

Ganzheitlicher Beratungsansatz (mit Anschlussfähigkeit für Zertifizierung)

Die Finanzbranche sieht sich mit der Bewältigung grosser Herausforderungen konfrontiert. Der Regulator bringt neue Gesetze und Vorschriften und zwingt Banken, sich in der Kundenberatung stärker abzusichern. Das Kundenverhalten verändert sich. Die Kunden interessiert, was ihnen die Bank und der Berater konkret bieten. Erfolgreich wird sein, wem es gelingt, seine Beratung noch stärker auf seine Kunden auszurichten.



Unser Angebot

Im Rahmen dieses Angebots erarbeiten unsere Fachspezialisten in Zusammenarbeit mit Ihnen einen individuellen ganzheitlichen Kundenberatungsansatz. Dieser besteht aus verschiedenen Lieferobjekten wie zum Beispiel einem Beratungsprozess, einem Beratungsbogen, einer Nutzenargumentation, einer kundenspezifischen Präsentation und weiteren Dokumenten. Bei sämtlichen Lieferobjekten werden unsere Fachspezialisten Ihre bestehende Strategie, Ihr Leitbild, Ihre Werte etc. mit einfließen lassen.

Der neue Beratungsansatz gibt Ihrer Bank ein klares Profil gegen innen und aussen. Er gibt Ihren Mitarbeitenden in den Kundengesprächen eine Struktur um die Kunden und ihre Bedürfnisse noch besser zu verstehen. Zudem erhalten Führungspersonen ein Instrument, um Ihre Mitarbeitenden noch gezielter begleiten zu können.

Ihr konkreter Nutzen

- Strukturierter, auf die Bedürfnisse von kleinen und mittelgrossen Banken oder Bankengruppen abgestimmter Beratungsansatz
- Professionalität gegenüber Kundschaft erhöhen (Wirkung gegen aussen)
- Potenzial der Kunden besser erkennen, um umfassende Lösungen anzubieten
- Beratungsansatz/Schulung ist kompatibel mit den Anforderungen einer Zertifizierung (SAQ oder bankeigene)
- Ansatz ist FIDLEG-konform

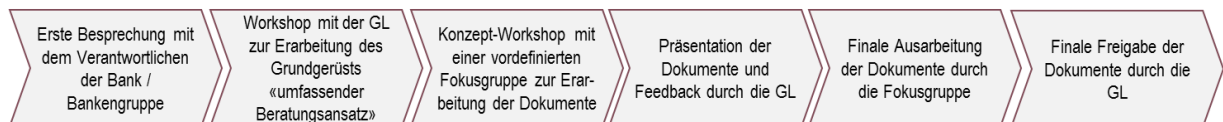
Unsere Leistungen im Überblick

«Umfassender Beratungsansatz»

Equilas und Optimus erarbeiten mit Ihnen in Workshops einen auf Ihre Bank oder Ihre Bankengruppe zugeschnittenen Beratungsansatz mit seinen dazugehörigen Instrumenten. Der Beratungsansatz wird konsequent auf die Umsetzbarkeit für kleine und mittelgrosse Banken und Bankengruppen abgestimmt.

Zu den gemeinsam zu erarbeitenden Lieferobjekten gehören insbesondere:

- Ganzheitlicher Beratungsprozess
- Leitfaden zum Beratungsprozess
- Beratungsbogen
- Positionierungsinstrument
- Themenspezifische Fragenkataloge zur Unterstützung der Kundenberater im Gespräch mit dem Kunden
- Etc.



«Rollout des neuen Beratungsansatzes» (Ausbildungsinitiative)

Der erarbeitete Beratungsansatz wird bei Ihnen vor Ort oder in einer vordefinierten Lokalität mit den Kundenberatern Ihrer Bank respektive Bankengruppen anhand von Simulationen geübt und angewendet. Führungspersonen Ihrer Bank begleiten nach einer Vorbereitung den ganzen Rollout-Prozess.



«Anschlussfähigkeit für Zertifizierung»

Der erarbeitete Beratungsansatz kann als Vorbereitung zu einer Kundenberater-Zertifizierung (SAQ oder bankeigene) genutzt werden.

Preis und Kontakt

Der Preis zur Erarbeitung des ganzheitlichen Beratungsansatzes richtet sich nach Aufwand. Gerne unterbreiten wir Ihnen eine detaillierte Offerte.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Bei Fragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung:

Christoph Würgler

LL.M., Rechtsanwalt
Geschäftsführender Partner, CEO
Telefon 058 748 44 20
christoph.wuergler@equilas.ch

Nadine Greter

Eidg. dipl. Expertin in Unternehmensmgt.
Leiterin Marketing und Ausbildung
Telefon 058 748 44 40
nadine.greter@equilas.ch