

# „So tickt Ihre Hausbank“

## Zwei Stunden Bankenpsychologie aus der Sicht des Insiders

---

### Zum Thema

Etwa sieben von zehn mittelständischen Firmenkunden sind aus meiner Erfahrung mit ihrer Hausbank nicht oder nicht vollständig zufrieden. Die Klagen sind vielfältig und reichen von schlechter Beratungsqualität über lange Bearbeitungszeiten bis zur Kreditklemme. Schätzungsweise genau so viele Banker sind ebenso unzufrieden mit Ihren mittelständischen Firmenkunden.

Diese Probleme beruhen zum großen Teil auf mangelndem Wissen und Verständnis auf der jeweils anderen Seite und auf Kommunikationsschwierigkeiten. Das verspannt die Arbeitsatmosphäre und belastet die notwendigen sachlichen Gespräche. Sachthemen fallen unter den Tisch, der Zeitaufwand steigt für beide Seiten an und die notwendige Kreditversorgung gerät zunehmend in Gefahr.

Wechseln Sie mit mir die Perspektive – schauen Sie mit mir in das Innenleben Ihrer Bank und nutzen Sie diese Erkenntnisse gezielt für Ihr Unternehmen aus. Verstehen Sie, was Ihr Gegenüber auf der Bankenseite tut und warum. Seien Sie ihm so immer einen Schritt voraus. Setzen Sie die richtigen persönlichen Prioritäten und gewinnen Sie Freiraum für Ihr Kerngeschäft.

Folgen Sie mir, nutzen Sie mein Insiderwissen und stellen Sie aktiv eine erfolgreiche Hausbankverbindung her.

### Zielgruppe

Mittelständische Unternehmer aller Branchen, die das Verhältnis zu Ihrer Hausbank verbessern und Ihre Kreditversorgung sichern wollen.

### Ihr Referent



**Mario Porten**

Jhg. 1967, Bankkaufmann und Dipl. Sparkassenbetriebswirt  
Selbständiger Unternehmensberater und Gründer von bankperspektive, einem Netzwerk, das mittelständische Firmenkunden in Fragen der Optimierung ihrer Hausbankverbindung berät  
15 Jahre Führungs- und Verkaufserfahrung in der deutschen Sparkassenorganisation, davon 8 Jahre als Vorstandsmitglied und Vorstandsvorsitzender  
10 Jahre aktiver Fußballschiedsrichter  
20 Jahre Erfahrung als Trainer und Dozent