

# Bankenvertrieb heute

Die KAUF LÜCKE überwinden  
und  
fair beraten

Jürgen Wechsler

Tel.: +49-9171-890410

E-mail: [juergen.wechsler@fxtrainer.de](mailto:juergen.wechsler@fxtrainer.de)

# Herausforderungen für Banken

- Finanzdienstleistungskunden kaufen nicht mehr wie gewohnt bei den Banken Leistungen ein
- Bankkunden sind für die momentan gebotenen Leistungen bereit immer weniger zu bezahlen
- Es wird den Kunden in deren Wahrnehmung zu wenig Mehrwert geliefert
- Kundenbindung und Kundenzufriedenheit sinkt
- Finanzberater haben aufgrund der Regularien und der persönlichen Registrierung Angst um den Arbeitsplatz und scheuen sich eher vor aktiven Empfehlungen (außer der Arbeitgeber erzwingt Verkauf in der Grauzone)
- Die Anzahl der Beratungen gegenüber früher sinkt
- Die Kaufquote ( Anzahl Käufe / Anzahl Beratungen) sinkt

# Bankenvertrieb heute: KAUFLÜCKE überwinden

## Vor MIFID: Druckverkauf



Wie bekomme ich das Produkt verkauft?

## Ab MIFID: Vakuumverkauf



Wie finde ich die passende Lösung für den Kunden?

## Ab JETZT: Kundensogkauf



Wie kauft der Kunde die für ihn passende Lösung bei uns?

# KAUFLÜCKE überwinden= Mehr Geschäft

Anzahl Kunden

Anzahl  
Geschäfte

Marge pro  
Geschäft

Produktnutzung  
Produktauswahl

Neue  
Geschäfts-  
möglichkeiten  
beim Kunden

# Neugierig geworden?

- Wie Sie die KAUFLÜCKE in Ihrer Bank überwinden, die Kundenbindung und Kundenzufriedenheit erhöhen und profitabler arbeiten können
- Wie Sie wieder eine höhere Kaufquote der Bankkunden bekommen, weil diese statt beim Wettbewerb nun bei Ihnen kaufen
- Wie Sie die Regularien besser einhalten können und trotzdem die Kunden mehr bei Ihnen kaufen
- Wie die Kunden den Mehrwert wahrnehmen
- Wie Bankberater wieder erfolgreich und gleichzeitig fair verkaufen

**Rufen Sie mich an** und vereinbaren Sie einen kostenlosen Gesprächstermin:

**Telefon: + 49 9171 890410**

Oder schreiben Sie mir eine Email mit Ihren Kontaktdaten an:

Email: [juergen.wechsler@fxtrainer.de](mailto:juergen.wechsler@fxtrainer.de)

**NUTZEN SIE DIE CHANCE EINFACHER ERFOLGREICH ZU SEIN UND DIE KAUFLÜCKE ZU ÜBERWINDEN!**

# Ihre Vorteile des Consultants und Trainers

## Jürgen Wechsler

- Bereits Plattformverkaufskonzepte im Bankensektor erfolgreich umgesetzt
- Kennt die Stolpersteine im Prozess und wie diese vorweg gelöst werden können
- Langjährige eigene Verkaufserfahrung
- Erfahrungen aus zig Trainings mit Kunden und Mitarbeitern nutzen
- Aus der Praxis für die Praxis durch eigene Praxiserfahrung
- Kennt die Strukturen und Philosophien von Banken
- Philosophie der Nachhaltigkeit: Training mit nachhaltigem Erfolg