

FINANZWELT IM GESPRÄCH

# „Die Banken sind die besten Helfer bei der Personalakquise“

Vor wenigen Wochen hat die SRQ FinanzPartner AG eine exklusive Partnerschaft mit der DAB bank in München geschlossen. FINANZWELT sprach mit Claus Quahl, Vorstandsvorsitzender der SRQ FinanzPartner AG, Berlin, über die Vorteile dieser Kooperation.

**FINANZWELT:** Was ändert sich durch die Partnerschaft mit der DAB bank?

**QUAHL:** Kunden der Direktbank, die individuelle Betreuung wünschen, werden von der Bank mit einem Berater von SRQ zusammengebracht. So profitieren alle Seiten. Der Kunde bleibt mit seinen Entscheidungen nicht allein. Für SRQ wird ein zusätzliches Kundenklientel erschlossen. Die DAB bank kann durch die Betreuung mit größeren und stabileren Beständen rechnen.

**FINANZWELT:** SRQ zählt zu den kleineren Beratungsunternehmen. Auffällig ist aber das starke Wachstum im vergangenen Jahr. Profitieren Sie dabei vor allem davon, dass sich ein Wertpapiervolumen von 168 Millionen Euro schneller verdoppeln lässt, als eines in Milliarden-Höhe?

**QUAHL:** Eine solche Erklärung wäre zu simpel. Wir profitieren von einem Trend in der deutschen Finanzbranche. Unser Konzept des unabhängigen Bankkaufmanns, der auf den Kunden zugeht, stößt auf große Akzeptanz – sowohl bei den Kunden als auch bei den Bankberatern, die Umsatzvorgaben, Beschränkungen auf Produkte aus dem Verbund und andere hausinterne Restriktionen satt haben. Wir konnten im vergangenen Jahr die Zahl der Berater fast verdoppeln, obwohl wir uns die Bewerber sehr genau angesehen haben. Derzeit arbeiten 76 Bankkaufleute bei SRQ. Ende dieses Jahres

Claus Quahl,  
Vorstandsvorsitzender der  
SRQ FinanzPartner AG



„Unser Konzept des unabhängigen Bankkaufmanns, der auf den Kunden zugeht, stößt auf große Akzeptanz...“

werden es 95 sein, denn es gibt keinen Mangel an sehr gut ausgebildeten Fachleuten. Wir können auf einen tüchtigen Helfer in der Personalakquise bauen.

**FINANZWELT:** Wen meinen Sie damit?

**QUAHL:** Die Banken. Sie sollen nur weiter machen wie bisher mit Personalabbau und Umstrukturierung, umso leichter ist es für uns, das Beraterteam von SRQ aufzustocken.

**FINANZWELT:** Aber bei den Banken läuft derzeit ein ähnlicher Prozess. Wie will sich SRQ dagegen positionieren?

**QUAHL:** Eines vorweg: Es gibt in Deutschland genügend Beratungsbedarf. Der Trend in den Banken bestätigt unser Konzept doch. Allerdings habe ich vor einigen Jahren schon selbst erfahren müs-

sen, wie das Konzept der Allianz Dresdner Vermögensberatung nicht aufgegangen ist und über Nacht beendet wurde. Derzeit betreiben mehrere Banken – wie die HypoVereinsbank, die Commerzbank und andere – den Auf- und Ausbau eines mobilen Bankenvertriebs. Aber ich hege aus Erfahrung Zweifel, ob die Banken selbst damit langfristig bestehen können.

**FINANZWELT:** Was macht Sie im Wettbewerb mit den mobilen Bankvertrieben so sicher?

**QUAHL:** Als eigentümergeführtes Unternehmen sind wir bei unseren Entscheidungen flexibler und freier. Es entstehen keine Diskussionen, wo welche Kunden und Erträge zugeordnet werden. In den Banken ergibt sich doch ein Interessenkonflikt: Die Akquise der Kunden erfolgt in der Regel über das Bankkonto, sprich der erste Kontakt beginnt in einer Filiale. Dieser dezentralen Kundengewinnung tritt dann ein zentral geführtes mobiles Private Banking gegenüber. Was würden Sie als Filialleiter machen, wenn dort die ertragbringenden Kunden landen? Hinzu kommen die Reibungsverluste, die aus hausinternen Vorgaben des Produktverkaufes resultieren. Außerdem sind die Anlaufinvestitionen relativ hoch und die Muttergesellschaften fordern schnell stabile Erträge. Die Konzepte der Banken werden bei weitem nicht den Erfolg bringen, den sich die Vorstände davon versprechen. ■

## BUCH TIPP



Mit Persönlichkeit zum Verkaufserfolg – Der Weg zum Meisterverkäufer (mit Audio-CD)

Walhalla Fachverlag  
Von Nikolaus B. Enkelmann  
112 Seiten  
ISBN 3-8029-4649-9  
Euro 17,90

Verkaufserfolg hängt zu 65 Prozent von der Persönlichkeit eines Menschen ab! Ausstrahlung und Persönlichkeit entscheiden über Ihren Verkaufserfolg und dieses gilt es zu stärken. In seinem Buch „Mit Persönlichkeit zum Verkaufserfolg“ verhilft Nikolaus B. Enkelmann dem Zuhörer bzw. Leser Schritt für Schritt, wie er auf andere wirkt und wie er durch leichtes Training seine Verkaufspersönlichkeit entwickeln bzw. verbessern kann. So erläutert Nikolaus B. Enkelmann unter anderem, wie Verkäufer die richtige Einstellung im Verkaufsgespräch erhalten und somit die wichtigen 23 Essentials der erfolgreichen Gesprächsführung – von der Fragetechnik, über die Verkaufspsychologie bis hin zum Stimmtraining.