

Agiles Kundenverständnis

Es braucht nicht mehr vom Selben, sondern ein neues Denk- & Spielsystem!

Bankgeschäft ist nicht trivial! Aber die heutigen Lebenswelten und Biografien von KundInnen sind komplex und vor allem nicht mehr linear. Diese Komplexität ist mit alten Strukturen, Tools & Standards, noch mehr AI oder auch intelligenten Segmentierungen für Banken kaum beherrschbar.

Mit einer „neuen Grammatik“ das Premium- & Private Banking einen Schritt weiter bringen und damit Umsatz erhöhen & Verschwendung vermeiden!

Der Dreiklang: situative Rolle, aktuelles Anliegen und spezifische Aufgabe sind der Schlüssel für zukünftiges „Banking am Puls der KundInnen“. Ein Meta-Denk- & Spielsystem: für Betrieb & Vertrieb. Die eigentliche Leistung im KundInnengeschäft entsteht erst durch die Interaktion: individuell, maßgeschneidert und punktgenau.

Wir eröffnen Schritt für Schritt „Räume“ für neue Perspektiven, Haltungen und Verhalten im Vertrieb, Betrieb oder noch besser in der „mixed-zone“ – jedoch immer mit radikalem Kundenfokus!



1. Exploration – Impuls & Perspektivenwechsel

- Standortbestimmung & an „Glaubenssätzen rütteln“
- Denk- & Spielsystem: Rolle, Anliegen, Aufgabe
- Empathie Insights – vom Kunden her denken
- Transfer in den Unternehmenskontext
- Verschwendung vermeiden
- gemeinsame Zielbilder entwickeln

2. Ideation – Sparring & Entwicklung

- konkrete Ideen entwickeln
- Prototyping & MVP (minimal viable product)
- Umsetzung planen
- Commitment für die ersten Schritte stärken

3. Transformation – Reflexion & Lernen

- Reflektieren
- Lernen
- Bewerten
- Zusammenarbeit

Unser Angebot

Agile Lern- und Entwicklungsschleifen

Mit unserem WS 3-Dreiklang: EXPLORATION, IDEATION & TRANSFORMATION unterstützen wir Sie in 2-3 Workshops schnell ins konkrete Tun zu kommen. Wir sind dabei Ihre ImpulsGeber, SparringPartner, SchrittMacher & UmsetzungsCoaches. Besonders wichtig ist uns auch der nachgelagerte Reflecting-Boxenstopp, um Erfahrungen & Learnings zu verankern und wichtige Anpassungen für die nächsten Schritte zu ermöglichen.

Ihr ganz persönliches Freibanker Team



Gerald Krenn

gerald.krenn@freibanker.com
+43 664 5154160

Gerald Krenn war bis 2017 Bereichsleiter für Strategic Transformation & Advisory in der Bank Austria. Seine Laufbahn startete er in unterschiedlichsten Vertriebs- & Managementaufgaben in Retail & Small Business, bevor er zwischen 2007-2013 die Rolle des Chief Client Officers der Unicredit in Wien, München und Mailand entwickelte.



Friedrich Strobl

friedrich.strobl@freibanker.com
+43 664 5278360

Friedrich Strobl war bis 2016 in verschiedenen leitenden Funktionen für den österr. Volksbanken Verbund im Bereich Produktentwicklung und Vertrieb von Treasury- und Asset-Management Lösungen tätig. Dabei nahm er u.a. unterschiedliche Mandate als Geschäftsführer und Aufsichtsrat in diversen Gesellschaften wahr.