

AssCompact

Fachmagazin für Risiko- und Kapitalmanagement

▶ Renten- statt
Lebensversicherungen

▶ DWS feiert Erfolge
mit Serviceinitiative

▶ Stuttgarter
Fondspolice
treffen Zeitgeist

Interview mit Ralf Berndt,
Vorstand Vertrieb und
Marketing der Stuttgarter

Bankkaufleute als Vertriebsprofis



Sven Hagel (l.) und Christian Schwalb (r.),
Geschäftsführende Gesellschafter
der BSC GmbH „the Banker Sales Company“

Qualität im Finanzvertrieb wird immer wichtiger und das nicht erst seit Beginn der Diskussion um die EU-Vermittlungsrichtlinien. Die Basis dafür stellt immer eine grundlegende Ausbildung. Wer kann dies besser gewährleisten als unsere Banken, die selbst ernannten Qualitätsgratmesser. Aus diesen Überlegungen ist die BSC GmbH „the Banker Sales Company“ mit Sitz in Kronach entstanden. In diesem professionell geführten Finanzvertrieb werden schon heute, knapp ein Jahr nach Gründung, etwa 40 Bankkaufleute als selbstständige Partner beschäftigt. Auch für die Zukunft haben sich die beiden geschäftsführenden Gesellschafter, Sven Hagel und Christian Schwalb, ehrgeizige Ziele gesteckt. „Wir wollen die neue Anlaufstelle für vertriebsorientierte Banker werden, die hoch qualifiziert und neutral beraten wollen“, erklärt Sven Hagel. Daher will man mit dem bisher Erreichten auch noch lange nicht Schluss machen, sondern weiter expandieren. Bis Ende 2007 sollen weitere 50 bis 70 ausgewählte Partner hinzukommen. Dass diese Zahlen erreicht werden, ist nicht so unwahrscheinlich, bedenkt man die aktuelle Situation im Bankbereich. Allen vertriebsorientierten Bankkaufleuten bietet die BSC schon heute eine optimale Plattform, die berufliche Zukunft auf selbstständiger Basis aufzubauen.

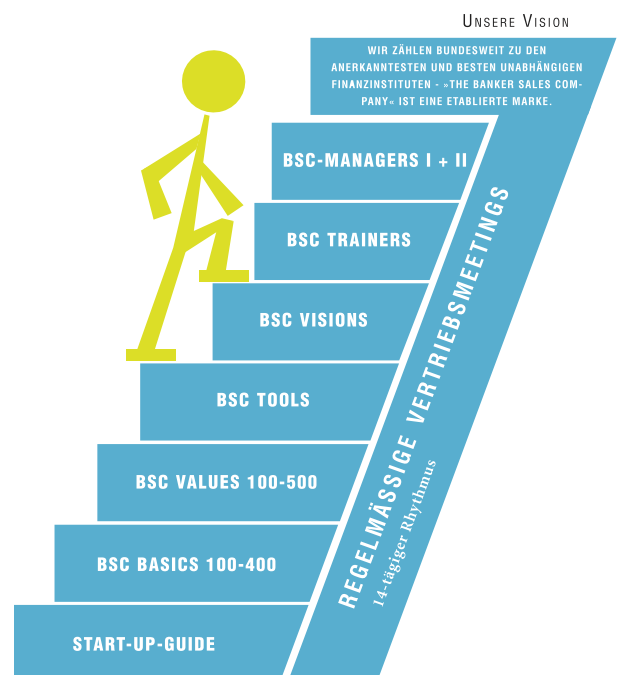
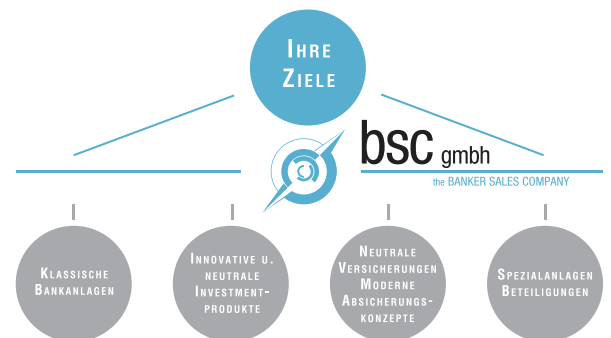
Über Strategie und Unternehmensphilosophie der BSC GmbH sprachen beide Geschäftsführer im Interview.

AssCompact:

Warum konzentrieren Sie sich in Ihrer Partnerauswahl ausschließlich auf Bankkaufleute?

Christian Schwalb:

Als gelernte Bankkaufleute kennen wir das Anforderungsprofil unserer Kunden an einen Berater sehr genau. Aus diesem Grunde haben wir uns als Gratmesser eine fundierte Berufsausbildung und eine gewisse Berufserfahrung gesetzt.





Wir bilden somit ein Expertenteam, das langfristig mit den Anforderungen unserer Kunden bestens vertraut ist und durch individuelle, neutrale und hoch qualifizierte Beratung am Markt besteht.

Sven Hagel:

Außerdem haben wir uns natürlich als Wachstumsunternehmen auf eine Zielgruppe konzentriert: Was liegt hier näher als unsere eigene Vergangenheit? Wir wissen schließlich explizit, wie es einem ehrgeizigen und vertriebsorientierten „Verkäufer“ in der Bank heute geht!

AssCompact:

Wie kommen Sie so gezielt an Bankkaufleute heran?

Sven Hagel:

Da ist zum einen der klassische Weg der Empfehlung. Gerade Banker unterhalten sich doch sehr viel untereinander, hierüber generieren wir annähernd 70% bis 80% der Partner. Zum anderen haben wir uns im Lauf der Unternehmensgründung eine genaue Strategie erarbeitet, die gewährleistet, ausschließlich mit wirklich guten Bankern in Kontakt zu kommen. Derzeit erkennen wir auch den Trend, dass sich immer mehr interessierte Bankkaufleute aus dem gesamten Bundesgebiet direkt mit uns in Verbindung setzen oder sich auf unserer Homepage www.bsc-gmbh.com einloggen und informieren.

AssCompact:

Wie muss man sich den Ablauf eines Berateralltags bei Ihnen vorstellen?

Christian Schwalb:

Hier möchte ich unterscheiden zwischen Arbeitsumfeld und zur Verfügung stehenden Instrumenten: Unser Vertriebsbereich erstreckt sich von Erfurt bis München und von Hof bis Bruchsal/Karlsruhe. Den Partnern steht es frei, ob sie vom Home-Office aus arbeiten oder ob sie sich vor Ort zu Gemeinschaftsbüros zusammenfinden. Als Berater können sie auf eine umfangreiche Vertriebssoftware-Lösung zugreifen, welche ihnen neben einer Kundenverwaltung, einer strategischen Verkaufslösung bis hin zum umfassenden Controlling-Instrument als Unterstützung dient.

Sven Hagel:

Die Produktpalette lässt grundsätzlich keine Wünsche offen, wobei die Vertriebsschwerpunkte auf der Vermittlung von Offenen Publikumsfonds und Vorsorgeprodukten liegt. Für uns steht die Neutralität und Unabhängigkeit bei der Produktgeberauswahl stets im Vordergrund.

AssCompact:

Welche Unterstützung stellt die BSC GmbH jedem Partner zur Verfügung?

Christian Schwalb:

Neben den bereits erwähnten umfassenden Software-Tools ist ein wesentliches Asset unseres Unternehmens, das ausgefeilte Mentorenprinzip. Jeder neue Partner wird bei seinem Schritt in die Selbstständigkeit drei Monate lang von einem erfahrenen Berater begleitet, das gewährleistet quasi

den erfolgreichen Start. Nach dieser intensiven Einarbeitung arbeiten unsere Partner in Teams zusammen, um eine dauerhafte Unterstützung zu schaffen.

Begleitend wird ganzjährig ein umfassendes Schulungsprogramm angeboten, dessen Module wie „ein Zahnrad in das andere“ greifen. Wir haben also zusammengefasst ein komplettes und funktionierendes Vertriebskonzept von A wie Ausbildung, bis Z wie Zusammenarbeit. Wir stellen bereits heute weiteren Finanzdienstleistungsunternehmen diese Konzepte zur Verfügung und möchten auch in diesem Bereich unsere Aktivitäten erweitern.

Sven Hagel:

Dazu kommt, dass jeder Partner unseres Hauses auf ein komplettes Spezialisten-Team von internen und externen Experten zugreifen kann, die als Ansprechpartner für ganz bestimmte Produkte und Spezialfragen fungieren. Dadurch gewährleisten wir die komplette Abwicklung aller angebotenen Dienstleistungen beim Kunden, ohne den einzelnen Berater fachlich zu überfordern.

AssCompact:

Wo sehen Sie die wesentlichen Unterschiede zu anderen Finanzdienstleistern?

Christian Schwalb:

Wir haben uns auf die Fahne geschrieben, eine langfristige Kundenbetreuung zu gewährleisten – wer also den schnellen Euro bei uns sucht, wird nicht fündig. Unser Provisionssystem ist so gestaltet, dass wir sicherlich überdurchschnittliche Provisionsgrößen als Abschlussprovision ausbezahlen, jedoch sind wir nicht mit dem Niveau von Plattformen zu vergleichen. Wir zielen auf eine umfassende und langfristige Betreuung unserer Kunden ab, sodass der Berater mit der Dauer der Kundenbeziehung auch regelmäßig vergütet wird.

Kurz gesagt: Wir wollen durch überdurchschnittliche Folge- und Bestandspflegeprovisionen jeden einzelnen Partner unabhängiger machen von dauerndem Neugeschäft. Das heißt, je länger die selbstständige Tätigkeit, desto größer die Sicherheit.

Sven Hagel:

Außerdem streben wir an, die „Bank der Vertriebsbanker“ zu werden. Was wir darunter verstehen, möchte ich Ihnen gerne schildern: Wir werden die Lizenzierung nach § 32 KWG beantragen, um als Finanzdienstleistungsinstitut für die Zukunft des Finanzmarktes gerüstet zu sein. Wir sichern damit die Vorteile unserer Geschäftsidee und müssen heute keine Bindungen eingehen, die uns in der strategischen Ausrichtung zukünftig behindern.

Was kann für einen Bankkaufmann künftig interessanter sein als ein unabhängiges Finanzdienstleistungsunternehmen mit „Bankenstatus“?

AssCompact:

Wir bedanken uns für das Gespräch.

Im Gespräch: Christian Schwalb

Sven Hagel

AssCompact

ID 40650

”WIRKLICH GUTE FINANZBERATUNG!”

AUGUST	DIENSTAG, 3. AUGUST Daniel Geburtstag ⁽²⁸⁾	MITTWOCH, 4. AUGUST 20h Moni	DONNERSTAG, 5. AUGUST	FREITAG
AUGUST	DIENSTAG, 10. AUGUST Noch 2x schlafen	MITTWOCH, 11. AUGUST 19h Konzert	DONNERSTAG, 12. AUGUST 18h BSC Beratung	FREITAG
AUGUST	DIENSTAG, 17. AUGUST Mama	MITTWOCH, 18. AUGUST	DONNERSTAG, 19. AUGUST Fitness	FREITAG

WOHIN SOLL DIE BERUFLICHE REISE GEHEN?



bsc gmbh
the BANKER SALES COMPANY

WIR ZEIGEN IHNEN EINEN NEUEN KURS.

INTERESSIERTE BANKKAUFLEUTE BEWERBEN SICH UNTER WWW.BSC-GMBH.COM