

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1:	Rentabilitätsbezogene Kundenstruktur in ausgewählten Studien.....	5
Tabelle 2:	Struktur- und Ergebniskennzahlen der Säule der Kreditbanken	41
Tabelle 3:	Struktur- und Ergebniskennzahlen des öffentlich-rechtlichen Bankensektors	43
Tabelle 4:	Struktur- und Ergebniskennzahlen des genossenschaftlichen Bankensektors	45
Tabelle 5:	Qualitative Kriterien zur Unterscheidung von Privat- und Unternehmenskunden.....	69
Tabelle 6:	Segmentspezifische Aufteilung von Ertragspotenzialen im Firmenkundengeschäft	79
Tabelle 7:	Geschäftsfeldrechnung der Kreditgenossenschaften zum 31.12.2009.....	106
Tabelle 8:	Marktanteile der Kreditgenossenschaften im Firmenkundengeschäft	110
Tabelle 9:	Zusammenfassende Darstellung der Implikationen für die Vertriebssteuerung	127
Tabelle 10:	Maßnahmen zum Erhalt und Aufbau des Eigenkapitals.....	181
Tabelle 11:	Beitragsfaktoren in Abhängigkeit der Klassifizierung	188
Tabelle 12:	Ausgewählte Kundenwertmodelle	207
Tabelle 13:	Würdigung des Kundenwertmodells von SCHMOLL.....	215
Tabelle 14:	Einflussgrößen der Status- und Potenzialbeurteilung.....	217
Tabelle 15:	Würdigung des Kundenwertmodells nach RADDAO.....	219
Tabelle 16:	Würdigung des Kundenwertmodells nach FRESE/RUDOLF-SIPÖTZ.....	224
Tabelle 17:	Kundensegmentierung der VOLKSBANK TRIER EG	225

Tabelle 18:	Zusammenfassende Würdigung des Kundenwertmodells aus der Praxis	227
Tabelle 19:	Einordnung des Cross-Selling in verschiedene Formen des Verbundverkaufs	263
Tabelle 20:	Kundeninformationen in Abhängigkeit von Qualität und Inhalt	285
Tabelle 21:	Ausprägungen des Kreditrisikos	300
Tabelle 22:	Beispielhafte Ermittlung des Zinskonditionsbeitragsbarwerts	320
Tabelle 23:	Interpretationsansätze des Kalkulationszinsfußes	338
Tabelle 24:	Vierfeldertafel mit Wahrscheinlichkeiten der Ereignisse 1 bis 4	343
Tabelle 25:	Beispielhafte Ermittlung des Gesamtpunktwerts für den nicht-monetären Kundenwert.....	359
Tabelle 26:	Überblick über ausgewählte Informationsquellen	379
Tabelle 27:	Exemplarische Datenarten einer Kundendatenbank	400
Tabelle 28:	Mögliche Formen des kundenwertbezogenen Benchmarkings des Vertriebs	418
Tabelle 29:	Beispielhafte kurzfristige (1-Jahres-)Gesamtbankplanung....	435
Tabelle 30:	Beispielhafte Berechnung des anbieterspezifischen monetären Kundenwerts	444
Tabelle 31:	Gegenüberstellung von Koordinationsmechanismen und -objekten.....	462
Tabelle 32:	Beispielhafte Ausgestaltung eines Ergebniskompetenzsystems	474
Tabelle 33:	Kompetenzregelung auf Basis von Nettomindestmargen.....	475