

# 1 Grundlagen und Ziele “Einfache Produkte“

Sämtliche Aktionen der Einfachen Bank müssen darauf abgestellt sein, Kundennutzen zu stiften. Der Kunde ist Partner der Bank und ihre wichtigste Erfolgsquelle.

Die Leitsätze bei der Konstruktion und Auswahl der Produkte sind:

- **Transparenz:** Das Produkt ist einfach zu verstehen und einfach zu erklären.
- **Sinnvolle Produktauswahl:** Die Einfache Bank bietet eine angemessene Produktpalette, aber nicht jedes Produkt an.
- **Kontinuität in den Produkten:** Die Produkte werden als dauerhafte Markenware entwickelt, d.h. ein Produkt, das heute angeboten wird, kann der Kunde auch morgen noch kaufen.
- **Faire und stabile Preisgestaltung:** Die Preise sind so bemessen, dass sie für den Kunden günstig sind, die Einfache Bank aber auch ausreichend verdient. Die Preise sind fair. Bei der Einfachen Bank muss man nicht verhandeln, um angemessene Konditionen zu erhalten.
- **Langfristige Kundenbindung:** Der Stammkunde steht im Fokus der Aufmerksamkeit der „Einfachen Bank“. Neukunden werden nicht bevorzugt, sondern erhalten die gleichen günstigen Konditionen wie Stammkunden.
- **Selbstbedienung und Beratung:** Die Einfache Bank setzt auf Selbstbedienung und finalen Abschluss im Internet. Die Einfache Bank bietet als lokale Bank aber ebenso Service und Beratung. Beide Vertriebskanäle werden durch identische einfache Produkte mit leichter Preisdifferenzierung bedient.
- **Qualitätssicherung bei der Beratung:** Im Internet hilft dem Kunden ein Produktfinder bei der Produktauswahl. Der Kunde wird durch Produktinformationsblätter exakt informiert. Bei direkter Beratung in der Bank ist der Beratungsprozess standardisiert.

Die konsequente Anwendung der voranstehenden Leitsätze führt zu schlanken Prozessen, einfachem Controlling, entsprechender Kostenersparnis und damit zu wettbewerbsfähigen Preisen.

## 2 Arbeitsschritte “Einfache Produkte“

**Vorbemerkung:** Die qualifizierte und gestaltende Mitwirkung der Bank ist entscheidend für den Projekterfolg. Aller Erfahrung nach ist der Projektaufwand der Bank höher als der der Beratungsaufwand und sollte unbedingt vor Start des Projektes von Seiten der Bank eingeplant werden.

Der Weg zu einfachen Produkten basiert auf folgenden Schritten:

- **Produktpalette überprüfen**

Die Einfache Bank geht von den Kundenbedürfnissen aus und hat für jedes relevante Bedürfnis ein genau passendes Produkt. Dadurch wird der Beratungsprozess vereinfacht und der Entscheidungsprozess beschleunigt. Zudem werden im Backoffice Kosten gespart.

Ziel ist eine einfache, überschneidungsfreie Produktpalette. Interne Konkurrenz wird soweit wie möglich unterbunden. Der Kunde bleibt „seinem“ Produkt bzw. „seinen“ Produkten treu, solange sich seine Bedürfnisse nicht verändern.

- **Produktfinder aufbauen**

Für jede Gruppe von Kundenbedürfnissen (z.B. Geld anlegen oder Sparen) kann der Kunde im Internet mit Hilfe eines Produktfinders in wenigen Schritten das für ihn passende Produkt auswählen. Der Produktfinder berücksichtigt hierbei die speziellen Kundenbedürfnisse.

Der Produktfinder hilft nicht nur ein einzelnes Produkt auszuwählen, sondern schlägt auch passende Produktkombinationen vor (Bausteinprinzip).

Darüber hinaus dient der Produktfinder auch im persönlichen Beratungsgespräch als Leitlinie, Beratungshilfe und Dokumentation. Im Gegensatz zu vorhandenen Internet-Anwendungen ist der neue Produktfinder einfach und unterstützt den Entscheidungs- und Auswahlprozess systematisch.

- **Produktinformationsblatt erstellen**

Für jedes Produkt der Bank wird ein neues Produktinformationsblatt erstellt. Es enthält alle wichtigen Informationen in möglichst knapper und – im Gegensatz zu vielen vorhandenen Produktinformationen – leicht lesbarer und verständlicher Form.

- **Ergebnisberechnungen für den Kunden vorbereiten**

Anhand der Produktauswahl des Kunden und der geplanten bzw. tatsächlichen Abschlussdaten (z.B. Anlagesumme, Anlagedauer) sowie der festgelegten Konditionen der Bank werden die Ergebnisse für den Kunden berechnet (z.B. Guthaben am Ende der Anlagedauer).

- **Preispolitik pro Produkt festlegen**

Die Einfache Bank legt ihre Preispolitik in voraus für einen angemessenen Zeitraum fest: Zielmarge, Mischung Gleitender Durchschnitte, Margenbindung gegenüber dem Kunden. Diese Größen werden dem Kunden gegenüber dokumentiert. Dies gilt auch für Produkte, bei denen keine gesetzliche Pflicht zur Angabe eines Referenzzinses besteht.

Die Preise der Produkte werden sorgfältig aufeinander abgestimmt.

- **Deckungsbeitragsrechnung prüfen**

Mit Hilfe einer einfachen Kostenzuordnung wird geprüft, ob die geplanten Margen ausreichen, um einen angemessenen Deckungsbeitrag zu erwirtschaften.

### **3 Seminare und Hilfestellungen**

Wir bieten entsprechende Seminare vor Projektdurchführung für Vorstände und ausgewählte Mitarbeiter an. Wir schulen die Mitarbeiter auch während und nach der Umsetzung. Alle Seminare und Schulungsmaßnahmen können bankintern gebucht werden.

Ergebnisse des Beratungsprozesses werden auf Wunsch dem Verwaltungsrat bzw. Aufsichtsrat vorgestellt.

### **4 Beratungskosten**

Pro Beratungstag (Vorbereitung, Nachbereitung, Termine in der Bank, Präsentation beim Vorstand) wird ein Tagessatz von 2.500 € zuzüglich gesetzlicher Mehrwertsteuer verrechnet.

Reise- und Übernachtungskosten werden pauschal berechnet und vor Projektbeginn vereinbart.