

BANKING DER ZUKUNFT - THESEN ZUM PRIVATKUNDENGESCHÄFT IN KREDITINSTITUTEN

Prof. Dr. Jürgen Weimann · 27. Februar 2016

Niedrigzinsphase, laufend steigende regulatorische Anforderungen und Digitalisierung - eine gesamte Branche steckt mitten im Umbruch. Welche Maßnahmen sind notwendig, um nicht zu den Verlierern zu gehören - meine 15 Thesen zum Privatkundengeschäft in Kreditinstituten:

2. Ohne Vision - keine Zukunft.
3. Herausragender Service wird zum Differenzierungsfaktor.
4. Omnikanal-Angebot ist aus Kundensicht das Mindeste.
5. Die heutigen Vertriebsstrukturen müssen radikal verändert werden.
6. Mut zur Veränderung wird zur zentralen Managementkompetenz
7. Die Generation Y benötigt kein Kreditinstitut mehr.
8. Ein Ansprechpartner für den Kunden ist ein Auslaufmodell.
9. Die heute oftmals vorhandene Kultur ist nicht mehr zeitgemäß.
10. Die Bedeutung der ganzheitlichen Beratung sinkt.
11. Wer sich nicht auf die Kundenbedürfnisse ausrichtet - verschwindet mittelfristig.
12. Regulatorische Anforderungen dürfen nicht als "Feigenblatt" verwendet werden.
13. Trainingsausgaben sind falsch allokiert.
14. Die heutige Vertriebssteuerung steuert nicht in die Zukunft.
15. Intelligente Kooperationen werden zum Überlebensfaktor.
16. Chancen für regional verankerte Kreditinstitute steigen.

Lesen Sie mehr [hier](#).

[Digitalisierung in Sparkassen](#) - Thesenpapier hier anschauen



Über den Autor: Prof. Dr. Jürgen Weimann

Prof. Dr. Jürgen Weimann ist Berater, Sparringspartner und Keynote-Speaker für Transformation und Führung in Banken und Sparkassen. Seit 1997 in der Bankenbranche, seit 2015 selbstständig, Professor für Digital Strategy an der DBU Berlin und Host des Podcasts Everyone Counts. Seine These: Strategien scheitern an der Umsetzung. Umsetzung scheitert an mangelnder Führung. Führung beginnt beim Vorstand.

juergenweimann.com · buero@juergenweimann.com · +49 176 61 01 68 62