

Suchen...

Home
 Heft-Archiv
 Termine
 Kontakt
 Impressum
 Datenschutzerklärung

HOME | HEFT-ARCHIV | TERMINE | KONTAKT | IMPRESSUM | DATENSCHUTZERKLÄRUNG

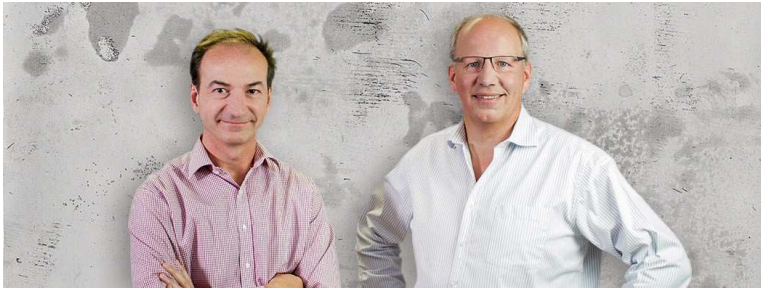





 SUCHEN... 

ANZEIGE

PROVISION
 Erfolg ist lesbar



Synergien unter Maklerpools?

FP on 19. November 2015 at 8:50

Die Geschäftsführer Bernd Diekmann und Uwe Hoffmann von Finanz-Zirkel stellen sich unseren Fragen, wie es zur Kooperation mit dem Maklerpool blau direkt kam, welches die Schwerpunkte dieser Kooperation sind und welche Synergien sich der Hannoveraner Maklerpool aus der Zusammenarbeit verspricht.

proVision: Vor etwa 6 Wochen verkündete Finanz-Zirkel die Kooperation mit blau direkt. Wie ist diese bisher angelaufen?

Diekmann: Aus unserer Sicht und der unserer Partnerinnen und Partner sehr gut. Natürlich gibt es noch Unsicherheiten bei der Nutzung der Vergleichsrechner, dem Ablauf der Anträge und der Verwaltungs-Software. Gerade wenn man jahrelang ein anderes System gewohnt war. Aber das wird mit jedem Tag besser. Und alle freuen sich, mit den besseren Möglichkeiten von blau direkt in die Zukunft zu starten.

proVision: Was genau nutzen Sie nun über blau direkt, was Sie vorher selbst gemacht haben?

Diekmann: Wir haben die gesamte Abwicklung von Antrag, Vertrag und Provision an blau direkt ausgelagert. Bei einem jährlichen Provisionsvolumen von ca. 4 Millionen Euro sprechen wir hier schon von mehr als 100.000 Verträgen und mehreren hunderttausend Dokumenten, die von blau direkt in der Abwicklung übernommen wurden.

proVision: 6 Wochen ist natürlich eine kurze Zeit. Gibt es schon Einspareffekte?

Hoffmann: Natürlich gibt es die schon. Zum einen in den gesparten Personalkosten bei uns in der Verwaltung, aber auch in Bezug auf den Zeitaufwand, Auswertungen für uns zu erstellen. Das geht heute auf „Knopfdruck“ und liefert uns die Daten in einer Tiefe, wie wir sie vorher nicht zur Verfügung hatten.

proVision: Wie wird die Kooperation von den Ihnen angeschlossenen Maklern aufgenommen?

Diekmann: Überaus positiv. Um das in Prozenten auszudrücken: 95 Prozent unserer Partnerinnen und Partner haben sich entschlossen, weiterhin mit uns und damit mit blau direkt zusammenzuarbeiten.

proVision: Gibt es darüber hinaus positive Effekte? Wie wirkt sich die Zusammenarbeit auf Ihr Wachstum aus?

Hoffmann: Auch da haben wir schon positive Reaktionen erlebt. Aufgrund der Presseberichte über die Zusammenarbeit haben wir einige Vermittler-Anfragen gehabt, die zukünftig gerne mit uns in der Kooperation mit blau direkt zusammenarbeiten möchten und die vertriebliche Unterstützung von uns wünschen.

proVision: Warum sollte ein Makler zu Finanz-Zirkel gehen, statt sich direkt bei blau direkt anzuschließen?

Diekmann: Ausgezeichnet hat Finanz-Zirkel schon immer der persönliche Kontakt zu den Partnerinnen und Partnern. Wir haben uns immer als einen Maklerverbund gesehen, in dem eine Gemeinschaft zusammenarbeitet. Wir als Geschäftsführer sind auch weiterhin Makler geblieben, das heißt, wir betreuen auch eigene Kunden und wissen daher sehr genau, worüber wir reden. Der Austausch mit uns und den Kolleginnen und Kollegen hat uns alle weitergebracht. Ob das Tipps für den Verkauf oder Informationen über Produkte und Gesellschaften waren, es war für alle immer hilfreich. Dazu kommen Schulungen zum Einsatz von Analyseprogrammen und zum dazugehörigen Konzeptverkauf. Wir geben dem Makler vertriebliche Unterstützung, die er sonst nicht bekommt!

proVision: Wie sieht ein typischer Finanz-Zirkel-Makler aus? Was ist der besondere Spirit Ihres Unternehmens?

Hoffmann: Es gibt nicht den typischen Finanz-Zirkel-Makler. Unsere Maklerinnen und Makler sind in ihrer Art sehr unterschiedlich, und das ist das Reizvolle daran. Dadurch gibt es Sichtweisen auf Gesellschaften, Kunden und Produkte, die man selbst so vielleicht nicht gehabt hätte. Dazu kommt ein großes Vertrauen in uns, für das wir sehr dankbar sind. Sicherlich ist das über die Jahre gewachsen. Viele sind schon seit mehr als 10 Jahren bei uns. Da weiß man die Eigenschaften aller Personen zu schätzen. Viele sind bundesweit vernetzt und nutzen so das spezielle Wissen der Kolleginnen und Kollegen oder binden sie sogar in die Beratung ihrer Kunden mit ein. Das ist wahrlich nicht selbstverständlich!

proVision: blau direkt hat angekündigt zu prüfen, ob eine neue Außenstelle in Bückeberg möglich ist, damit durch die Kooperation freigesetzte Mitarbeiter weiter vor Ort Beschäftigung finden. Was ist daraus geworden?

Hoffmann: Das ist passiert. Aus der Idee ist Realität geworden und dafür sind wir sehr dankbar. Auf diesem Weg konnten alle Innendienstmitarbeiterinnen und -mitarbeiter gehalten werden.

Sie sind dann halt von Finanz-Zirkel zu blau direkt gewechselt. Oder wie wir es scherzhaft nennen: Im Haus leben wir die blau Finanz.

proVision: Das eine ist das Sachliche. Das andere ist das Persönliche. Wie kommen Sie denn mit den Mitarbeitern und der Geschäftsführung Ihres Kooperationspartners zurecht?

Diekmann: Wir haben schon im Vorfeld die Gespräche als sehr angenehm und offen empfunden. Das hat gleich Vertrauen geschaffen. Und so haben wir bereits auf beiden Seiten zu arbeiten angefangen, obwohl die vertraglichen Regelungen noch nicht komplett feststanden. Uns treiben die gleichen Vorstellungen und Visionen für die Zukunft voran und das merkt man auch in den Gesprächen. Wir sind alle lösungsorientiert, nicht problemorientiert. Und deshalb freuen wir uns auf die Zukunft, denn gemeinsam können und werden wir noch einiges am Maklermarkt bewegen.

AUSGABE #20

KATEGORIEN PROFILIERT

TAGS: BLAU DIREKT GMBH & CO. KG FINANZ-ZIRKEL KOOPERATION MAKLERPOOL



RELATED ARTICLES



Diese Webseite nutzt Cookies um Ihnen die Navigation und die Nutzung des Webangebotes zu erleichtern. [Mehr Infos](#)

BLAU DIREKT UND FINANZ-ZIRKEL RÜCKEN NÄHER ZUSAMMEN



WANN KOMMT DIE MITBESTIMMUNG BEI MAKLERPOOLS?



BLAU DIREKT KAUFT BÜROGEBÄUDE



HARTER POOLMARKT – VIELE MAKLERPOOLS MIT UNTERDURCHSCHNITTLICHER UMSATZRENTABILITÄT

0 KOMMENTARE [SCHREIBE EINEN KOMMENTAR](#)

Name...

Email...

Webseite...

Nachricht