



## Recruiting-Studie

Marktstudie zur Gewinnung von Vertriebsmitarbeitern in der Finanzdienstleistungs- und Versicherungsindustrie durch Fink Training und die Unternehmensberatung MC4MS.

Studieninformationen & Bestellformular



**A Studiendesign**

**B Zielsetzung und Inhalte der Studie**

**C Information zu den Studienautoren und Bestellmöglichkeit**



## Die Studienautoren

### Durchführung der Studie:



**MC4MS**

**Klaus-J. Fink**

Telefonakquise  
Empfehlungsmarketing  
Vertriebsaufbau



**Klaus-J. Fink**  
**Training**



**A Studiendesign**

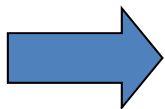
**B Zielsetzung und Inhalte der Studie**

**C Information zu den Studienautoren und Bestellmöglichkeit**



## Inhalte der Recruiting-Studie

- Tiefgehende Befragung in der Finanzdienstleistungsindustrie zum Thema Recruiting
- Im Rahmen der "Recruiting-Studie" wurden knapp 40 Recruitingverantwortliche aus den Bereichen Personal und Vertriebsmanagement im Finanzbereich in Deutschland zum Thema Gewinnung von Vertriebsmitarbeitern im Privatkundengeschäft befragt
- Zusätzlich wurden die Ergebnisse auch in Teilsegmenten analysiert, zum einen nach Finanzdienstleistungstyp (Banken/Sparkassen vs. Finanzvertrieb vs. Versicherungen) und zum anderen nach Funktion (Personalmanager vs. Vertriebsmanager)
- Die Befragung erfolgte anonym in Form eines Onlinefragebogens im Zeitraum 04. Februar 2009 bis 06. März 2009.



**Die Recruiting-Studie ermöglicht erstmalig eine spezifische Analyse des gesamten Recruitingprozesses zur Gewinnung von Anlageberatern / Vertriebsmitarbeitern in der Finanzdienstleistungs- und Versicherungsindustrie auf Basis einer empirischen Untersuchung**



## Recruiting-Studie – Inhalte

### Die Studie gibt u.a. Antworten auf folgende Fragen:

- Welche Bedeutung hat Recruiting im Unternehmen?
- Welche Maßnahmen zum Recruiting werden eingesetzt?
- Wie ist der Erfolg einzelner Maßnahmen?
- Was sind die wichtigsten Maßnahmen?
- Welche Printmedien werden für Personalanzeigen genutzt?
- Welche Online-Jobbörsen werden eingesetzt?
- Welche Bedeutung hat die telefonische Direktansprache?
- Wie werden Adressen generiert für Direktansprachen?
- Welche Informationsmaßnahmen bieten Arbeitgeber potentiellen Kandidaten??
- Welche Selektionsmaßnahmen der Bewerber werden eingesetzt?
- Welche soziodemographischen Faktoren eines Bewerbers spielen eine Rolle?
- Welche Persönlichkeitsfaktoren eines Bewerbers spielen eine Rolle?
- Wie viele Bewerbungen sowie Bewerbungsgespräche müssen geführt werden für die Einstellung eines neuen Mitarbeiters?
- Welche Kosten fallen für die Gewinnung eines neuen Vertriebsmitarbeiters an?
- Wie werden eigene Mitarbeiter incentiviert für die Gewinnung eines neuen Vertriebsmitarbeiters?
- Wie werden Headhunter für die Vermittler eines Vertriebsmitarbeiters entlohnt?




**A Studiendesign**

**B Zielsetzung und Inhalte der Studie**

**C Information zu den Studienautoren und Bestellmöglichkeit**



## Die Recruiting-Studie hat einen eigenen Webauftritt



MC4MS  
Management Consultants for Market Strategy

**Klaus-J. Fink**

Telefonakquise  
Empfehlungsmarketing  
Vertriebsaufbau



**Bestellen Sie  
hier die  
Recruiting-Studie**

Studienautoren

Lernen Sie die Autoren der Studie kennen.

Presse

Die Studie in der Presse.

Kontakt

Wir freuen uns auf Ihre Nachricht!

Bad Honnef / Wiesbaden 2009

### Recruiting-Studie

**Große Marktstudie zur Gewinnung von Vertriebsmitarbeitern in der Finanzdienstleistungs- und Versicherungsindustrie durch Fink Training und die Unternehmensberatung MC4MS. Im Rahmen der "Recruiting-Studie" wurden Recruiting-verantwortliche aus den Bereichen Personal und Vertriebsmanagement im Finanzbereich in Deutschland zum Thema Gewinnung von Vertriebsmitarbeitern im Privatkundengeschäft (Anlageberater, Vermögensberater, Finanzvermittler etc.) befragt.**

[www.recruiting-studie.de](http://www.recruiting-studie.de)





## MC4MS – Research - Strategie - Marketing

MC4MS ist eine Managementberatung für marktorientierte Unternehmensstrategien für die Finanzindustrie.

Fokus sind die Beratungsfelder **Research**, **Strategie** und **Marketing** - immer im Hinblick auf eine Verbesserung der Marktposition der Kunden. Wichtigste Kundengruppe sind Unternehmen der Finanzdienstleistungs- und Versicherungsindustrie.

Dabei sind die Beratungsleistungen so unterschiedlich wie die sich ständig wechselnden Herausforderungen an das heutige Management. Kunden werden auch bei Interimsmanagementaufgaben in anspruchsvollen Fach- und Führungspositionen unterstützt.

Die Managementberatung MC4MS wurde von Herrn Dipl.-Kfm. Marc Ahlers nach langjähriger Berufserfahrung in Großunternehmen im In- und Ausland sowie in einer Top-Managementberatung Anfang 2008 gegründet.

[www.mc4ms.de](http://www.mc4ms.de)



## Klaus-J. Fink Training

Klaus-J. Fink ist der Erfolgstrainer im Finanzdienstleistungsmarkt für

- Professionelle Neukundengewinnung per Telefon
- Empfehlungsmarketing - Königsweg der Neukundengewinnung
- Gewinnung neuer Vertriebspartner

Seit mehr als 10 Jahren gilt Klaus-J. Fink als deutschlandweit anerkannter Erfolgstrainer für Telefon- und Empfehlungsmarketing. In der Finanzdienstleistungs- und Immobilienbranche wird er von vielen als die Nr. 1 in Sachen Neukundengewinnung angesehen.

Im Jahre 2001 wurde ihm der 'Excellence Award' für hervorragende Trainingsleistungen verliehen. Außerdem ist Herr Fink Expert-Member im Club 55, einer Vereinigung der besten Verkaufstrainer Europas.

Klaus-J. Fink ist Lehrbeauftragter der Fachhochschule für angewandtes Management im Rahmen des MBA (Master of Business Administration) sowie Dozent an der European Business School im Rahmen der Ausbildung "Certified Financial Planner" (CFP). In den Jahren 2002 und 2005 erhielt Klaus-J. Fink die Auszeichnung zum "Trainer des Jahres".

[www.fink-training.de](http://www.fink-training.de)



# Bestellformular

Per Fax an +49(0)611-17444-83 oder per Post an:  
MC4MS, Kreidelstrasse 2a, 65193 Wiesbaden

- Hiermit bestellen wir die **Ergebnispräsentation** der **Recruiting-Studie 2009** als pdf-Version für...
  - ...für 490 EUR zzgl. MwSt. als Nichtkunde von Fink Training oder MC4MS
  - ...für 245 EUR zzgl. MwSt. als Kunde von Fink Training oder MC4MS
- Zusätzlich bestellen wir die Segmentauswertung nach der Funktion: Personal vs. Vertrieb für 199 EUR
- Zusätzlich bestellen wir die Segmentauswertung nach dem Finanzdienstleistungs-Typ: Banken/Sparkassen vs. Finanzvertriebe vs. Versicherungen für 199 EUR

Name, Vorname: \_\_\_\_\_

Institution: \_\_\_\_\_

Straße: \_\_\_\_\_

PLZ, Ort: \_\_\_\_\_

Tel.:/ Email: \_\_\_\_\_

Eine Weitergabe der Studie an Drittunternehmen, Weiterverkauf oder PR-Vermarktung der Studienergebnisse oder Teilen davon ist ausgeschlossen.

Datum, Unterschrift: \_\_\_\_\_



## Kontakt zu den Studienautoren

### **MC4MS**

Kreidelstraße 2a  
D-65193 Wiesbaden

Telefon:

Tel.: +49 611-9757500

E-Mail: [info@mc4ms.de](mailto:info@mc4ms.de)

[www.mc4ms.de](http://www.mc4ms.de)

### **Fink Training**

Klaus-J. Fink  
Im Musfeld 7  
53604 Bad Honnef

Telefon:

Tel: +49 22 24 / 8 94 31

Fax: +49 22 24 / 8 95 20

Email: [info@fink-training.de](mailto:info@fink-training.de)

[www.fink-training.de](http://www.fink-training.de)