

Rezension Michael Kuhn DAB bank AG München



Die Direkt Anlage Bank

Kai Pfersich, Neustart Bank

Die Bankbranche steht vor einer Herausforderung: Die Herausforderung heißt: Wie können Banken im Privatkundengeschäft rentabel arbeiten und gleichzeitig den individuellen Bedürfnissen ihrer Kunden Rechnung tragen?

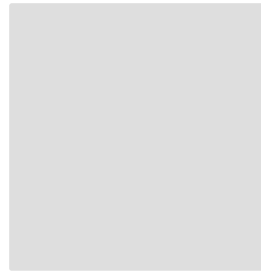
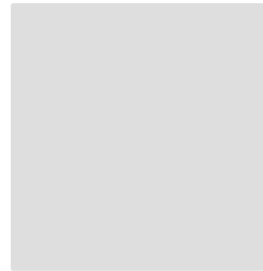
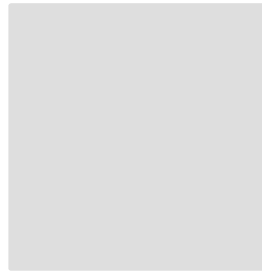
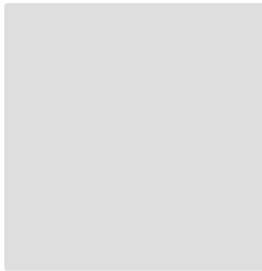
Die Antwort in den letzten Jahren hieß: Standardisierte Produkte und Verkaufsabläufe. Der Produktverkauf brachte schnelle Abschlüsse, erzeugte aber durch den spontanen Verkauf eine geringere Kundenzufriedenheit und Kundenbindung.

Der Autor ist als selbständiger Berater, Coach und Trainer für firmenspezifische Vertriebsentwicklung u.a. im Bankenbereich tätig. Er hat eine Ausbildung als Bankkaufmann, eigene Vertriebserfahrung und war als Vertriebs-Führungskraft tätig. Kai Pfersich ist mir bekannt als Trainer, Motivator und Sparringspartner zu den Themen Vertriebsförderung und Mitarbeitercoaching. Dieser Austausch ist seit 10 Jahren getrieben vom Blick über den Tellerrand hinaus und immer wieder mit der Fokussierung auf das Wesentliche, gespickt mit neuen Ansätzen im Beratungsalltag.

Das Buch von Kai Pfersich ist eine lohnenswerte Lektüre, um den Blick für das Wesentliche in einem der spannendsten Berufe der Welt zu schärfen oder auch wieder neu zu entdecken.

Vertrauen, Fachkompetenz und Fairness sind die unabdingbaren Voraussetzungen für nachhaltige Vertriebsfolge im Privatkundengeschäft der Banken. Diese Essentials fordert Kai Pfersich in seiner unnachahmlichen Art und Weise ein.

Ich persönlich bin der Überzeugung, dass das Werteverständnis der Banken und Finanzdienstleister diese Faktoren in den Vordergrund stellt, in der Umsetzung hier und dort aber Schwächen zu Tage treten.



Rezension Michael Kuhn DAB bank AG München

Um seinen Kunden jederzeit bedarfsgerechte Lösungen anbieten zu können, bedarf es im modernen Banking, egal, ob es sich um das „Massengeschäft“ oder das Individualkundengeschäft im Private Banking handelt, die Flexibilität und Objektivität in der Produktauswahl. Diesen Anspruch hatten bisher zu wenig Banken und Finanzdienstleister.

Machen wir uns nichts vor. Die Verkaufsmethoden „entweder-oder“ und „sowohl- als auch“ haben aus Kunden Schnäppchenjäger - auch „Rosinenpicker“ genannt - gemacht. Diese mittlerweile „Geiz ist Geil“-Mentalität hat sowohl für Kunden wie auch für die Bankseite verheerende Auswirkungen!

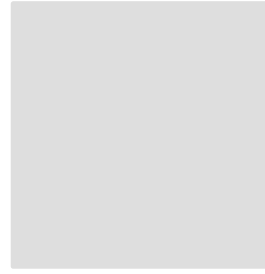
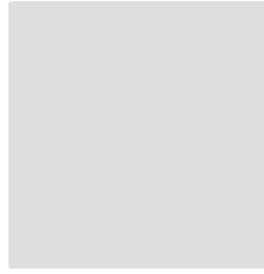
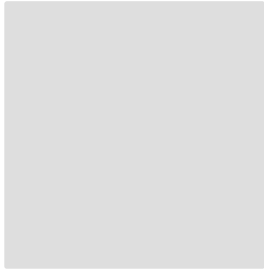
Vielen ist klar: In der Branche muss ein Umdenken passieren: Kunden wie auch Banken mit ihren Vertriebsmitarbeitern und Managern müssen lernen und einsehen, dass Qualität ihren Preis hat.

Interessant erscheint hier die Idee von einem innovativem Preismodell in der Beratung: Einzelne Module haben ihren Preis. Der Kunde zahlt nur die Beratungsmodule, die er tatsächlich nutzen will. Eine Idee, die unseren Zeitgeist, der Transparenz in der Preisfindung fordert, widerspiegelt.

„Qualität hat ihren Preis“ ist eine der Kernaussagen von „Neustart Bank“, die Kai Pfersich formuliert.

Aus dieser Kernaussage, verknüpft mit den drei Essentials des erfolgreichen Verkäufers, hat Pfersich einen Bauplan zum Umdenken in der Bankbranche entwickelt: Er gibt zu den Themen: Beratung, Kundenbindung und Qualität Handlungsfelder, denen er Arbeitsgebiete zuweist.

Alles in allem hat dieser Bauplan, den Kai Pfersich aus seinen eigenen Erfahrungen als Bankkaufmann und den Beobachtungen als Berater in der Bankbranche entwickelt hat, 3 große Gewinner: den Bankkunden, den Berater und die Bank selbst.



Rezension Michael Kuhn DAB bank AG München

Mit seinem sympathischen Schreibstil sowie den Situationsbeschreibungen, die der ein oder andere Leser schon aus eigener Erfahrung kennen dürfte, ist ein qualitativ hochwertiges Fachbuch entstanden, das an der einen oder anderen Stelle Unterhaltungscarakter hat.

Mit freundlichen Grüßen

Michael Kuhn

Abteilungsleiter Private Banking

DAB bank AG

Landsberger Straße 300

80687 München