banking partner

Beratung
Marketing
Training

Giro-Pricing

Viele Kontomodelle sind veraltet, während Kartenzahlungen steigen und Bargeld- sowie Filialkosten wachsen. Eine erfolgreiche Preisanpassung erfordert neue Leitplanken: Schlanke Produktstrukturen, belastbare Ertragsrechnungen und ein Prozess, der Kunden mitnimmt.

“Gute Leistung wird honoriert. Wenn Preis und Leistung zusammenpassen, stimmen Kunden schnell und in hoher Zahl zu.”



#BesseralsderStandard

Unser Vorgehen

- **Datenanalyse:** Wir ziehen Ihre Konto- und Kundendaten anonymisiert ab und analysieren Erträge, Kontonutzung und Wettbewerb im Detail.
- **Zielbild & Konzeption:** Wir legen mit Ihnen ein Ertragsziel fest und gestalten neue Kontovarianten für Privat- und Firmenkunden.
- **Modellierung & Entscheidung:** Jede Preisvariante wird modelliert, inkl. direkter Berechnung der Ertragsauswirkung je Konto und Variante.
- **Umsetzung & Zustimmung:** Umsetzung in OSPlus, Wechselvorschlag je Kunde, Zustimmungskampagne und Begleitung Ihrer Mitarbeitenden.

Datenbasiert statt geschätzt: Sie sehen die Wirkung jeder Preisentscheidung, bevor Sie sie treffen.

Ihre Vorteile & Ergebnisse

- **Messbare Ertragssteigerung:** Berechnet und prognostiziert vor der Entscheidung bei minimaler Abwanderung.
- **Transparente Produktwelt & Kundenlenkung:** Konsequent bereinigte Altvarianten mit gezielter Lenkung in digitale Kanäle und durchgängiger Abschlussstrecke.
- **Hohe Zustimmungsquote & Sparkassen-/OSPlus-Expertise** Hohe Kundenakzeptanz durch stimmiges Preis-Leistungs-Verhältnis sowie direkte technische Umsetzbarkeit in OSPlus

Interesse?

Dann kontaktieren Sie mich!



Bastian Königsmann,
Leiter Vertriebs- und Organisationsentwicklung

+49 (0) 5523 99880-53
b.koenigsmann@banking-partner.de

Banking-Partner
Beratungsgesellschaft mbH
Poststr. 6
37441 Bad Sachsa

