



DURCHBLICK: Um Märkte effektiv zu bearbeiten, muss man seinen Standort genau kennen. Die Marktanalyse MAS verhilft zum Überblick – auch im Private Banking.

Millionenschwere Analyse



Kein leichter Job für das Marktforschungsteam der S-Markt & Mehrwert (S-MM): Befrage eine exklusive Zielgruppe, die im Bevölkerungsquerschnitt kaum vorkommt. Der Auftrag dahinter: erstmals die Marktposition der Stadtparkasse München (SSKM) im Private Banking genau zu bestimmen. „Zu dessen zehnjährigem Bestehen wollten wir eine unabhängige Einordnung unserer Position im Münchner Markt“, erklärt Florian von Khreninger-Guggenberger, Leiter Private Banking. Weiteres Ziel war, die Aufgeschlossenheit von Wettbewerbskunden sowie eventuelle Ablehnungsgründe zu ermitteln, um so Kundengewinnungs-Maßnahmen abzuleiten.

Ihre Marktanalyse ging S-MM zweistufig an: Zunächst führte man Telefoninterviews mit 300 Millionären in und um München, rekrutiert mithilfe eines Spezialisten. Weitere 100 Interviews galten Millionären mit Hauptbankverbindung zur SSKM. Hier wollte das Institut zusätzlich Potenziale in puncto Kunden-

zufriedenheit, Zugangswege oder Häufigkeit von Ansprache und Beratung aufspüren.

„Überraschend war, dass wir so deutlich klarer Marktführer sind vor allen in München ansässigen Groß- und Privatbanken“, berichtet der Bereichsleiter. Wertvoll seien die Erkenntnisse, weil sie auch Entwicklungsfelder aufzeigten: etwa den ausbaufähigen Bekanntheitsgrad bei Nicht-Kunden. Damit auch diese die SSKM künftig im Top-Segment verorten, seien Kommunikation, Marketing und Netzwerken zu intensivieren. Sparkassen müssten deutlich mutiger an diesen Markt herangehen. Anderen Instituten empfiehlt er, solche Studien ebenfalls außer Haus zu beauftragen: Dies schaffe Neutralität und Akzeptanz der Ergebnisse. Allerdings müsse der Partner die Finanzgruppe verstehen. Hier besitze S-MM große Erfahrung und Reputation. Sein Fazit: „Die haben das gut gemacht.“

MARKTANALYSE

S-MM führt Studien für den Privat- oder Firmenkundenmarkt durch. Auch Spezialgruppen sind möglich wie Nachwuchskunden, Individual- oder Private-Banking-Kunden. Infos unter <https://s.de/14xw>.



Nadine Wojahn, Tel. 0345 569-8957,
E-Mail: nadine.wojahn@s-markt-mehrwert.de