der Ratgeber für VerbundPartner

Wie FKB aus KreditAnfragen einfach mehr machen und wie Sie als Verbundpartner davon massiv profitieren.

Ulrich Zimmermann

Ulrich Zimmermann

Mal unter uns. Kennen Sie folgende Gedanken?

…Wenn die BankBerater:innen mehr aus den Anfragen machen würden, hätten wir alle mehr Ertrag.

…Wenn BankBerater:innen aktiv ansprechen würden, hätten wir deutlich mehr Überleitungen.

Ulrich Zimmermann

Was läuft nicht ganz so rund in unserer Branche?

UNTERNEHMER:INNEN

- 9 von 10 sind unzufrieden
- keine aktive Betreuung
- keine erlebbaren MehrWerte
- Trend zur DistanzBank - “wenn schon kein Nutzen, dann wenigstens billiger”

>> **Ergebnis: zunehmend unzufrieden**

BANK

- massenhaft Kreditanfragen
- alle im Stress
- Volumen mit Mindermargen
- kaum „richtige“ Beratung - eher Abwicklung und kaum Cross Selling

>> **Ergebnis: ErtragsSituation weiter unbefriedigend**

Ulrich Zimmermann

Was läuft nicht ganz so rund in unserer Branche?

BERATER:INNEN VERBUND

- kaum Überleitungen
- „verhungern“ im vollen Kreditlauf
- die Guten beginnen, zu gehen

>> **Ergebnis:**
ErtragsSituation zunehmend unbefriedigend

BERATER:INNEN DER BANK

- im Stress
- unzufrieden
- VertriebsDruck statt Freude an der Aufgabe

>> **Ergebnis:**
zunehmend unzufrieden

Ulrich Zimmermann

… und warum geht das nicht anders?

Anfragen abarbeiten

„im Moment ist halt so viel Nachfrage. Das muss erstmal abgearbeitet werden. Dann können wir immer noch auf Cross-Selling ansprechen."

Führen aus dem Mangel

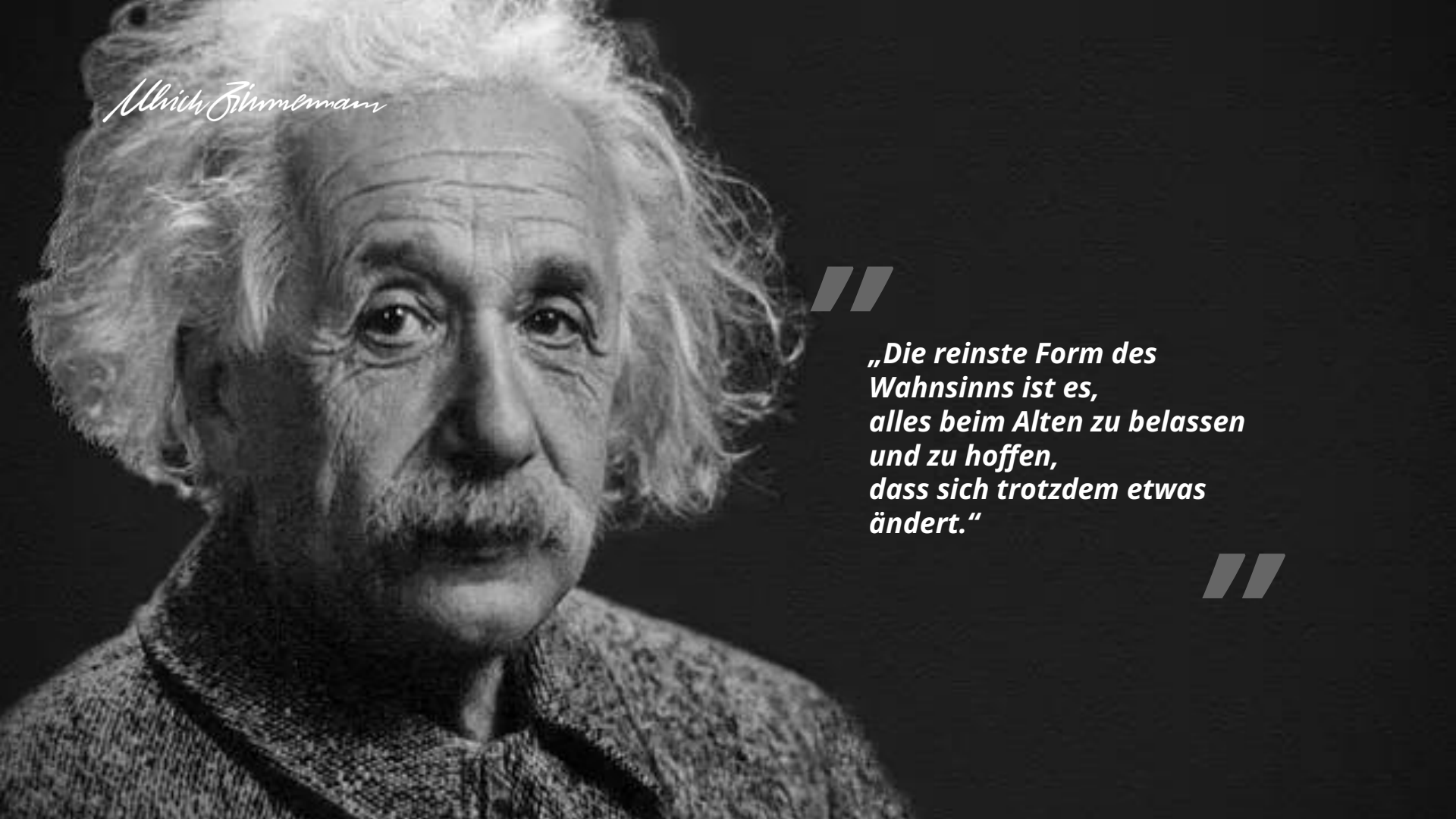
„Wir müssen einfach mehr Ertrag machen. Da bleibt VertriebsDruck eben nicht aus.
BankNutzen vor KundenNutzen."

Provision lohnt eh nicht

„Am Kredit verdienen wir am Ende immer mehr als am Provisionsgeschäft. Da lohnt sich ja die Mühe kaum."

Ziele eh erreicht

„Und irgendwie erreichen die Berater ja ihre Ziele so oder so. Und wenn nicht, ist es auch nicht so schlimm."


Ulrich Zimmermann
„Die reinste Form des
Wahnsinns ist es,
alles beim Alten zu belassen
und zu hoffen,
dass sich trotzdem etwas
ändert.“

Ulrich Zimmermann

Geht es vielleicht auch anders?

einfacher, menschlicher, nachhaltiger...

4 konkrete Ansätze, wie FirmenkundenBerater:innen CrossSelling elegant einbinden

Ulrich Zimmermann

Ulrich Zimmermann

Die Haltung

FirmenkundenBerater:innen werden von KreditBeratern zu strategischen FinanzPartnern, mit denen Unternehmer:innen ihre LebensZiele systematisch ***besser und sicherer*** erreichen.

Das ist nicht neu, sondern die konsequente Rückbesinnung auf das einzige AlleinstellungsMerkmal regionaler Banken:
Der “§1” - FörderAuftrag.

Die nutzen-orientierten Lösungen, von Ihnen als VerbundUnternehmen, das indirekt auch den BankInhabern mitgehört, inkludiert.

Ulrich Zimmermann

Aktive Einladung

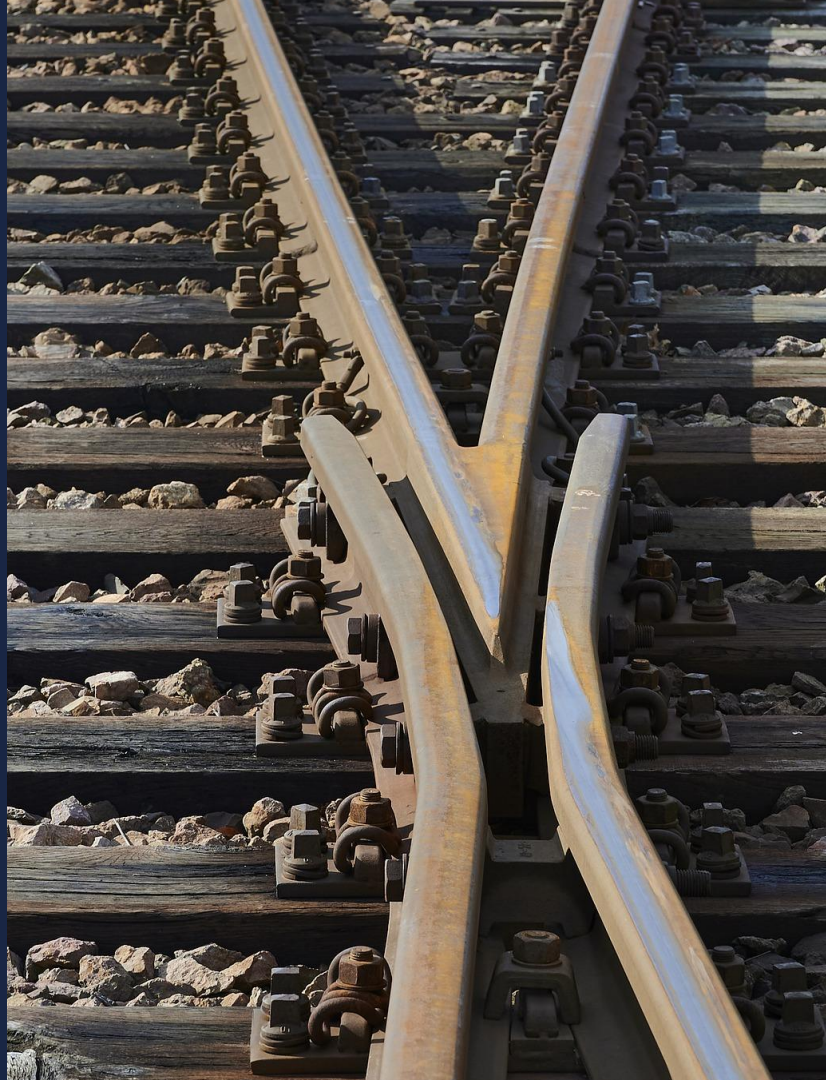
Die Berater:innen nutzen JEDE KreditAnfrage, um die Unternehmer einzuladen:

wie gewohnt einfach die KreditAnfrage zu bearbeiten

oder

für die LebensZiele des Unternehmers auf Dauer mehr aus diesem Vorhaben herauszuholen?

...und so die EIGENE Bank zu nutzen, die LebensZiele besser und sicherer zu erreichen.



Ulrich Zimmermann

individuelle Lösungspakete statt vergleichbare Angebote

LösungsPakete, die erlebbar dazu beitragen, die LebensZiele besser und sicherer zu erreichen, sind einzigartig und ertragsstark.

Natürlich sind in den Paketen ***IHRE Lösungen*** immer enthalten. ***Besser und sicherer.***

Ulrich Zimmermann

angepasste StandardLösungsPakete statt vergleichbare Angebote

Berater:innen haben seltenst die Zeit, sich selbst individuelle Lösungen auszudenken.

Deshalb bereiten wir die LösungsPakete für alle StandardAnlässe vor: LösungsKonzeption und Formulierungen sind schon fertig.

Nur die Summen werden noch angepasst. Fertig. IHRE Lösungen sind nutzenorientiert formuliert in allen LösungsPaketen schon angemessen enthalten.

Was können Sie erwarten

Welche Ergebnisse erzielen Firmenkundenberater:innen mit diesen Ansätzen beim Thema CrossSelling?

Ulrich Zimmermann

Ulrich Zimmermann

Firmenkundenberaterin Sigrid Fischer

Vor der Zusammenarbeit

Seit 20 Jahren ist Sigrid Fischer im FirmenkundenGeschäft.

Aus 10 KreditAnfragen schaffte sie in der Regel eine Überleitung an einen VersicherungsExperten und mit viel Engagement schaffte sie auch ihre JahresZiele (... fast immer).

Ulrich Zimmermann

Ergebnisse in der Zusammenarbeit

Das Umfeld ist gleich geblieben…

die Bank, der Markt, die Kunden, das Versicherungsportfolio, die Führung und die Ziele sind noch dieselben, aber…

die Haltung von Sigrid Fischer hat sich verändert: Sie ist sich der MehrWerte durch ihre Beratungen bewusst geworden. **9 von 10 Unternehmern versichern jetzt bei ihr, was sie finanziert.** inkl. des Unternehmers selbst.

Im Sommer hatte sie die JahresZiele bereits drin. Ihre beiden Kollegen, die auch teilgenommen haben, auch. Die drei Kollegen ohne Training waren erst im Dezember an ihren Zielen.

ErfolgsGeschichten

Wie Sie Ihre Banken gezielt fit machen.

Ulrich Zimmermann

Ulrich Zimmermann

Training, Training, Training, oder doch nicht?

Ulrich Zimmermann

Warum funktionieren normale Trainings nicht?

VERBUNDPARTNER
… werden generell nicht eingebunden. Weder Berater:innen noch FührungsKräfte.

HAURUCK - TRAINING
… einmal alle paar Jahre 2-3 Tage „Jetzt aber…“

AKTIVE ANSPRACHE
Berater:innen haben wegen der Flut der KreditAnfragen eh keine Zeit für zusätzliche aktive Ansprachen.

NUR BERATER:INNEN
Nur die Berater:innen werden trainiert. Führungskräfte werden nicht eingebunden.

Mehr Nutzen, Mehr Spass, Mehr Ertrag

Unser Trainingskonzept

Ulrich Zimmermann

Ulrich Zimmermann

Die SILBERRÜCKEN-MASTERCLASS funktioniert.

VERBUNDPARTNER
... werden konsequent eingebunden. Berater:innen und FührungsKräfte.

KLEINE STETIGE EINHEITEN
1 Jahr 25 Einheiten, je 1 Stunde, verdaubare Happen, locker und entspannt

EINFACH ANFRAGEN NUTZEN
Einfach den Strom der bestehenden Anfragen nutzen und mehr aus jedem Gespräch machen.

BANKBERATER:INNEN + BANK-FÜHRUNG
Führungskräfte sind konsequent eingebunden. Nutzen-Orientierung in Beratung und Führung.

Ulrich Zimmermann

Banken, die mit uns trainieren, schaffen im Durchschnitt immer einen…

Return on Invest von 5-25

auf ihr TrainingsInvest im FirmenkundenBereich.

einfach locker kennenlernen

In einem 15 minütigen Gespräch lernen wir uns kennen und überlegen gemeinsam, wie wir die Banken in Ihrem Gebiet beim Thema CrossSelling nach vorne bringen.

>> Hier Klicken **Jetzt mehr erfahren**

Ulrich Zimmermann

E-Mail Ulrich.Zimmermann@ulrichzimmermann.info **Telefon** +49 6349 990163