

## De bankcrisis is nog erger dan we dachten

*We kunnen al maanden geen krant openslaan of er staat wel een bericht in van banken die dreigen om te vallen, of waarbij de bonussen voor het management een onverklaarbare hoogte bereiken. Voor velen van ons, mijzelf inclusief, is dat een ver-van-ons-bedshow, waar we wel het nodige van vinden, maar waar we zelf meestal niet acuut last van hebben, tenzij je de pech had een te hoge lening bij Scheringa en consorten te hebben. Als je zoals ik, technisch gezien zzp'er bent, heb je met banken niet zoveel van doen, een kenniswerker heeft hedentendage nu eenmaal weinig kapitaalgoederen nodig om zijn werk te doen. Een laptop en een mobieltje is vaak al genoeg. En expertise en hulp kun je inhuren (zoals de bouwer van een website) maar via je netwerk is dat vaak ook wel zonder geld te regelen.*

*Maar onlangs was ik in de buurt van mijn bank en dacht ik, ik ga even mijn nieuwe boek langsbrengen. Wellicht vinden ze het daar wel leuk om te lezen of te weten dat één van hun klanten een boek geschreven heeft over de toekomst van werk en organiseren. De parkeerplaats voor de bank was vol en ik herinnerde me ineens dat er aan de achterkant ook nog een hele grote parkeerplaats was. Die bleek behoorlijk leeg, dus er was genoeg plek. Ik rijd geen BMW of Mercedes en draag zelden een pak, dus zag er niet heel erg 'bankable' uit zoals dat heet. Ik was de auto nog niet uit of er hing een bankmedewerker uit het raam, 'Meneer!, wilt u die auto wel even weghalen, deze parkeerplaats is alleen voor medewerkers!' Aan mijn relaas had hij niet echt een boodschap. Bij een bank werken met een agrarische achtergrond rechtvaardigt mijns inziens geen boers gedrag. Op het moment dat de parkeerplaats van bankmedewerkers belangrijker is dan die van de klanten is er volgens mij iets heel erg mis met onze banken. Het goede nieuws is dat dat niet iets ver wegs en onmogelijks is, maar iets van dichtbij. Makkelijk op te lossen en ten dienste van de klant. De enige weg die ik zie voor banken en andere organisaties voor de komende jaren is de weg van de klantwaarde. En dat begint met klanten zich welkom laten voelen. En van waarde zijn voor ze.*

*In mijn nieuwe boek 'Easycratie' (binnenkort ook gratis te downloaden) staat een heel hoofdstuk over waarde in de netwerksamenleving. Wil je kans maken op een exemplaar, stuur dan een mail aan: [info@menzenmedia.nl](mailto:info@menzenmedia.nl).*

**Martijn Aslander**



Reageren? Mail dan naar  
[martijn@elvenstone.com](mailto:martijn@elvenstone.com)