

# Postbank Finanzberatung AG | Von der Effizienzsteigerung zum Wachstumsprogramm „Zukunft bauen 2016“

## Ausgangssituation und Projektauftrag

Die Postbank Finanzberatung AG, der mobile Vertrieb der Postbank ist mit rund 3.700 hauptberuflichen Beratern, gemessen an der Anzahl der Berater und dem Provisionsaufkommen, einer der größten mobilen Finanzvertriebe im deutschen Markt. Mit Schwerpunkt auf dem Bauspar- und Baufinanzierungsgeschäft ist die Postbank Finanzberatung AG ein bedeutender Ergebnis- und Wertbeitragslieferant im Postbank Konzern.

## Projektvorgehen und -ergebnisse

Seit 2009 begleitet zeb/ die Postbank Finanzberatung AG auf ihrem Entwicklungspfad, der die Senkung von Kosten und die Steigerung von Erträgen zum Ziel hat (vgl. Abb. 1).

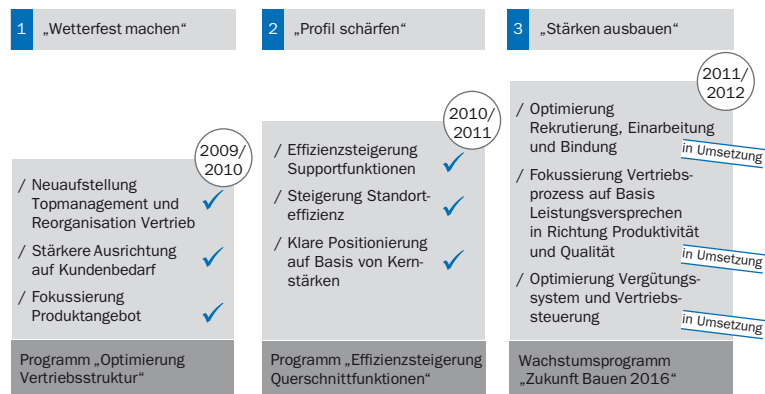


Abb. 1: Turnaround-Phasen der Postbank Finanzberatung

Im ersten Schritt (2009/2010) wurde die Vertriebsstruktur gestrafft und im Hinblick auf die Marktabdeckung optimiert. Im zweiten Schritt (2010/2011) standen die Steigerung der Kosteneffizienz (durch Straffung, Zentralisierung und Automatisierung) und die Verbesserung der Qualität des Vertriebssupports im Vordergrund. Mithilfe dieser Maßnahmen konnte die Postbank Finanzberatung in den letzten beiden Jahren einen erfolgreichen Turnaround realisieren.

Mit der Umsetzung des Programms zur Effizienzsteigerung der Querschnittsfunktionen der Finanzberatung wurde gemeinsam mit zeb/ die Konzeption des Wachstumsprogramms „Zukunft bauen 2016“ erarbeitet, um nach erfolgter Restrukturierung und Effizienzsteigerung die Grundlage für ein nachhaltiges Wachstum der Postbank Finanzberatung zu legen.

Ziel des Projekts „Zukunft bauen 2016“ ist es, eine deutliche und nachhaltige Neugeschäftsvolumen- und Bruttoprovisionssteigerung bis 2016 auf Basis einer strategischen Neuausrichtung zu erzielen. Als zentrale strategische Stellhebel hierfür wurden durch das Managementteam folgende Punkte definiert:

- / Ausbau Vertriebsoberfläche (Anzahl HGB-Partner)
- / Erhöhung der Produktivität (Anzahl Abschlüsse pro Berater)
- / Steigerung des Provisionsüberschusses je Abschluss

Die Ausgestaltung der Wachstumshebel erfolgte in fünf Teilprojekten in Zusammenarbeit mit zeb/. Zur Umsetzung der Wachstumshebel wurden im Wesentlichen folgende Erfolgsmodule entwickelt:

- / Festlegung der strategischen Eckpfeiler der Finanzberatung
- / Rekrutierungs-, Bindungs- und Ausbildungskonzepte
- / Auf die Kernstärken ausgerichteter Vertriebsprozess für HGB-Partner
- / Anreiz- und Steuerungssystem für HGB-Partner



Abb. 2: Projektvorgehen „Zukunft bauen 2016“

## Ausblick

Das Wachstumsprogramm „Zukunft bauen 2016“ ist darauf ausgelegt, die Finanzberatung in verschiedenen Wachstumsschritten zum Ambitionsniveau 2016 zu führen. Die Konzeptionsphase wurde bei enger Einbindung der Vertriebsführungskräfte erfolgreich abgeschlossen und die Umsetzungsplanung für die kommende Projektphase erarbeitet. Das Jahr 2012 wird im Zeichen der Sensibilisierung und Mobilisierung des gesamten Vertriebs der Postbank Finanzberatung stehen. Der Jahresbeginn wurde bereits erfolgreich genutzt und damit eine weitere Grundlage für den Wachstumskurs 2016 gelegt.



Hanno Schädel  
Vorstandsvorsitzender  
Postbank Finanzberatung AG



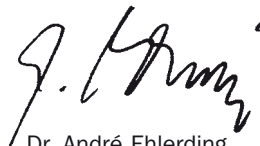
Bernd Diestelhorst  
Bereichsleiter Vertriebsmanagement  
Postbank Finanzberatung AG



Reinhard Haas  
Vorstand Vertriebsregion Nord & Ost  
Postbank Finanzberatung AG



Frank Doppinghaus  
Vorstand Vertriebsregion Süd & West  
Postbank Finanzberatung AG



Dr. André Ehlerding  
Partner  
zeb/



Daniela Schmitz  
Senior Manager  
zeb/



Ilmhart-Wolfram Kühn  
Manager  
zeb/