

Finanznachrichten auf Cash.Online > [Berater](#) > Disruption im Finanzvertrieb: Auf zu neuen Ufern!Teilen bei:     | 

28. September 2018, 10:58

Berater

Disruption im Finanzvertrieb: Auf zu neuen Ufern!

"Disruption? Erst mal abwarten. Sicher wird nicht alles so heiß gegessen, wie es gekocht wird ..." Kommt Ihnen das bekannt vor? Höchste Zeit, endlich aufzuwachen!

Die Limbeck-Kolumne

Martin Limbeck: "Digitalisierung hin oder her: Sie dürfen Ihre Kunden nie aus dem Blick verlieren."

Wenn Sie so denken, sind Sie gerade dabei, die Entwicklung Ihres Unternehmens vor die Wand zu fahren.

Die **Digitalisierung** ist in vollem Gange – und damit auch die Disruption. Alteingesessene Strukturen werden aufgebrochen, Prozesse aufgelöst und neu durchdacht, Rahmenbedingungen radikal verändert.

Broker werden durch Algorithmen ersetzt, immer mehr Bankfilialen schließen, und die Blockchain-Technologie verändert ganze Systeme. Ein klarer Fall: Die Finanzwirtschaft befindet sich im Auge des Disruption-Wirbelsturms, der über unsere Wirtschaft hinwegfegt.

Image der Finanzbranche leidet

Zugegeben, wer sich die Übersetzung von "Disruption" zu Gemüte führt, kann es mit der Angst zu tun bekommen. Disruption leitet sich vom englischen Begriff "disrupt" ab und heißt so viel wie zerstören. Klingt nicht gerade positiv – kann es jedoch sein.

Vorausgesetzt, Sie wissen damit umzugehen. Denn es ist nicht die Digitalisierung, die den Vertrieb in der Finanzbranche angreift. Zittern müssen lediglich die Unternehmen, die weiter auf veraltete Strukturen setzen und glauben, mit unausgereiften, vorsintflutlichen Digitalisierungsprozessen über die Runden zu kommen.

Neben strukturellen Herausforderungen in den Unternehmen gibt es auch noch eine andere entscheidende Baustelle: Das schwindende Vertrauen der Öffentlichkeit und negative Zinsen tragen nicht gerade zum guten Image bei und sorgen für sinkende Klientenzahlen.

Vor diesem Hintergrund ist es wenig verwunderlich, dass ein Großteil der Finanzdienstleister und **Banken** befürchten, Teile ihres bisherigen Kerngeschäfts einzubüßen.

Seite zwei: **Digitalisierung ist mehr als Prozesse zu automatisieren**

Weiter lesen: [1](#) [2](#) [3](#) [4](#) [5](#)[Drucken](#) | [Kommentieren](#)
[Drucken](#)
[Weiterleiten](#)
[Kommentieren](#)

Teilen bei



Mehr zum Thema

[Coaching für Finanzberater](#)
[Digitalisierung](#)
[Berater](#)
[Startseite](#)[Kontakt](#)[Kontakt](#)

Sponsored News

UNTERNEHMEN IM FOKUS



powered by IPCConcept

FONDSIMFOKUS

powered by IPCConcept

FONDSIMFOKUS

Investmentfonds

CONREN: Markteinschätzung Sommer 2018

mehr ...



Investmentfonds

CONREN-Kolumne: Schwellenländer anleihen – mit Vorsicht zu genießen!

mehr ...

powered by IPCConcept

FONDSIMFOKUS

Investmentfonds

FIDUKA: Börsenmonitor April 2018

mehr ...



Versicherungen

Swiss Life: Viele Irrtümer in Sachen BU

mehr ...

1. BaFin: Untersagungs-Flut geht weiter
2. Die neue Verordnung für Versicherungsvermittlung kommt – sind ...
3. Privat-Haftpflicht: Die fairsten Anbieter 2018
4. Die besten Kfz-Versicherer aus Sicht der Kunden

MEISTVERSCHICKT

1. Pflegeimmobilien: Die unkomplizierte Altersvorsorge
2. Die besten Kfz-Versicherer aus Sicht der Kunden
3. Standort Hamburg: Wohnen zwischen Elbe und Alster
4. Immobilienklima: "Deutschland im Krisenmodus"

MEHR CASH.**Aktuell**

Newsletter

RSS

Magazin

Soziale Netzwerke

Facebook

Twitter

Google+

Xing News

LinkedIn

AKTUELLE NEWS PER WHATSAPP

Immer top informiert per WhatsApp.
Erhalten Sie alle Neuigkeiten von "Cash.Online" direkt auf Ihr Smartphone.



Finanznachrichten auf Cash.Online > Berater > Disruption im Finanzvertrieb: Auf zu neuen Ufern!

Teilen bei: [f](#) [t](#) [g+](#) [x](#) | [✉](#)

28. September 2018, 10:58

Berater

Disruption im Finanzvertrieb: Auf zu neuen Ufern!

Eins vorweg: Es ist nicht damit getan, Ihr herkömmliches Geschäft ins Netz zu bringen. Das ist nett – reicht jedoch nicht mehr. Online-Konten waren vor zehn Jahren eine echte Neuerung. Heute wird sowas vorausgesetzt!

Und es kann auch nicht mehr angehen, dass Ihre **Kunden** zwar online einen Kredit beantragen können – dann jedoch eine E-Mail erhalten, dass sie dazu doch bitte einen Termin mit dem Kundenberater ausmachen sollen, der nur persönlich in der Filiale erfolgen kann. Das ist Schnee von vorgestern, der dringend weggefegt werden muss!

Direkter Kontakt reduziert sich

Digitalisierung ist mehr, als Prozesse zu automatisieren und Produkte zu personalisieren. Das Zauberwort lautet Plattformökonomie. Schauen Sie sich Plattformen wie Booking.com an: Der Einzelhandel und die Tourismusbranche waren deutlich schneller und haben sich längst dem digitalen Zeitgeist angepasst.

Klar, der direkte Kontakt zum Kunden wird sich reduzieren. Das heißt jedoch nicht, dass Sie ihn deshalb künftig aus dem Fokus verlieren können.

In Zukunft gilt eins mehr denn je: Verkaufen heißt glücklich machen! Und zwar den Kunden. Er ist und bleibt der wichtigste Faktor im Vertrieb – trotz oder gerade wegen der Digitalisierung. Vertrieb ohne Kunden läuft nicht. Irgendwie beruhigend, oder?

Seite drei: **Sehen was der Kunde wirklich will**

Drucken
Weiterleiten
Kommentieren

Teilen bei



Mehr zum Thema

Coaching für Finanzberater
Digitalisierung
Berater

Startseite

Kontakt

UNTERNEHMEN IM FOKUS



powered by IPConcept

FONDSIMFOKUS

Sponsored News



Investmentfonds

**FIDUKA:
Börsenmonitor
April 2018**

mehr ...



Investmentfonds

**CONREN Webinar-
Aufzeichnung
Marktausblick
Frühjahr 2018**

mehr ...



Investmentfonds

**CONREN:
Markteinschätzung
Sommer 2018**

mehr ...



Versicherungen

**Arbeitskraftabsicherung:
Neue Denk- und
Beratungsmuster
gefragt**

mehr ...

Finanznachrichten auf Cash.Online > Berater > Disruption im Finanzvertrieb: Auf zu neuen Ufern!

Teilen bei: [f](#) [t](#) [g+](#) [x](#) | [✉](#)

28. September 2018, 10:58

Berater

Disruption im Finanzvertrieb: Auf zu neuen Ufern!

Digitalisierung hin oder her: Sie dürfen Ihre Kunden nie aus dem Blick verlieren. Gerade weil es für sie so einfach wie noch nie geworden ist, zum Wettbewerb zu wechseln. Das Angebot ist riesig, die Verlockungen groß.

An Ihrem Job ändert sich gar nicht so viel im Vergleich zu früher. Einziger Unterschied: Sie müssen noch besser darin werden. Ihren Kunden noch besser lesen können, um genau zu erkennen, wie Sie ihm sein Leben erleichtern können.

Verkäuferqualitäten bleiben weiter wichtig

Idealerweise mit Angeboten, von denen der Kunde bisher gar nicht wusste, dass es sie gibt oder sie für ihn relevant sind. Zeigen Sie ihm, wie gut er bei Ihnen aufgehoben ist. Dies kann keine noch so gut programmierte **Künstliche Intelligenz** ersetzen.

Und wird es auch nicht. Empathie ist unsere Stärke, nicht die der Automaten. Verkäuferqualitäten sind auch künftig noch gefragt. Die Digitalisierung unterstützt Sie nur dabei. Ein gut gepflegtes CMS sollte längst Ihr bester Freund sein. Klar kostet es Zeit und Mühe, das Ding zu pflegen – doch es lohnt sich!

Seite vier: **Unzufrieden mit der digitalen Expertise im Unternehmen?**

Weiter lesen: 1 2 3 4 5

[Drucken](#) | [Kommentieren](#)

Drucken

Weiterleiten

Kommentieren

Teilen bei



Mehr zum Thema

[Coaching für Finanzberater](#)[Digitalisierung](#)[Berater](#)[Startseite](#)[Kontakt](#)

UNTERNEHMEN IM FOKUS



powered by IPConcept

FONDSIMFOKUS

Sponsored News



Versicherungen

**Swiss Life
Deutschland
stärkt Kapitalkraft
weiter**[mehr ...](#)

Versicherungen

**Arbeitskraftabsich-
erung: Neue
Denk- und
Beratungsmuster
gefragt**[mehr ...](#)

Investmentfonds

**CONREN Webinar-
Aufzeichnung
Marktausblick
Frühjahr 2018**[mehr ...](#)

Versicherungen

**Swiss Life: Viele
Irrtümer in
Sachen BU**[mehr ...](#)

Finanznachrichten auf Cash.Online > Berater > Disruption im Finanzvertrieb: Auf zu neuen Ufern!

Teilen bei: [f](#) [t](#) [g+](#) [x](#) | [✉](#)

28. September 2018, 10:58

Berater

Disruption im Finanzvertrieb: Auf zu neuen Ufern!

Ich bin mir sicher, dass wir erst am Anfang stehen. In den nächsten Jahren wird in der Finanzdienstleistung noch einiges an Veränderungen auf uns zukommen, die wir uns heute noch nicht mal ausmalen können.

Die Umwandlung gelingt nicht von heute auf morgen. Eine Studie der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Pricewaterhouse Coopers (PWC) zeigt dies sehr deutlich. Banken und **Versicherungsdienstleistungen** stehen vor einer Wende.

Digitale Talente sind schwer zu finden

Nach der PWC-Studie beschäftigt die Banken neben der starken Regulierung vor allem die digitale Disruption. Danach fürchten 42 Prozent der insgesamt 188 befragten Banken den technologischen Wandel. 76 Prozent halten die technologischen Veränderungen für "potenziell disruptiv".

Und noch mehr (81 Prozent) sehen das disruptive Potenzial, das im Zug des digitalen Wandels von den Veränderungen im Kundenverhalten ausgeht. Drei von vier befragten **Bankenchefs** sind unzufrieden mit der digitalen Expertise in ihrem Unternehmen.

Ganze 55 Prozent gaben an, dass sie es schwer finden, digitale Talente auf dem Markt zu finden. Versicherungsunternehmen ergeht es nicht anders – und sie sind damit nicht allein.

Seite fünf: **Ausgetrampelte Pfade verlassen**

Drucken

Weiterleiten

Kommentieren

Teilen bei



Mehr zum Thema

Coaching für Finanzberater

Digitalisierung

Berater

Startseite

Kontakt

UNTERNEHMEN IM FOKUS



powered by IPConcept

FONDSIMFOKUS

Sponsored News



Versicherungen

Arbeitskraftabsicherung: Neue Denk- und Beratungsmuster gefragt

mehr ...



Versicherungen

Versorgungswerke – Gemeinsam mehr erreichen

mehr ...



Versicherungen

Swiss Life Deutschland stärkt Kapitalkraft weiter

mehr ...



powered by IPConcept

Investmentfonds

CONREN: Markteinschätzung Sommer 2018

mehr ...

Teilen bei: [f](#) [t](#) [g+](#) [x](#) | [✉](#)

28. September 2018, 10:58

Berater

Disruption im Finanzvertrieb: Auf zu neuen Ufern!

Ein Bild, das überall vorherrscht. Bibbern hilft nicht. Sie sind schließlich kein Statist in dem Stück. Sie sind Drehbuchautor und Regisseur! Schon vergessen? Also machen Sie Ihre Hausaufgaben! Wappnen Sie sich für die digitale Revolution. Sie hat Potenzial.

Dazu müssen Sie natürlich Ihre ausgetrampelten Pfade verlassen. Schauen Sie über den Tellerrand. Andere machen es bereits vor, wie der Sprung zum digitalen Champion funktioniert. Der Online-Riese **Amazon** etwa hat vor Jahren als Online-Buchhändler angefangen.

„Hauptsache, Sie fangen endlich an!“

Die Finanz- und **Versicherungsbranche** ist gut beraten, sich an dem Giganten ein Beispiel zu nehmen. Denn was Amazon macht, ist Data Analytics vom Allerfeinsten. All das, was Sie als Verkäufer bisher mühsam zusammengetragen haben, übernehmen vollautomatisierte Datenbanken in Sekundenschnelle.

Eine Chance, die Sie ergreifen sollten. Wer sie nutzt, kann sich wieder auf das fokussieren, was wirklich wichtig ist: seine Kunden. Setzen Sie also auf Data Analytics, um Ihren Vertrieb intelligent aufzustellen, den vollen Durchblick in Sachen Customer Journey zu erlangen, Prozesse für den Verkäufer zu optimieren und vor allem zu vereinfachen.

Und ob Sie es glauben oder nicht: Jeder einzelne Vertriebskanal hat das Potenzial, digitalisiert zu werden. Es muss auch nicht alles auf einmal sein: Beginnen Sie zunächst, jeden einzelnen zu optimieren und auf die Digitalisierungsschiene zu setzen. Hauptsache, Sie fangen endlich an!

Jahren Verkaufs- und Managementtrainer. Limbeck ist Inhaber der Martin Limbeck® Training Group, Lehrbeauftragter im Bereich Sales Management an der ESB Business School in Reutlingen sowie Dozent in der Führungskräfteweiterbildung der Universität St. Gallen. Er ist Mitglied des Club 55 und des Top-Trainer-Teams Salesleaders.

Foto: Philip Reichwein

Drucken
Weiterleiten
Kommentieren

Teilen bei



Mehr zum Thema

Coaching für Finanzberater
Digitalisierung
Berater

Startseite

Kontakt

UNTERNEHMEN IM FOKUS

powered by IPConcept
FONDSIMFOKUS

Sponsored News



Versicherungen
Arbeitskraftabsicherung: Neue Denk- und Beratungsmuster gefragt

mehr ...



Versicherungen
Swiss Life Deutschland stärkt Kapitalkraft weiter

mehr ...



Investmentfonds
CONREN-Kolumne: Schwellenländer anleihen – mit Vorsicht zu genießen!

mehr ...



Investmentfonds
FIDUKA: Börsenmonitor April 2018

mehr ...

Kontakt

MEISTGELESEN

1. BaFin: Untersagungs-Flut geht weiter
2. Die neue Verordnung für Versicherungsvermittlung kommt – sind ...
3. Privat-Haftpflicht: Die fairsten Anbieter 2018
4. Die besten Kfz-Versicherer aus Sicht der Kunden