

Das menschliche
Bankgeschäft
Eine mögliche Bauanleitung

Das menschliche Bankgeschäft beginnt, wenn das Leben bei allen Beteiligten konsequent an erster Stelle steht und aus:

einer Bank eine **Lebensbank** wird,
*die die Basis für ein gutes Leben
mit Finanzen bietet.*

einem Bankberater ein **Lebensbanker**[®] wird,
*der vermittelt – zwischen Bank und Kunde,
Leben und Geld und heute und morgen.*

einem Bankkunden ein **Lebenskunde** wird,
*dessen Leben der Mittelpunkt
von allem ist.*

Erste Ideen zum Diskutieren, was jeder dieser drei für ein menschliches Bankgeschäft unternehmen kann, finden Sie im Folgenden anhand der:

zehn Grundsätze der Lebensbank

*Was sie leistet –
und was nicht.*

Seite 4

zehn Versprechen der Lebensbanker®

*Was sie können –
und was nicht.*

Seite 16

zehn Einsichten der Lebenskunden

*Was sie wollen –
und was nicht.*

Seite 28

Die Lebensbank

»*Wir vermitteln zwischen
Leben und Geld*«

Liebe Kunden,

wir sind eine Bank, die sich an Kunden wendet, die ein ganz bewusstes Leben führen wollen und Wege suchen, die eigenen Ziele und Wünsche mithilfe ihres Geldes zu erreichen. Wir betreiben daher ein originäres Bankgeschäft mit einer starken Ausrichtung auf Ihr Leben. Wir verstehen es nicht als unsere Aufgabe, aus Geld immer mehr Geld zu machen, sondern möglichst viel Leben. Mit einer Vielzahl von Möglichkeiten, die das Leben bietet, inspirieren wir Sie und klären Ihre individuellen Ziele. Und erst danach unterstützen wir Sie mit passenden Finanzlösungen. Wir verstehen uns als Makler, der zwischen Ihren Lebenszielen und dem dafür notwendigen Geld vermittelt – zwischen dem, was Sie sich wünschen und dem, was bezahlbar ist. Bei uns sind Sie kein Käufer von Produkten, sondern vielmehr ein Kunde des Lebens.



»Wir spekulieren
nicht«

Liebe Kunden,

wir sind eine sichere Bank, die ein konservatives Bankgeschäft ohne Spekulationen an den Finanzmärkten betreibt und verstehen uns als Treuhänder Ihres Geldes. Geld verleihen wir ausschließlich an seriöse Unternehmen und Privatleute, die uns persönlich bekannt sind und die ihre gesamten Finanzen bei uns betreuen lassen. Einlagen von Ihnen, für die es bei uns keine Kreditnachfrage gibt, legen wir nur in Anleihen des eigenen Staates an. Auch unser Eigenkapital, das die Grundlage für die Kreditgewährung und Ihre Sicherheit als Anleger bildet, investieren wir nur in sichere, uns bekannte Werte. Andere Banken gehören nicht dazu. Wir sind ein Ort der Sicherheit und sorgen dafür, dass Sie ruhig schlafen können und der Staat uns nicht retten muss. Ganz gleich, was in der Finanzwelt passiert.

»*Wir handeln nach
ethischen Grundsätzen*«

Liebe Kunden,

das Geld, das Sie bei uns anlegen, verleihen wir nicht nur unter besonders sicheren Bedingungen, sondern auch nach ethischen Kriterien. So schließen wir Kredite und Investitionen für Unternehmen und Industrien aus, die Waffen herstellen oder vertreiben, die Umweltschäden verursachen, die gegen Menschenrechte verstoßen oder in Korruptionsaffären verwickelt sind. Auch beim Einsatz von Kinderarbeit oder dem Unterschreiten tariflicher Mindestlöhne zeigen wir uns zugeknöpft. Und wir investieren auch nicht in Unternehmen oder Kapitalgesellschaften, die in irgendeiner Form spekulieren. Denn bei all diesen Investitionen gehen mögliche sichere Renditen immer zulasten anderer Menschen. Wir dienen unseren Kunden, aber nicht zum Nachteil anderer Menschen in dieser Welt.



»Wir orientieren uns
am Gemeinwohl«

Liebe Kunden,

unser Ziel ist es, Mensch und Wirtschaft zu unterstützen. Dabei wollen wir kein eigener Wirtschaftsfaktor sein, der in Konkurrenz zur Realwirtschaft steht oder sie sogar behindert. Wir bereiten den Boden für eine florierende Wirtschaft und ein gutes Leben der Menschen. Wir verstehen uns nicht als Gegenspieler des Staates, sondern akzeptieren das Gesetz und das Steuerrecht in Wort, Schrift und Absicht. Wir suchen keine Lücken, die uns oder Ihnen unberechtigte Vorteile verschaffen. Von unseren Mitarbeitern und unseren Kunden erwarten wir Steuerehrlichkeit. Und wir halten uns auch selbst daran. Bei uns gibt es keine Tricks, keine Steueroasen und keine Vorteile, die anderen schaden. Bei uns gibt es nur ein Bankgeschäft zum Wohle aller.

»Wir bieten
solidarische Zinsen«

Liebe Kunden,

wenn Sie bei uns Geld anlegen, werden Sie nicht automatisch reich. Die Zinsen, die Sie bekommen, müssen von Eigenheimbesitzern und Unternehmen bezahlt werden, die dieses Geld benötigen. Für sie möchten wir möglichst niedrige Zinsen berechnen, um Anreize für eine florierende Wirtschaft zu geben, die uns allen, z. B. durch sichere Arbeitsplätze, zugute kommt. Unseren Anlegern möchten wir mindestens einen Inflationsausgleich bieten. Die Zinsen für Kredite und Anlagen passen wir, unabhängig von den Entwicklungen an den Kapitalmärkten, an. Sie steigen bei uns gleichzeitig und erst dann, wenn die Kreditnachfrage die Anlegergelder bei uns übersteigt. Auch die Differenz zwischen Anleger- und Kreditnehmerzinsen ist bei uns möglichst niedrig und immer gleich. Sie reicht aus, um davon als Bank zu leben und ein gesichertes Eigenkapital zu bilden.



»Wir haben
keine Vertriebsziele«

Liebe Kunden,

mit unseren Beratern vereinbaren wir keine Vertriebsziele. Wir erwarten nicht, dass sie z. B. Versicherungen und Bausparverträge in einer bestimmten Mindesthöhe abschließen. Wir erwarten von unseren Beratern, dass sie Ihnen Produkte anbieten, weil es dafür einen guten Grund in Ihrem Leben gibt, den Sie selbst benennen. Jede Empfehlung unserer Berater ist frei von irgendwelchen Vertriebszielen oder zentralen Vorgaben. Wichtig ist uns, dass Sie zufrieden sind. Und genau das ist auch der Maßstab, nach dem wir unsere Mitarbeiter bezahlen. 50 % des Gehaltes unserer Mitarbeiter resultieren aus dem Grad Ihrer Zufriedenheit. Darin sehen wir den richtigen Anreiz für eine radikale Kundenorientierung. Bei uns macht man keine Karriere, weil man viel verkauft, sondern weil man viele zufriedene Kunden hat.

»Wir sind transparent
und offen«

Liebe Kunden,

aus Ihrem Geld und allem anderen, was Sie uns anvertrauen, machen wir ein Geheimnis. Ein Bankgeheimnis. Und gleichzeitig sind wir eine gläserne Bank für jeden Kunden und den, der es werden möchte. Unsere Ziele als Bank, unsere Strategie und unsere Gehälter, alles ist offen und transparent. Wir zahlen keinen überbordenden Lohn und streben keine riesigen Gewinne an. Kein Kunde wird unvorteilhaft behandelt und niemand erhält unbegründet Vorteile. Wo wir investieren, wie wir mit unseren Mitarbeitern umgehen und wie wir das Bankgeschäft verstehen, alles machen wir gerne öffentlich und sind stolz darauf. Wir hoffen darauf, dass Sie unsere Absichten anerkennen und unsere Offenheit schätzen. Denn bei uns gibt es nichts zu verbergen, noch nicht einmal ein »Nur für den internen Dienstgebrauch«.



»Wir haben nur
einfache Produkte«

Liebe Kunden,

alle unsere Produkte sind einfach, nicht zweifach oder dreifach. Wir kombinieren Produkte nicht, die ganz unterschiedliche Leistungen beinhalten. Selbst eine Kapitallebensversicherung gibt es bei uns nicht, weil sie von uns als Todesfallversicherung und Sparvertrag in einzelnen Verträgen angeboten wird, passend zu Ihrem tatsächlichen Bedarf. Bei uns bekommen Sie keine kombinierten und keine komplexen Produkte. Alles, was Sie nicht mit einer kurzen Erklärung sofort verstehen, gehört nicht zu unserem Angebot. Insgesamt bieten wir Ihnen 20 Produkte an, die einfach sind und vollständig ausreichen, um Ihnen beim Erreichen Ihrer Lebensziele zu helfen. Produkte, die nur selbst ernannte Finanzexperten verstehen, gehören für uns nicht zum originären Bankgeschäft.

»*Wir sind immer
erreichbar*«

Liebe Kunden,

unsere Bank hat keine Öffnungszeiten, weil sie niemals geschlossen ist. Rund um die Uhr gibt es bei uns Mitarbeiter mit flexiblen Arbeitszeiten, sodass wir 24 Stunden am Tag und sieben Tage in der Woche für Sie da sind. Dies kann bei uns oder bei Ihnen zu Hause erfolgen, per Telefon, E-Mail oder Online-Chat (schriftlich oder per Webcam). Egal wie, immer ist jemand für Sie da, der Ihnen mit seiner Erfahrung einen guten Rat gibt und Sie mit den vielen Fragen und Unsicherheiten zum Thema Geld nicht allein lässt. In unserem Chatroom können Sie mit anderen Kunden und uns Ihre Gedanken austauschen. Und wenn Sie Ihren persönlichen Berater sprechen wollen, dann können Sie auf unserer Homepage in seinem offenen Terminkalender sehen, wann er frei ist und Zeit für Sie hat.



»Wir sind ein Netzwerk
für Leben und Geld«

Liebe Kunden,

bei uns gibt es nicht nur Spezialisten für bestimmte Finanzthemen, sondern auch für bestimmte Lebensbereiche. So können Sie von einer mit Gesundheitsfragen spezialisierten Beraterin nicht nur einen Rat bekommen, wie Sie sich eine bestmögliche ärztliche Versorgung sichern, sondern auch Tipps für Ihre Gesundheit erhalten. Sie können auch unserem Kundennetzwerk beitreten und sich mit Kunden persönlich oder online austauschen, die ähnliche Ziele und Wünsche haben wie Sie. Kommen Sie in Kontakt mit Menschen, die z. B. auch gerade bauen wollen, eine große Weltreise planen, alternative Wohnformen im Alter suchen, gerne Motorrad fahren oder, oder, oder. Denn mit allen unseren Kunden klären wir deren Ziele und Wünsche und bieten ihnen viele Ideen und Inspirationen zum Leben.

Der Lebensbanker®

*»Ich bin nur Ihr Berater, wenn
Sie mich auswählen«*

Lieber Kunde,

bei uns suchen Sie sich Ihren Berater selbst aus. Sie bekommen nicht irgendeinen, der gerade frei ist, sondern Sie wählen, ob Sie von mir oder einem meiner Kollegen beraten werden möchten. Zunächst entscheiden Sie, wer Sie grundsätzlich betreuen soll, also wer quasi wie ein Hausarzt Ihr erster Ansprechpartner in unserer Bank ist. Zusätzlich können Sie noch Spezialisten wählen, die dies auf zweierlei Weise sind. Zum einen sind sie Spezialisten für bestimmte Produkte, zum anderen für bestimmte Lebensbereiche. Und damit Sie wirklich wählen können, stellen sich alle Berater/-innen auf unserer Homepage mit ihrer jetzigen Lebenssituation, mit ihren Zielen, Hobbys, Erfahrungen und vorrangigen Arbeitszeiten vor. Bei uns gibt es nicht nur Spezialisten für Finanzen, sondern auch für das Leben.



»Ich betreue Sie ganz –
oder gar nicht«

Lieber Kunde,

ich fühle mich für Sie und Ihr Leben mitverantwortlich. Deshalb betreue ich auch alle Ihre Finanzprodukte. Ich verstehe mich als Ihr Hausbanker, den Sie zu allen Finanzfragen und Lebenswünschen konsultieren können. Wie ein guter Hausarzt, der nicht nur Ihren Schnupfen behandelt, sondern sich um Ihre Gesamtkonstitution kümmert, begleite ich Sie in allen finanziellen Angelegenheiten durchs Leben. Und so, wie Sie auch nicht zwei Hausärzte aufsuchen, sollten Sie auch nicht zwei Hausbanker mit unterschiedlichen Betreuungsansätzen haben. Aus diesem Grund betreue ich Sie bei Ihren Finanzprodukten umfassend – und ganz. Oder gar nicht. Bei speziellen Fachthemen begleite ich Sie zu unseren Spezialisten und Sorge dafür, dass Sie Empfehlungen auf der Grundlage Ihrer Lebensziele erhalten.

»Ich betreue Sie
ganzheitlich«

Lieber Kunde,

wenn ich Sie berate, sehe ich Sie nie als Einzelperson, sondern immer als Teil einer Partnerschaft, einer Familie oder eines Unternehmens. Das heißt, jede meiner Empfehlungen berücksichtigt immer Ihr gesamtes privates und berufliches Umfeld. Vielleicht wundern Sie sich, was ich alles wissen möchte. Aber wenn ich z. B. weiß, wie viele Kinder Sie haben und wie Ihre weitere Familienplanung aussieht, hat das erhebliche Auswirkungen auf meine finanziellen Empfehlungen. Auch Fragen nach Ihren Vorstellungen zur beruflichen Karriere, zu Ihren Wohn- und Konsumwünschen, wie Sie sich das Leben im Alter vorstellen oder was in der späteren Betreuung Ihrer Eltern auf Sie zukommt, all das sind für mich wichtige Informationen, um Ihnen die richtigen Empfehlungen zu geben.



»Ich übernehme
Verantwortung für Sie«

Lieber Kunde,

ich fühle mich für Ihr finanzielles Wohl verantwortlich. Ich Sorge dafür, dass Sie in jungen Jahren finanziell nicht überfordert werden und im Alter gut versorgt sind. Bei Schicksalsschlägen und unvorhersehbaren Ereignissen stehe ich Ihnen ebenso bei wie meine Bank. Wenn Sie einmal arbeitslos werden, lassen wir Sie auch als Kreditnehmer nicht im Stich, sondern helfen Ihnen. Und in Krisenzeiten unterstützen wir auch unsere betreuten Unternehmen und Unternehmer. Wir tun dies, weil eine maximale Rendite nicht das Unternehmensziel unserer Bank ist und wir uns diese solidarische Geschäftspraxis leisten können und wollen. Wenn Sie möchten, gehen wir mit Ihnen eine Verbindung fürs Leben ein. Wir halten, was wir versprechen. Ohne Wenn. Und ohne Aber.

*»Ich mache bei meinen Kunden
keine Unterschiede«*

Lieber Kunde,

in meiner Betreuung behandle ich jeden Kunden mit der gleichen persönlichen Wertschätzung. Das heißt, ich unterscheide meine Kunden nicht nach Einkommen oder Vermögen, sondern nur nach Beratungsbedarf. Wenn Sie viel Geld besitzen, kann es sein, dass wir immer seltener zusammenkommen, weil Ihre Anlagen einfacher und übersichtlicher werden. Und wenn Sie mit wenig Geld auskommen müssen, besprechen wir vielleicht häufiger, wie auch damit ein gutes Leben möglich ist. Die Art und Intensität meiner Beratung richtet sich immer nach Ihnen und Ihrem Leben und nicht nach viel oder wenig Geld. Auch die Preise und Konditionen für unsere Dienstleistungen unterscheiden sich nicht. Jeder Kunde bekommt bei mir den gleichen Zins, die gleiche Diskretion und die gleiche Aufmerksamkeit.



»Ich werbe nicht
für Produkte«

Lieber Kunde,

Sie werden von meiner Bank und mir keine Produktwerbung bekommen, denn wir haben keine WOW-Produkte, Sonderangebote und Renditekracher. Bei uns steht nicht das Produkt im Vordergrund, sondern Sie. Erst wenn ich ganz viel über Ihr heutiges und zukünftiges Leben erfahren habe, kann ich Ihnen konkrete Empfehlungen geben. Der Mehrwert meiner Betreuung steckt daher nicht in besonderen Produkten, sondern in einfachen, die besonders gut zu Ihnen passen. Das permanente Zusenden von irgendwelchen Angeboten ist für uns eher ein Beleg dafür, dass man gar nicht weiß, was Sie wollen. Auch mit pauschalen Versprechungen in Hochglanzbroschüren möchten wir nicht werben, sondern nur mit dem, was Sie bei uns erleben. Und wenn Ihnen das gefällt, freue ich mich, wenn Sie für uns Werbung machen.

*»Ich achte darauf, dass Sie
nicht überschulden«*

Lieber Kunde,

wenn wir Ihnen einen Kredit geben, dann tun wir es, weil wir Ihnen vertrauen und weil dies die Grundlage für die Verzinsung der Anlagegelder anderer Kunden ist. Ohne Sie als Kreditnehmer könnten wir für Anleger kein Bankgeschäft anbieten. Wir gewähren nicht gönnerhaft Kredite, sondern freuen uns über jeden Kreditkunden genauso wie über jeden Anlagekunden. Aber so, wie wir nicht jedes Geld ohne Berücksichtigung der Herkunft annehmen, so geben wir auch nicht für jeden Zweck Kredit. Kredite erhalten Sie von uns für unternehmerische Ziele, für Bildung oder für die Verwirklichung von Lebensträumen, wie z. B. ein eigenes Haus. Die permanente Finanzierung Ihres normalen Lebensunterhalts gehört aber nicht dazu. Denn wir wollen, dass Sie frei bleiben und nicht Gefangener Ihrer Schulden werden.



*»Ich gebe Ihnen immer
einen ehrlichen Rat«*

Lieber Kunde,

ich werde Ihnen immer einen Rat geben, von dem ich glaube, dass er der beste für Sie ist. Auch, wenn er mal unbequem ist. Ich übe meinen Beruf gewissenhaft, unbestechlich und unabhängig von Interessen Dritter aus. Und Sie sollen wissen, was ich leisten kann und was nicht. Ich suche aus 1.000 fremden Angeboten nicht das günstigste für Sie heraus, sondern ich empfehle Ihnen aus unseren überschaubaren Angeboten Produkte, die am besten zu Ihnen passen. Ich kann Ihnen auch nicht sagen, wie sich die Finanzmärkte und einzelne Anlagen zukünftig entwickeln und wo es fast ohne Risiken riesige Renditen gibt, weil ich das alles nicht weiß. Aber auch Volkswirte oder Börsenprofis wissen das nicht. Was Sie aber erwarten können, sind Empfehlungen, die ich Ihnen mit bestem Gewissen gebe.

*»Ich Sorge dafür, dass Sie verstehen,
was Sie unterschreiben«*

Lieber Kunde,

ich will, dass Sie genau verstehen, was wir machen, wozu unsere Produkte gut sind und wie sie funktionieren. Unsere wenigen, nur einfachen Produkte erkläre ich ohne Fachchinesisch und beschreibe sie so, dass es keine Missverständnisse geben kann. Bei meinen Erklärungen müssen Sie nicht im Duden nachschauen und brauchen auch keine juristischen Grundkenntnisse. Nach meiner Beratung wissen Sie genau, was Sie von dem Produkt haben. Und unaufgefordert werde ich Ihnen sagen, welche Verpflichtungen Sie eingehen und welchen Preis es hat. Es ist schön, wenn Sie mir vertrauen und meinen Empfehlungen folgen, aber ich möchte mehr. Ich möchte, dass Sie alles verstehen und selbst erklären können, warum Sie etwas unterschreiben. Und was Sie nicht verstehen, unterschreiben Sie auch nicht.



*»Ich vergleiche Sie nicht mit
anderen Kunden«*

Lieber Kunde,

wenn ich in der gleichen Situation wäre wie Sie, würde ich etwas ganz anderes tun als das, was ich Ihnen empfehle. Ganz einfach, weil ich ein anderer Mensch mit eigenen Erfahrungen und Lebenszielen bin. Daher geht es bei meiner Beratung nicht darum, was ich denke oder was mögliche Musterkunden in einer ähnlichen Lebenssituation wie Ihrer machen. Es geht darum, was Sie denken und was für Sie in Ihrem Leben das Richtige ist. Bei dieser konsequenten Ausrichtung auf Sie kommen automatisch Fragen auf. Soll ich Ihnen eine Lebensversicherung empfehlen, weil Sie zwei Kinder haben, obwohl Sie sich gar keine Sorgen machen? Genau das werde ich mit Ihnen abstimmen, ob ich mich nur nach Ihnen richten soll oder ob Sie bei einzelnen Themen auch meine Ansichten und Erfahrungen als Lebensbanker® hören möchten.

Der Lebenskunde

»Ich möchte
eine andere Bank«

Liebe Lebensbank,

die Nachrichten über Schulden, Staatskrisen und Banken verunsichern mich sehr. Ich will nicht mehr Kunde einer Bank sein, vor der ich von Verbraucherschützern und der Staat durch Gesetze geschützt werden muss. Ich möchte kein Banksystem mehr unterstützen, das so komplex und kompliziert ist, dass es kaum jemand versteht. Und ich möchte nicht, dass sich in meinem Leben alles nur ums Geld dreht. Ganz gezielt habe ich deshalb eine Bank gesucht, bei der es nicht zuerst um Produkte und Renditen geht, sondern um mich und mein Leben. Ihre menschliche Philosophie und Ihre konkreten Grundsätze, wofür Sie stehen und wofür nicht, gefallen mir. Ich nehme Sie beim Wort und werde Ihr Kunde. Und für die Idee, dass es zuerst um das Leben und erst danach um das Geld geht, werde ich auch Ihr Botschafter.



*»Ich zahle den Preis
für eine andere Bank«*

Liebe Lebensbank,

ich weiß, ich erwarte viel von Ihnen. Alles, was viele andere Kunden und ich in der Vergangenheit an Banken kritisierten, sollen Sie jetzt besser machen. Sie sollen jederzeit erreichbar sein, Produkte anbieten, die ich verstehe und die zu mir passen, alles soll transparent sein – ohne versteckte Kosten und ohne Risiken. Und zusätzlich sollen Sie auf Geschäfte verzichten, die zwar lukrativ sind, aber gegen ethische Grundsätze wie z. B. Kinderarbeit verstoßen. Außerdem möchte ich, dass Sie mir helfen, wenn ich unverschuldet in Not gerate. Und auf keinen Fall sollen Sie spekulieren, auch wenn Sie gute Chancen an den Börsen vermuten. Das alles kostet Geld, ist aber seinen Preis wert. Ich bezahle ihn gern, weil ich bei einer Bank bin, die sich nicht nur wirtschaftlich verhält, sondern vor allem auch menschlich.

»Ich suche mir den
idealen Berater«

Lieber Lebensbanker[®],

ich bin nicht bei Ihnen, weil Sie ganz zufällig mein Berater wurden. Sie waren nicht der Berater, der gerade frei war, als ich in Ihrem Haus nach einer Beratung fragte. Sie sind mein Berater, weil ich Sie mir ausgesucht habe. Meine Wahl ist auf Sie gefallen, weil ich glaube, dass Sie mit Ihrer Vita und Ihren Lebensansichten am besten zu mir passen. Und nachdem ich Sie jetzt schon gut kennengelernt habe, sind Sie immer noch mein Berater, weil ich mich sehr gut bei Ihnen aufgehoben fühle. Ich freue mich auf die Gespräche mit Ihnen und vertraue Ihnen blind, obwohl ich weiß, dass Sie das gar nicht wollen. Diese vertrauensvolle Verbindung habe ich gesucht und mit weniger hätte ich mich nicht zufrieden gegeben. Ich hätte so lange weitergesucht, bis ich Sie, meinen idealen Bankberater, gefunden hätte.



»Ich kaufe nichts
ohne Beratung«

Lieber Lebensbanker[®],

vor Kurzem habe ich eine Werbung zu einer Anti-Aging-Pille gelesen und war sehr interessiert. Ich habe sie aber nicht gleich bestellt, sondern vorher meinen Hausarzt zu seiner Meinung befragt. Er hat mir von der Pille abgeraten. Sie ist zwar nicht schädlich, aber viel helfen würde sie auch nicht. Für das Geld solle ich lieber ins Fitnessstudio gehen und noch bewusster auf eine gesunde Ernährung achten. Ich bin seinem Rat gefolgt und fühle mich sehr gut. Das Gleiche werde ich auch bei meinen Finanzen machen. Wenn ich woanders etwas sehe, was ich interessant finde, dann werde ich es nicht spontan kaufen, sondern zuerst einmal Ihren Rat einholen. Denn bei Finanzen ist das wie in der Medizin. Auch Finanzprodukte helfen nicht immer und können erhebliche Nebenwirkungen haben.

»Ich öffne mich, um gut
beraten zu werden«

Lieber Lebensbanker[®],

ich möchte von Ihnen gut und umfassend beraten und betreut werden. Damit Sie das können, muss ich Ihnen ganz viel über mein jetziges Leben und meine Ziele und Wünsche erzählen. Denn nur wenn Sie mich ganz genau kennen, können Sie mir überhaupt einen individuellen Rat geben, was ich mit meinem Geld machen soll. Ich habe verstanden, dass Geld nur Mittel zum Zweck ist und keinen Selbstzweck hat. Es hat keinen Sinn für mich, Geld zu horten, ohne zu wissen, was ich damit überhaupt anfangen will. Meine bewussten Lebensziele werde ich Ihnen daher gerne mitteilen und zusätzlich werde ich Sie sofort darüber informieren, wenn sich etwas Wichtiges in meinem Leben ändert. Sie sind mein Hausbanker mit Schweigepflicht, dem ich mich mit einem guten Gefühl anvertrauen will.



*»Ich kaufe dort, wo ich
beraten werde«*

Lieber Lebensbanker[®],

ich verstehe, dass Sie sich über Kunden ärgern, die sich bei Ihnen beraten lassen und anschließend im Internet bei Anbietern ohne Beratung nach günstigeren Preisen suchen. Und ich kann Ihren Ärger gut verstehen, denn auch ich empfinde ein solches Verhalten als unehrlich. Genau wie ich selbst möchten Sie für Ihre Arbeit angemessen entlohnt werden und dies geschieht bei Ihnen durch den Abschluss von Finanzprodukten, in deren Preisen auch eine Vergütung für Ihre Beratung enthalten sein muss. Sie müssen einen angemessenen Preis nicht schamhaft verstecken und ich werde nicht eine Dienstleistung in Anspruch nehmen, ohne sie zu bezahlen. Wenn Sie mich gut beraten, werde ich deshalb meine Finanzprodukte auch bei Ihnen kaufen und mich von Ihnen umfassend betreuen lassen.

»Ich spekuliere
nicht«

Lieber Lebensbanker[®],

für mich ist der Umgang mit Geld kein Spiel. Ich will bei Ihnen weder wetten noch spekulieren. Ich verstehe, dass man manchmal Vermögenswerte oder Handelsgeschäfte über Optionsgeschäfte absichern muss. Ist dies aber nicht der Fall, sind diese Geschäfte reine Werten, bei denen es genauso viele Gewinner wie Verlierer gibt. Warum überhaupt sollte ich mit jemandem zu einem Thema eine Wette eingehen, bei dem ich kein Fachexperte bin und meinen Wettgegner evtl. noch nicht einmal kenne? Ganz besonders unsinnig finde ich Wettgeschäfte, bei denen mein Wettgegner eine Bank ist. Ich möchte auch keine Börsentipps erhalten, die mir einen Wissensvorsprung suggerieren. Denn jede Nachricht, die mich erreicht, ist auch den Börsenprofis längst bekannt und in den Kursen bereits berücksichtigt.



»Ich reagiere nicht
auf Lockangebote«

Lieber Lebensbanker[®],

ich weiß, dass es keine übermäßigen Renditen ohne entsprechendes Risiko gibt. Unternehmen, Banken und Staaten, die überdurchschnittlich hohe Zinsen bieten, tun dies nicht, weil sie ihren Anleihegläubigern etwas Gutes tun wollen, sondern nur, weil das Risiko bei ihnen höher ist, sein Geld zu verlieren. Ich will daher gar nicht Kunde einer Bank sein, die hohe Zinsen bieten muss. Ich will auch kein Geld in Aktien anlegen, die ich heute kaufe und morgen verkaufe. Gern beteilige ich mich mit Teilen meines Geldes langfristig an Sachwerten, weil es für eine ausgewogene Vermögensstruktur sinnvoll ist und eine Inflation ausgleichen kann. Aber ich werde nicht gierig den Börsen hinterherlaufen und auch nicht neidisch werden, wenn der Nachbar irgendwann wieder von riesigen Börsengewinnen berichtet.

»Ich möchte keine
Sonderbehandlung«

Lieber Lebensbanker[®],

ich erwarte von Ihnen keine Sonderbehandlung oder Sonderkonditionen, da ich Kunde einer solidarischen Bank sein möchte. Ich möchte keine besseren Zinsen haben, keine Rabatte und keine besonderen Zuwendungen, denn ich weiß, dass eine Sonderkondition für mich auch immer Auswirkungen auf andere hat. Wenn Sie mir z. B. bessere Kreditzinsen geben, dann müssen Sie das bei anderen Krediten wieder kompensieren. Ich will nicht, dass mein Vorteil dann zu einem Nachteil für einen anderen Kunden wird. Daher suche ich vorrangig die bestmögliche Lösung für mich und akzeptiere vereinbarte Preise, weil ich weiß, dass sie fair und im Sinne aller Beteiligten sind. Die Sicherheit, nicht schlechter behandelt zu werden als andere Kunden, reicht mir vollkommen aus.



»Ich bleibe mir und
meiner Bank treu«

Lieber Lebensbanker[®],

jetzt habe ich einen genauen Plan, welche Ziele und Wünsche ich mir wann erfüllen möchte. Durch Ihre Hilfe betrachte ich mein Leben nicht nur unter finanziellen Aspekten. Ich weiß: Um im Alter gut leben zu können, reicht es nicht aus, nur viel zu sparen. Ich muss auch heute schon Geld z. B. für eine gesunde Ernährung ausgeben und etwas dafür tun, um das Alter später überhaupt genießen zu können. Dieser Verbindung von Leben und Geld will ich treu bleiben. Genau wie Ihnen, wenn auch Sie Ihre Grundsätze einhalten. Ich weiß nicht, wie sich Staaten und Wirtschaft entwickeln werden. Viel entscheidender für mich ist, dass ich jetzt weiß, wie ich leben will und wie viel Geld ich dafür benötige. Diese Gewissheit, einen eigenen Plan für mein Leben und mein Geld zu haben, gibt mir ein sicheres Gefühl.

Bank, Berater, Kunden.

*Wir alle können etwas dafür unternehmen,
das Bankgeschäft menschlicher zu machen.
Jeder für sich und wir alle zusammen.*

Machen Sie mit!

*Verändern Sie das Bankgeschäft mit
Ihrer Stimme und Ihren Ideen auf
www.lebensbank.de.*

Das menschliche
Bankgeschäft
www.lebensbank.de