

FondsKonzept AG startet 52-Wochen-Challenge

• Makler-Intensivprogramm zu Unternehmenssteuerung und Prozessoptimierung • Jede Woche ein neuer Impuls mit direkter Umsetzbarkeit • Persönliche Begleitung über Akademien und Partnertage

Die FondsKonzept AG eröffnet eine neue Dimension im Maklerservice und begleitet ihre Partner 2019 mit einem Intensivprogramm zur ganzheitlichen Unternehmenssteuerung und Prozessoptimierung. Hierfür wurde zum Jahresbeginn die „52-Wochen-Challenge“ gestartet. Angelehnt an die Metapher sportlicher Herausforderungen erhalten registrierte Makler bis zum Jahresende jeden Mittwoch einen so genannten Impuls zu 52 Einzelthemen aus dem Maklerbetrieb. Dieser ermöglicht einen objektiven 360-Grad-Blick auf das eigene Unternehmen, um bestehende Strukturen in der Aufbau- und Ablauforganisation kritisch hinterfragen zu können.

Die per wöchentlichen Newsletter gelieferten Impulse bauen nach dem aktiven Consultingansatz systematisch aufeinander auf. Mit einem überschaubaren Zeitaufwand lässt sich der jeweilige Ist-Zustand bestimmen und analysieren, sodass im Anschluss passgenaue Veränderungen in Anlehnung an die vorab definierten Ziele eingeleitet werden können. Das erste Quartal startet mit dem übergeordneten Thema Prozessoptimierung – gefolgt von der Reduzierung unternehmerischer Risiken, der Steigerung der Rentabilität sowie der Kundenakquise, die in Q4/2019 den letzten Schwerpunkt bilden wird. Ziel der 52-Wochen-Challenge ist es, das eigene Unternehmen perfekt gerüstet für die Zukunft aufzustellen und hierfür die modernsten Instrumente zur Führung eines Finanzdienstleisters einzusetzen. Basis für das Programm bildet die von FondsKonzept entwickelte Roadmap, die sämtliche Tätigkeiten des Maklers in zwölf praxisnahen Einheiten bündelt. Ziel ist auch hier, den Wert des Unternehmens unter Nutzung digitaler Infrastruktur und betriebswirtschaftlichem Know-how zu steigern und eine optimale Basis für das häufig verdrängte Thema der Nachfolge zu schaffen.

Die 52-Wochen-Challenge stellt somit ein wertvolles Instrument dar, um aktiv mit dem Branchenwandel umzugehen, daraus ergebende Chancen erfolgreich zu nutzen und die eigene Existenz in einem herausfordernden Marktumfeld nachhaltig zu sichern. Die Makler werden zudem in die Lage versetzt, als vollwertige Fintech-Einheit zu agieren und Bestände, Courtagen sowie Servicegebühren über einen ergänzenden Online-Vertrieb auszubauen und neue Einkommensquellen zu generieren. Der Einsatz der Ressourcen erfolgt nach dem bekannten Prinzip maximaler Effizienz bei größtmöglichem Output.

Hierzu Martin Eberhard, Vorstand für Marketing und Vertrieb bei der FondsKonzept AG: „Die überbordenden Veränderungen zu Regulatorik, Digitalisierung und Kundenverständnis von Finanzdienstleistungen erfordern neue Konzepte zur aktiven Begleitung von Maklern. Gleichzeitig hat sich die Komplexibilität sowohl im Anlage- als auch im Versicherungsbereich so stark erhöht, dass im Tagesgeschäft nur wenig Zeit bleibt, bestehende Strukturen zu reflektieren. Mit der 52-Wochen-Challenge haben wir ein praxisnahes Coachingprogramm entwickelt, das alle relevanten Bereiche umfasst und in wöchentliche „Trainingseinheiten“ aufteilt – ein Vorgehen, wie es sich nicht nur im Leistungssport bewährt hat“.

Ergänzt wird die 52-Wochen-Challenge durch zwölf begleitende Akademietermine, 28 Partnertage und 52 Webinare im Jahresverlauf und verteilt über das gesamte Bundesgebiet. Die Makler können über diese Plattformen die wöchentlichen Impulse wirkungsvoll vertiefen und sich mit gleichgesinnten Kollegen zu Umsetzungserfolgen oder Hindernissen persönlich austauschen.

Für Rückfragen und weitere Informationen:

FondsKonzept AG

Telefon: +49 (0) 7303 9698100

Telefax: +49 (0) 7303 969816

Internet: www.fondskonzept.ag

E-Mail: info@fondskonzept.ag

Ansprechpartner für Medienkontakte:

sylverbum

Michael Sylvester Public Relations

Telefon: +49 (0) 6251 9493780

Telefax: +49 (0) 6251 9495411

Mobil: +49 (0) 176 43000365

E-Mail: sylvester@sylverbum.de