**Potenzialrechner**

**JA,** wir möchten unsere Mehrertragspotenziale bei optimierten Kontomodellen/-preisen kennenlernen! Hier unsere dafür notwendigen Daten / Einschätzungen.

**Bankname:** Klicken oder tippen Sie hier, um Text einzugeben.

**Ansprechpartner und Kontaktdaten:** Klicken oder tippen Sie hier, um Text einzugeben.

1. Wie nehmen Sie den Wettbewerb rund ums Girokonto in Ihrer Region wahr?

intensiv / stark

durchschnittlich

eher moderat / gering

1. Wer ist Ihr stärkster Wettbewerber rund ums Girokonto aus Ihrer Sicht?   
   Klicken oder tippen Sie hier, um Text einzugeben.
2. Wie hoch schätzen Ihre Vertriebsmitarbeiter die Notwendigkeit zur Veränderung der Kontomodelle und Preise ein? (Tendenz)

hoch (Mitarbeiter erwarten neue, aktuelle und zeitgemäße Kontomodelle)

mittel

gering (Mitarbeiter sehen keinen Veränderungsbedarf bei Kontomodellen)

1. Wie stark ist bei Ihren Vertriebsmitarbeitern „Stolz, Selbstbewusstsein und Argumentationsfähigkeit von Preisen und Mehrwerten“ ausgeprägt? (Tendenz)

hoch (Mitarbeiter können sich selbst, ihre Bank und deren Preise gut verkaufen)

mittel

gering (Mitarbeiter tun sich schwer, sich selbst, die Bank und deren Preise zu verkaufen)

1. In welchem Jahr haben Sie zuletzt Ihre Kontomodelle/-preise angepasst? ……...
2. Mit Blick auf Ihre „Bank/Sparkasse als regionale Marke“, wie schätzen Sie die unausgeschöpften Mehrertragspotenziale ein (= „Ihr Bauchgefühl“)?

sehr hoch (= sehr viel unausgeschöpftes Potenzial rund um Girokonto/Zahlungsverkehr)

hoch

mittel / mäßig

gering

sehr gering (= weitgehend ausgeschöpfte Potenziale rund um Girokonto/Zahlungsverkehr)

1. Bitte lassen Sie uns folgende Informationen und Daten zu Ihrer Bank zukommen.
2. Informationen zur Bank

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Bilanzsumme: |  | Anzahl Mitarbeiter mit direktem Kundenkontakt (Service, Berater, KSC): |  |
| CIR aktuell (ca.): |  | Nur für Genossenschaftsbanken:  Anzahl Mitglieder |  |
| Anzahl Privatkunden: | |  | |
| Anzahl Firmenkunden: | |  | |
| Falls in den letzten 2 Jahren eine Fusion erfolgte: | | (Frühere) Namen der Fusionspartner: | |

1. Ertragskennzahlen *(optionale Angaben, ungefähre Werte)*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Auf Gesamtbankebene** | | | |
| Provisionsertrag gesamt |  |  | |
|  | | | |
| **Davon Privatkundenbereich (PK)** | | **Davon Firmenkundenbereich (FK)** | |
| Gesamt-Provisionserträge PK |  | Gesamt-Provisionserträge FK |  |
| Provisionserträge ZV |  | Provisionserträge ZV |  |

1. Girokonto-Informationen

**Aktive Kontomodelle (inkl. Jugendkonten)**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Name Kontomodell** | **Privat- (PK) oder Firmenkunden (FK)** | **Anzahl Konten** | Davon mit online- Freischaltung *(optional)* |
|  | PK |  |  |
|  | PK |  |  |
|  | PK |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  | FK |  |  |
|  | FK |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

|  |
| --- |
| ***Bitte mailen Sie uns Ihr aktuelles Preisverzeichnis Ihrer Kontomodelle zu.*** *(sofern nicht aus der Bankhomepage erkennbar)* |

1. **Passive Kontomodelle / Modelle mit Sonderkonditionen**   
   (Angaben nur erforderlich, sofern darin mehr als 2 % der Kunden sich befinden)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Name Kontomodell | Privat- (PK) oder Firmenkunden (FK) | Anzahl Konten |
|  | PK |  |
|  | PK |  |
|  |  |  |
|  | FK |  |
|  | FK |  |

**Bitte mailen Sie die Unterlage(n) an folgende Adressen:**

Ulrich Thaidigsmann, [ulrich@thaidigsmann.de](mailto:ulrich@thaidigsmann.de) und   
Prof. Dr. Argjent Demiri, [mail@prof-demiri.de](mailto:mail@prof-demiri.de)

Sie erhalten dann spätestens innerhalb von 7-10 Tagen per Mail den mehrseitigen Ergebnisbericht mit Ihrer bankindividuellen Ertragsprognose. Mit dem Versand Ihrer Daten an uns stimmen Sie einer Aufwandspauschale von 400 Euro zzgl. MWSt. für den Ergebnisbericht zu, die wir Ihnen im Nachgang in Rechnung stellen dürfen.

**Vielen Dank und herzliche Grüße**

Ulrich Thaidigsmann und Netzwerkpartner Prof. Dr. Argjent Demiri