



Begleiten als Partner

POTENZIALERKENNUNG UND -HEBUNG MIT VPS IM PRIVAT- UND FIRMENKUNDENBEREICH

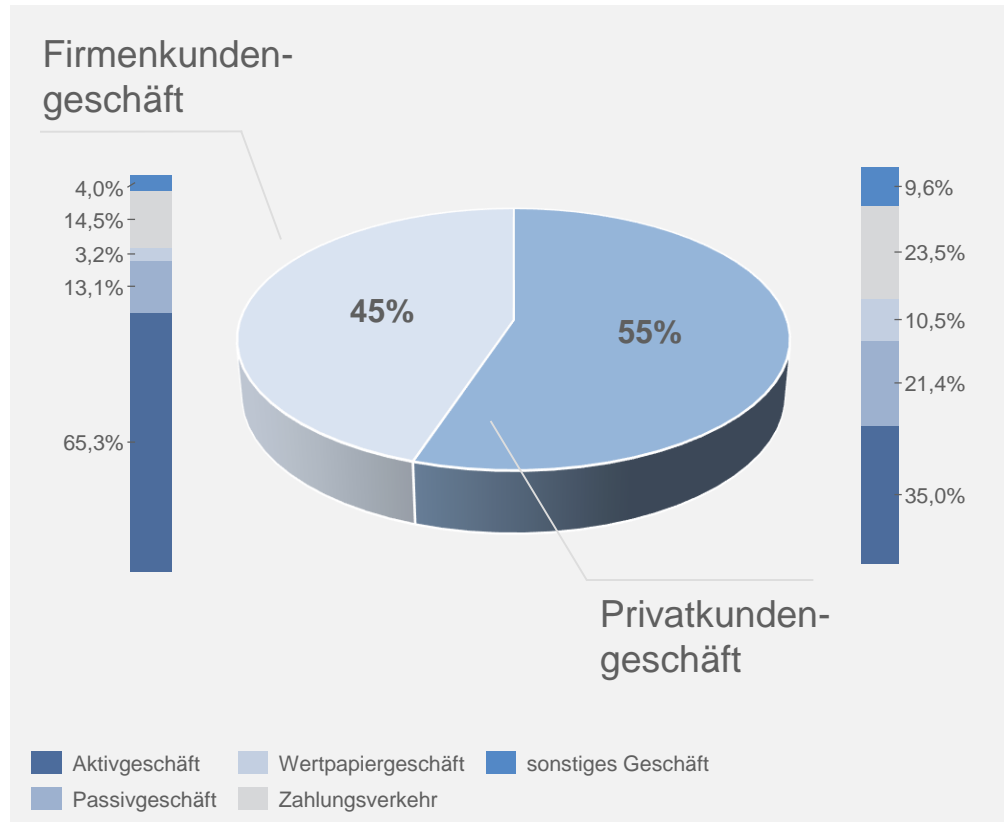
Produktinformationen



AUSGANGSLAGE UND ZIELSETZUNG

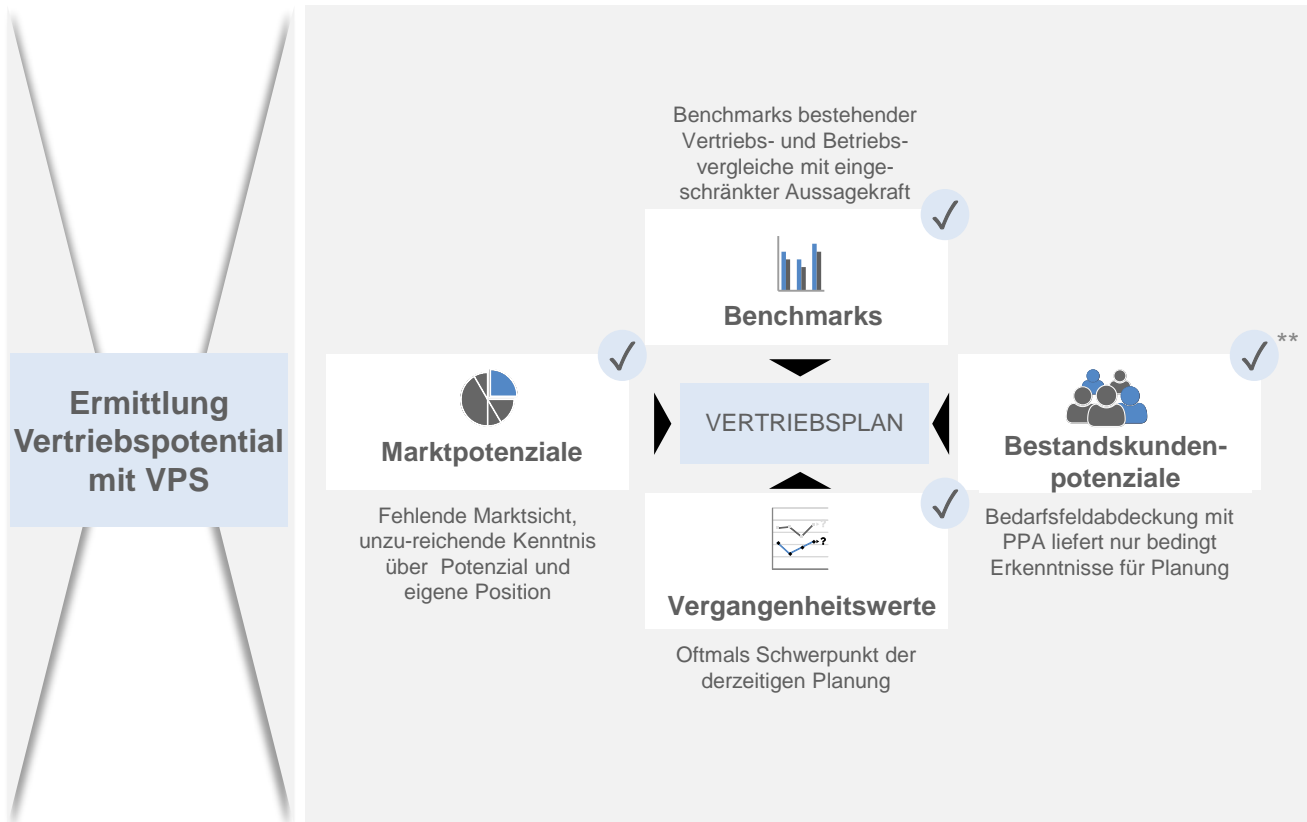
Mit VPS Privat- und Firmenkunden werden Markt- und Bestandskundenpotenziale in Ihre Kundengeschäftsplanung integriert

PRIVAT- UND FIRMIENKUNDENGESCHÄFT LEISTEN EINEN FAST GLEICHWERTIGEN BEITRAG ZUM GESAMTERFOLG*



* Quelle: SVWL – Erfolgsanalyse Kundengeschäft: Durchschnittsertrag (nach Risiko, vor Kosten)

INTEGRATION VERTRIEBSPOTENZIAL IN VERTRIEBSPLAN – POTENZIALHEBUNG ÜBER VERTRIEBSSTEUERUNG



** Ergebnisbestandteil VPS Firmenkunden



Fokus Privatkundengeschäft

Begleiten als Partner 

VERTRIEBSPLANUNG MIT VPS PRIVATKUNDEN
Kompass für die Sparkassen im Privatkundengeschäft



 30.01.2023 Potenzialorientierte Vertriebsplanung mit VPS

Begleiten als Partner 

VERTRIEBSPLANUNG MIT VPS FIRMENKUNDEN
Kompass für die Sparkassen im Firmenkundengeschäft



 30.01.2023 Potenzialorientierte Vertriebsplanung mit VPS

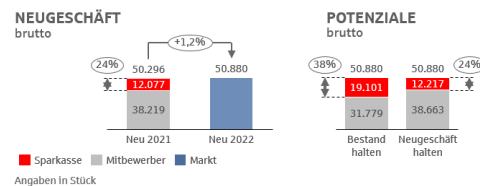
VPS PK ermöglicht neben der potenzialorientierten Vertriebsplanung das Benchmarking mit anderen Sparkassen sowie die Ableitung individueller Erfolgsfaktoren

NUTZEN VPS PK



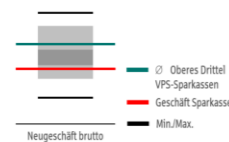
MARKTPOTENZIALE UND -ANTEILE

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



BENCHMARKING

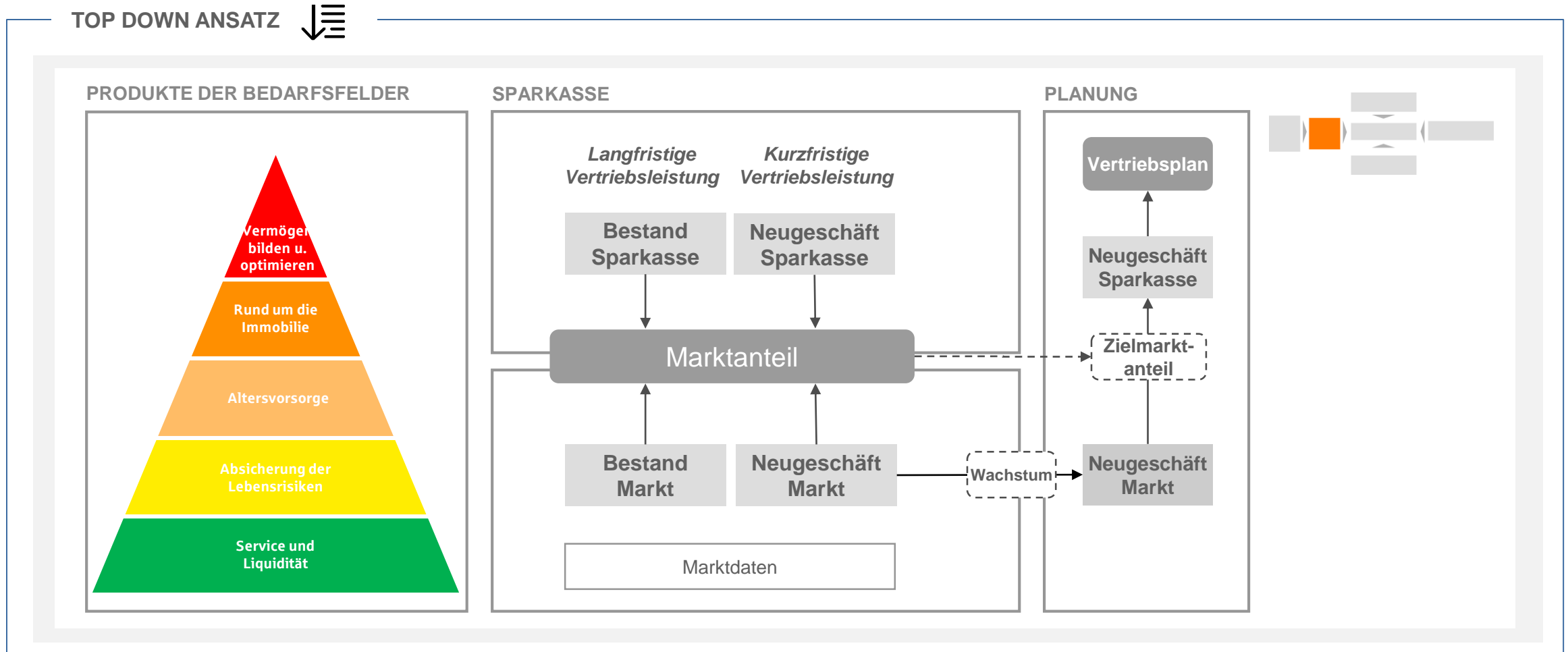
- I Benchmarking mit etwa **180 Sparkassen**
- I Ermittlung der eigenen Vertriebsstärke im Vergleich zu anderen Sparkassen mit hoher Aussagekraft, da einheitliche Methodik
- I **Plausibilisierung** des gewählten Ambitionsniveau



ERFOLGSFAKTOREN

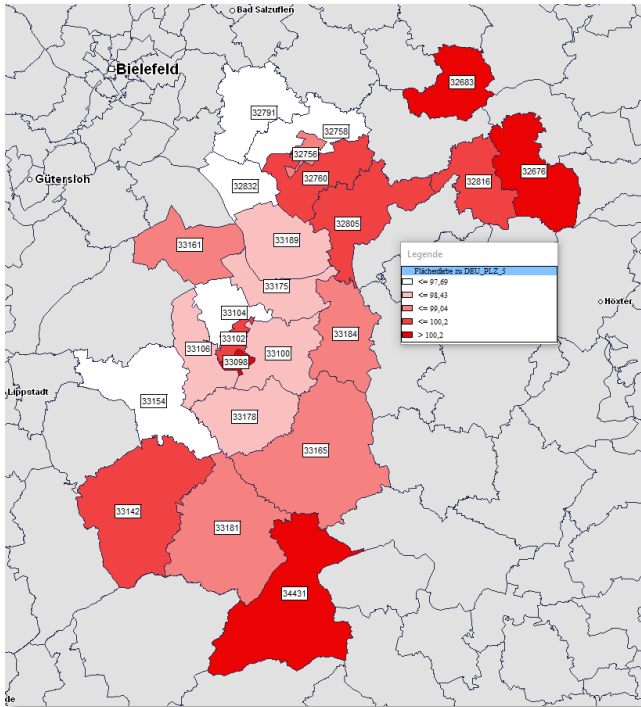
- I Ableitung individueller Erfolgsfaktoren auf Basis von **Best Practice** Ansätzen der **Top-Institute**
- I Weiterführende **Analysen** zu ausgewählten Produkten, wie bspw. Preise in Relation zu Marktanteilen

Marktanteile und Marktwachstum bilden die äußeren Rahmenbedingungen für den Vertriebsplan



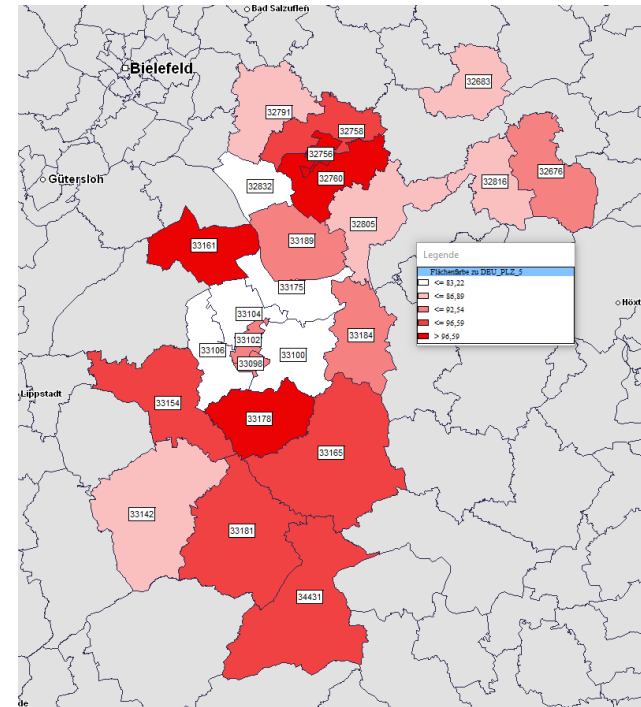
Über die Regionalisierung kann die Attraktivität des Produktes erkannt werden

REGIONALE DETAILANALYSE



Zeigt die regionale Stärke / Schwäche des Produkts **Privatgiro** im Geschäftsgebiet auf.

Einflussgrößen:
Altersstruktur (hohe Bedeutung) und
Finanzkraft /
Beruflicher Status
(niedrigere Bedeutung)



Zeigt die regionale Stärke / Schwäche des Produkts **Wertpapiere** im Geschäftsgebiet auf.

Einflussgrößen:
Finanzkraft (hohe Bedeutung)

Quelle: ZMDB der Sparkassen-Finanzgruppe, Beispiele

Neben dem Planungstool erhalten Sie eine Managementpräsentation mit allen wesentlichen Ergebnissen sowie ein individuelles Methoden- und Strategiegelgespräch

ERGEBNISTYPEN VPS PK



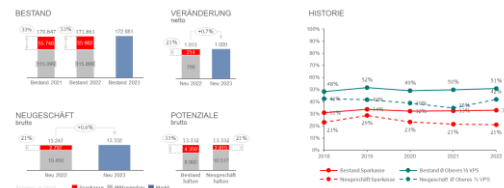
PLANUNGSTOOL

- | 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



Kombination mit VPS FK möglich

METHODEN- UND STRATEGIEGESPRÄCH

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

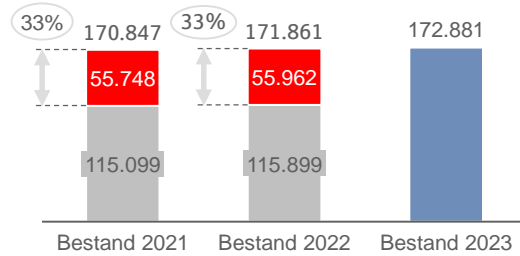


Die Managementpräsentation gibt auf einen Blick die wichtigsten Aussagen zur Vertriebsleistung und den Marktpotenzialen je Produkt

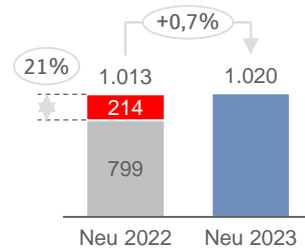
AUSZÜGE ERGEBNISPRÄSENTATION



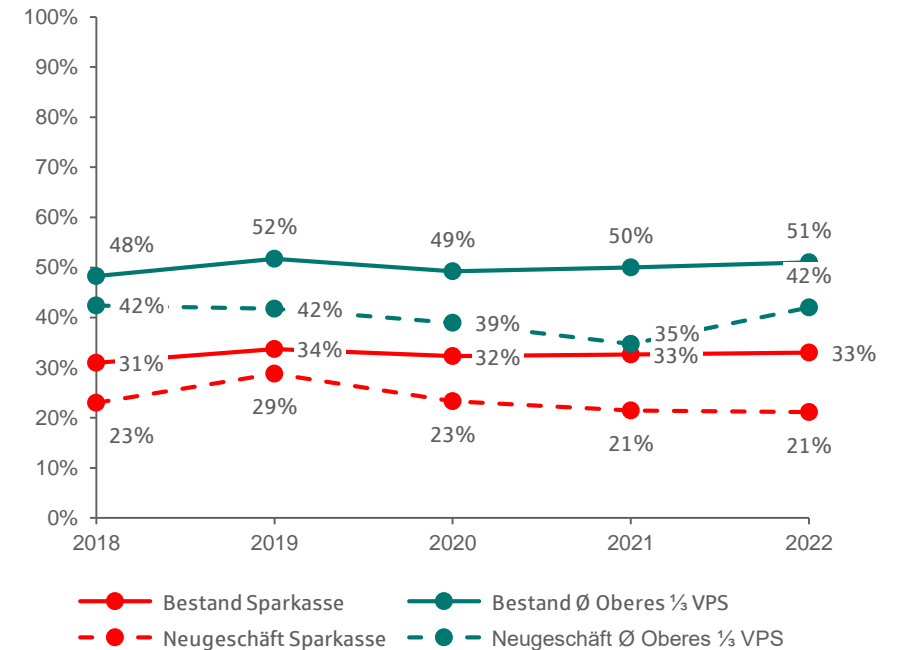
BESTAND



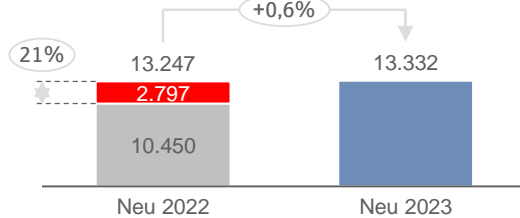
VERÄNDERUNG netto



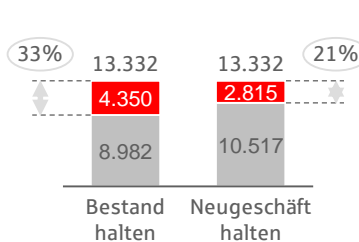
HISTORIE



NEUGESCHÄFT brutto



POTENZIALE brutto



Angaben in Stück ■ Sparkasse ■ Mitbewerber ■ Markt

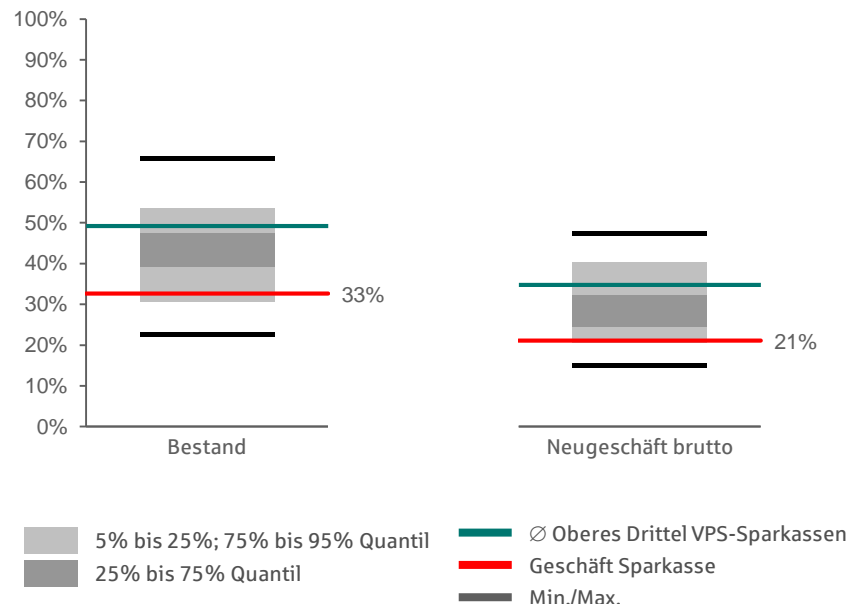
Quelle: ZMDB der Sparkassen-Finanzgruppe; Sparkassenwerte

Ein bundesweites Benchmarking und Informationen aus vertriebsstarken Sparkassen runden die Ergebnisse ab

AUSZÜGE ERGEBNISPRÄSENTATION



BENCHMARKS



ERFOLGSFAKTOREN

- | Fokussierung auf den Jugendmarkt: Vermittlung eines guten Image in dieser Zielgruppe, insbesondere durch Online-Kanäle und soziale Netzwerke
- | Ausbau der Nutzung sozialer Netzwerke in Verbindung mit Wettbewerben, Feedback, ...
- | Anpassung von Preisen/Leistungen und deren zielgruppengerechte Kommunikation; hierzu konkrete Ansprachekonzepte zur Neukundengewinnung
- | Sensibilisierung der Berater durch Information über Kontenentwicklung (Zugang/Abgang) nach Segmenten; Platzierung auf der Zielkarte
- | Bindung der Kunden durch Steigerung der Produktnutzungsquote
- | Mehrwerte aufzeigen und verkaufen (Beispielsparkasse verkauft überwiegend ein Premiumprodukt)
- | Zusammenarbeit mit Behörden, Firmen und sozialen Einrichtungen
- | Konkrete Gewinnungsprozesse im Rahmen von Vollmachtseinrichtungen

VPS PRIVATKUNDEN | PLANUNGSANWENDUNG

Alle Ergebnisse werden auch im Excel-Format zur Verfügung gestellt

AUSZÜGE VPS-PLANUNGSTOOL



VPS-Tool | Modul I | Planung 2022 Consultingpartner

Sparkasse Muster

Stichtag: 30.06.2021

Version 9.8

Copyright: © CP Consultingpartner AG, Köln | 2021

CP Consultingpartner AG
Verloer Str. 53
D-50672 Köln

Web: www.cp-bank.de
Mail: info@cp-bap.de
Tel: +49-221-47 45 2 0
Fax: +49-221-47 45 2 430

Service und Liquidität

Detailsicht

Sparkasse Muster
Jun 2021

Bestands- und Neugeschäftsanalyse

Privatgirokonten	Regionalmarkt Index in %	Bestand 31.12.2020			Neugeschäft 2021 (Bruttoabsatz)		Neugeschäft 2021 (Nettoabsatz)		Bestand 31.12.2020		Marktpotenzial	Marktentwicklung Index in %	Planwert 2022		Marktanteil Planjahr	Privatgirokonten Entwicklung Marktanteil in %
		Anzahl	in %	Ø Oberes %	Anzahl	Anteil in %	Anzahl	Anteil in %	Anzahl	Anteil in %			Anzahl	Anteil in %		
Sparkasse	98,9%	228.461	42,9%	49,2%	10.174	23,5%	-818		227.643	42,6%	Marktpotenzial	101,1%	43.713	100,0%	47,3%	83%
Mitbewerber		303.538	57,1%	50,8%	33.050	76,5%	3.772		307.309	57,4%	Anteil Bestand		18.772	42,9%	42,9%	17%
Gesamt		531.999	100,0%	100,0%	43.224	100,0%	2.954	100,0%	534.952	100,0%	Anteil Neugeschäft		10.289	23,5%	41,5%	30%
											Zielwert		0	0,0%	39,7%	0%
													---	0,0%	0,0%	

Kreditkarten	markt Index in %	31.12.2020			Neugeschäft 2021 (Bruttoabsatz)		Neugeschäft 2021 (Nettoabsatz)		Bestand 31.12.2020		Marktpotenzial	Marktentwicklung Index in %	Planwert 2022		Marktanteil Planjahr	Kreditkarten Entwicklung Marktanteil in %
		Anzahl	in %	Ø Oberes %	Anzahl	Anteil in %	Anzahl	Anteil in %	Anzahl	Anteil in %						
Sparkasse	42,86%	19,7%	29,7%	3.604	9,1%	180	3,3%	43.048	19,3%	Marktpotenzial	102,5%	40.482	100,0%	32,2%	26%	
Mitbewerber				35.906	90,9%	5.272	96,7%	180.469	80,7%	Anteil Bestand		7.958	19,7%	19,7%	16%	
Gesamt				39.510	100,0%	5.452	100,0%	223.517	100,0%	Anteil Neugeschäft		3.693	9,1%	18,0%	16%	
										Zielwert		---	0,0%	0,0%	0%	

Ratenkredite	markt Index in %	Volumen in Tl		Neugeschäft 2021 (Bruttoabsatz)		Marktpotenzial	Marktentwicklung Index in %	Planwert 2022		Marktanteil Planjahr	Ratenkredite Entwicklung Marktanteil in %
		in %	in %	Anzahl	Anteil in %			Volumen in Tl	Anteil in %		
Sparkasse	92,7%	160.153	16,9%			532.257	100,0%	89.751	16,9%	46,7%	36%
Mitbewerber		789.611	83,1%			88.701	16,7%	88.701	16,7%	16,8%	14%
Gesamt		949.765	100,0%			0	0,0%	0	0,0%	10,8%	

Bestandsgeschäft
Marktanteile in %

IST-Neugeschäft
Marktanteile in %

Bestandsmarktanteil

Neugeschäftsanteil (brutto)

Neugeschäftsanteil (netto)

Wachstum Planjahr

Szenarien Neugeschäft Planjahr

Fokus Firmenkundengeschäft

Begleiten als Partner 

VERTRIEBSPLANUNG MIT VPS PRIVATKUNDEN
Kompass für die Sparkassen im Privatkundengeschäft



 30.01.2023 Potenzialorientierte Vertriebsplanung mit VPS

Begleiten als Partner 

VERTRIEBSPLANUNG MIT VPS FIRMENKUNDEN
Kompass für die Sparkassen im Firmenkundengeschäft



 30.01.2023 Potenzialorientierte Vertriebsplanung mit VPS

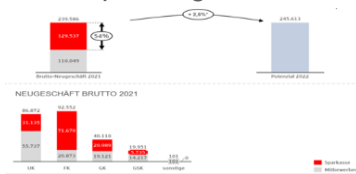
VPS FK ermöglicht neben der potenzialorientierten Vertriebsplanung das Benchmarking mit anderen Sparkassen und die Nennung konkreter Ansprachepotenziale

NUTZEN VPS FK



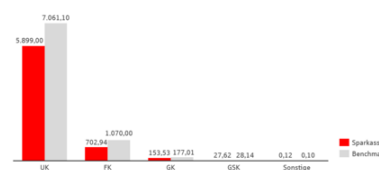
WALLET-POTENZIALE UND -ANTEILE

- | **Lokalisierung** der **Wallet-Potenziale** im Geschäfts-gebiet auf Produkt-, Branchen-und Segmentebene
- | **Volumen-** und **Ertragssicht**
- | **Wallet-Anteile** im Bestands- und Neugeschäft
- | Ableitung **Ambitionsniveau** für Vertriebsplanung



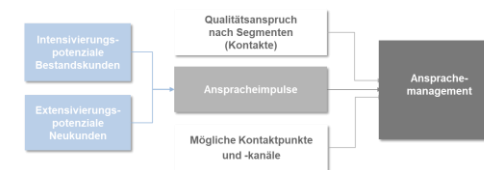
BENCHMARKING

- | Durchschnittliche **Produktnutzung je Segment**
- | Ermittlung der eigenen **Vertriebsstärke im Vergleich** zu anderen Sparkassen

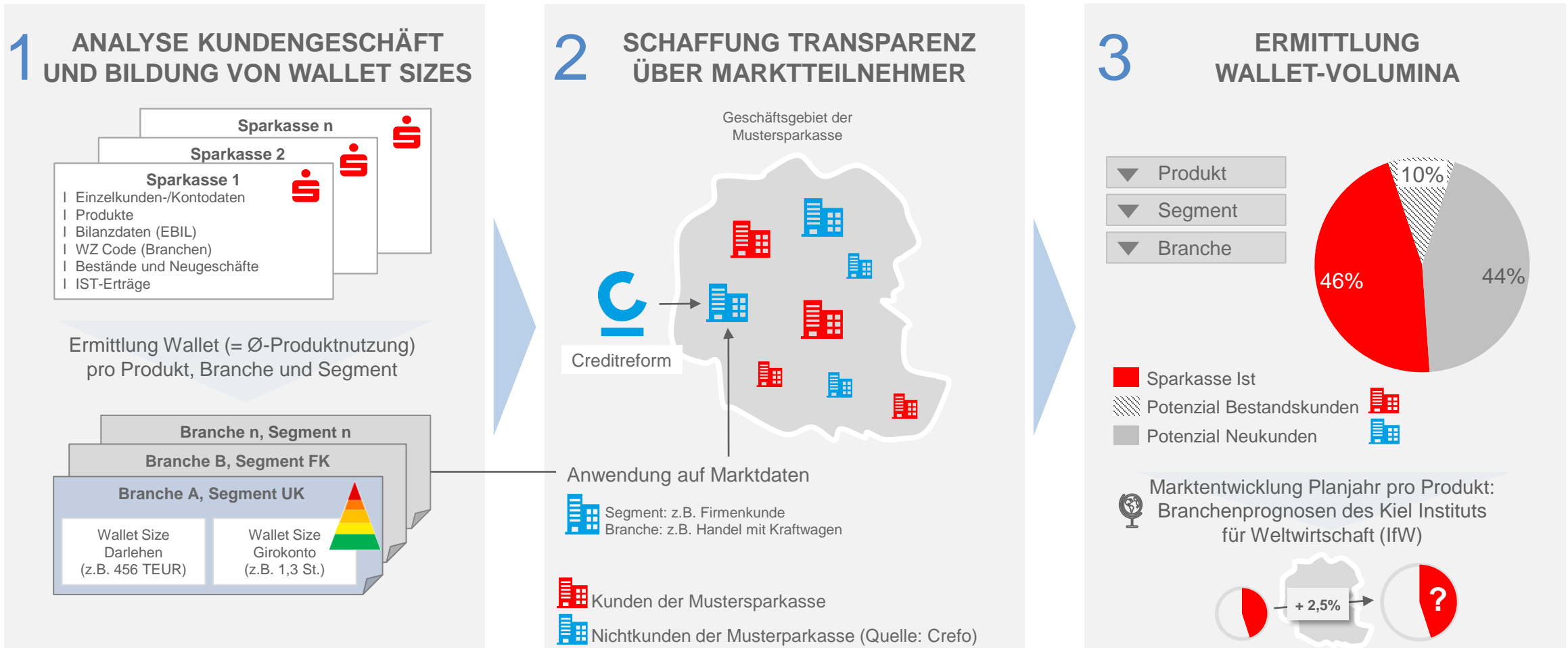


ANSPRACHE

- | Lokalisierung der **Intensivierungspotenziale** (Produkt-GAPs Bestandskunden im Vgl. zu Wallets) auf Einzelkundenebene
- | Angabe der **Extensivierungspotenziale** („Noch Nicht-Kunden“ der Sparkasse)



Crefo-Daten ermöglichen Transparenz zu den Marktteilnehmern im Geschäftsgebiet, VPS-Wallet Sizes liefern Volumens- und Ertragspotenziale für Bestands- & Neukunden



Quelle: Bedarfsfeldpyramide DSGVO, Logo Creditreform



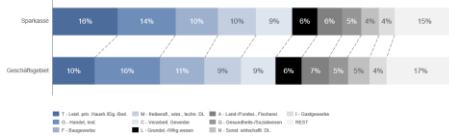
Neben dem Planungstool erhalten Sie eine Managementpräsentation mit allen wesentlichen Ergebnissen sowie ein individuelles Methoden- und Strategiegelgespräch

ERGEBNISTYPEN VPS FK



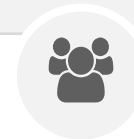
MANAGEMENT PRÄSENTATION

- | **Strukturanalyse des Geschäftsgebietes:** Branchenstruktur, Verteilung der Wallet-Volumina der strategischen Produkte auf die Branchen im Geschäftsgebiet, ...
- | **Detailbetrachtung der Plan-Produkte:** Wallet-Volumina, -Anteile und Potenziale der Sparkasse inkl. Vergleich zur Benchmark



EINZELKUNDENLISTEN

- | **Einzelkundenbereitstellung** zur Intensivierung und Extensivierung vorhandener und potenzieller Kundenbeziehungen
- | Nutzung in der Vertriebssteuerung für **Marktbearbeitungsmaßnahmen**



METHODEN- UND STRATEGIEGESPRÄCH

Kombination mit VPS PK möglich

- | Ergebnisse der Marktanalyse
- | Aufzeigen der Verzahnung zur Geschäftsfeldplanung
- | Vorstellung von weiteren vorteilhaften Verwendungsmöglichkeiten der Daten

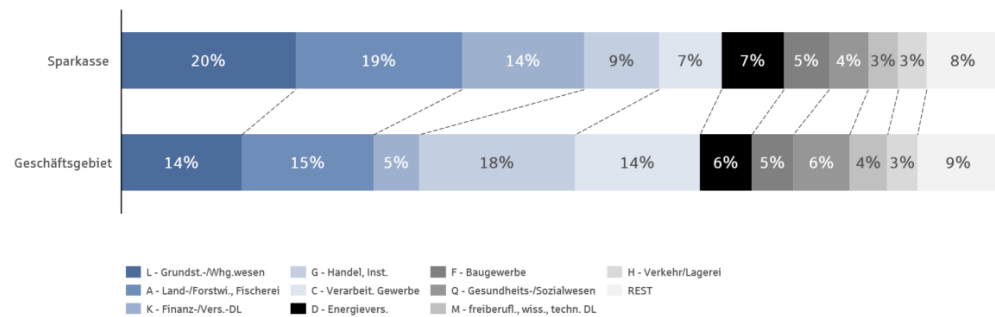


Branchenspezifische Standortbestimmungen und Wachstumsprognosen dienen als wesentliche Stellschrauben für strategische Positionierungen im Firmenkundengeschäft

ANALYSE DER STRUKTUR DES GESCHÄFTSGEBIETES

BRANCHENSTRUKTUR IM GESCHÄFTSGEBIET NACH DARLEHENSVOLUMEN

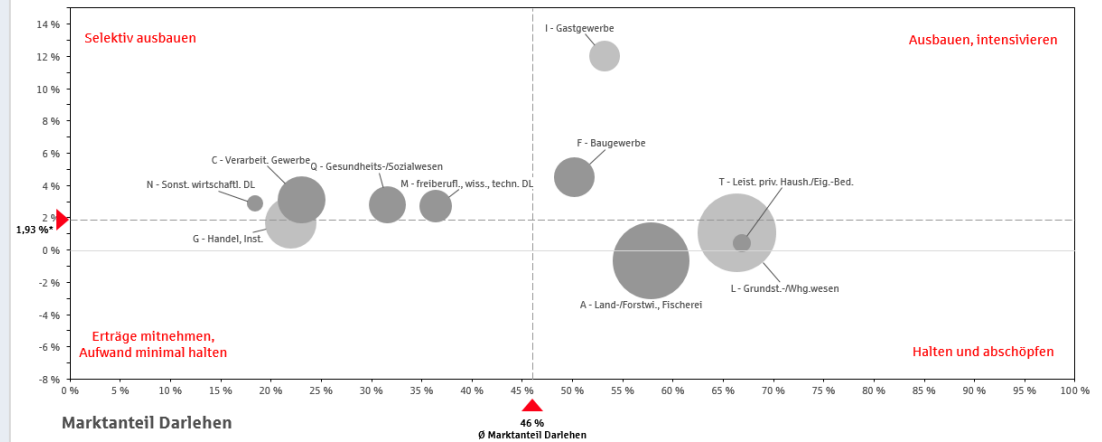
Grundlage = Darlehensvolumen im Geschäftsgebiet nach Branchenabschnitten
Darstellung = Sparkasse IST im Vergleich zum Geschäftsgebiet



- Transparenz über Branchenstruktur in der Sparkasse im Vergleich zum Geschäftsgebiet
- Lokalisierung von Wachstumspotenzialen im Geschäftsgebiet

„MARKTANTEIL-MARKTWACHSTUMS-MATRIX“

Marktwachstum 3 Jahre

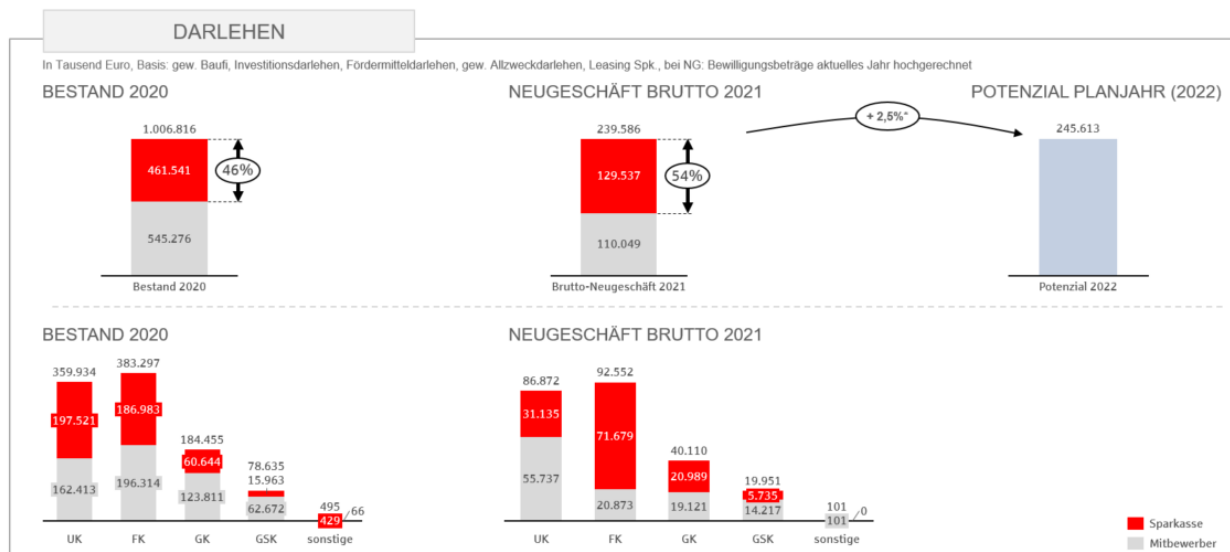


- Einordnung der Top 10-Branchen im Geschäftsgebiet nach Wallet-Anteil SK (Darlehensgeschäft) sowie deren Entwicklung
- Ableitung von strategischen Empfehlungen im Hinblick auf wachsende und schrumpfende Branchen

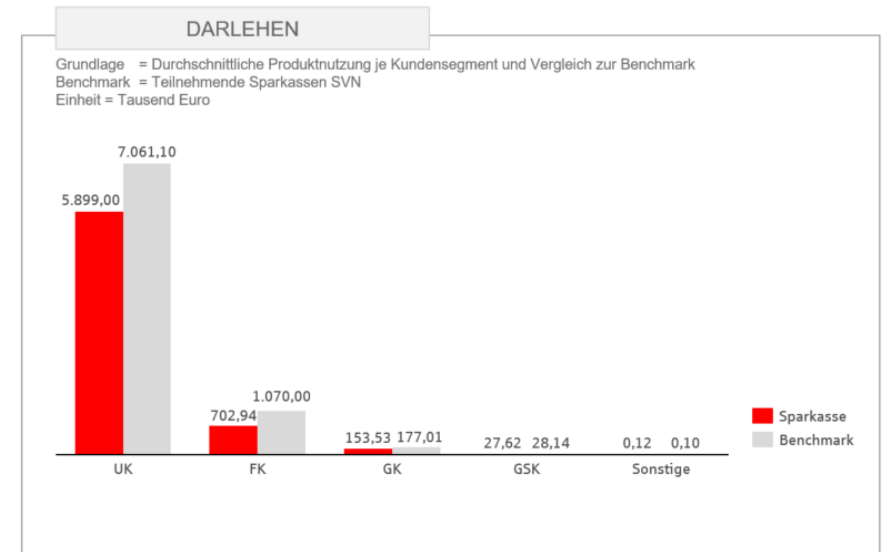
VPS FIRMENKUNDEN | ERGEBNISTYPEN

Die Ermittlung von Wallet-Volumina, -Anteilen sowie Wachstumsprognosen ermöglichen eine potenzialorientierte und akzeptierte Planung von Produkten und Segmenten

WALLET-VOLUMINA, -ANTEILE UND POTENZIALE JE BEDARFSCLUSTER



BENCHMARKS Ø PRODUKTNUTZUNG DER SEGMENTE



VPS FIRMENKUNDEN | ERGEBNISTYPEN

Die Potenziale werden der Sparkasse granular auf Ebene des Einzelkunden, angereichert um OE-, Verbund- sowie Segmentinformationen, mitgeteilt

WACHSEN MIT BESTANDSKUNDEN

PERSONEN_NR	Segm_VdZ	OE_KB	Branche_Ebene_1	Branche_Ebene_2	Branche_Ebene_3
342646435	UK	7777777	G - Handel, Inst.	Großhandel (ohne Handel mit Kraftfz)	Großhandel mit landwirtschaftli
231543435	UK	7777777	C - Verarbeit. Gewerbe	Maschinenbau	Herstellung von sonstigen nicht
153264346	GK	7777777	C - Verarbeit. Gewerbe	Herstellung von Nahrungs- und Futte	Milchverarbeitung
244634753	UK	7777777	M - freiberufl., wiss., techn. D	Verwaltung und Führung von Untern	Verwaltung und Führung von Ur
1432634	UK	7777777	C - Verarbeit. Gewerbe	Herstellung von Gummi- und Kunstst	Herstellung von Gummiwaren
143776976	FK	7777777	L - Grundst.-/Whg.wesen	Grundstücks- und Wohnungswesen	Vermietung, Verpachtung von e

PERSONEN_NR	Segm_VdZ	OE_KB	IST_GIRO_BESTAND	WALLET_GIRO_BESTAND	POTENZIAL_GIRO_BESTAND	IST_DARLEHEN_BESTAN	WALLET_DARLEHEN_BESTA	POTENZIAL_DARLEHEN_BESTA
3653768	GSK		0,00	0,72	0,72	0,00	159,67	159,67
5675357	UK		0,00	0,61	0,61	0,00	120,28	120,28
246758	UK		0,00	0,70	0,70	0,00	252,87	252,87
56375658	FK		2,00	1,08	1,08	46.643,56	23.588,92	---
24357658	GSK		2,00	0,75	0,75	81.423,21	41.736,91	---
			2,00	1,11	1,11	135.000,00	190.583,60	55.583,60
			2,00	1,04	1,04	24.952,32	24.952,32	---
			1,00	0,75	0,75	40.000,00	41.736,91	1.736,91
			1,00	0,58	0,58	3.123,37	162,90	---
			0,00	1,02	1,02	0,00	152.038,85	152.038,85
			2,00	1,32	1,32	0,00	11,83	11,83
			0,00	0,61	0,61	0,00	164,12	164,12
			1,00	1,41	1,41	0,00	499.845,77	499.845,77
			1,00	0,59	0,59	0,00	76,03	76,03
			1,00	0,67	0,67	0,00	156,51	156,51
			0,00	0,67	0,67	0,00	137,42	137,42
			0,00	0,61	0,61	0,00	172,13	172,13
			0,00	0,51	0,51	0,00	117,74	117,74
			2,00	0,86	0,86	0,00	5,74	5,74
			2,00	1,25	1,25	0,00	165.980,06	165.980,06

Kundeninformation:

Personennummer, Berater-OE, Kundensegment, Branche

Potenzial auf Produktebene:

Pro Produktcluster – SK IST, Wallet sowie Ausweis Potenzial

WACHSEN MIT NEUKUNDEN

Crefonumm	Firma1	Rechtsform	Postleitz	Gemeindeschlüssi	Ort	neuester_Umsa	neueste_Mitarbeiterza	Segment_V
2151795079	Musterfirma	GmbH	99999	99999012	Musterstadt	43500000	130	UK
4030000016	Musterfirma	GmbH	99999	99999012	Musterstadt	127448000	1300	UK
4030000027	Musterfirma	GmbH & Co. KG	99999	99999012	Musterstadt	39000000	200	UK
4030000041	Musterfirma	GmbH & Co. KG	99999	99999012	Musterstadt	135000000	650	UK
4030000051	Musterfirma	GmbH	99999	99999012	Musterstadt	100000000	500	UK
4030000384	Musterfirma	GmbH & Co. KG	99999	99999012	Musterstadt	37369904	101	UK
4030000624	Musterfirma	GmbH	99999	99999012	Musterstadt	120000000	490	UK

Crefonumm	Firma1	Rechtsform	Postleitz	Gemeindeschlüssi	Ort	neuester_Umsa	neueste_Mitarbeiterza	Segment_V	WALLET_GIRO_BESTAND	WALLET_GIRO_NG_BRUTTO	WALLET_DARLEHEN_BESTA	WALLET_DARLEHEN_NEUGESCHÄ
4030001578	Musterfirma	GmbH				1,375			0,125	346.690,77		
4030001698	Musterfirma	Verein				0			0	3.422.832,79		349.111,11
4030002973	Musterfirma	GmbH				1,666666667			0,112031667	3.225.694,00		254.473,21
4030003620	Musterfirma	GmbH & Co. KG				1,388888889			0	4.674.918,53		1.500.000,00
						2			0	1.285.999,34		177.558,76
						1,625			0,126035625	2.908.055,03		214.644,88
						1,444444444			0	2.908.055,03		214.644,88
						1,444444444			0	2.908.055,03		214.644,88
						1,272727273			0	779.242,01		24.000,62
						0,6			0	3.256.829,97		2.316.985,38
						1,111111111			0	655.101,94		120.585,04
						0,8			0	1.989.678,15		92.945,20
						1,387096774			0	1.240.215,65		522.966,35
						1,25			0,083333333	161.358,97		
						1,387096774			0	1.240.215,65		522.966,35
						1,454545455			0,045454545	1.573.138,40		217.553,97

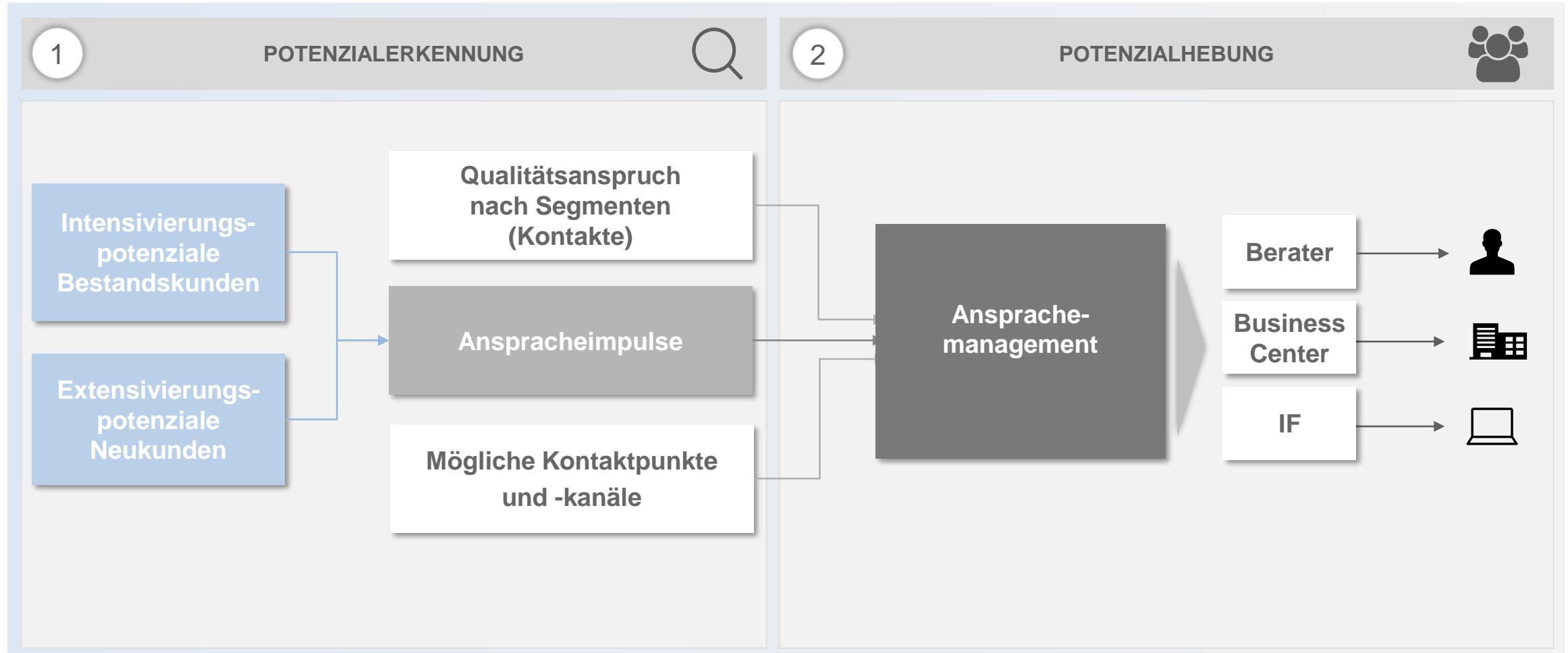
(Neu-)kundeninformation:

Crefo-Nummer, optional Firma, Branche, usw. sowie VdZ-Segment

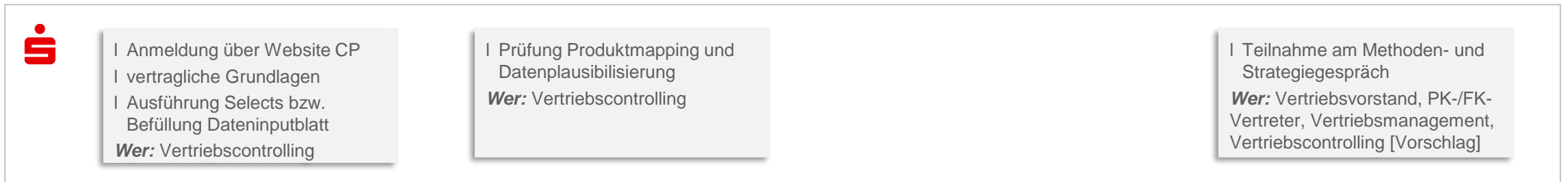
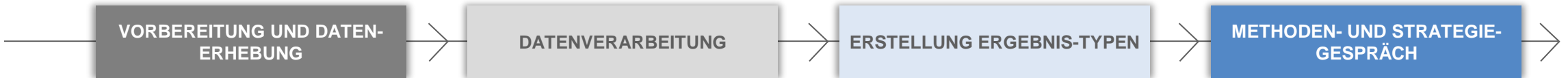
Potenzial auf Produktebene :

Pro Produktcluster – Wallet (nach Segment und Branche)

Konkrete Vertriebsansätze zu Bestands- und Neukunden können standardisiert über das Ansprachemanagement bereitgestellt und weiterverarbeitet werden



CP begleitet Sie von der Datenerhebung bis zur Ergebnisinterpretation – Ihr Umsetzungsaufwand ist gering



Ihre Ansprechpartner

CP Consultingpartner AG
Venloer Str. 53 | D - 50672 Köln
Fon + 49 (0) 221 - 47 45 2 - 0
Fax + 49 (0) 221 - 47 45 2 - 430
www.cp-bap.de
info@cp-bap.de



Jens Biehsmann

Partner

jens.biehsmann@cp-bap.de

Mobil: +49 (0)175 247 07 01



Simon Fries

Managing Consultant

simon.fries@cp-bap.de

Mobil: +49 (0)151 108 65 640



Carsten van Duden

Managing Consultant

carsten.van-duden@cp-bap.de

Mobil: +49 (0)151 108 52 991