

Erfolgsfaktoren im Bankgeschäft



Banken und Sparkassen stehen in einem immer härter werdenden Wettbewerb. Die Kunden werden zunehmend kritischer und wechselbereiter, neue Wettbewerber machen den angestammten Platzhirschen das Leben schwer, das Neugeschäft ist in fast allen Bereichen rückläufig und die Margen schwinden auch im Bestandsgeschäft.

Nachhaltiges Wachstum und kontinuierlich fließende Erträge werden immer mehr zur Ausnahme oder finden nur noch in lukrativen Nischen statt.

Was muss eine Bank oder Sparkasse tun, um langfristig und nachhaltig erfolgreich zu sein? Welche Themen sind aus strategischer wie aus operativer Sichtweise besonders zu beachten?

Aus der Vielzahl von Berichten, Studien und Veröffentlichungen zu diesem Thema, vor allem aber aus der persönlichen über zwanzigjährigen Bankerfahrung, habe ich die für jede Bank oder Sparkasse wesentlichen Voraussetzungen in den folgenden zehn Erfolgsfaktoren zusammengefasst:

1. Kunden- und Vertriebsorientierung als oberste Maxime.
2. Klare Kunden-, Ergebnis- und Wachstumsziele, ein auf die Ziele abgestimmtes Anreiz-System für Führung und Mitarbeiter sowie ein effektives Controlling zur Überprüfung der Zielerreichung.
3. Eine überzeugende Strategie, dazu beiträgt, die gesteckten Ziele auch nachhaltig zu erreichen und die nicht nur im Denken der Führungskräfte und Mitarbeiter verankert ist sondern auch in deren Handeln.
4. Eine starke und konsistente Führung.
5. Eine veränderungsoffene außen-orientierte Kultur um neue Entwicklungen und Herausforderungen im Wettbewerb frühzeitig zu antizipieren und proaktiv in eigene Wettbewerbsvorteile umsetzen zu können.
6. Die Bereitschaft, in Qualität und Weiterentwicklung der Mitarbeiter zu investieren.

7. Ein marktgerechtes Leistungsangebot, das einen Mehrwert für die Kunden schafft und die Integration der verschiedenen Vertriebskanäle (insbesondere Filiale und Internet).
8. Effiziente Prozesse bei gleichzeitiger Konzentration auf die Kernaktivitäten, Optimierung der Fertigungstiefe durch konsequente Auslagerung.
9. Eine ausgeprägte Risikokultur und die notwendigen Werkzeuge zur Risikosteuerung.
10. Eine Erlös- und Kostenstruktur, die zum gewählten Geschäftsmodell passt, insbesondere eine ausgewogenes Verhältnis zwischen Provisions- und Zinseinnahmen sowie zwischen fixen und variablen Kosten.

Stellen Sie sich selbst und Ihr Haus auf den kritischen Prüfstand! Erfüllen Sie alle Punkte? Was möchten Sie verändern oder verbessern, um noch erfolgreicher zu werden?

Sind Sie bereit für eine erfolgreiche Zukunft?

Haben Sie Fragen oder Anmerkungen oder möchten Sie weitere ergänzende Informationen?

Ich freue mich über Ihre Kontaktaufnahme.

Dr. Hansjörg Leichsenring
Management und Beratung für Banken und Finanzdienstleister
Tel.: +49 (4154) 98 96 28
E-Mail: info@Hansjoerg-leichsenring.de