

ANNONCE

www.skjernbank.dk


”



Erhvervskunder i Skjern Bank vil opleve, at vi er gode til at lave individuelle løsninger, og at vi gerne tænker ud af boksen. Jeg synes det er spændende at kunne servere løsninger, hvor kunderne får en aha-oplevelse, og siger til sig selv "Det havde jeg ikke selv tænkt på, at man kunne gøre på den måde".

Dorte Lund Kristensen
kundechef

”



I Skjern Bank er vi handlekraftige, og er gode til at træffe hurtige beslutninger. Samtidig sætter vores kunder pris på, at vi går langt for at finde individuelle og tilpassede løsninger. Det har resulteret i en pæn tilgang af nye kunder i de tre år, hvor jeg har arbejdet for Skjern Bank i Esbjerg.

Erik Severin Jensen,
erhvervsrådgiver

”



I Skjern Bank tror vi på tilgængelighed. Vi skal være lette at få fat i, når kunderne har behov for det. Jeg og de andre medarbejdere er lette at nå via telefon og email - og alle kunder har en fast rådgiver. Vi har en flad organisation, som gør, at vi hurtigt kan vende tilbage med et svar. Alle får en klar besked - ligemeget om det er tilsagn eller afslag.

Michael B. Jakobsen,
erhvervskundechef

Nære kunderelationer afgørende hos Skjern Bank



Skjern Bank i Esbjerg har succés hos det lokale erhvervsliv. Det betaler sig nemlig for kunderne, at banken har en flad organisation, hvor beslutningerne træffes hurtigt, og hvor rådgiverne altid er at træffe.

Nærhed, engagement, handlekraft og indgående lokal viden.

Det er nogle af de nølgeord, som går igen hos Skjern Bank i Kongensgade, Esbjerg, som efter 23 år i byen har fået ry som et pengeinstitut, der gerne gør lidt ekstra for sine erhvervskunder.

- Vi kender vores kunder indgående, og følger dem tæt. Og kunderne kender os, lyder det fra Allan Vad, afdelingsdirektør i Esbjerg.

- Dét, at have en rådgiver, som har bred viden om ens virksomhed og forhold i øvrigt - det er vigtigt. Hos Skjern Bank kan man altid få fat i sin rådgiver - via telefon eller email. Man bliver ikke stillet om til en central. For os handler det om personlig, direkte og åben kontakt med kunden, siger Allan Vad videre.

Han tilføjer, at Skjern Bank i Esbjerg har meget lille udskiftning af personale, og at flere har været med siden starten i 1994. Dette er med til at styrke tilliden og relationerne til kunderne. Her bør tilføjes, at Allan Vad i sin tid var med til at etable-



De fleste virksomheder oplever perioder med nedgang. Når det er tilfældet, så gør vi vores yderste for at yde opbakning.

Allan Vad,
afdelingsdirektør i Esbjerg.

re afdelingen i Esbjerg sammen med en håndfuld medarbejdere. I dag beskæftiger afdelingen 26 personer.

Oplever vækst

Det er også med et solidt fodfæste i de nære relationer til blandt andet erhvervskunderne, at Skjern Bank i Esbjerg har oplevet god vækst igennem årene. På trods af det faktum, at banken er lille på

landsplan, så følger Skjern Bank i Esbjerg i hælene på de store banker, når det handler om lokale erhvervskunder.

- Vi er 20 pengeinstitutter i Esbjerg, og Skjern Bank ligger på en femte eller sjetteplads på en lokal målestok, forklarer Allan Vad.

- Vi glæder os over at opleve pæn vækst i Esbjerg. Selv om vi ved, at intet kommer af sig selv, så oplever vi at få mange henvendelser fra potentielle kunder, som har hørt om den måde, som vi har valgt at drive bank på: At vi altid er tilgængelige, har tid til vores kunder, er handlekraftige og kender vores kunders forhold indgående, påpeger Allan Vad.

Står bag kunderne

En grundlæggende filosofi i Skjern Bank er altid at yde den størst mulige opbakning til kunderne - også når det går mindre godt.

- De fleste virksomheder oplever perioder med nedgang. Når det er tilfældet, så gør vi vores yderste for at yde opbakning. Hvis vi kan se, at likviditeten er stram, men at virksomheden i øvrigt drives fornuftigt, og har gode muligheder for at komme ovenpå igen, så udlåner vi gerne lidt flere penge. Ikke dermed sagt, at vi er blåøjede - men vi går meget langt for at støtte vores kunder, fastslår Allan Vad.

Skjern Bank kan også tilbyde de fleste andre bankydelser, så som leasing, firmapension og realkredit:

- Og så skal vi ikke glemme, at vi også har været dygtige til at foretage gode investeringer for vores kunder. Vores favorit-aktieordning - hvor vi hele tiden har otte aktier i puljen - har i løbet af i år givet et afkast på 28,8 procent, siger Allan Vad.



Det er vigtigt for os, at vores erhvervskunder føler sig godt klædt på til livet som selvstændige. Skjern Bank skal derfor ikke blot være en finansieringsløsning, men en solid samarbejdspartner. Vi lægger stor vægt på at nå hele vejen rundt om kundens forhold, og at alle føler sig trygge med de løsninger, vi i fællesskab finder frem til."

Simon Rørbæk Termansen,
erhvervstraine



I Skjern Bank har vi bred erfaring med finansiering af ejendomme til vores erhvervskunder. Det gælder virksomheders køb eller opførsel af ejendomme til eget brug, men også den formuende kunde, som ønsker at købe en investeringsejendom til udlejning. Vi sparrer med kunden i hele processen - fra idéfasen til den endelige slutfinansiering via enten DLR Kredit, Totalkredit Erhverv eller lån i banken.

Jan Svinkløv-Birkedal
erhvervskundechef, storkunder



Det betaler sig at være tæt på kunderne. Det har medført, at Skjern Banks eksisterende kunder anbefaler os, og at vi derigennem får nye kunder. At vi er lette at få fat i, og altid udviser fleksibilitet med hensyn til møder og aftaler, gør det let at være kunde i Skjern Bank. Desuden har vores kunder mulighed for at være tilknyttet to rådgivere - til henholdsvis privat- og erhvervsdelen.

Lene Schou Lassen,
erhvervsrådgiver