

STILL IN FASHION

– E-BOUQUETTE FOR PREMIUM, PRE-LIVED-AND-LOVED FASHION ACCESSORIES –

SÄJ OCH KÖP HOS OSS



"Secondhand och vintage ligger helt i linje med dagens hållbarhetstänk. Ge andra glädje och nytta av accessoarer du inte längre använder, och ge dig själv möjligheten att investera i nya härliga väskor, skor m.m."

www.stillinfashion.com | buyandsell@stillinfashion.com

@still.in.fashion

PERFECT PROMOTION

ETT INLÄGG FRÅN LANCELOT ASSET MANAGEMENT



Äntligen utmanas storbankerna

LISA SELIGSON på Lancelot Asset Management:

Jag gillar inte skadeglädje, men har sällan varit så glad som när Enkla lanserade bolån. Nu får storbankerna äntligen konkurrens och måste börja tänka på sina kunder.

Storbankerna har under lång tid levt i en skyddad värld vilket har gjort att de har kunnat ha extrema marginaler på bolån. I februari i år var marginalerna uppe på rekordnivåer, hela 1,71 % och det på en bolånestock på 3 000 miljarder kronor. Redan första dygnet Enkla öppnade fick de in anmälningar för 20 miljarder kronor. Enkla erbjuder en ränta på 0,95 % med en bindningstid på tre år. De tar bara över existerande lån från storbankerna där kreditanalysen redan är gjord, genom att du som kund ger dem tillgång till din bankinformation med ett enkelt knapptryck. På så sätt kan de kapa kostnader kraftigt och få en kund som redan är kreditvärdighetsbedömd.

Detta sker dessutom i en tid då min storbank har gjort om sitt bolåneerbjudande till att bli ännu uråldrigare. Förut fastställdes utlåningsräntan av banken, dock med hög marginal, och kunderna fick sedan rabatt. Var man en trogen gammal kund kunde man ringa sin bankman och få bra rabatt. Idag finns inga privata bankmän längre. Kontoren läggs ner och du blir kopplad till en växel som säger vilket kontor du hör till, om någon ens svarar i telefonen. Telefonisten säger att de nu utgår från vad banken får betala och därefter får kunderna ett pålägg som utgår ifrån hur mycket de ska tjäna per kund.

Jag som har låga lån, bra tillgångar, hög inkomst och varit kund sedan barnsben måste rimligen vara en av de bästa kunderna vad gäller risk och lojalitet. Trots det får jag ett högt pålägg. När jag frågar banken om det är rimligt svarar de: "Vi ser det inte så, banken tjänar inga pengar på dig". Ett uråldrigt tänk om du frågar mig! Två som däremot förstått är Avanza och Nordnet, som erbjuder lån från låga 0,69 % i ränta till sina mest kreditvärdiga och trogna kunder.

Digitaliseringen utmanar alla branscher och konkurrensen när det gäller pris blir stenhård. Vad finns det då kvar att arbeta med? Jo, kundnöjdhet. Du måste lära känna och förstå vad din kund uppskattar. En personlig relation är mycket svårare att bryta än att byta hemsida för ett inköp. Det innebär att hela företaget måste bli en enhet, istället för separata avdelningar, och att kundens upplevelse måste stå i fokus. Man måste bygga en organisation som tycker att det är kul att lära och där värde skapas mellan medarbetare och kunder. Det har inte våra svenska storbanker förstått och jag skulle därför aldrig investera i dem långsiktigt.