



# Steuern Sie Ihre Profitabilität.

Fundierte Entscheide treffen.  
Profitabel wachsen.

## Deckungsbeitrag ist entscheidend

Viele Banken steuern über die Höhe von Sonderkonditionen oder über Ziel-RoA.

Das schafft Vergleichbarkeit, aber blendet wesentliche Ergebnisfaktoren wie direkte Kosten, Risiko, Komplexität oder Kundenaufwand aus.

Entscheidend für die Profitabilität ist der effektive Netto-Deckungsbeitrag, nicht die kalkulatorische Abweichung vom Listenpreis.

## Warum Profitabilität verloren geht

Sonderkonditionen werden häufig ohne vollständige Profitabilitätssicht bewilligt. Typische Lücken sind:

- Fokus auf Rabatte, nicht auf den Business Case
- Kein Blick auf die gesamte Kundengruppe
- Sicht auf Komplexität und Aufwand fehlt
- Margen und Zusatzerträge unvollständig integriert
- Routineverlängerung ohne Neubewertung

## Wir steigern Ihre Profitabilität

Wir definieren **wenige, klare Kostentreiber** mit Fokus auf Grenzkosten.

**Fixe Kostensätze** schaffen Transparenz und vermeiden ständige operative Nachjustierungen.

Der **Ziel-Deckungsbeitrag** ist bewusst einfach und transparent gehalten, da Segmentierung und Kundengröße bereits über die Kostentreiber wirken. Somit ist das Ziel für alle klar nachvollziehbar und breit akzeptiert.

Analytisch integrieren wir sämtliche Erträge, Gebühren und Margen, über alle Produkte einer **Kundengruppe** hinweg. Die Kostentreiber werden je Kundenbeziehung hinterlegt und aggregiert.

Die Steuerung ist **toolbasiert**, sodass die Berater eine granulare Kunden-P&L sehen und dieselbe Sicht wie Management und Vorgesetzte teilen.

Verankert wird die neue Entscheidungsgrundlage am besten über einen **konkreten Use Case** (bspw. Kundenbuchplanung, Repricing).

**Projektdauer: 2 bis 4 Monate.**

savvy AG ist eine Schweizer Beratungsboutique für datengetriebenes Sales- und Revenue Management. Mit Leidenschaft und Präzision entwickeln unsere erfahrenen Spezialisten massgeschneiderte Lösungen für führende Vermögensverwalter und schaffen nachhaltiges Ertragswachstum.

## Klarer Mehrertrag realisiert

Projektbeispiel: Bei einer Migration wurden alle Kunden auf ihren Netto-Deckungsbeitrag geprüft. Berücksichtigt wurden 17 klar definierte Kostenfaktoren. Nach deren Abzug musste auf Ebene der gesamten Kundenbeziehung ein definiertes Mindestniveau erreicht werden.

Erträge	CHF	bps	Kosten Leistungserbringung	CHF	bps
Grundgebühren	1'200	10	Fremde Depotgebühren	-180	-2
Depotgebühren	1'800	15	Drittkosten Courtagen	-360	-3
Courtagen	-	-	Risiko- und Kapitalkosten	-	-
Mandatsgebühren	10'200	85	Kundenbetreuung	-2'400	-20
Produkerträge	960	8	Compliance, Risk reviews	-450	-4
Zinsertrag Guthaben	360	3	Diskretionäres Portfolio Mgt	-1'250	-10
Kreditmarge	-	-	Anlageberatung, Transaktionen	-	-
FX-Marge	720	6	Manueller Zahlungsverkehr	-195	-2
Retrozessionen, Finder's fee	-	-	Steuerreporting, Finanzplanung	-350	-3
<b>Total Erträge (Brutto)</b>	<b>15'240</b>	<b>127</b>	<b>Deckungsbeitrag (Netto)</b>	<b>10'055</b>	<b>84</b>
			Ziel erreicht		✓
			<b>Deckungsbeitrag (Ziel)</b>	<b>8'400</b>	<b>70</b>

Illustrative Deckungsbeitragsrechnung: Schweizer VV-Kundin mit 1.2m AuM.

Der Kundendeckungsbeitrag wurde transparent in einem Tool dargestellt, das je nach Abweichung strukturierte Bewilligungen auslöste.

**Finanzieller Effekt: Uplift von +5 Basispunkten.**

[savvycompany.ch/de/phoenix](https://savvycompany.ch/de/phoenix)

