

# Vertriebsmonitoring für Banken

**Stefan Herbert**

Team Leader Solution Advisors

Business Analytics

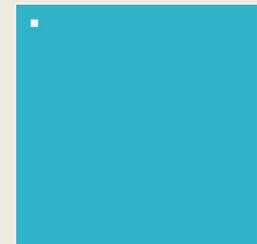
IBM Software Group

1. Dezember 2010, Frankfurt am Main

# AGENDA



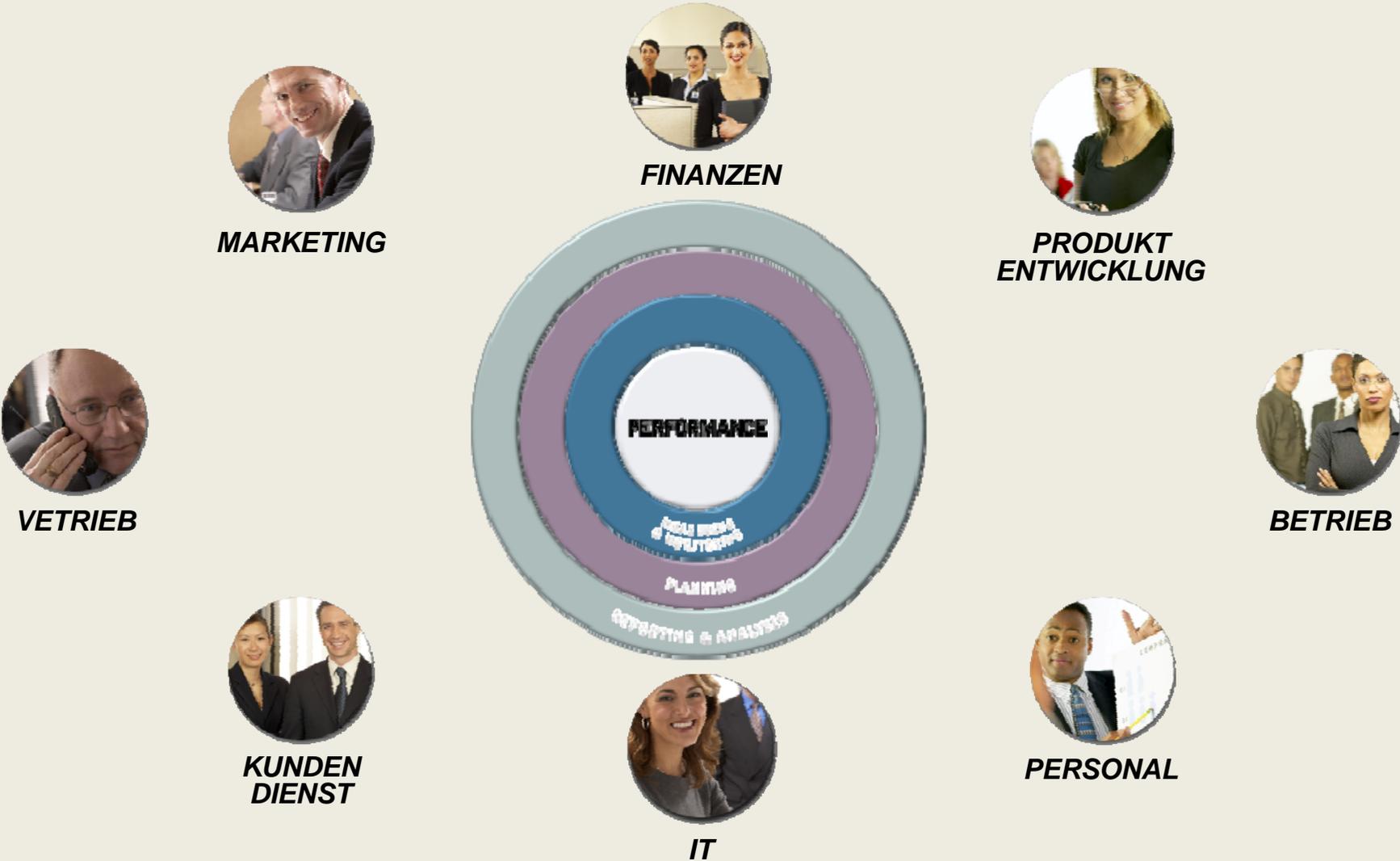
1. Performance Management und Predictive Analytics mit IBM Cognos und SPSS im Überblick
2. Umfeld und Herausforderungen im Retail Banking
3. Effiziente Vertriebssteuerung mit der IBM Cognos Lösung
4. Live Demo
5. Zusammenfassung



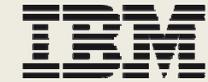
# Kernfragen des Performance Management



# Die IBM Cognos Performance Management Lösung



# Vorausschauende Analysen durch die Integration von SPSS



*Wo stehen wir ?*

*Warum sind wir/  
sind wir nicht erfolgreich?*

*Was sollen wir  
als nächstes tun ?*



**Ergänzung um KPPs  
(Key Performance  
Predictors)**

**Breite Verteilung und  
Nutzung von  
statistischen  
Analyseergebnissen**

**Vorhersagen auf  
Basis von  
Zeitreihenanalyse**

**Neue Kunden  
Erkenntnisse durch  
statist. Analysen**

**Vorhersagende  
Analysen um proaktiver  
Handeln zu können**



**Executive**



**Business  
Manager**



**Casual  
Business User**



**Line  
Manager**

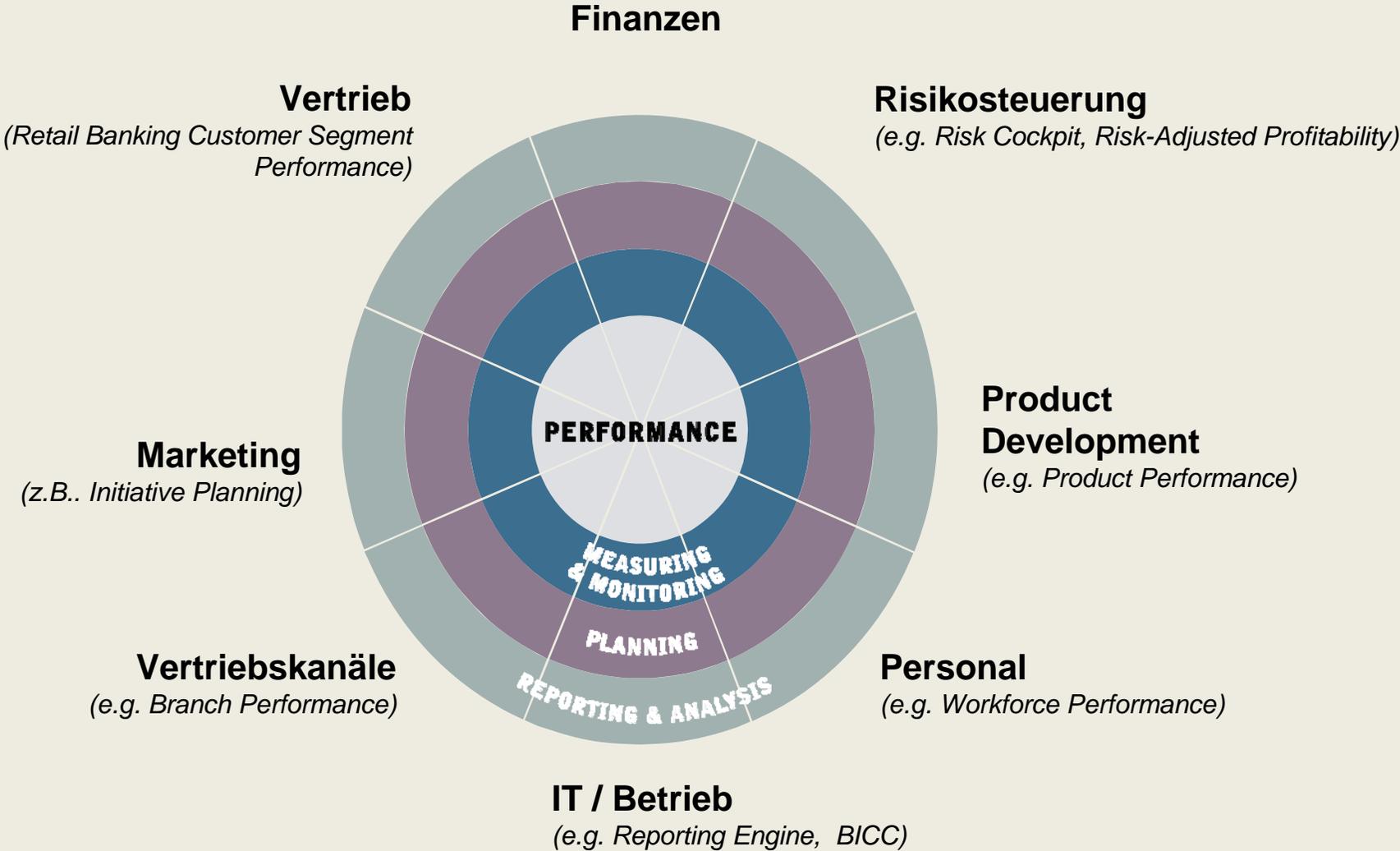


**Business  
Analyst**

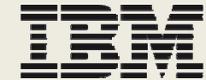


**Financial  
Analyst**

# Cognos integriert alle Performance Management relevanten Funktionen auf einer Plattform und bietet Best-Practice Vorlagen



# Umfeld und Herausforderungen im Retail Banking



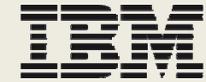
## Umfeld und Herausforderungen

- Neukundengewinnung im gesättigten Markt schwierig
- Kunden haben differenzierte Wünsche und fordern individuelle Beratung
- Vertriebskosten sind im Vergleich zu Direktbanken und ausländischen Banken hoch
- Gewinnmargen sinken

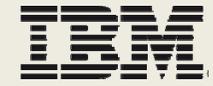
## Folgerungen

- Eine gezielte Steuerung des Vertriebs ist unabdingbar um die Umsätze und Gewinnmargen steigern zu können
- Der Kunde benötigt ein massgeschneidertes Angebot
- Cross und Up-Selling Potentiale müssen erschlossen werden

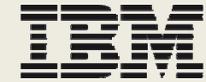
# Effiziente Vertriebssteuerung mit der IBM Cognos Lösung



- Zentraler schneller Überblick über die aktuelle Zielerreichung auf dem Dashboard
- Einblick in die Zielerreichung und Marktdurchdringung für Regionen und Filialen
- Flexible Analyse der Vertriebsdaten für Manager
- Individuelle Planung der Vertriebsziele auf Filialebene
- Gezielte Angebote für Kunden durch Produktaffinitätsanalyse



Live Demo



- IBM bietet eine integrierte Lösung zur Effizienten Vertriebssteuerung von der Zentrale bis zur Filiale
- Vertriebsziele können individuell auf Filalebene geplant werden
- Dem Kunden können die passenden Produkte angeboten werden
- Cross und Up-Selling Potentiale können schneller erkannt werden



**Stefan Herbert**  
Team Leader  
Solution Advisors  
Business Analytics

IBM Deutschland GmbH  
Hechtsheimer Str. 2  
55131 Mainz

Phone +49 151 147196 129  
stefan.herbert@de.ibm.com