

Vertriebsstruktur 2025

◆ Überblick

**banking
partner**



Beratung
Marketing
Training

Handlungsimpuls

Die Finanzbranche sieht sich weiterhin bedeutenden Veränderungen und Herausforderungen gegenüber. Der Druck auf Kosten als auch Ertragsseite ist immens, die Welt der Banken und Sparkassen, ihrer Kunden und MitarbeiterInnen verändert sich in einem bisher unbekanntem Maße.

Immer mehr zentrale Konzepte setzen daher auf Effizienz und Standardisierung. Geschäftsstellen müssen heute bestimmte Funktionen erfüllen, jedoch nicht mehr im klassischen Sinne. Die überwiegende Mehrheit der Kunden erledigt Zahlungsverkehr sowie Servicetätigkeiten von zu Hause, am Arbeitsplatz oder von unterwegs. Auch Beratungsleistungen werden zunehmend über mediale Kanäle nachgefragt. Wenn Kunden also heute die Geschäftsstellen besuchen, geht es seltener um einfache Transaktionen, sondern um persönliche, komplexe Beratung.



Doch was bedeutet das für Ihre Vertriebsstruktur? Gerade vor Umsetzung der OSPlus_neo Geschäftsstelle sollten Sie sich diese Frage stellen.



Vorgehen

Wir sorgen gemeinsam mit Ihnen dafür, dass Ihre Sparkasse nachhaltig zukunftssicher aufgestellt wird. Im Rahmen des Strategieprozesses erfolgt der Fokus auf die Bewertung und Weiterentwicklung des Geschäftsmodells. Unter Berücksichtigung aktueller technischer und konzeptioneller Entwicklungen und mit Blick auf zentrale Anforderungen wird ein strategisches Zielbild erarbeitet.



Als Grundlage dient eine umfassende Datenbasis, die für die Wegklarheit aufbereitet wird. Bei Bedarf können interne und externe Einflussfaktoren mittels SWOT-Analyse durch FachbereichsleiterInnen individuell bewertet werden.



Dabei stellt sich für uns nicht die Frage, ob Sie eine omnikanale Vertriebsstrategie brauchen, sondern die Umsetzung des „Wie“ ist entscheidend.



Zielbild

Gemeinsam führen wir Ihre Vertriebsstruktur verantwortungsbewusst und aktiv in eine wettbewerbsfähige und rentable Zukunft. Dabei haben wir die Interessen der Menschen in Ihrem Geschäftsgebiet berücksichtigt und uns den andauernden Herausforderungen Ihrer Sparkasse gestellt. Die Vertriebsstruktur sichert die Leistungsfähigkeit Ihrer Sparkasse über alle Kanäle und Segmente und ist an das geänderte Kundenverhalten angepasst. Durch die Optimierung wird die Produktivität im Vertrieb gesteigert und Marktanteile ausgebaut.

Vertrieb 2025 - Strategisches Zielbild



Alle wesentlichen Fragestellungen sind beantwortet und finden sich in der omnikanischen Vertriebsstrategie wieder. Der nächste Schritt - die Operationalisierung - kann umgesetzt werden.



Zukunftssichere Vertriebsstruktur

Omnikanales, strategisches Leitbild

Umfangreiche Datenbasis

Kostenoptimierung



Effiziente Steuerung

Umsetzung von Wachstumspotenzialen

Vorbereitung u.a. Projekt
OSPlus_neo Geschäftsstelle/UDASt

A top-down view of a person's feet wearing brown shoes and blue sneakers on a concrete floor. The text "PASSION LED US HERE" is painted on the floor in large, bold, red letters. The background is a light-colored concrete floor with some shadows.

Ihre Vorteile

- ✓ Banking-Partner ist einer der erfahrendsten Umsetzungsbegleiter in der Sparkassengruppe
- ✓ Standardisierte, modulare, praxiserprobte und hausindividuelle Umsetzung
- ✓ Einbeziehung umfangreicher Erfahrungswerte aus einer Vielzahl von Projekten zur Optimierung der Vertriebsstrukturen
- ✓ Wir konzipieren gemeinsam mit Ihnen alle notwendigen Rahmenbedingungen, Zuständigkeiten, Prozesse, Techniken und Instrumente.
- ✓ Deutliche Entlastung Ihrer internen Ressourcen und direkter Knowhow Transfer für Ihre Mitarbeiter

Interesse?

Dann kontaktieren Sie mich!



Thomas John, Leiter Vertrieb

+49 (0) 5523 99880-37
t.john@banking-partner.de

**Banking-Partner
Beratungsgesellschaft mbH
Poststr. 6
37441 Bad Sachsa**

