

# Maßgeschneiderte Vorsorgelösungen

Die Raiffeisenbank Schwandorf-Nittenau eG bildet Vorsorgespezialisten aus.

„Eine Bank, die mich versteht“ – das ist der Slogan der Raiffeisenbank Schwandorf-Nittenau eG.

Damit das nicht nur Schlagworte bleiben, hat die Bank in den letzten Jahren einen hohen sechsstelligen Betrag in die Aus- und Weiterbildung ihrer Beratermannschaft investiert, so Vorstandsmitglied Thomas

Stalla. Die Kunden möchten verstanden werden – mit ihren Plänen, Ängsten, Wünschen und Zielen. Dies bestätigen sämtliche Befragungsergebnisse von Marktforschungsinstituten. Und genau da setzt das Beratungskonzept der Raiffeisenbank Schwandorf-Nittenau eG an. Neben den klassischen Beratungsthemen wie Geldanlage, Baufinanzierung, Investitionen und Zahlungsverkehr

gewinnt die Absicherung der Familie, des eigenen Lebensstandards im Alter und des persönlichen Eigentums immer mehr an Bedeutung.

In Zusammenarbeit mit dem Verbundpartner der Bank, der Allianz Versicherung, hat die Raiffeisenbank im ersten Schritt eine Beraterin und zwei Berater zum „Zertifizierten Vorsorgeberater“ ausgebildet. Neben den Versicherungsspezialisten sorgen Christina Grundl, Gerhard Auburger und Markus Gregori als Vorsorgeberater dafür, dass die individuellen Wünsche und Pläne der Kunden in maßgeschneiderte Lösungen umgemünzt werden.

„Jeder Mensch hat etwas anderes, das ihn bewegt – und genau darauf wollen wir noch mehr eingehen“, erklärt Markus Gregori, der als Vermögensberater in der Filiale Wackersdorf tätig ist und die Weiterbildung zum Vorsorgeberater als ideale Ergänzung zu seinem Aufgabengebiet sieht. Noch immer beschäftigen sich viel zu wenige Kundinnen und Kunden mit dem Thema Vor-

Raiffeisenbank  
Schwandorf-Nittenau eG



sorge, obwohl jeder weiß, wie wichtig es ist. Gerhard Auburger, Vermögensberater in der Filiale Neunburg vorm Wald erklärt, dass sich viele Menschen aufgrund der Komplexität des Themas nicht damit beschäftigen wollen. Dies zeigt sich immer wieder in den vielen Gesprächen mit den Kunden.

„Wir sehen unseren Beratungsauftrag darin, unseren Kunden, auf für jeden verständliche und nachvollziehbare Weise, die Scheu vor den Vorsorgethemen zu nehmen“, erläutert Stalla das Vorsorgekonzept der Bank. „Wir nennen das die „Beratung mit mehr Verständlichkeit“.

„Wir stellen fest, dass uns immer mehr Kunden ihre Vorsorge- und Absicherungspläne anvertrauen und die erarbeiteten Lösungen dann auch mit uns umsetzen“, ergänzt Markus Gregori. Dass sie damit überaus zufrieden sind, zeigt das Ergebnis des diesjährigen „Schwandorfer Kundenspie-

gels“, in dem die Raiffeisenbank Schwandorf-Nittenau eG den ersten Platz belegte. Für die Bank und die Beratermannschaft sei dies der Beweis, beim Thema Beratungsqualität auf dem richtigen Weg zu sein und weiter permanent daran zu arbeiten, so Stalla.

Die Vorsorgeberater sind dabei ein zentraler Erfolgsfaktor. Deshalb wird die Bank in Kooperation mit der Allianz Versicherung auch in diesem Jahr wieder in die Weiterbildung von Vorsorgespezialisten investieren.



Vorstandsmitglied Thomas Stalla mit den Vorsorgespezialisten Markus Gregori und Gerhard Auburger sowie Axel Dreher, Kreisdirektor der Allianz Versicherung (von links).

5. SCHWANDORFER  
KUNDENSPIEGEL

**Platz 1**  
BRANCHENSIEGER

Untersucht: 6 GELDINSTITUTE  
87,8% Durchschnittlicher Zufriedenheitsgrad  
Freundlichkeit: 94,9% (Platz 1)  
Beratungsqualität: 87,7% (Platz 1)  
Preis-Leistungs-Verhältnis: 81,0% (Platz 2)  
Kundenbefragung: 02/2018  
Befragte (Banken) = 820 von N (Gesamt) = 910

www.kundenspiegel.de  
MF Consulting Dipl.-Kfm. Dieter Grett