

Nicht entschuldigen – kämpfen!

Produkte sind austauschbar - stringente Beweisführungen über Versprechungen nicht.

Alleine das Wort «Negativperformance» löst bei Kundenberatern schon erhöhten Blutdruck aus. Es verleitet sie dazu, im voraus-eilenden Gehorsam die gesamte Finanzentwicklung entschuldigen zu wollen.

Wer nun ängstlich und schuldbewusst daher kommt, um vermeintlich den Kunden in seinem Finanz-Unglück zu beleidigen, löst das aus, was er gerade vermeiden will: Misstrauen.

Kunden fordern Kommunikation

Der Kunde möchte jetzt nur eines: Eine offene, souveräne und vertrauensvolle Kommunikation, denn es geht substantiell um sein Hab und Gut. Wenn aber der Berater bereits Angst hat, den Kunden zu verlieren, so misstraut er ihm.

Die Zukunft zählt

Wenn es uns gelingt, gemeinsam mit dem Kunden eine Landkarte seines finanziellen Lebens zu entwickeln und wir diese stringent umsetzen, befinden wir uns in einer echten Beweisführung unserer Versprechungen. Somit steht nicht mehr die Rendite eines Portfolios im Vordergrund, sondern für den Kunden viel wichtiger die Erreichung seiner finanziellen Ziele.



Hochwertige Sparringspartner im Private Banking

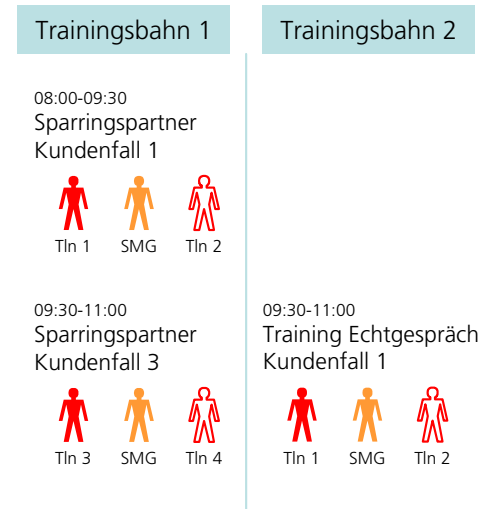
SMG verfügt über eine langjährige Expertise in der PB-Kundenberatung und setzt diese in hochindividuellen Einzeltrainings um.

Trainingsschritte

1. Entwicklung eines Kundenbildes
2. Echtgespräch mit Schauspieler
3. Detailliertes Verbesserungsfeedback
4. Schriftliches Debriefing mit persönlichen Handlungsfeldern
5. Debriefing mit Auftraggeber
6. Instruktion der Führungskräfte
7. Nachhalten der Handlungsfelder an Teammeetings durch die Führungskräfte

Einfacher Prozess für eine Trainingsmassnahme mit höchster Wirkungseffizienz

Beispiel 4 Teilnehmer / 2 Trainer



Bei einer Negativperformance degradieren sich Private Banker häufig selber zum «Anlageberater» und vergessen dabei, dass sie der Kompass für das finanzielle Leben des Kunden sind.

