

Private-Banking-Bestimmungsfaktoren (die 6 Ps)

	Gestern	Morgen
<i>People</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Geringe Flexibilität (hohe Abhängigkeit) • Einzelberatung 	<ul style="list-style-type: none"> • Hohe Flexibilität (geringe Abhängigkeit) • Teamberatung (Spezialisten)
<i>Process</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Ad-hoc-Transparenz • Wenige Interaktionen 	<ul style="list-style-type: none"> • Viele Interaktionen • Kontinuierliche Transparenz
<i>Performance</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Performance oft sekundär • Kosten eher sekundäres Kriterium 	<ul style="list-style-type: none"> • Performance wichtiges Entscheidungskriterium • Kostenbewusstsein steigt
<i>Place</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Kunde besucht Bank • Physische Meetings primäre Interaktionsart 	<ul style="list-style-type: none"> • Berater besucht Kunde • Virtuelle Kommunikationsmöglichkeiten
<i>Promotion</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Leistungsverpackung / Auftritt • Reputation der Bank durch Markenwelt-Positionierung 	<ul style="list-style-type: none"> • Leistungsinhalt / Sortimentsbreite • Reputation der Bank durch ethisches Verhalten (Skandale etc.)
<i>Product</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Inhouse-Produkte • Intransparente Kostenstrukturen (Retrozessionen) 	<ul style="list-style-type: none"> • Offene Architektur • Transparente Kosten (keine Retrozessionen)