

Zeitmessung in macsi

◆ Überblick



**banking
partner**

Beratung
Marketing
Training



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



Die vertriebsaktive Zeit spielt in Sparkassen eine große Rolle, denn sie ist Grundlage für die Berechnung der Personalkapazitäten und liefert einen Indikator, an welcher Stelle Prozesse optimiert werden können. Da passt es gut, dass Vertriebsmitarbeiter tendenziell über zu wenig Vertriebszeit bzw. zu viele „unnötige“ Aufgaben klagen und das Vertriebsmanagement als zentraler Steuerer oftmals keine saubere Argumentationskette in Bezug auf die Vertriebsauslastung liefern kann.

Um Transparenz über den Vertriebsalltag herzustellen und um die richtigen Maßnahmen ableiten zu können, ist eine Übersicht der verwendeten Zeiteile je Aufgabe und Berater typ notwendig. Wie viel Zeit benötigen die Berater für die Vor- und Nachbereitung von Gesprächen? Wie viel Zeit geht für die Abwicklung von Prozessen „verloren“? Welche Aufgaben sind Massentreiber?



Mit der Zeitmessung sind Sie in der Lage diese Fragen zu beantworten und können daraus konkrete Punkte zur Optimierung ableiten. Übrigens: Die Zeitmessung kann auch ideal für Vertriebsmanagement, Marktfolge Aktiv/Passiv sowie im Electronic Banking verwendet werden.



"Mit unserer Zeitmessung haben Sie ein modernes Instrument für mehr Transparenz. Übrigens: Wir arbeiten datenschutzkonform und stimmen uns vorher mit Ihrem Personalrat ab."

Sebastian Kannstädter, Leiter IT-Systeme



Vorgehen

Zu Beginn werden grundlegende Parameter wie bspw. die Arbeitszeit oder die OE-Struktur in der **macsi** Anwendung hinterlegt. Banking-Partner stellt für den privaten und gewerblichen Vertrieb, für das Vertriebsmanagement, für die Marktfolgen Aktiv und Passiv sowie für das Electronic Banking standardisierte Aufgabenkataloge zur Verfügung, die durch die Sparkasse individualisiert werden können. Die Aufgaben entsprechen den Vorlagen der Sparkassenverbände und sichern somit eine hohe Vergleichbarkeit mit anderen Sparkassen.

Jeder Mitarbeiter erhält einen Zugang zur webbasierten Zeiterfassung in **macsi**. Je Arbeitstag werden die durchgeführten Aufgaben erfasst. Innerhalb des Erfassungszeitraums können einzelne Zeiten bereits vorbelegt werden (bspw. Urlaub, Seminare). Auch der Stellenwechsel einer Person wird in **macsi** berücksichtigt.

Zeiterfassung für den Erfassungszeitraum (1.3.2022 - 3.3.2022)

ausgewählter Tag **Mi. 2.3.2022** Tage mit offenen Minuten (Fehlzeiten)

02.03.2022 Fehlzzeiten anzeigen

+ 06:00 Uhr		
+ 07:00 Uhr	[07:00 - 07:55 - Lastschriftobligo bearbeiten - Stationär - FKJ] [07:55 - 08:00 - Überziehungsrahmen erstellen - Telefon - FKJ]	
+ 08:00 Uhr	[08:00 - 08:30 - Konzept prüfen (Existenzgründer) - Telefon - FKJ]	
+ 09:00 Uhr	[09:00 - 09:35 - KKR erstellen - Telefon - FKJ] <i>Überschneidung!</i> [09:20 - 09:45 - Sonstige Tätigkeit zur Erstbearbeitung Kredit durchführen - Telefon - FKJ] <i>Überschneidung!</i>	
+ 10:00 Uhr		

von 10:00 bis 10:05 **Speichern**

Tätigkeit Tätigkeit auswählen

Kanal Telefon

150 Minuten erfasst
330 Minuten offen

Durch die direkte Erfassung in **macsi** kann jederzeit eingesehen werden, welcher Mitarbeiter seine Arbeitszeit noch nicht vollständig erfasst hat. Automatische Erinnerungsmails sind möglich und sorgen für eine hohe Qualität. Selbstverständlich werden alle Datenschutzaspekte eingehalten.



Ihre Vorteile

- ✓ Webbasierte Zeiterfassung unter Einhaltung des Datenschutzes
- ✓ Umfangreiches Rechtekonzept und Mustervorlagen vorhanden – ideal für eine Zustimmung des Personalrats
- ✓ Schnelle Auswertung der erfassten Zeitanteile und Vergleich mit anderen Sparkassen
- ✓ Schaffung von Transparenz über den Arbeitsalltag und Ableitung von Handlungsmaßnahmen zur Optimierung von Prozessen und Schnittstellen
- ✓ Gewinnung von Erkenntnissen zur Höhe der vertriebsaktiven Zeit und Grundlage für die spätere Personalbemessung
- ✓ Standardisierter Aufgabenkatalog mit der Möglichkeit zur Individualisierung
- ✓ Nutzbar für den Gesamtvertrieb sowie Vertriebsmanagement und Marktfolge Aktiv/Passiv

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

