

DEUTSCHLANDS KUNDENCHAMPIONS 2016

Hausbank München für beste Kundenbeziehungen ausgezeichnet

Bereits zum siebten Mal wurde die Hausbank München bei dem Wettbewerb „Deutschlands Kundenchampions“ ausgezeichnet. Das Urteil stammt aus berufenem Mund, denn für den Wettbewerb befragt das Marktforschungs- und Beratungsunternehmen forum! bereits zum siebten Mal mit dem Siegel „Deutschlands Kundenchampions“ ausgezeichnet.

Die Hausbank München, so das Ergebnis, gehört zu den deutschen

Unternehmen mit den besten Kundenbeziehungen. „Um ‚Deutschlands Kundenchampion‘ zu werden, muss ein Unternehmen stabile Beziehungen zu seinen Kunden aufgebaut haben“, betont Roman Becker, Geschäftsführer der forum! GmbH und Initiator des Wettbewerbs, „der Hausbank gelingt das seit Jahren im Immobilienmarkt, der so sehr auf Vertrauen und Zuverlässigkeit setzt, außerordentlich erfolgreich“.

Vertreter der Immobilienwirtschaft sehen in der Hausbank München augenscheinlich einen starken Partner an ihrer Seite. Stabilität, Nachhaltigkeit und wertorientiertes Denken, auf diesen Werten gründet die Hausbank München die Beziehung zu ihren Kunden – und bekommt gerade in diesen Bereichen viel Zustim-

mung von ihren Kunden, so die Studie. Und das sehr konstant: Bereits zum siebten Mal hat sich der Immobilienprofi dem Urteil seiner Kunden gestellt und wurde jetzt vom Marktforschungs- und Beratungsunternehmen forum! bereits zum siebten Mal mit dem Siegel „Deutschlands Kundenchampions“ ausgezeichnet.

■ Was zählt ist die Fan-Quote

Die bundesweiten Kunden der Hausbank signalisieren ihrem Spezial-Institut nicht nur eine hohe Zufriedenheit – sie sind auch emotional gebunden. Bei der aktuellen Erhebung gaben 84 Prozent der Kunden an, sehr zufrieden zu sein und eine starke emotionale Bindung zu spüren – die Hausbank hat tatsächlich viele Fans. Solche Kunden möchten eine dauerhafte Kundenbeziehung, empfehlen gerne weiter, schenken Vertrauen. Als seriös, glaubwürdig, zuverlässig und sympathisch wird die Hausbank wahrgenommen.

■ Hausbank steht für Premium-Service und persönliche Beratung

Die Stärken im Kundenbeziehungsmanagement nutzen und ausbauen – darin versteht sich die Hausbank als Dienstleister, wenn es um Service und persönliche Beratung ihrer Kunden geht: „Die Ergeb-



nisse von Deutschlands Kundenchampions beflügeln uns geradezu“, freut sich Sonja Kießlinger, Prokuristin bei der Hausbank, „denn unsere Kunden spiegeln mit einem solchen Ergebnis unsere Bemühungen, immer wieder ein bisschen besser zu werden und immer für unsere Kunden da zu sein.“

Die Hausbank liefert auf die Kundenbedürfnisse gezielt abgestimmte, nutzbringende Produkte, Leistungen und Services für die Immobilienwirtschaft, die sie über Jahrzehnte gemeinsam mit ihren Kunden entwickelt hat. Als Service-Anbieter in den Bereichen Kautions-, Verwaltungs-, Bank- sowie Branchen-Softwarelösungen für kaufmännische Verwaltungsarbeiten von Immobilien, überzeugt die Hausbank nicht nur mit ihren Leistungen, sondern setzt ihr wichtigstes Tool ein: Ihre Mitarbeiter. Ihre Berater, die bundesweit für über 1.000 Immobilienverwaltungen mit ihrer Erfahrung und ihrem Fachwissen zur Verfügung stehen, erweisen sich im Wettbewerb als wichtiges Differenzierungsmerkmal.

Weitere Informationen über „Deutschlands Kundenchampions“:
www.deutschlands-kundenchampions.de