

+++ PRESSEMITTEILUNG +++



Springer für Professionals

17.10.2014 - Bankvertrieb

Erstmals vorbildliche Finanzvertriebe ausgezeichnet



© Dirk Uebele

Die Preisträger der Auszeichnung "Vorbildliche Vertriebe" mit Bankmagazin-Chefredakteurin Stefanie Burgmaier (Mitte vorne) und Bernhard Rudolf, Chefredakteur Versicherungsmagazin (vorne, 5. v. rechts).

Exzellente Vertriebe in Deutschland handeln langfristig und bauen nachhaltiges Vertrauen in der Kundenbeziehung auf. 13 Finanzvertriebe, denen das vorbildlich gelingt, wurden jetzt von Service Value in Kooperation mit Bankmagazin und Versicherungsmagazin ausgezeichnet.

Von Eva-Susanne Krah

Vertrieb ist nicht alles – doch ohne einen guten Vertrieb und Kundenvertrauen ist alles nichts. Das gilt vor allem für die Finanzbranche, in der in der Vergangenheit aufgrund der Finanzkrise viel Kundenvertrauen verloren gegangen ist. Die **Springer Fachmedien Wiesbaden** und das Kölner Institut **Service Value GmbH** sind daher auf die Suche nach vorbildlichen Vertriebsorganisationen in allen Branchen, vor allem aber im Finanzsektor gegangen. Gestern wurden in Frankfurt erstmals 13 Finanzvertriebsorganisationen für ihren

vorbildlich agierenden Vertrieb ausgezeichnet. Sie wurden nach sechs verschiedenen Bewertungsdimensionen geprüft:

- strategische Kompetenz,
- Führungskompetenz,
- fachliche und
- soziale Kompetenz,
- normatives Handeln und
- Ethik.

Die Preisträger

Nach einem zweistufigen Analyseverfahren haben diese Unternehmen die Jury überzeugt und den Preis erhalten:

BSC Neutrale Allfinanz-Vermittlungs-GmbH (zzgl. 12 weitere Unternehmen)

Stimmige Prozesse, nachhaltige Kundenbeziehungen

Wer sich für den Preis qualifizieren wollte, musste die Experten-Jury von Service Value, Bankmagazin und Versicherungsmagazin, beide Publikationen von Springer Fachmedien Wiesbaden, zuvor davon überzeugen, in allen genannten Kompetenzbereichen, aber auch in Vertriebsstrukturen und Prozessen gut aufgestellt zu sein. "Vorbildlich ist ein Vertrieb, dem es gelingt, Vertrauen in der Kundenbeziehung aufzubauen", sagte dazu der Service-Experte Dr. Claus Dethloff, Geschäftsführender Gesellschafter der Service Value GmbH. Eine weitere Voraussetzung für die Auszeichnung war, dass alle Bewertungskriterien möglichst ausgewogen im Unternehmen umgesetzt sein sollten. In die engere Wahl kamen Organisationen, die ihren Vertriebs Erfolg nachhaltig ausrichten und auch die Kundenerwartungen bislang nicht enttäuscht haben.

Der Preis zum Vorbildlichen Vertrieb außerhalb der Finanzbranche wurde zum zweiten Mal vergeben. Zwei Unternehmen schafften wie im Vorjahr die Auszeichnungen. Drei weiteren Unternehmen gelang es erstmals, die Jury zu überzeugen. Kooperationspartner ist hier das Wissensportal „Springer für Professionals“.

Vertrieb hat Zukunft

Auf der Preisverleihung gab Professor Ove Jensen, Herausgeber der Springer Zeitschrift „Sales Management Review“ und Inhaber des Lehrstuhls für Vertriebsmanagement und Business-to-Business Marketing an der [WHU – Otto Beisheim School of Management](#) in Vallendar, außerdem einen Ausblick auf die Anforderungen und Veränderungen des Vertriebs im Online-Zeitalter. Er beschrieb als zentrale Herausforderung für den B2B- und den B2C-Vertrieb, dass Verkäufer über die reine Informationsvermittlung hinaus innovativen Beratungsnutzen und Problemlösungen bieten müssten. Mit Blick auf den Internet-Vertrieb wagte er die Prognose, dass sich "die relative Vorteilhaftigkeit des Online-Verkaufs" entzaubern werde, denn: "Die Online-Vertriebswelt ist nicht günstiger, sie ist teurer durch die Vernetzung in der IT", gab sich Jensen überzeugt.

Link zum Bericht:

http://www.springerprofessional.de/erstmal-vorbildliche-finanzvertriebe-ausgezeichnet/5381956.html?cm_mmc=ecircleNL- -LM_GE-B2B+NL+SpringerProfessional+Banking- -S_Nutzen+von+Big+Data+|+Vorbildlicher+Finanzvertrieb+|+Gerechtere+Bankenabgabe- -L_3

Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH

Abraham-Lincoln-Straße 46
65189 Wiesbaden

Tel.: 0800-777 30 55

Fax: 06221-345 42 29

E-Mail: service@springerprofessional.de

Geschäftsführer: Armin Gross, Peter Hendriks, Joachim Krieger
Amtsgericht Wiesbaden, HRB 9754
USt-IdNr. DE811148419