

# Personalbemessung Vertrieb in macsi

◆ Überblick



**banking  
partner**

Beratung  
Marketing  
Training



*„Banking-Partner bietet Ihnen die Möglichkeit, schnell und bequem eine vertriebliche Personalbemessung eigenständig durchzuführen.“*



Ob jährlich oder im Rahmen einer Standortoptimierung durchgeführt – die Kundensegmentierung gibt Aufschluss über die vorhandene Kundenstruktur und ist die Basis für weitere Aktivitäten, wie bspw. der Personalbemessung.

Idealerweise erfolgt im nächsten Schritt die potenzialorientierte Verteilung der Kunden auf die vorhandenen Mitarbeiterrollen und -kapazitäten. Die Schwierigkeit besteht jedoch im Zusammenspiel der verschiedenen Einflussfaktoren. So sind die vertriebsaktive Zeit im Zielbild und die gewünschte (segmentabhängige) Kundendurchdringung in Prozent neben den definierten Mindestkontakten pro Jahr entscheidende Stellschrauben. Hinzu kommen Annahmen wie bspw. die durchschnittliche Gesprächsdauer je Termin sowie eine geplante Segmentreinheit je Berater in der Betreuung. Im Ergebnis erhalten Sie eine rechnerische Betreuungsrelation, die Grundlage für die anschließende operative Kundenverteilung ist.



Klar ist, dass Theorie und Praxis durch die Kundenüberleitung voneinander abweichen können. Umso wichtiger ist die gute Planung und Berechnung der Kapazitäten im Vorfeld.

Aufbauend auf der Personalbemessung werden im letzten Schritt zielgruppengerechte Vertriebsmaßnahmen und eine beraterbezogene Zielkarte entwickelt.



*„Unsere Personalbemessung bietet Ihnen die Flexibilität, verschiedene Szenarien zu rechnen. Idealerweise übernehmen Sie dabei gleich die Segmentierungsergebnisse aus **macsi**.“*

**Sebastian Kannstädter, Leiter IT-Systeme**





## Vorgehen

Sie starten mit der Anlage einer Vorlage und profitieren von unseren Mustervorlagen. Ihr Vorteil: Wenn Sie bereits mit **macci** Ihre Kunden segmentiert haben, können Sie das Berechnungsergebnis einfach übernehmen. Alternativ ist die Anzahl der Kundenverbände je Kundentyp zu erfassen.

Weiter geht es mit der Erfassung der Mindestkontakte je Kundentyp. Dabei berücksichtigt **macci** die durchschnittliche Dauer je Termin sowie den gewünschten Turnus. Sie können beliebig viele Gesprächsarten (bspw. Finanz-Check, Anlassbezogenes Gespräch, Wohlfühlgespräch) berücksichtigen. Anschließend erfassen Sie die vertriebsaktive Zeit je Beratertyp im Zielbild.

Basis-/Update-Gespräch

+ Inaktive Kunden

+ Service-Kunde

- Komfort-Kunde

Filter via KUT

KUT	Anzahl Verbände	Anzahl	Dauer in min	Turnus	Gewichtung	Actions
311	114	1				
312	1129	1				
313	1694	1				
314	5	1				

+ Inaktive Kunden

+ Service-Kunde

- Komfort-Kunde

Filter via KUT

KUT	Anzahl Verbände	Berater	VAZ	Durchdringungsquote	manuelle Betreuungsrelation	berechnete Betreuungsrelation	Actions
311	114	Privatkundenberater	50	60	0	1320.0	Alle/Segment
312	1129	Privatkundenberater	50	60	0	1320.0	Alle/Segment
313	1694	Privatkundenberater	50	60	0	1320.0	Alle/Segment
314	5	Privatkundenberater	50	60	0	1320.0	Alle/Segment



## Zielbild/Ergebnisse

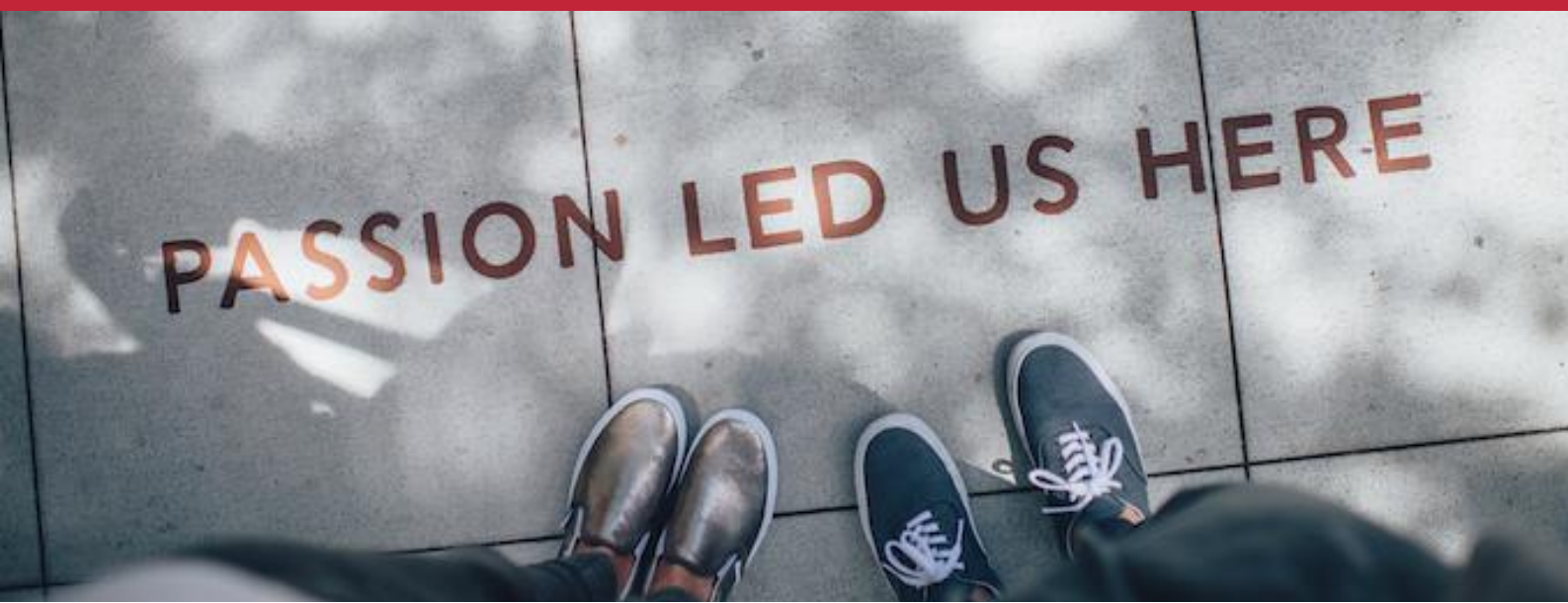
Mit der Personalbemessung berechnen Sie auf einfachem Weg Ihren Bedarf an Mitarbeitern im Vertrieb. Dabei betrachten Sie die notwendigen Kapazitäten aus zwei Perspektiven: Kundenseite (Wie viele Kontakte möchte ich für meine Kunden?) und Beraterseite (Wie viele Berater-MAK möchte ich im Zielbild?).

KUT	Berater	Anzahl Verbände	Gespräche in min	MAK	MAK Durchdringung	Sollkontakte	ber. Betreuungsrelation	man. Betreuungsrelation	Betreuungsrelation Durchdringung
<b>Summe:</b>		11.092	1.120	8,4	5,0				
311	Privatkundenberater	114	40	0,1	0,1	0,8	1320,0	0,0	2200,0
312	Privatkundenberater	1.129	40	0,9	0,5	0,8	1320,0	0,0	2200,0
313	Privatkundenberater	1.694	40	1,3	0,8	0,8	1320,0	0,0	2200,0
314	Privatkundenberater	5	40	0,0	0,0	0,8	1320,0	0,0	2200,0

Das Berechnungsergebnis steht Ihnen sofort zur Verfügung und Sie können beliebig viele Simulationen rechnen. Zur Operationalisierung und Verdeutlichung des Machbaren werden die Termine je Tag und Berater ermittelt. Weitere grafische und tabellarische Auswertungen stehen Ihnen zur Interpretation der Ergebnisse zur Verfügung.

KUT	Gesprächsart - Basis-/Update-Gespräch	Gesprächsart - Gespräch bedarfsorientiert	VAZ berechnet \ %	Summe \ min
	Durchschnitt - 1,7 Termine	Durchschnitt - 2,8 Termine	Durchschnitt - 23,1	Summe - 9.984
311	2,0 Termine	3,0 Termine	50,0	240
312	2,0 Termine	3,0 Termine	50,0	240
313	2,0 Termine	3,0 Termine	50,0	240
314	2,0 Termine	3,0 Termine	49,4	237
315	2,0 Termine	3,0 Termine	50,1	241
318	2,0 Termine	3,0 Termine	50,0	240

Die Personalbemessung in **masci** nutzen Sie idealerweise in Verbindung mit einer Kundensegmentierung (vor der operativen Kundenüberleitung) oder regelmäßig zur Überprüfung des Zielbilds.



## Ihre Vorteile

- ✓ Einfache und schnelle Berechnung zu jeder Zeit
- ✓ Die Ergebnisse liegen sofort vor und können durch Sie weiterverarbeitet werden.
- ✓ Umsetzung der VdZ PK- und FK-Vorgaben oder Eingabe individueller Parameter
- ✓ Das Modul ist im Baustein „Segmentierung Professionell“ inklusive - ohne Zusatzkosten.
- ✓ Intuitive Bedienung - die Personalbemessung führen Sie eigenständig durch.
- ✓ Bringen Sie Theorie (Welches Zielbild soll umgesetzt werden?) und Praxis (Was ist machbar?) zueinander.

## 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

