

Schmerzfrei!

Carola Riechel hat so ihre Meinung zum Thema Geldanlage

Ich dachte ja bisher so für mich, dass nur, wer seit Monaten auf Zeitung, Radio und Fernsehen verzichtet, keinen Begriff von dieser weltweiten Finanzkrise haben kann. Irrtum Carola, musste ich mir nun neulich eingestehen. Und das gleich zweimal an einem Tag. Ich war nämlich bei meiner Sparkasse.



Die Sparkassen hat's ja nun auch ordentlich erwischt. Erst waren sie die Helden der Krise – jetzt müssen die ersten Sparkassen gestützt werden. Und wenn man so die Zeitung liest: die großen Verluste durch Kreditausfälle kommen erst noch. Der Stützungsfonds der Sparkassen kriegt also bald Arbeit. Den Sparkassen gehörte ja immer schon ein dicker Batzen von den Landesbanken. Sie wissen schon: West LB, Bayern LB, HSH und so. Aber auch in der Provinz selbst hat sich so mancher verspekuliert. Das wird noch unter dem Deckel gehalten. Von wegen der Unruhe im kommunalen Getriebe und diese Sache mit dem tollen Image. „Ein Drittel aller Sparkassen steht mit dem Rücken zur Wand“, hat sogar ein Sparkassen-Manager gesagt. Natürlich unter vier Augen, wohl besser gesagt Ohren. Und nach den beiden Erlebnissen mit meiner eigenen Sparkasse, da wird mir nun auch ganz schummerig. Das die immer noch nicht wissen, was ein ETF ist, das verzeihe ich denen ja noch. Wird nix dran verdient, also bringt man den Mitarbeitern dieses Teufelszeug erst gamicht ins Gehirn. Sollen ja nicht beraten, sondern verkaufen.

Ich fange jetzt mal an mit meiner Schummerigkeit Nummer eins. Ich betrete also meine kleine Sparkasse und will was nachfragen. Nämlich, warum mei-

ne Überweisung immer noch nicht ausgeführt ist. Darf man ja nach einer Woche mal wissen wollen, oder. Ich frage also nach und nun wird telefoniert und telefoniert und telefoniert. „Ja,“ heisst es dann, „Ihre Überweisung liegt noch in der Zweigstelle. Das tut uns furchtbar leid.“ Völlig spontan werde ich richtig sauer, weil das nicht irgendeine Überweisung war, sondern eine so richtig wichtige. Und was passiert? Frau P. fängt an zu weinen, aber so voll drauf los. „Sie wissen ja nicht, was bei uns los ist. Nur noch Schulungen, jede Woche.“ Ich denke, ist doch schön, wenn man was dazulernt und sage: „Das ist doch nun kein Grund zum traurig werden.“ Fehlanzeige, was nun kam, war schlimmer als traurig und ich wurde noch wütender.

Um Verkaufsschulungen geht es. Pro Kunde mehr Umsatz, Bonussysteme für den Verkäufer der Woche und dezente Andeutungen betreffs des Zusammenhangs zwischen Verkauf und Karriere.

Aha, da haben wir also Finanzkrise, alles soll besser werden und die machen weiter wie bisher. An der Oberfläche wird laut gepustet, ansonsten „business as usual“.

Sturm im Wasserglas, nichts ändert sich. Ist diese Krise also noch viel zu lau für das Bankeestablishment? Müssen die erst alle arbeitslos werden, bis umgedacht wird?

Komme jetzt zum Beispiel zwei: Gold! Ja, Gold. Wenn die halbe Welt sagt, ein Pfündchen Gold im Depot kann nichts schaden, die Inflation wird kommen wie das Amen in der Kirche, von wegen der Mega-Konjunkturprogramme, die ja letztlich eine Geldspülung mit Ansage sind, dann kauft sich Carola doch auch mal Gold. Soll ja ganz einfach sein. Ich mache es kurz: In der Sparkasse hatten sie das noch nie gemacht; so einfach Gold be-

Carola Riechel hat viele Fans. Wer sich ihre ersten fünf Kolumnen sichern will, schreibt einfach an info@bhm-marketing.de, Stichwort „Carola“. Sie erhalten dann die Kolumnen kostenfrei als PDF per e-mail.

sorgt. Wozu das gut ist oder sein könnte, hat auch keiner verstanden. Und als die schnuckeligen Barren dann eintrafen, wollte sie jeder einmal anfassen. Zu meinem Schliesfach durfte ich dann aber allein gehen, wurde schon fast allergisch. Sogar Herr W. wurde aus seinem Zimmer geholt. „Gold, Herr W., echtes Gold, fassen Sie mal an.“

Ich hab' mir nur gedacht, wenn alle so ahnungslos sind, wie die fünf Leute aus

meiner Filiale, immerhin 100 %, dann kann es so richtig toll auch nicht in den Filialen der großen Städte sein.

Mir war natürlich nicht sofort eingefallen, dass die an dem Gold ja kaum was verdienen. Darum bringt man es den Leuten wohl auch man garnicht erst bei. So wie früher mit den Emerging Markets und dem Thema Rohstoffe. Die Fonds dazu wurden erst verkauft, als der Zug schon abgefahren war. Natürlich mit allem was da-

zu gehört: Ausgabeaufschlag, Transaktionskosten, Managementfee, Kickbacks und Depotgebühren. Weil, das hat sich dann ja gelohnt; für die Sparkasse.

Heute morgen habe ich dann noch gelesen, daß es Sparkassen gibt, die sich in Sachen Motivationsanreize an der Konzeption von Strukturvertrieben orientieren. Klasse! Trotz Finanzkrise sind diese Herren weiterhin absolut schmerzfrei. Und die wollen mein Vertrauen?

„Erfolgreiche Strukturvertriebe machen es uns vor.“

Termine erfolgreich verkaufen und absichern

Sie erlernen wirksame Strategien, Termine und Finanzkonzeptgespräche am Telefon mit

- Zugeordneten Kunden
- Kunden, deren Geschäftsverbindung derzeit inaktiv ist
- Nebenbankkunden

noch erfolgreicher und sicherer zu vereinbaren und abzusichern.

Sie sind in der Lage, auf unterschiedliche Kundentypen einzugehen und effizient und erfolgreich bei der Terminvereinbarung vorzugehen. Die praktische Anwendung anhand Ihrer Kundensituationen durch Live-Anrufe im Seminar steht im Mittelpunkt.

Wölfe, VfC Zusmarshausen

Haben Sie auch rückläufige Kundenbesuche in der Sparkasse?

Wenn die Kunden nicht mehr zur Sparkasse kommen, dann kommt die Sparkasse zum Kunden. Erfolgreiche Strukturvertriebe machen es uns vor. Ohne großartige Kundenkenntnisse wird akquiriert. Wir geben Ihnen das Handwerkszeug für erfolgreichen Außendienst mit und begleiten Sie „vor Ort“.

Walter DuBold, Sparkassen-Akademie

Seminar-Angebote der Sparkassen-Akademie Bayern, Landshut / Januar 2009

Anzeige

Heute die Zukunft treffen

HONORARBERATUNG KONGRESS & MESSE

4. Symposium der Honorarberatung · 14. Oktober 2009

Hermann Josef Abs Saal, Frankfurt · Anmeldungen: www.honorarberaterkongress.de