



Vorstellung FINNEO

BankShiftDay 2026

FINNEO
CONSULTING

FINNEO Consulting GmbH – Erfolgreiches regionales Banking vom Kunden gedacht



Thomas Schwendrat

Geschäftsführer

Telefon: +49 160 91 44 31 22

E-Mail: tschwendrat@finneo.de



Patrick Stolbrink

Geschäftsführer

Telefon: +49 151 74 53 80 19

E-Mail: pstolbrink@finneo.de



Sabrina Kunz

Manager

Telefon: +49 160 518 90 41

E-Mail: skunz@finneo.de

Eckdaten

- Gegründet 01.07.2023
- 3 Mitarbeiter seit 01.01.2024
- Tiefgreifende Erfahrungen und Referenzen in der Beratung regionaler Kreditinstitute
- Unsere Motivation, ist die Überzeugung, dass regionale Finanzinstitute nachhaltig, zukunftsfähig und relevant sind
- Unser Kern ist die Performancesteigerung des Vertriebs durch leidenschaftliche Fokussierung auf die Kundenbedarfe und – Erlebnisse
- Erfolgsfaktoren sind: Menschen, neue Denkmuster, Innovation & Technik

Die Begriffe "FIN" und "NEO" stehen für den Wandel –
Neue Denkmuster entstehen und sind zu etablieren



Profit

Hierarchie

Purpose

Netzwerke

Kontrolle

FIN **NEO**

Silos und Monopole

Befähigen

Transparenz

Planen

Ausprobieren

Begeisterung und Engagement erzeugen: Zwei einfache Prinzipien stehen im Vordergrund



Bequemlichkeit & Convenience

- Menschen möchten es bequem haben. Kunden und Mitarbeiter mögen keine stupiden oder unnütze Arbeiten. Dies führt zu Frust und Langeweile.
- Wir hinterfragen stets die Tätigkeiten und Aufgaben, ob diese als wertschöpfend / stiftend wahrgenommen werden und suchen gezielt nach Lösungen wenn das nicht der Fall ist.



Begeisterung & Sinn

- Menschen wünschen sich Begeisterung und Sinn für ihr Engagement.
- Das Bild von einem reißenden Fluss soll uns in Veränderungen und Projekten immer daran erinnern, auch in kleinen Vorhaben die notwendige Begeisterung und den Sinn für die Umsetzung zu formulieren.

Consulting-Mehrwerte entstehen durch Menschen, die sich offen austauschen und inspirieren

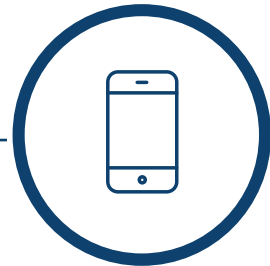


Unsere Team- und Arbeitswerte

- Bei FINNEO Consulting treibt uns Wissbegierde an. Wir beschäftigen uns leidenschaftlich mit neuen Themen, arbeiten uns enthusiastisch ein und teilen selbstverständlich unsere Ideen und Wissen. Unseren Kunden überlassen wir stets Instrumente und Methoden für eine nachhaltige Weiterführung der Ergebnisse.
- Unsere Überzeugung von Strategie und Transformation basiert auf einem tiefen Verständnis des Geschäftsmodells sowie der internen Zusammenhänge bei unseren Kunden.
- Wir schätzen den Einsatz von Zielen und Schlüsselergebnissen.
- Ein breitgefächertes Wissen ermöglicht uns eine flexible Einsatzbereitschaft in unterschiedlichen Projekten. Wir agieren insb. bei komplexeren Veränderungen als Bindeglied zwischen Abteilungen und fördern den Informationsaustausch zwischen allen Stakeholdern.
- Wir stellen uns gerne innovativen Herausforderungen, selbst wenn das erforderliche Profil schwer zu definieren ist und vernetzen uns gerne mit Spezialisten, die dabei helfen unsere Kunden an die Spitze bringen.

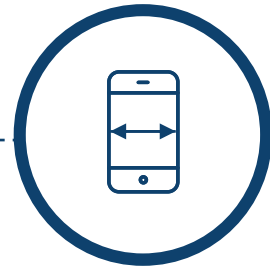
Dafür stehen wir – Testen Sie uns gerne.

Zukunft wartet nicht: Die Welt des Financial Home kann jetzt eingeleitet werden



Digital Banking

Aufbau von Omnikanalfähigkeiten, um Produkte in einer digitalen Welt immer und überall verfügbar zu machen



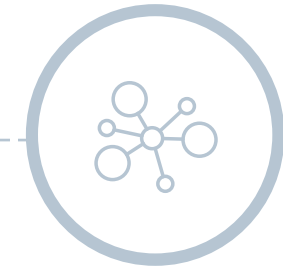
Multibanking

Integration von Bankprodukten wie Konten und Depots verschiedener Anbieter



Financial Home

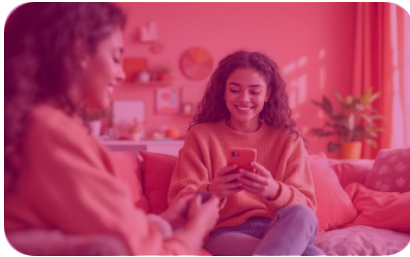
Vollständiger Finanzüberblick zur Optimierung von Entscheidungen über alle Finanzprodukte hinweg mit ausgeprägten Self-Service-Möglichkeiten



Life Coach

Weiterführung der Idee des Financial Homes und Ausweitung auf weitere Bedarfe des täglichen Lebens

Finanzielle Heimat bedeutet relevant im Alltag, einfach im Zugang, persönlich im Moment.



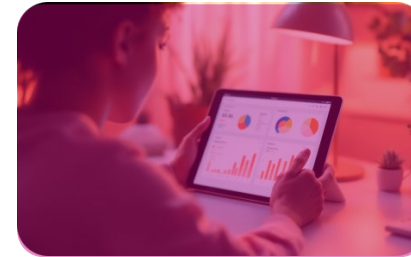
Hybride Kundenerwartungen

Kunden erwarten nahtlose Übergänge zwischen digitalen und persönlichen Kanälen. Morgens die Überweisung per App, mittags die Frage per Chat und bei der Baufinanzierung das persönliche Gespräch im Büro – alles ohne Medienbrüche oder Informationsverlust.



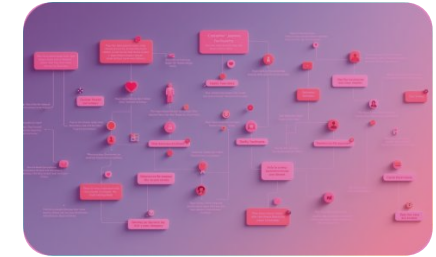
Ganzheitliche Beratung

Die Zeiten isolierter Produktgespräche sind vorbei. Kunden wünschen sich einen Partner, der ihre Gesamtsituation versteht und Zusammenhänge zwischen Finanzierung, Vermögensaufbau und Absicherung aufzeigt. Silodenken gehört der Vergangenheit an.



Vergleichbarkeit steigt

Vergleichsportale und transparente Informationen erhöhen den Druck auf Konditionen und Leistungen. Was früher intransparent war, ist heute in Sekunden recherchierbar. Differenzierung entsteht durch Beratungsqualität und Serviceexzellenz.



Systematische Bindung

Kundenbindung entsteht nicht durch Zufall, sondern durch systematisches Design der gesamten Kundenreise. Jeder Kontaktpunkt muss durchdacht sein, jede Interaktion einen Mehrwert liefern. Nur so wird aus Zufriedenheit echte Loyalität.

Ihr Kunde im Mittelpunkt – Mit FINNEO zu einer leistungsstarken, kundenzentrierten Bank



Auszug

Strategie & Transformation

Den richtigen Weg finden – Strategien, die ans Ziel führen

- Moderation Strategieklausur
- Strategieentwicklung Gesamtbank und Teilbanken
- (Weiter-)Entwicklung Geschäftsmodelle
- Strategische Zielorganisation und Kapazitätsbemessung
- Aufbau eines strategischen KPI-Management-Systems

Kunde & Vertrieb

Erfolgreich im Markt: Kunden gewinnen, binden und begeistern!

- Kundensegmentierung neugedacht
- Kundenzentrierte Marktbearbeitungskonzepte (von der Next-Wave Bank bis zum Private Banking)
- Mit Leadmanagement Kundenkontakte erhöhen
- Auf- /Ausbau eines modernen Vertriebsmanagement
- Service 360°
- Neuausrichtung Versicherungsgeschäft

Organisation & Prozesse

Effiziente Prozesse, starke Organisation – Zukunft gestalten

- Prozesswerkstätten – gemeinsame Optimierung der Abläufe
- Identifikation von wertvernichtenden Tätigkeiten
- Befähigung KI – Einsatz von KI-Lösungen in der Gesamtbank
- Implementierung von digitalen Signaturprozessen (inkl. Massenaufträgen)
- Sicherstellung der notwendigen Datenqualität
- Umsetzung der Zielorganisation

HR - Management

Menschen fördern, Erfolg gestalten – HR-Management mit Wirkung

- HR Quick-Check¹
- Entwicklung und Umsetzung von individuellen HR-Strategien
- Systematische Weiterentwicklung des HR-Management / des Bereiches
- Aufbau eines eigenen BankCampus, als zentrale Weiterbildungsplattform

(1) In Kooperation mit der ADG