

Felsenfestes Wachstum

Banken können Ihr Wachstum steigern, wenn sie vorhandene Kundenberater-Ressourcen besser nutzen und systematisch an die Kundengewinnung herangehen. Dieser Ansatz ist eine sinnvolle und kosteneffiziente Ergänzung zu Investitionen in zusätzliches Personal, Marketing und Veranstaltungen.

Neukundengewinnung als Herausforderung

Banken investieren stark, um neue Kundenberater einzustellen und damit neue Kunden zu gewinnen. Dies bedingt einen beachtlichen Aufwand für die Suche und ein attraktives Vergütungspaket, um geeignete Kandidaten anzuziehen. Wenn dies gelingt, dauert es einige Zeit bis der Deckungsbeitrag positiv wird. Oft entsprechen die Resultate nicht den Erwartungen, da nur 20-40% der neuen Berater ihre Ziele innerhalb der Frist erreichen.

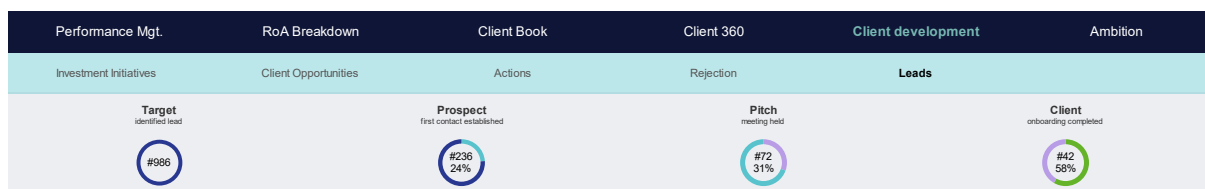
Nicht alle Kundenberater erzielen kontinuierliches Wachstum. Viele tun sich schwer, eigenständig ausreichend neue Leads zu identifizieren und ihre Neugeldziele regelmässig zu erreichen, obwohl sie noch über freie Kapazitäten verfügen.

Ungeachtet dieser Schwierigkeiten übersehen Banken häufig das Potenzial einer systematischen Herangehensweise an die Neukundengewinnung. Durch eine bessere Ausrichtung der Organisation und der unterstützenden Prozesse könnten sie aber das organische Wachstum bereits mit den vorhandenen Ressourcen merklich steigern.



Wie wir Sie unterstützen

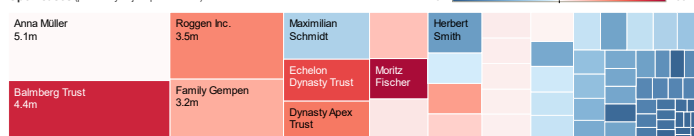
Wir haben Banken dabei unterstützt, die Marktstrategie zu verfeinern, Verkaufsprozesse zu optimieren, gezieltes Verkaufstraining durchzuführen und Wachstumspotential bei bestehenden Kunden zu identifizieren und optimal auszunutzen. Darüber hinaus bieten wir Einblicke in innovative Lead-Generierungstaktiken und eine effektive Gestaltung des Identifikationsprozesses und der Kundenansprache, um neue potenzielle Kunden anzusprechen. Wir helfen Ihnen Ihre Neukundenpipeline nachhaltig auszubauen und auf kontinuierliches Wachstum auszurichten.



Top RM (by effective NNA)

| RM | Leads # | Open cases # | Clients # | NNA | Conversion |
|------------------|---------|--------------|-----------|------|------------|
| Grand Total | 986 | 199 | 42 | 370m | 4% |
| Connie Ingersoll | 28 | 11 | 3 | 35m | 11% |
| Anna Dusibier | 16 | 7 | 1 | 20m | 6% |
| Jill Gerrie | 14 | 5 | 1 | 15m | 7% |
| Carrie Baugher | 9 | 5 | 1 | 14m | 11% |
| Aquila Audax | 16 | 7 | 1 | 14m | 6% |

Open cases (probability adj. expected NNA)



Top converted leads

click on client to show Client 360

| Client | RM | Situation | Strategy / Offering | Next Steps | |
|---------------------------------|------------------|--|---|---|-----|
| Helen Wasserman | Connie Ingersoll | Sold his IT solution company (48 FTE) to a private equity fund. 20m cash-out + additional earnout until 2025 | Pitched Balanced discretionary mandate in combination with selected PE investments over the next 5-7 years... | Present European Mid-Small PE vintage fund, check on minimum ticket | 15m |
| Erica Smith | Anna Dusibier | Business partners, sold 40% share as first stage of succession for their cleaning company | 5m conservative portfolio each. Build-up 1e plan until final exit / retirement | Complete investment questionnaire, discuss 1e risk profile. | 12m |
| Andy Reiter | Mark Pierce | Former CS client, unhappy because of RM situation (high turnover due to merger). Open for new relation | 6m advisory mandate (Premium), 1.5m in Cash, Mortgage (1.8m) when due in 2025 | Account opening documents sent. | 8m |

Eine systematische Lead-Bearbeitung verbessert die Business Pipeline und NNA-Potenzial eines RM um bis zu +50%.

Der erste Schritt

Unser Wachstums-Check ist eine schnelle und effektive Methode, um Ihnen das ungenutzte Potenzial durch einen systematischeren Ansatz zur Neukundengewinnung aufzuzeigen. Innerhalb von nur 3-4 Wochen erhalten Sie einen Überblick über Ihren aktuellen Status und eine Liste potenzieller Verbesserungsmassnahmen, einschliesslich möglicher «Quick-Wins». Unser Ansatz basiert auf einem strukturierten und bewährten Bewertungsrahmen, der zehn Schlüsseldimensionen umfasst, welche für organisches Wachstum entscheidend sind. Er wird durch eine Analyse der wichtigsten Kennzahlen (KPIs) in Bezug auf Wachstum und Kunden-Akquise ergänzt. Die vorgeschlagenen Massnahmen werden systematisch entwickelt und individuell an Ihre strategischen Ziele, Organisationsstruktur und operative Voraussetzungen angepasst.

Über uns

savvy AG ist eine Beratungsboutique für strategisches Offering Design, effektives Sales und holistisches Revenue Management sowie schlagkräftige Analytics. Unsere Berater sind Experten in datengesteuerter Kundenentwicklung. Sie handeln unternehmerisch und steigern die Ertragsseite nachhaltig.

Kontaktieren Sie uns

Pascal Echser

+41 79 375 29 41

pascal.echser@savvycompany.ch

Die allgemeinen Informationen und Meinungen, die in dieser Veröffentlichung zum Ausdruck gebracht werden, basieren auf unseren Erfahrungen und stammen aus einer Vielzahl öffentlich zugänglicher Quellen. Die Veröffentlichung dient nur zur allgemeinen Orientierung und stellt keine Geschäftsberatung oder sonstige Beratung dar. Sie ersetzt nicht spezifische fachliche Beratung. Wir übernehmen keine Haftung für Verluste, die aus Handlungen oder Unterlassungen aufgrund von Informationen in dieser Veröffentlichung entstehen