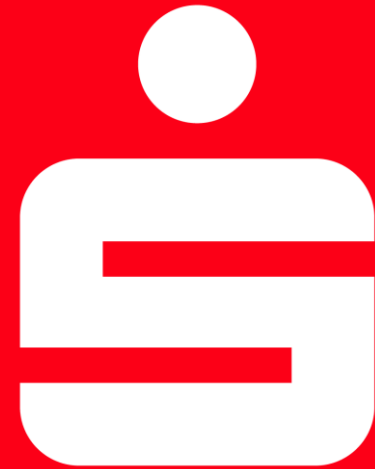




Effiziente Unternehmens- führung: Mehr als nur „Kosten sparen“

Susan Borreck-Ratzel
Vorstandsmitglied Sparkasse Barnim



Agenda

1. Unsere Umsetzungsstrategie
 2. Digitalisierung & Standardisierung als Effizienz- und Vertriebstreiber
- Praxisbeispiele Vertrieb



Sparkasse Barnim – Zahlen, Daten, Fakten



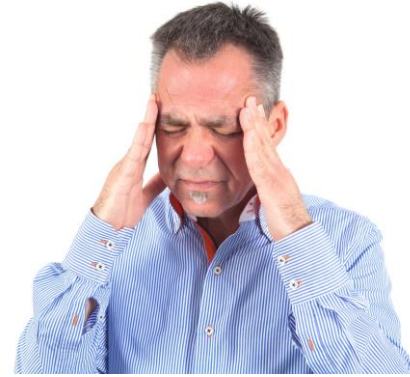
Bilanzsumme in TEUR	2.541.966
Verhältnis Kundenkreditvolumen zu Kundeneinlagen in %	61
Geschäftsstellen (+SB-Standorte)	15 (+12)
Mitarbeiter:innen	319
Einwohner	191.849
Privatkunden	74.093
Firmen/-Gewerbekunden	3.789
Betriebsergebnis vor Bewertung in % DBS	1,37
CIR in %	51,79

1

Unsere Umsetzungs- strategie



Strategische Einordnung: Standardisierung und Digitalisierung





Strategische Einordnung: Standardisierung und Digitalisierung

Veränderungs-
bereitschaft

Akzeptanz der
Standards

Verzahnung
Geschäftsstrategie

Führungsaufgabe:
Mitarbeiter mitnehmen!



Unsere Philosophie:
Dauerhaft Kosten optimieren,
um in die Zukunft zu investieren!
Fokus liegt auf Standardisierung und
Digitalisierung.

Unsere Strategie

**Effizienz und
Standardisierung
inkl. Regulierung**



Wir nutzen zentrale Lösungen der SFG um regulatorische Anforderungen effizient und zügig erfüllen, Qualität und Geschwindigkeit für die gesamte Prozesslandkarte im Vertrieb und Betrieb sicherstellen und dauerhafte Kosten- und Skaleneffekte erzielen zu können.

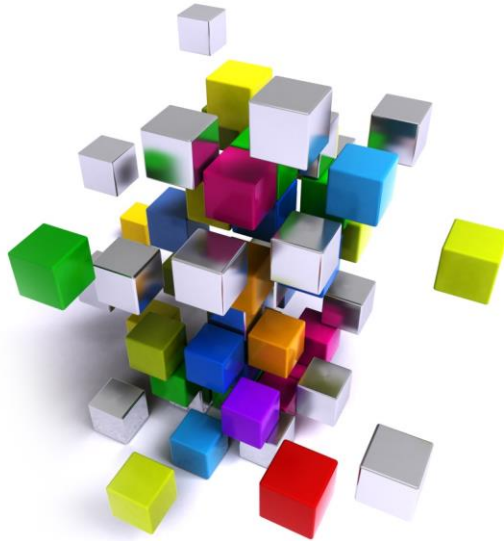
Digitalisierung



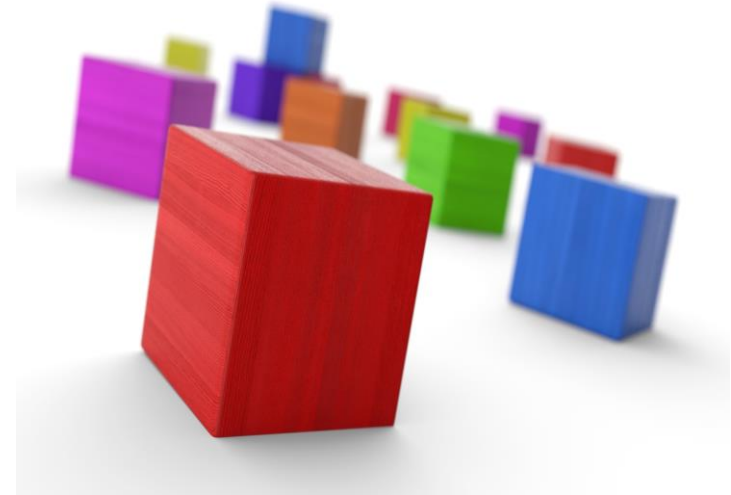
Wir digitalisieren und automatisieren alle Prozesse (Kundenprozesse und interne Prozesse), soweit sinnvoll möglich. Die Digitalisierung wird vorangetrieben, ohne dabei unsere DNA - die Nähe zu Kund:innen - zu verlieren.



Struktur!



Vorhandene Bausteine nutzen!



Wir orientieren uns an...

 PPS_neo

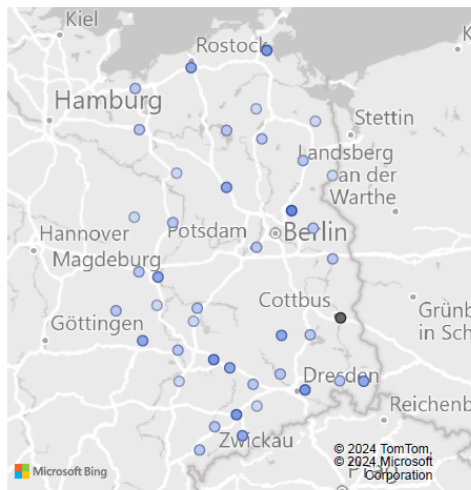
Sparkasse Barnim



Systematische Umsetzung der Digitalisierung und Automatisierung im Vertrieb



Digitale Mindeststandards – Platz 1 im OSV (43 Sparkassen)

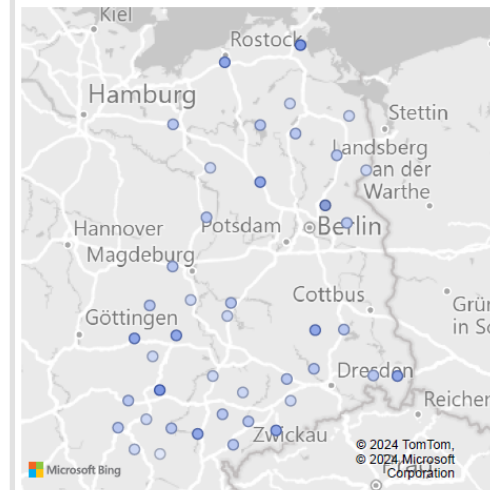
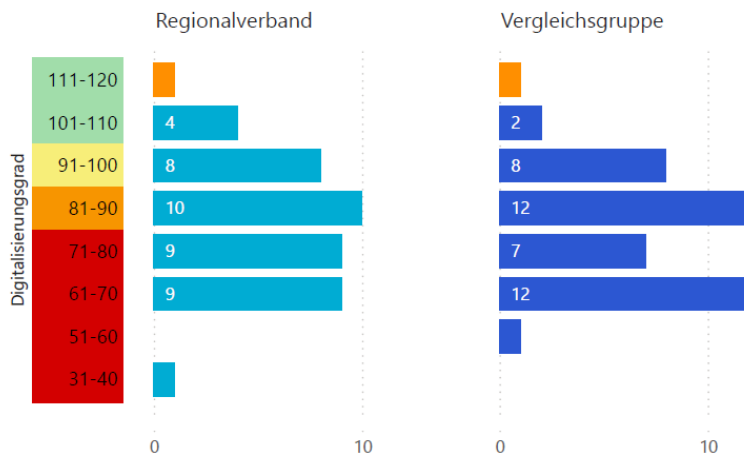


Top 5 im Regionalverband

Rang 1 von 42		
1	SK Barnim	113
2	Ostsächsische SK Dresden	107
3	SK Vorpommern	104
4	SK Leipzig	102
5	SK Chemnitz	101

113 →
Gesamtwert

Das **Regionalverbands-Ranking** erlaubt den Benchmark der Ergebnisse im eigenen Regionalverband. Dabei gehen alle Sparkassen gleichgewichtet in die Berechnung ein.
Zur besseren Vergleichbarkeit werden Sparkassen im Report auch innerhalb der eigenen Vergleichsgruppe verglichen. Das **Vergleichsgruppen-Ranking** ermöglicht den Benchmark von Instituten mit ähnlichen geographischen oder soziodemographischen Vorgaben. Die Definition der Vergleichsgruppen entnehmen Sie bitte dem Manual.



Top 5 in der Vergleichsgruppe

Rang 1 von 43		
1	SK Barnim	113
2	SK Vorpommern	104
3	SK Mittelthüringen	101
4	SK Ostprignitz-Ruppin	100
5	SK Elbe-Elster	94

Digitalisierungsgrad der Regionalverbände

OSV	SGVHT	SWWL	SVB	SVBW	SVSAAR	SVRP	SGVSH	SVN	RSGV	HSGV	SV Berlin
82	93	95	96	97	100	101	102	104	105	110	121

2

**Digitalisierung &
Standardisierung als
Effizienz und
Vertriebstreiber:
Praxisbeispiele**

Digitales Beratungscenter



Digitales Beratungscenter – Erreichbarkeit und mediale Beratung



Ihr Ansprechpartner für Online-Beratung und Service

Bankgeschäfte und Beratung jetzt auch telefonisch oder per Videochat.



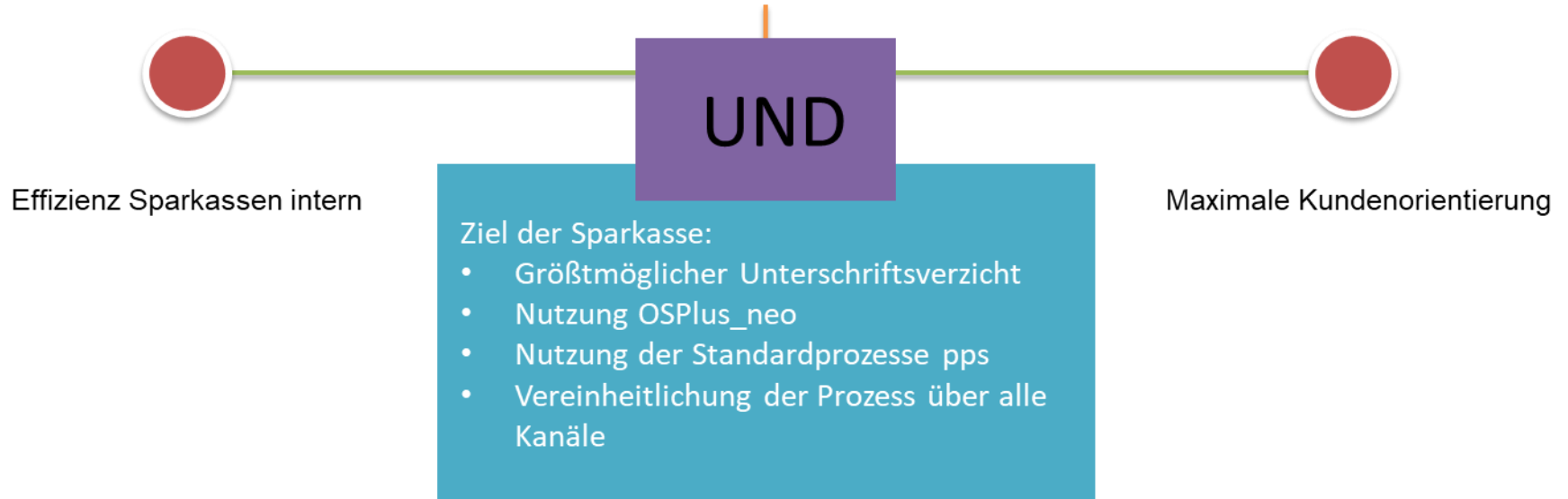
digital. regional.



Ca. **100** Prozesse über ISP (Interaktive-Service-Plattform)

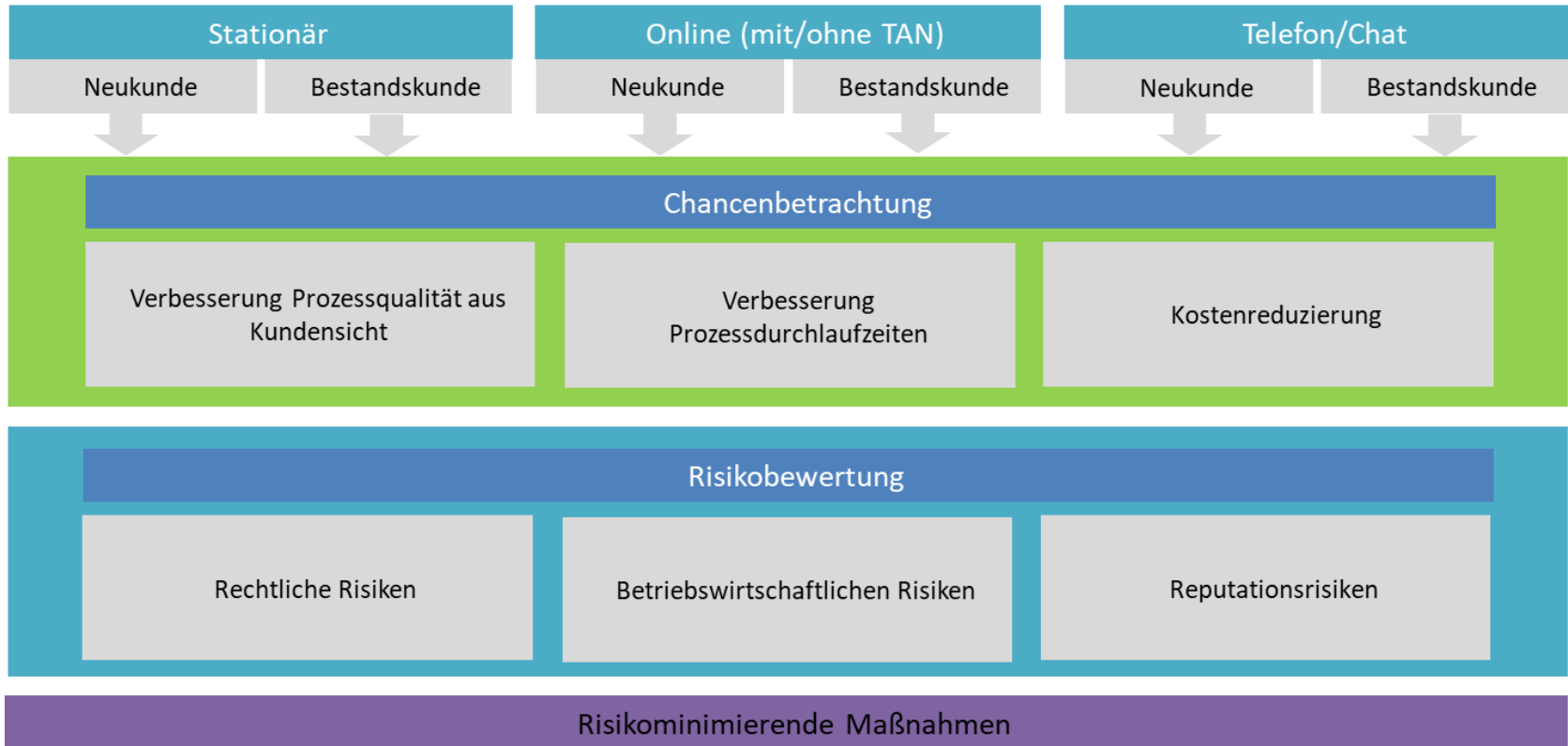


Großprojekt - Digitales Beratungscenter mit Banking-Partner



oberste Zielsetzung: Fallabschluss im Markt bzw. Zentralisierung von Standard-Prozessen in Marktfolge

Großprojekt - Digitales Beratungscenter mit Banking-Partner





Unterschriftsverzicht bis 20 TEUR: Investitionskredit, Kontokorrentkredit, S-Card Plus

Investitionskredit

Bedingungen: erweiterte Berechtigungsprüfung (weiche Leg. 2) der Darlehensnehmer und Dokumentation in der ISP, Auszahlung nur auf eigene Konten (innerhalb der Sparkasse), keine Adressänderung in den letzten 30 Tagen, nur für N-Personen

- grundsätzliche Akzeptanz von Unterschriften mittels PenPad bei gewerblichen Kreditverträgen
- Akzeptanz der TAN als Unterschriftersatz bei medialen (Online angemeldet) gewerblichen Kreditvertragsabschlüssen

Baufi_neo als Effizienztreiber



Baufi_neo als Effizienztreiber



Vom Immobilienwunsch bis zum Fallabschluss:
Die Erlebnisreise eines Immobilieninteressenten erstreckt sich über verschiedene Phasen



Immobilienwunsch



Anbahnung



Beratung

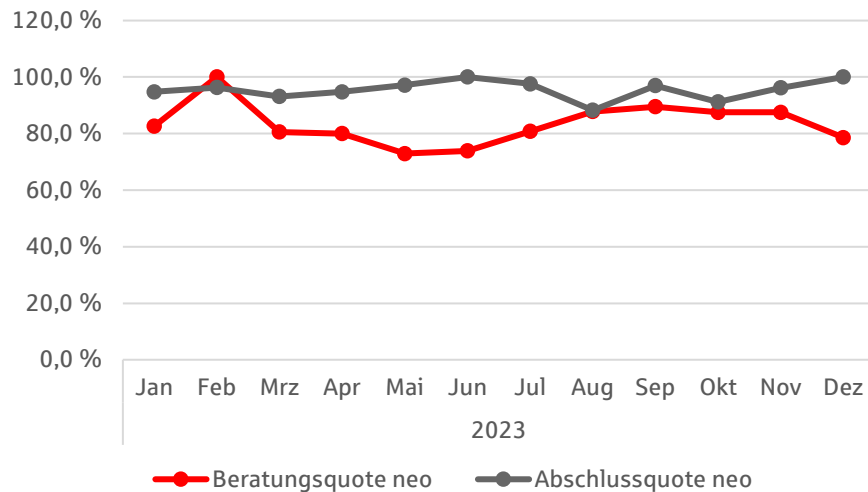


Fallabschluss

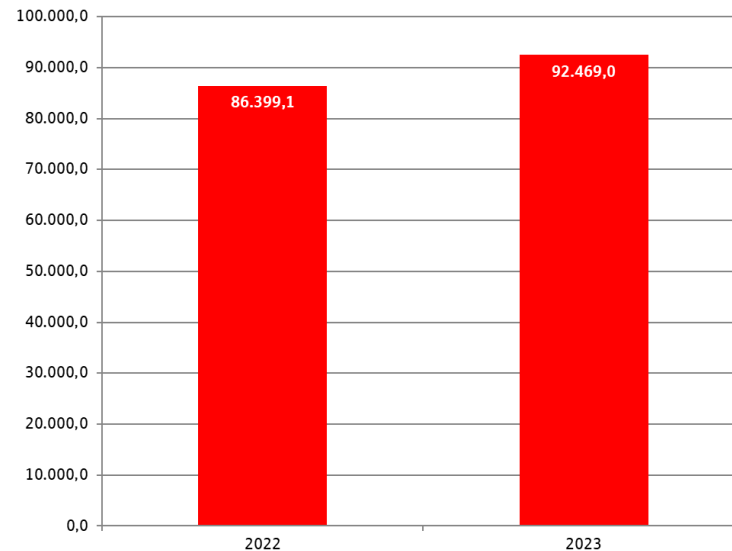
Baufi_neo Umsetzungserfolg und Effizienzpotenzial



Anbindungsquote in %



Abschlussvolumen in TEUR



Reduzierung der Durchlaufzeiten
E2E



Mehr Freiraum für Vertrieb/
Wachstum



Aufwandsreduzierung in der
Marktfolge

SFK 3.0 & Mein Giro Bonus



Vom Finanzkonzept 3.0

Technische Unterstützung für mehr Kundenorientierung und Effizienz



Sparkassen- Finanzkonzept

Ganzheitlich. Gemeinsam. Auf den Punkt.

Unser Standard:
Jedes Beratungsgespräch erfolgt
über SFK 3.0!



Vom Finanzkonzept 3.0 zum Mein Giro-Bonus

Technische Unterstützung für mehr Kundenorientierung und Effizienz



Sparkassen-Finanzkonzept

Ganzheitlich. Gemeinsam. Auf den Punkt.

- ✓ Steigerung Produktnutzung
- ✓ Reduzierung der Preissensitivität
- ✓ Belohnung von Bestandskunden
- ✓ Vereinfachung von Cross-Selling
- ✓ Abwanderung verhindern



Weitere Boni
z.B. für
Neukunden
junge
Kunden, etc.
inkludiert

				
Anzahl Punkte	Ab 1 Punkt	Ab 5 Punkte	Ab 7 Punkte	Ab 9 Punkte
Ihr Kontorabatt p.M.	-	2,00 €	4,00 €	Bis zu 8,00 €

Mein Giro-Bonus: Panini Effekt: „Da fehlt noch was“



Quelle: Bauer, Spangenberg, Hermann (2022).

Mein Giro-Bonus: Kunden:innen und Berater:innen können Hausbankstatus einfach einsehen und spielerisch verbessern



Projektbeispiel

Eingebunden ins Online-Banking und die App und automatisch vorbefüllt

Quelle: Simon-Kucher & Partners

Einführung Hausbankprogramm und Optimierung der Kontomodelle | Angebot für die Sparkasse Barnim

13

Mit Einführung Giro-Bonus volle Terminkalender, interessierte Kunden:innen



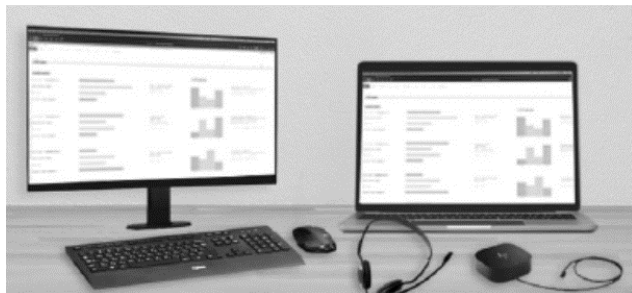
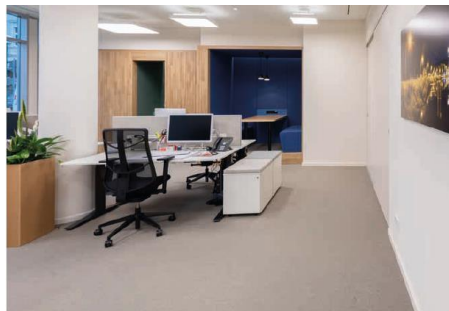
Digitaler Arbeitsplatz

Arbeitsplatzsharring

Papierloses Büro und Einführung flexibler Arbeitsplätze



- ✓ Flächendeckende Bildschirmberatung
- ✓ Flächendeckender Einsatz mobiler ThinClients mit Dockingstations (von 427 auf 319)
- ✓ Schaffung von Thinking Places und buchbare Beratungsräume
- Kosteneinsparungseffekte und Nachhaltigkeitseffekte
- Mehr Flexibilität und Effizienz





Vielen Dank!



Susan Borreck-Ratzel
Vorstandsmitglied Marktfolge
Sparkasse Barnim

✉ susan.borreck-Ratzel@sparkasse-barnim.de

☎ +49 3334 200 1000