

Bank intern

Der • aktuelle • kritische • anzeigefreie • Insiderreport für Banker



DÜSSELDORF - BERLIN - ZÜRICH - NEW YORK - VADUZ

++ Auf Euro und Cent +++ Auf Euro und Cent +++ Auf Euro und

WGZ BANK: Bereits im Februar hatte die **WGZ BANK** angekündigt, ein Investitionsbudget von 50 Mio € für eine Markt- und Vertriebsoffensive gemeinsam mit den Primärbanken in ihrem Geschäftsbereich zur Verfügung zu stellen (vgl. 'Bi' 08/07). Inzwischen hat sie in Abstimmung mit ihrem Aufsichtsrat und ihrem Beirat und nach Auswertung der von ihr zu diesem Thema durchgeführten Umfrage die Initiative konkretisiert. Von den Primärbanken wurden eindeutig die Handlungsfelder 'Innovative Passivprodukte', 'Elektronische Vertriebswege' und 'Gemeinsame Vertriebschulung' als "besonders dringlich" benannt. Entsprechend hat die WGZ BANK nunmehr drei Teilprojekte identifiziert. Beim Teilprojekt 'Einheitliche elektronische Vertriebsplattform' zielt sie auf einen neuen Vertriebsweg, mit dem den Kunden standardisierte Produkte zu einheitlichen Preisen angeboten werden sollen: "Auf diese Weise wollen wir vor allem preissensible Kunden im Finanzverbund halten bzw. für den Finanzverbund gewinnen. Alle Kunden und alle Erträge aus einem solchen Vertriebskanal bleiben unseren Mitgliedsbanken zugeordnet." Dies wird aller Voraussicht nach aber nicht so einfach werden. Dem Lenkungsausschuß gehören neben den **WGZ BANK**-Vorständen **Thomas Ullrich** und **Karl-Heinz Moll**, dem **RWGV**-Vorstandsvorsitzenden **Hans Pfeifer** und **GAD**-Vorstand **Anno Lederer** zehn Primärbanker an. Die einheitliche elektronische Vertriebsplattform, die ansatzweise an die Leuchtturm-Produkte der Sparkassen erinnert, dürfte noch zu intensiven Diskussionen unter den Mitgliedsbanken führen. Einen kleinen Vorgeschmack darauf lieferte schon die **IfG**-Veranstaltung 'Wissenschaft und Praxis im Gespräch' (vgl. 'Bi' 26/07). Dort warb Ullrich für das Projekt, konnte allerdings den Reaktionen der Zuhörer entnehmen, daß noch längst nicht alle Primärbanker von dieser Idee überzeugt sind. Ullrich verwies darauf, daß der genossenschaftliche Verbund täglich rund 1.000 Wertpapierdepots an Direktbanken verliert. Dies könne so nicht hingenommen werden. Aus Sicht der **WGZ BANK** ist dies zweifelsohne richtig, für Primärbanken, die allerdings bisher kaum Kunden an die Direktbanken verloren haben, stellt sich naturgemäß die Frage, warum die eigene Organisation diesen Wettbewerb zusätzlich schüren soll. Für den Verbund insgesamt wird die Rechnung nur aufgehen, wenn die neu generierten Kundenerträge die Verluste im Bestand überkompensieren. Ob dies dauerhaft gelingt, bedarf bisher noch eines Beweises. Wie schwierig dies ist, zeigen nicht zuletzt die Sparkassen, die sich rühmen, den Abfluß der Gelder ihrer Kunden zu den Direktbanken gestoppt zu haben. Bisher hat sich dies allerdings eher negativ auf die Erträge ausgewirkt. Auch **Theophil Graband**, Vorstandsvorsitzender der **TeamBank**, hält wenig davon, auf den Preis als Wettbewerbsfaktor zu setzen: "Wir können mit 12.000 Filialen keine Direktbank schlagen." Graband verwies darauf, daß die **TeamBank** seit anderthalb Jahren keine Werbung für **easyCredit** mehr mit Preisen mache. Im Fokus stehe ausschließlich, die Qualität des Produktes zu bewerben.



Ihr direkter Draht ... (Mo. - Do. 15 - 18 Uhr, Fr. 9 - 12 Uhr)



02 11 / 66 98 - 231

Fax: 02 11 / 69 12 - 440

e-mail: bank@markt-intern.de

...für das vertrauliche Gespräch

Bank intern - Redaktion Verlagsgruppe **markt intern**: Herausgeber Dipl.-Ing. Günter Weber; verantw. Redaktionsdirektoren Dipl.-Kfm. Uwe Kremer, Heidi Scheuner, Rechtsanwalt Thorsten Weber; stellv. Redaktionsdirektoren/Abteilungsleiter Rechtsanwalt Georg Clemens, Dipl.-Kfm. Christoph Diehl, Rechtsanwalt Lorenz Huck, Dipl.-Kfm. Karl-Heinz Klein, Dipl.-Vwt. Hans-Jürgen Lenz, Evelin Stiegemann, Rechtsanwalt Gerrit Weber; Chef vom Dienst Bwt. (VWA) André Bayer.

markt intern Verlag GmbH, Grafenberger Allee 30, D-40237 Düsseldorf, Telefon 02 11-66 98-0, Telefax 02 11-66 65 83, www.markt-intern.de, Geschäftsführer Hans Bayer, Dipl.-Ing. Günter Weber; Verlagsdirektor Rechtsanwalt Rolf Koehn. Gerichtsstand Düsseldorf. Vervielfältigung nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages. Druck: Theodor Gruda GmbH, Breite Straße 20, 40670 Meerbusch. Anzeigen, bezahlte Beilagen sowie Provisionen gleich welcher Art werden zur Wahrung der Unabhängigkeit nicht angenommen. ISSN 1615-522X