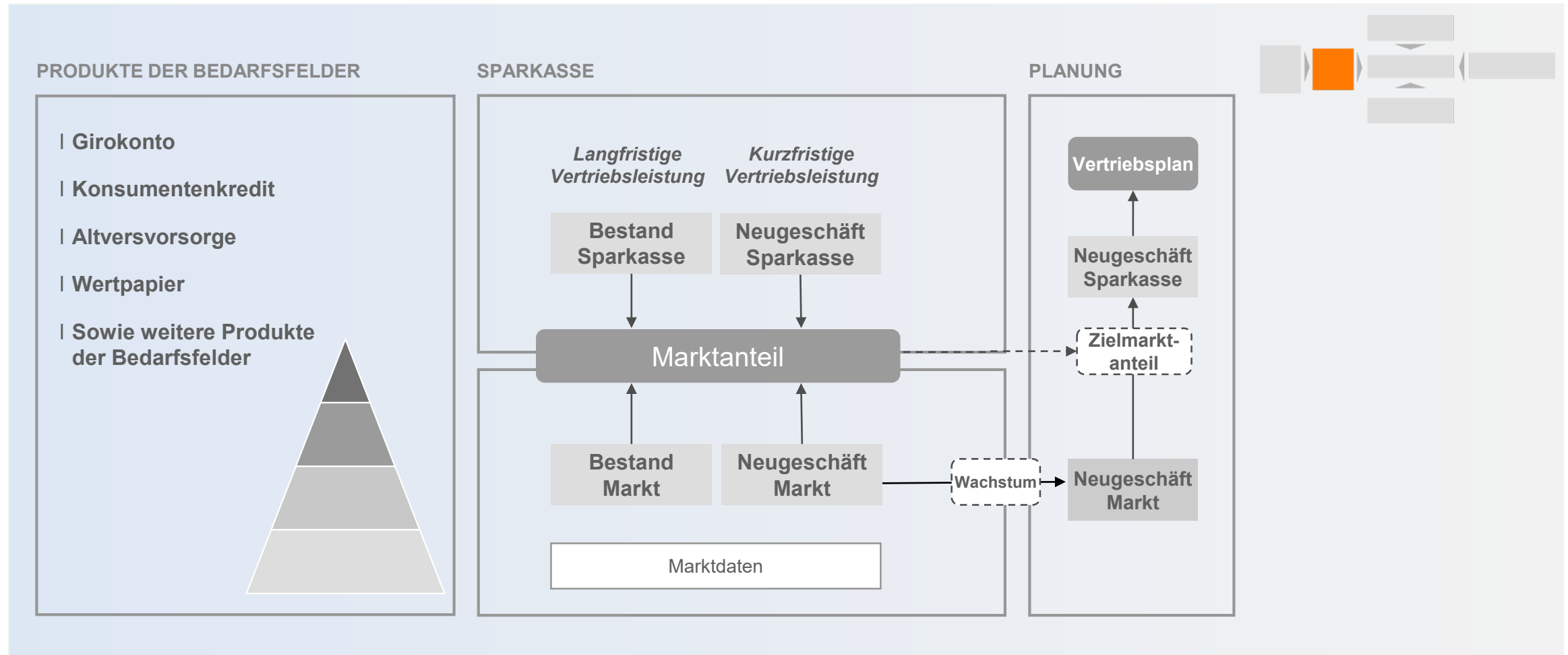
VERTRIEBSPLANUNG

Marktpotenziale und Zielmarktanteile sind maßgeblich bei der Erstellung des Vertriebsplans



Vgl. DSGVO-Projekt: Operative Einbindung von DataAnalytics in Steuerung und Vertrieb (UDAST); *SDA liefert Angaben für Bestandskunden, d.h. ohne Neukunden

Marktanteile und Marktwachstum bilden die äußeren Rahmenbedingungen für den Vertriebsplan



ERGEBNISTYPEN VPS PRIVATKUNDEN

Neben dem Planungstool erhalten die Institute eine Management Präsentation mit allen wesentlichen Ergebnissen sowie ein individuelles Methoden- und Strategiegelgespräch



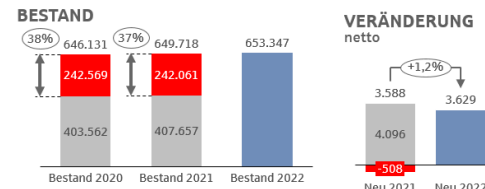
PLANUNGSTOOL

- | Enthält alle Sparkassen- und Marktdaten im PK Geschäft
- | Prognosen für das Planjahr
- | Simulation von Neugeschäfts- und Bestandsmarktdaten
- | MS Excel Tool (OPDV Freigabe liegt vor)



MANAGEMENT PRÄSENTATION

- | Grafische Aufbereitung der Ergebnisse: Marktanteile, Marktpotenziale, Prognosewerte und Benchmarks
- | Methodik der Datengrundlagen



METHODEN- UND STRATEGIEGESPRÄCH

- | Ergebnisse der Marktanalyse
- | Best Practice Ansätze anderer Institute
- | Aufzeigen der Verzahnung zur Geschäftsfeldplanung
- | Vorstellung von weiteren vorteilhaften Verwendungsmöglichkeiten der Daten

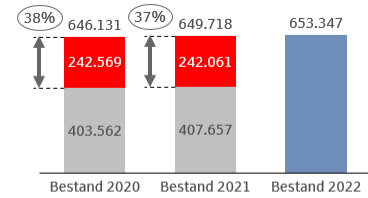


AUSWERTUNGSBEISPIEL PRIVATGIRO

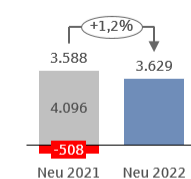
Die Ergebnisse von VPS Privatkunden bilden die Grundlage für die potenzialorientierte Vertriebsplanung

Marktanteil und Potenziale im Neugeschäft

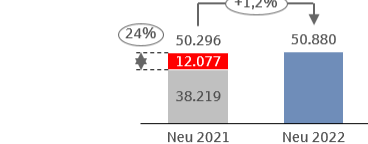
BESTAND



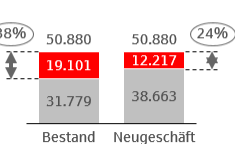
VERÄNDERUNG netto



NEUGESCHÄFT brutto



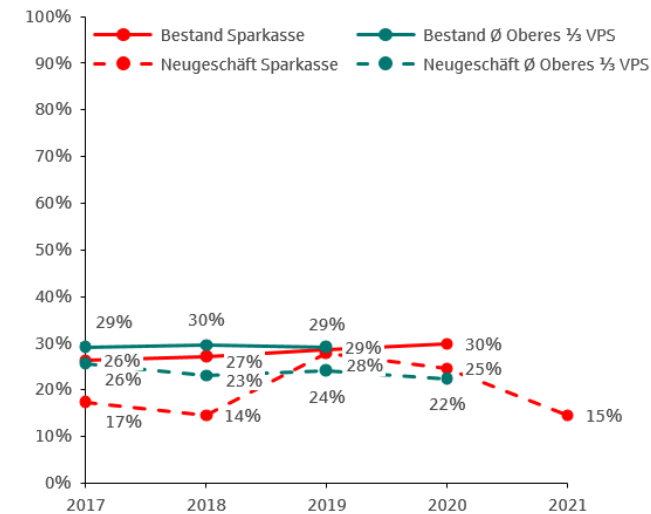
POTENZIALE brutto



■ Sparkasse ■ Mitbewerber ■ Markt
Angaben in Stück

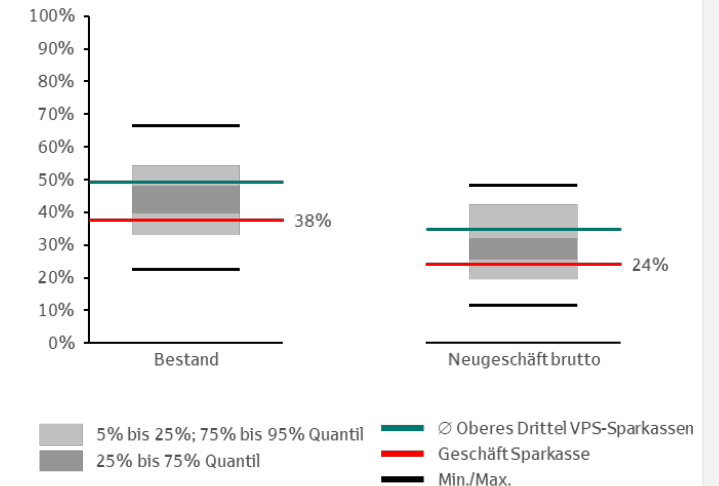
Entwicklung der Marktanteile im Vergleich zu anderen Sparkassen

HISTORIE



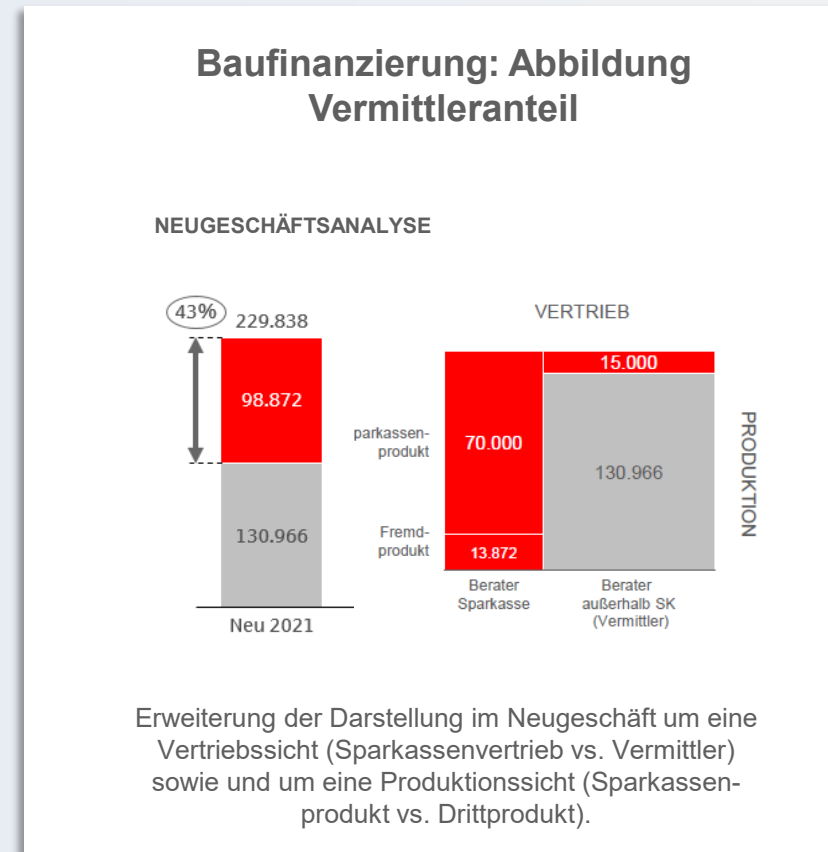
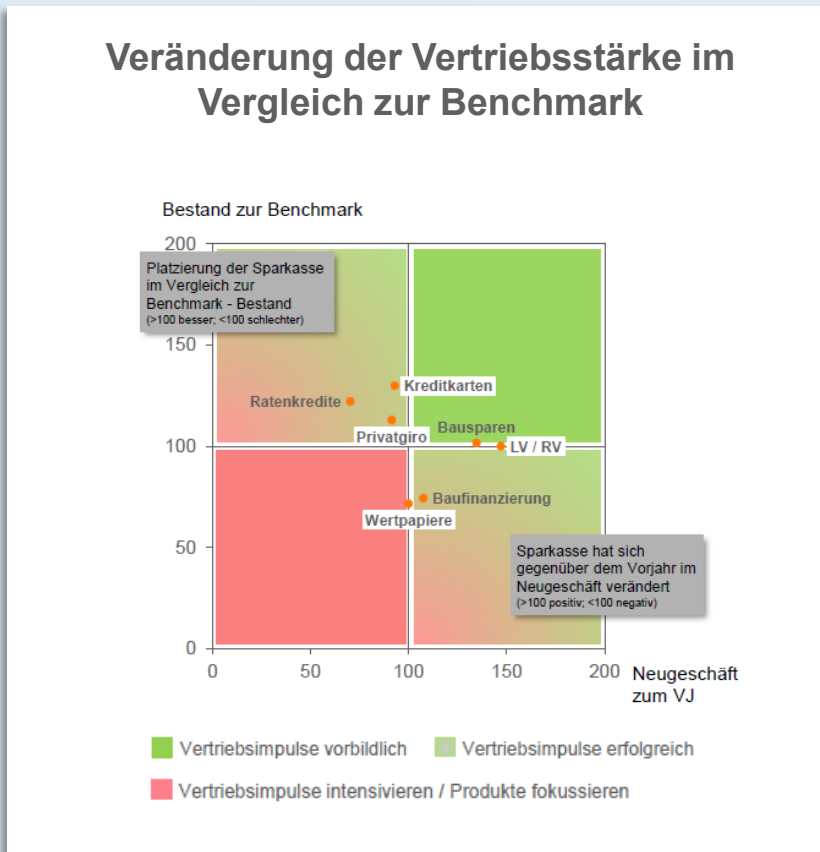
Benchmarking und Einordnung der eigenen Vertriebsleistung

BENCHMARKS



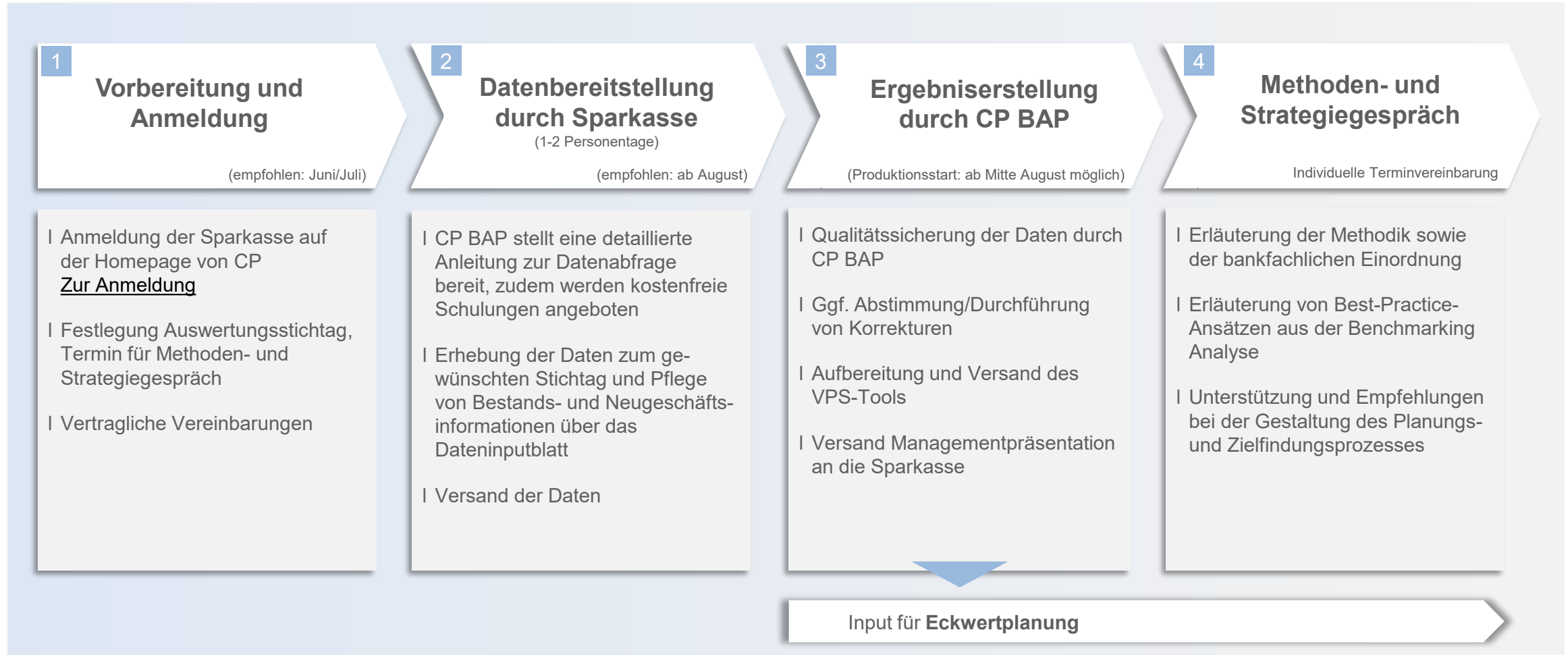
STETIGE WEITERENTWICKLUNG DER AUSWERTUNGEN

Die statistischen Methoden der Analyse werden stetig erweitert und erzeugen neue Erkenntnisse für eine höhere Planungsqualität



ZEITLICHER ABLAUF

Die Zeitplanung ist optimal im Geschäftsfeldplanungsprozess integriert; der Umsetzungsaufwand der Institute ist mit 1 bis 2 Personentagen sehr gering



Ihre Ansprechpartner



JENS BIEHSMANN

Partner

jens.biehsmann@cp-bap.de

Mobil +49 (0)175 247 07 01



AYNUR TOKALTI

Managing Consultant

aynur.tokatli@cp-bap.de

Mobil +49 (0)175 933 53 46