

## **Podiumsdiskussion „Erfolgsfaktor Kundenorientierung“ im Rahmen der Deutschen Anlegermesse**

Frankfurt, Mai 2011 – Im Rahmen der Deutschen Anlegermesse in Frankfurt führte die aixigo AG am 6. Mai eine Podiumsdiskussion zum aktuellen Thema „Erfolgsfaktor Kundenorientierung“. Prominente Diskussteilnehmer aus der Finanzwirtschaft waren Marco Habschick (Evers & Jung), Martin Krebs (Vorstand ING DiBa), Horst Schneider (Leiter Vermögensmanagement MLP), Dr. Rolf Wiswesser (Mitglied der Geschäftsführung AWD Deutschland), Bernard Ehrlich (Business Consultant aixigo AG). Moderiert wurde die Diskussion von Christian Neuenhaus (Leiter Marketing & PR der aixigo AG). Der Ursprung dieses Diskussionsthemas liegt in dem im letzten Jahr veröffentlichten Buch „Erfolgsfaktor Kundenorientierung“. Die Diskussteilnehmer und viele weitere Autoren beleuchten in diesem Buch das Thema Kundenorientierung von den verschiedensten Seiten.

Ein Teil der Thesen wurde unter den Teilnehmern und mit dem Publikum diskutiert. Martin Krebs stellt die Behauptung auf: „Fünf Anlageprodukte reichen völlig aus“. Welche? Das Tagesgeldkonto, die Bundesanleihen, ein Riestervertrag, Aktienfonds und ein Immobilienkredit. Diese überraschende Aussage führte zu einem schwungvollen Start der Diskussion. Dr. Rolf Wiswesser fordert ein einheitliches und allgemein anerkanntes Verfahren, mit denen Rendite und Risikoprofile unterschiedlicher Anlagekonzepte vergleichbar gemacht werden können. Erste Initiativen unter der Beteiligung von Dr. Wiswesser sind bereits gestartet. Horst Schneider sieht den Kundenberater als CFO des Kunden. Das bedeutet, die Beratung soll so gut sein, dass der Verbraucher auf Basis der diskutierten Fakten und Produkte eine eigenverantwortliche Entscheidung treffen kann. Marco Habschick sagt, die Eigenverantwortung und das Mitmachen des Kunden wird in Zukunft unverzichtbar sein. Der Kunde muss sich in Eigeninitiative mit der Grundmaterie mehr beschäftigen als in der Vergangenheit. Bernard Ehrlich fordert die Finanzdienstleister auf, dass sie in Zukunft einfach realistischere Erwartungen wecken. Gerade weil die Situation zwischen Berater und Kunden im Moment noch von einem massiven Vertrauensverlust geprägt ist. Geeignete Hilfsmittel, wie z.B. Beratungssoftware können dabei einen entscheidenden Beitrag leisten.

Am Ende der Diskussion waren sich alle einig, Banken, Kunden und der Staat sind alle gemeinsam gefordert das Thema Kundenorientierung durch

### Presseinformation

Nähere Informationen sind erhältlich bei:

aixigo AG  
Christian Neuenhaus  
Marketing Manager  
Karl-Friedrich-Straße 68  
52072 Aachen  
Deutschland

Tel. +49 (0)241 / 55 97 09-28

Fax +49 (0)241 / 55 97 09-99

[christian.neuenhaus@aixigo.de](mailto:christian.neuenhaus@aixigo.de)

[www.aixigo.de](http://www.aixigo.de)

Abdruck frei,

Beleg bitte an obige Adresse.

Seite 1

geeignete Rahmenbedingungen für alle Beteiligten in Zukunft wirklich erlebbarer werden zu lassen.

Näheres zum Buch erfahren Sie unter [www.aixigo.de](http://www.aixigo.de)

## Presseinformation

Nähere Informationen sind erhältlich bei:

aixigo AG  
Christian Neuenhaus  
Marketing Manager  
Karl-Friedrich-Straße 68  
52072 Aachen  
Deutschland

Tel. +49 (0)241 / 55 97 09-28

Fax +49 (0)241 / 55 97 09-99

[christian.neuenhaus@aixigo.de](mailto:christian.neuenhaus@aixigo.de)

[www.aixigo.de](http://www.aixigo.de)

Abdruck frei,  
Beleg bitte an obige Adresse.

Seite 2