

PRESSEMITTEILUNG

Banken: Neue Vertriebsformen brauchen Know-how

NEWBIZZ entwickelt Vertriebsprozesse für den mobilen Bankvertrieb

Hamburg, April 2006 – Die Vertriebsvorstände der Banken stehen unter enormem Erfolgsdruck: In dem Maße, in dem Retailbanking, gerade im Bereich Versicherungen, an Bedeutung gewinnt, müssen sie sich mit freien Finanzdienstleistern messen. Entsprechend müssen die Führungskräfte die gesamte Vertriebsmannschaft auf die neuen Herausforderungen im Interesse des Kunden vorbereiten. „Denn der Trend ist klar,“ so Thomas Münzel, Geschäftsführer der Hamburger Unternehmensberatung NEWBIZZ. „Immer mehr Kunden bevorzugen die Betreuung und Beratung bei Finanz- und Versicherungsgeschäften in den eigenen vier Wänden. Die Zukunft gehört also eindeutig der mobilen Finanzberatung.“ Doch beim Aufbau mobiler Vertriebseinheiten sind bereits einige Banken gescheitert. „Vielen fehlt einfach das nötige Know-how, speziell in der Führung selbstständiger, mobiler Vertriebseinheiten,“ so Thomas Münzel, der auf eine mehr als zehnjährige Erfahrung beim Aufbau und der Führung von Vertrieben für Finanzdienstleister, wie z.B. den AWD, zurück blicken kann.

Die Zukunft gehört Handelsvertreter nach §84 HGB.

Gerade im Bereich Vertriebs- Know-how können klassische Banken sehr viel von freien Finanzdienstleistern lernen, besonders wenn es um den Aufbau mobiler Vertriebseinheiten geht. „Die Führungskräfte der Vertriebseinheiten werden in Zukunft mehr als bisher den Verkauf fordern und fördern müssen,“ so Münzel. „Denn mit den veränderten Marktbedingungen verändert sich gerade im mobilen Vertrieb auch das klassische Bild des Bankangestellten: Weg vom festen Mitarbeiter, hin zum Handelsvertreter nach §84 HGB.“

Erfolgsfaktoren für eine erfolgreiche Vertriebsleistung

Thomas Münzel hat in den letzten zwei Jahren namhafte deutsche Banken und Versicherungsgesellschaften u.a. in den Bereich Vertriebscoaching und Führungskräftebildung unterstützt und dabei bestehende Vertriebsprozesse optimiert und neue Vertriebsstrukturen entwickelt. „Durch eine wirksame Führung und ergebnisorientierte Steuerung selbstständiger Vertriebseinheiten lässt sich der gesamte Vertriebserfolg entscheidend steigern und die Kosten senken,“ so der Geschäftsführer von NEWBIZZ. Das sich diese Theorie auch in der Praxis bewährt, hat Thomas Münzel in seinem letzten Projekt für eine deutsche Bank bewiesen:

Erfolgsfaktoren für eine erfolgreiche Vertriebsleistung

- » Die Beraterzahl konnte durch die Einführung eines Rekrutingsystems „Kollegen empfehlen Bewerber“ um 37% zum Vorjahr gesteigert werden.
- » Durch Einführung von Beteiligungsmodellen wurde das Vermittlungsvolumen um 29 % im Vergleich zum Vorjahr gesteigert.
- » Durch den systematischen Einsatz von Crosssellingansätzen und Servicemaßnahmen stieg die Anzahl der Antragseingänge um 9 %, die Stornoquote sank um 3 %.
- » Durch Einführung eines After – Sales Programms erhöhte sich die Einlösungsquote um 11 % im Vergleich zum Vorjahr.
- » Die erfolgreiche Einführung von Bestandscontrolling – Maßnahmen reduzierte das Risikopotential um 8 %.
- » Durch den gezielten Einsatz vom Zeitmanagement- Seminaren und effektiven / ergebnisorientierte Wochenplanauslastung kamen 8 % der Führungskräfte mehr in die Zielerreichung.

„Gerade als externer Berater habe ich die Möglichkeit, diese Prozesse in enger Zusammenarbeit mit meinem Kunden schnell zu implementieren,“ so Thomas Münzel. „Ich bin mir sicher, das die oben beschriebenen Erfolgsindikatoren einen wesentlichen Beitrag zum zukünftigen Vertriebs Erfolg von Banken leisten werden und damit die Basis für den Aufbau von effektiven mobilen Vertriebseinheiten.“

NEWBIZZ Unternehmensberatung GmbH
Wendenstraße 377

20537 Hamburg

Telefon: 040 / 23 68 72 56

Telefax: 040 / 23 68 72 58

E-Mail: info@newbizz.de

Homepage: www.newbizz.de