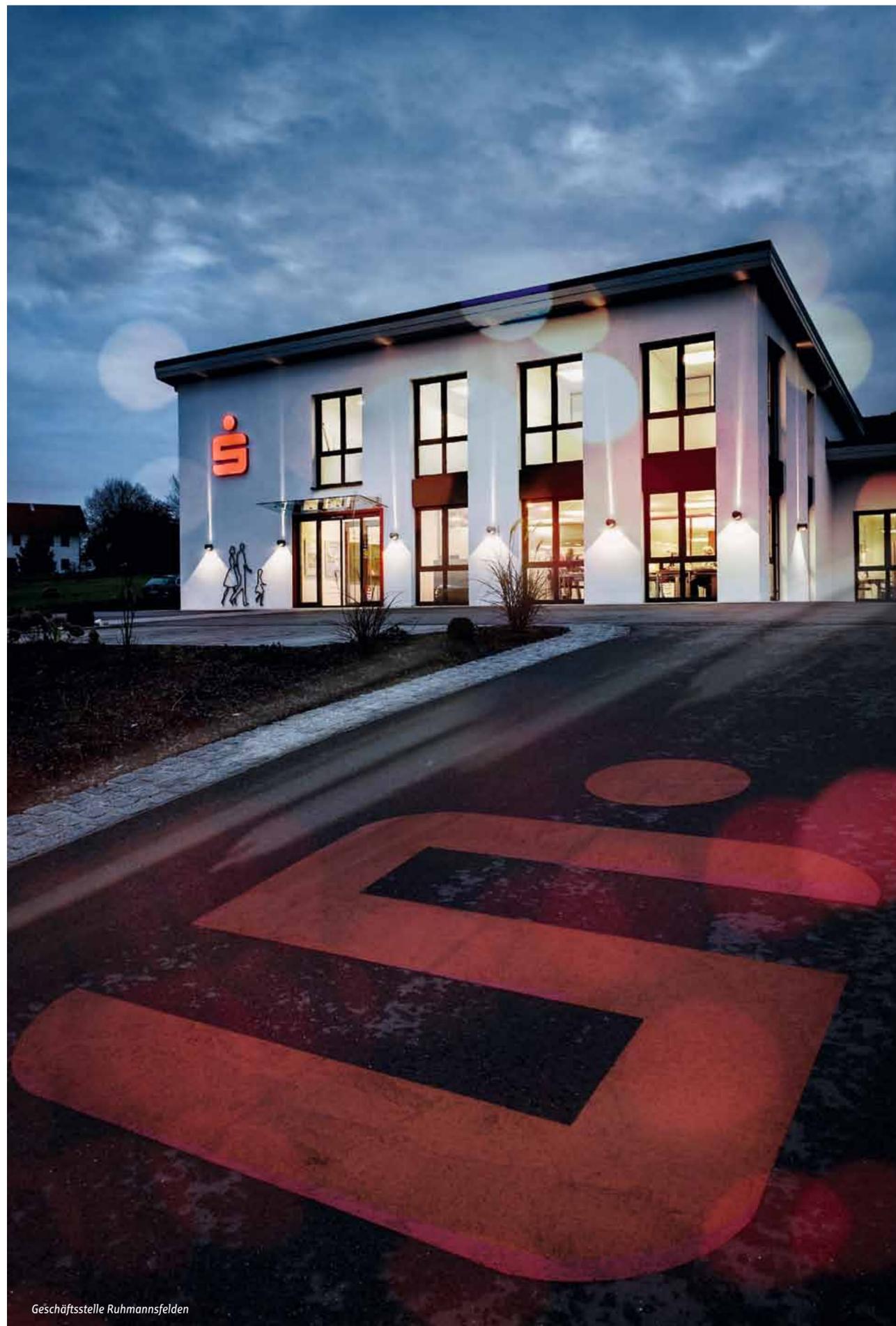




leben*sw*ert

DIE BERATUNG DER SPARKASSE:
AUSGEWOGEN UND OBENAUF!





Geschäftsstelle Ruhmannsfelden

Beratung nach Maß für die individuellen Ansprüche und Wünsche unserer Kunden

Seit mehr als 170 Jahren besteht die Sparkasse in unserem Landkreis. In all den Jahren war sie eine gute Partnerin für die Menschen hier in unserer Region. Durch ihre Finanzierungskraft wurden viele Investitionen ermöglicht und damit ein wesentlicher Beitrag für die positive wirtschaftliche Entwicklung geleistet.



Aufgrund ihrer regionalen Verankerung, des Vertrauens unserer Kunden sowie der wertkonservativen und nachhaltigen Ausrichtung präsentiert sich die Sparkasse heute als äußerst solide und ist leistungsfähiger Marktführer.

Die 170-jährige Vergangenheit der Sparkasse ist unser Auftrag für eine gute Zukunft. Auch in den kommenden Jahren werden die Menschen und die regionale Wirtschaft im Mittelpunkt unserer Arbeit stehen. Das versprechen wir Ihnen.

Unser Tun auch weiterhin an den Wünschen und der Zufriedenheit unserer

Kunden auszurichten, versprechen wir ebenfalls. Wir suchen nicht das schnelle Geschäft, sondern richten unsere Beratung auf die persönliche Situation des Kunden aus. Nur wenn wir gemeinsam einen konkreten Bedarf erkennen, unterbreiten wir Ihnen Vorschläge.

Von unserer Leistungsfähigkeit überzeugen wir Sie gern. Auch dann, wenn Sie (noch) nicht Kunde unserer Sparkasse sind.

Josef Wagner

Josef Wagner
Vorstandsvorsitzender

Toni Domani

Toni Domani
Vorstandsmitglied

Die Sparkasse
förderte in 2012
durch Aus-, Weiter-
und Fortbildung
die Beratungs-
kompetenz ihrer
Mitarbeiter:

195
Mitarbeiterinnen
und Mitarbeiter
haben zusammen an

1396
Arbeitstagen an externen
und internen Schulungs-
maßnahmen, Fachtagungen,
Seminaren und Workshops
teilgenommen

384
Berufsschultage der
Auszubildenden sind
dabei nicht berücksichtigt

„Da macht der Job Spaß!“



„Die positiven Rückmeldungen unserer Kunden treiben uns täglich an.“

Wer Spaß hat bei der Arbeit, hat auch Erfolg. Und jede Menge Bestätigung. „Von unseren Kunden erhalten wir fast täglich positive Resonanz“, erzählen Manuela Resch und Heiko Döringer. Die beiden Sparkassen-Berater erarbeiten maßgeschneiderte Anlage- und Finanzierungskonzepte für ihre Kunden. Völlig ohne Verkaufsdruck übrigens, weil die Sparkasse auf Vorgaben für den Verkauf von bestimmten Produkten verzichtet. Und stattdessen hoch motivierte Mitarbeiter hat, die auf jeden Kundenwunsch eingehen können.

Bei einer Geldanlage sehe der Kunde häufig nur die Höhe der Zinsen, weiß Manuela Resch. Die Leiterin der Sparkassengeschäftsstelle Teisnach will ihren Kunden aber nicht nur Zinssätze bieten - denn es geht um mehr. „Wir beraten nicht nach Standard, sondern gehen auf die Bedürfnisse und Wünsche des Kunden ein“, erzählt die Sparkassen-Betriebswirtin. Und gerade das macht für Manuela Resch den besonderen Spaß im Job aus und ist für sie tägliche Herausforderung. „Nur so kann ich abschließend eine maßgeschneiderte Lösung vorlegen.“ Die übrigens nicht un-

ter Verkaufsdruck entsteht - ganz im Gegenteil: „Wir können völlig frei handeln und sind keinem Rentabilitätsdruck ausgesetzt, wie etwa die Berater bei den Großbanken.“

Zudem: Man kennt sich. Der persönliche Draht zum Kunden und der oft jahrelange vertrauensvolle Kontakt zählt für Manuela Resch zu den vorrangigen Gründen, die ihre Arbeit so reizvoll machen. Denn: „Ist der Kunde zufrieden, bin ich es auch.“ Bestätigung erhält sie ausreichend.

Und kürzlich sogar ein großes Sonderlob von einem eher vorsichtigen und konservativen Kunden, den Manuela Resch mit ihren Anlagevorschlägen mehr als überzeugt hat. Mehr als zufrieden habe jüngst auch ein Student die Sparkassen-Geschäftsstelle verlassen. Weil nicht nur die Beratung top war, sondern die zugehörigen Unterlagen obendrein so übersichtlich. „Ein Grund mehr, mein Geld bei der Sparkasse anzulegen.“

„Ist der Kunde zufrieden, bin ich es auch.“



Auch Heiko Döringer, Leiter der Sparkassen Geschäftsstelle Rinchnach, verbucht durchwegs positive Kundenreaktionen.

„Gerade die Baufinanzierung ist eine sehr sensible Angelegenheit“, wie Heiko Döringer weiß, handelt es sich bei den meisten Kunden dabei doch um das finanziell größte Projekt ihres Lebens: die Anschaffung einer eigenen Immobilie. Gerade eine Baufinanzierung müsse ausgesprochen klug nach den individuellen Wünschen des Kunden ausgestaltet sein, betont Heiko Döringer: „Da legen wir uns natürlich besonders ins Zeug.“ Ihr Augenmerk richtet die Sparkasse auch auf die Einbindung von Fördermitteln. „Wenn ich den Kunden staatliche Baudarlehen oder KfW-Förderdarlehen mit entsprechenden Tilgungszuschüssen vorschlage, wird das immer

begeistert angenommen“, erzählt Heiko Döringer. „Ihr denkt ja wirklich an alles“, habe ein Kunde kürzlich das auf ihn maßgeschneiderte Finanzierungskonzept gelobt: „Bis hin zur Absicherung der Risiken.“

Das Gelingen von Finanzierungsprojekten sieht Heiko Döringer als höchste Verantwortung der Sparkasse. Denn: „Wir schätzen das Vertrauen, das uns unsere Kunden entgegenbringen.“ Wohnbauprojekte zu finanzieren heißt, Familien über einen langen Lebensabschnitt begleiten zu dürfen. „Und darauf kann man durchaus stolz sein.“

„Familien über einen langen Lebensabschnitt zu begleiten, macht mich stolz.“

Unsere Leistungen = Ihre Sicherheit

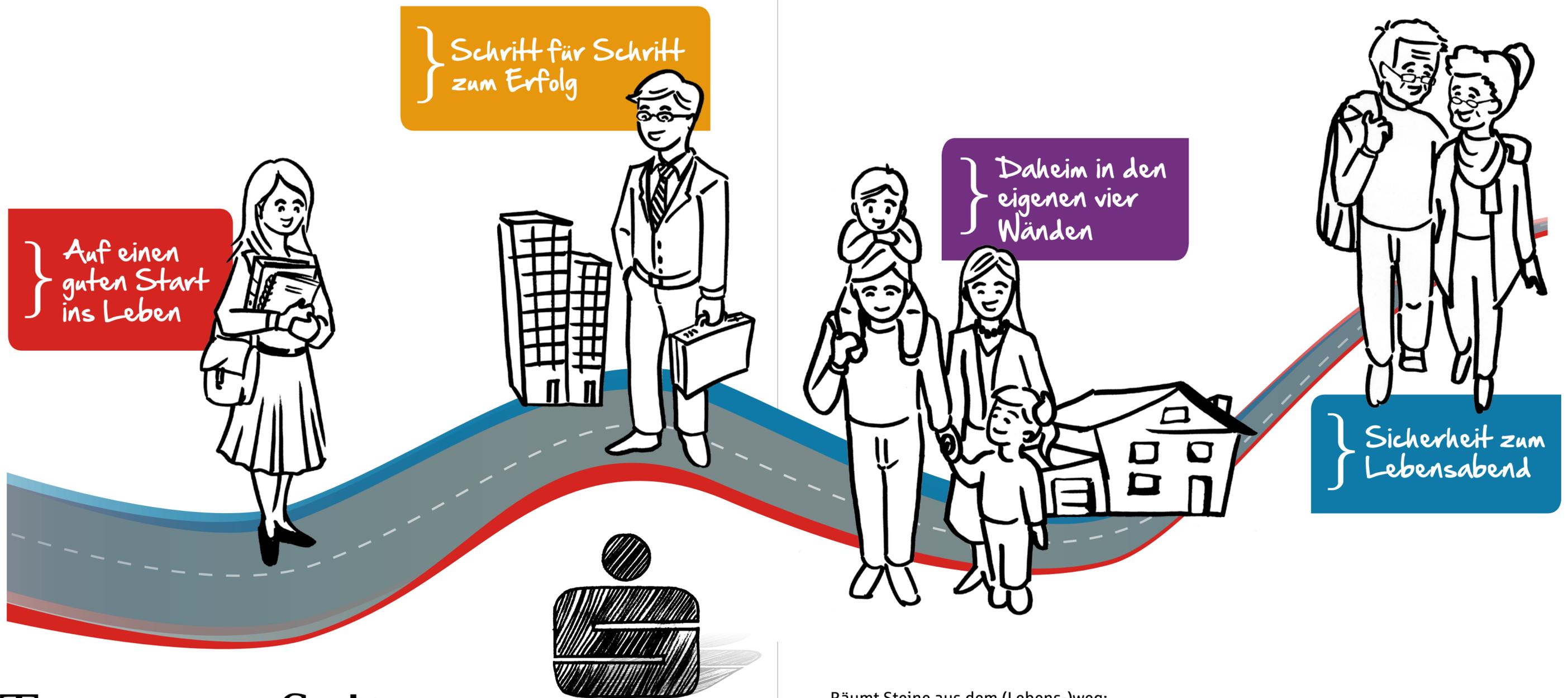
Ganzheitlich, maßgeschneidert und fair. Unsere Berater müssen frei handeln können, um Ihre Finanzen individuell zu planen. Eine Rechnung, die aufgeht: Wir haben nicht nur zufriedene Kunden, sondern auch zufriedene und motivierte Mitarbeiter, die für Sie die jeweils passenden Angebote bereithalten. Weil unsere Leistung Ihre Sicherheit garantiert.

Einfach, verständlich und schlüssig: Die Sparkasse hält für ihre Kunden ein umfangreiches Angebot an Leistungen bereit. Aus der bunten Palette greift der Berater die passendsten Leistungen heraus, wägt gleichzeitig die Ziele des Kunden mit der nötigen Absicherung seiner Lebensrisiken ab und bringt sie in Einklang mit den monatlich verfügbaren Beträgen, die der Kunde leisten kann. So entsteht ein ganzheitliches Angebot, das die jeweilige Lebenssituation des Kunden und ihre Veränderungen berücksichtigt.

Junge Familien mit Kindern im Vorschulalter haben andere Ziele als Personen im Rentenalter. Der jeweiligen Lebenssituation und den persönlichen Bedürfnissen entsprechend, wählt der Berater die passenden Bausteine aus dem Angebotsspektrum der Sparkasse aus und erarbeitet in enger Absprache mit dem Kunden sein geeignetstes Angebot. Weil Individualität nicht nur Sicherheit, sondern auch Vertrauen schafft. Und nicht die Sparkasse, sondern der Kunde im Mittelpunkt steht.



Wenn Sie nur abends erreichbar sind – kein Problem: Unsere Berater stehen auch außerhalb der Schalteröffnungszeiten für Sie zum Gespräch bereit.



Treu zur Seite – in jeder Lebenssituation

Die Sparkasse steht ihren Kunden treu zur Seite – ein Leben lang. Ob Kinder und Jugendliche, Berufseinsteiger, junge Familien oder Menschen im Ruhestand!

Räumt Steine aus dem (Lebens-)weg: die Beratung der Sparkasse

Jedes Alter setzt andere Schwerpunkte und verfolgt unterschiedliche finanzielle Ziele. Formt sich bei jungen Familien der Wunsch nach den eigenen vier Wänden, so stellt sich zugleich die Frage nach der richtigen Baufinanzierung. Karrierebewusste Singles indes sparen eher zu Konsumzwecken oder bilden Vermögen mit laufenden Beiträgen, während Senioren ihr für den Lebensabend notwendiges Geld sicher angelegt wissen wollen. Bei der Sparkasse gibt es keine genormten Anlage- und Finanzierungsmodelle.

Hier wird individuell und ohne Rentabilitätsdruck beraten. Damit die Kunden, egal welchen Alters, zufrieden sind. Bereits Kinder werden bei der Sparkasse gezielt gefördert, etwa durch Englischkurse im Kin-

„It's great – isn't it?“

dergarten. Später, bei der Suche nach einem Ausbildungsplatz, versendet die Sparkasse exemplarische Bewerbungsunterlagen als Leitfaden für den erfolgreichen Einstieg in den Beruf. Zudem: Bis zum Ende ihrer

Ausbildung können Jugendliche/junge Erwachsene ihr Girokonto kostenlos nutzen.

Für eine gute Beziehung über das Ausbildungsalter hinaus hält die Sparkasse zahlreiche weitere Angebote bereit, die individuell auf die jeweiligen Lebensphasen der Kunden zugeschnitten sind – von der Kreditkarte über die Lebens- und Pflegeversicherung, die Riester-Rente und Deka-Fonds bis hin zum Immobilienerwerb. Damit der Kunde gut versorgt ist. Und bestens beraten sowieso.



**"Es macht Freude
Zukunftspläne
zu schmieden!"**

„Man Hotline

Er ist 23, sie nur ein Jahr jünger. Er hat die Realschule in Viechtach besucht, sie auch. Seit Kurzem schmieden Marcel und Katrin gemeinsam Zukunftspläne. Ein Paar sind sie aber nicht, eher ein gutes Team.

Vor allem wenn es um die Altersvorsorge geht. Schon während seiner Lehre als Großhandelskaufmann befasste sich Marcel Helbig mit dem Gedanken, vorzusorgen. Seit August 2011 hat er nun einen festen Job als Staplerfahrer - und ein bisschen Geld, um sich fürs Alter abzusichern. „Wenn ich in Rente bin, möchte ich mit meiner Frau verreisen, meine Enkel unterstützen können und ein schönes Leben haben“, erklärt Marcel Helbig.

Beraten lässt er sich dabei von Katrin Kraus von der Sparkasse Viechtach. Sie fragt nach seinen Einkünften, erfasst seine bisherige Altersvorsorge und rechnet mithilfe eines Computerprogramms, das auch die Inflation berücksichtigt, die späteren Auszahlungen aus der gesetzlichen Rente aus. „Dabei bleibt meistens eine Lücke zwischen den Prognosen und den Wünschen der Kunden. Diese Lücke versuchen wir, mit einer privaten Altersvorsorge zu schließen“, erklärt Katrin Kraus. Dass Marcel Helbig derzeit noch sein Auto abbezahlt und über eine eigene Wohnung nachdenkt, ist dabei kein Problem: „Bei der Sparkasse fühle ich mich verstanden“, sagt er.

Zur Rente ist es noch lange hin, trotzdem ist die Altersvorsorge für Marcel Helbig und Katrin Kraus ein Thema.



ruft keine an“

Im Herbst 2012 sind Katja (26) und Tobias Zach (28) mit ihrer Tochter Leonie (2) in ihr frisch gebautes Haus in Kirchberg im Wald eingezogen. War anfangs alles neu und ungewohnt, ist das Leben darin mittlerweile angenehm normal für sie geworden.

Damit es so gemütlich bleibt und ihnen weder Stürme und Hagel noch Feuer und Leitungswasser-Schäden finanzielle Sorgen bereiten können, haben die Zachs bei der Sparkasse eine Wohngebäude- und Hausratversicherung abgeschlossen. „Ich habe kurzfristig um einen Termin gebeten und das hat wunderbar geklappt. Man ruft keine Hotline an, bei der man die Person am anderen Ende noch nie gesehen hat. Die Sparkasse ist vor Ort, man kennt sich, und die Abwicklung geht leicht.“, erzählt Tobias Zach, der als Betriebswirt selbstständig in der Solarbranche tätig ist. Schon bei der Finanzierung des Hausbaus arbeitete er mit der Sparkasse zusammen - und freute sich darüber, dass er auch auf staatliche Fördermittel hingewiesen wurde. „Als es dann um die Absicherung des Gebäudes ging, hat uns unser Berater Karl-Heinz Sigl die verschiedenen Schutzpakete erklärt.



**Glücklich - und gut abgesichert:
Katja und Tobias Zach mit ihrer Tochter Leonie.**

Daheim haben wir uns alles in Ruhe angesehen, dann entschieden wir uns für eine Variante. Das Vertrauen zur Sparkasse ist schon lange da“, erzählt Katja Zach.

„Mir ist bei meiner Arbeit wichtig, dass ich meinen Kunden auch nach 20 Jahren noch in die Augen schauen kann“, erklärt Karl-Heinz Sigl. Kundenberatung ist für ihn eine Sache der Nachhaltigkeit und Ehrlichkeit. Ehrlichkeit, Vertrauen, Sicherheit - diese Werte sind auch für Katja und Tobias Zach untrennbar miteinander verbunden. Wenn es um ihr Umfeld geht - und wenn es um sie selbst als Familie geht. Mittlerweile ist übrigens auch Leonies kleine Schwester Lina zur Welt gekommen.

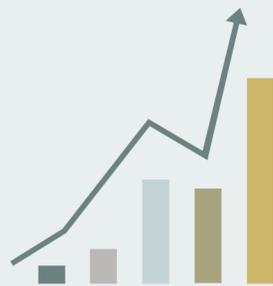
„Aufdrücken“ ist nicht

Für Helmut Weinberger, Geschäftsführer der aartos Personal-service GmbH in Regen, ist eines klar: Wenn er privat übriges Geld anlegen will, dann sinnvoll, dann bei der Sparkasse.

„Die Konkurrenz ist allgegenwärtig und drückt mit Dumping-Angeboten herein, das spüre ich auch in der Firma. Mir ist es aber wichtig, einen verlässlichen Partner vor Ort zu haben“, sagt der 46-Jährige. Vier bis fünf Mal im Jahr trifft er sich mit seinem Anlageberater Josef Uhrmann von der Sparkasse Zwiessel, den er schon seit der Schulzeit am Gymnasium Zwiessel kennt. „Zuerst tauschen wir uns über den Stand meiner Finanzen und

meine aktuelle Lebenssituation aus. Dann besprechen wir, welche die beste Anlage für mich sein könnte“, erklärt Helmut Weinberger. „Herr Uhrmann achtet dabei immer auf die Streuung des Risikos. Das ist für mich eine gute Sache, weil ich nicht mehr soviel Zeit wie früher habe, um mir zum Beispiel im Aktienmarkt selbst intensiv einen Einblick zu verschaffen.“

Einen Teil seines Geldes hat Helmut



Weinberger kürzlich in einen Sachwert investiert: „Die Inflationsgefahr ist da. Ich wollte wissen, wie ich sie umgehen kann und sprach Josef Uhrmann auf eine Anlage in Gold an“, berichtet er.

Der Bankberater hatte dafür ein offenes Ohr – und zugleich das Praktische im Blick: Er empfahl seinem Kunden, Gold-Wertpapiere zu kaufen. „Deren Handhabung ist unkomplizierter als die Verwahrung eines Goldbarrens“, erklärt der Anlage-Experte. „Ich empfinde das als ehrliche Beratung und nicht als Verkaufsgespräch. Mir wurde noch nie etwas aufgedrückt“, betont Helmut Weinberger.



Sie verstehen sich glänzend:
Berater Josef Uhrmann und
Helmut Weinberger.



Hier fühlt sich jeder beim anderen gut aufgehoben!



Martina Stangl und Dr. Robert Schmid aus Regen pflegen beruflich einen besonders engen Kontakt: Sie ist seine Vermögensberaterin, er ihr Zahnarzt. „Ich fühle mich gut bei ihm aufgehoben“, sagt Martina Stangl – und er sagt das Gleiche über sie. 1987 übernahm er die Praxis von seinem Vater, blieb wie dieser bei der Sparkasse. „Es gibt ständig neue Hygiene- und Sicherheits-Vorschriften



Er hat ihre Zähne im Blick, sie seine Finanzen:
Zahnarzt Dr. Robert Schmid und Vermögens-
beraterin Martina Stangl.

für die Behandlung. Deshalb sind laufend Geräte zu erneuern“, erklärt Robert Schmid. Dabei geht er mit der Sparkasse auch mal ungewöhn-

liche Wege: „Vor Kurzem habe ich einen Behandlungsstuhl zum ersten Mal nicht gekauft, sondern geleast“, erzählt er. Zu Rate gezogen haben er und seine Vermögensberaterin auch gleich seinen Steuerberater.

„Für mich ist wichtig, dass die Beratung Hand in Hand geht, dass ich umfassend informiert werde und bei der Sparkasse eine persönliche Ansprechpartnerin habe. Wir kennen uns schon so lange“, sagt Robert Schmid. Vor ein paar Jahren war er einmal im Begriff, privat in eine finanzielle Schieflage zu geraten, ohne sich dessen bewusst zu sein. Das fiel Martina Stangl auf, als sie seine Anlagen überprüfte. „Sie hat mich angerufen, mich um ein Gespräch gebeten und mir die Situation erklärt. Zusammen haben wir eine gute Lösung gefunden, um einen möglichen Schaden abzuwenden“, erklärt Robert Schmid. Und so handhaben die beiden das auch, wenn Martina Stangl bei ihm im Zahnarztstuhl liegt.



Wohlfühlfaktor inbegriffen

„Bestimmte Dinge wie Darlehen würde ich nie bei einer Direktbank machen“, sagt Hans Wöfl (58) aus Bodenmais, und spaltet vor seinem Haus ein weiteres Stück Brennholz. Der Hausverwalter und studierte Betriebswirt muss es wissen: Er ist Kunde bei mehreren Banken, vergleicht die Zinssätze und hat eine gute Marktübersicht. „Wenn es um Finanzierungen geht, braucht man eine Präsenzbank, und da ist die Beratung von der Sparkasse Klasse“, erklärt Hans Wöfl.

Weil der Zins gerade günstig war, hat er sich kürzlich spontan dazu

entschlossen, die Fenster seines Hauses auszutauschen. Mit dieser energetischen Maßnahme will er Heizkosten sparen. Eric Krone, Leiter der Sparkassen-Geschäftsstelle Bodenmais, war ihm dabei behilflich. „Der Beratungsprozess war gut strukturiert, ein Schaubild zeigte leicht verständlich auf, an was man bei einer Finanzierung alles denken muss“, berichtet Hans Wöfl.

Dass er sich mit Eric Krone wohl fühlt, kommt nicht von ungefähr. Wenn man den jungen Betriebswirt danach fragt, was für ihn Beratungsqualität bedeutet, bekommt man gleich eine ganze Liste von Stichwörtern. Die Wünsche des Kunden abzudecken, diesem aber auch mitzuteilen, wenn ein Projekt so nicht umsetzbar ist, und eine Alternativ-Lösung zu suchen. Offen und ehrlich zu sein, die Beratung transparent zu gestalten, gesetzliche Änderungen zu berücksichtigen, über öffentliche Fördermittel zu informieren. Dazu noch: Sich genügend Zeit zu nehmen. Und: Begeistert bei der Sache zu sein.



Damit die Stube auch im Winter warm ist,
spaltete Hans Wöfl im Herbst Holz für den Ofen.
Sein Berater Eric Krone schaute fürs Foto auch vorbei.

„Die holen alles raus, was für uns von Vorteil ist“

Es ist gemütlich, aber eng: Weil die Dachgeschosswohnung im elterlichen Haus in Lindberg schon lange aus allen Nähten platzt, haben Kerstin und Sepp Hackl vergangenen Sommer beschlossen, nebenan ein schmuckes Eigenheim zu bauen. Mit 130 Quadratmetern bietet das Haus die doppelte Fläche wie die kleine Wohnung momentan - und zudem endlich zwei Kinderzimmer für den achtjährigen Florian und seine Schwester Nelly (3). Wenn der Bau wie geplant fortschreitet, zieht die Familie im Frühjahr um.

„Wir haben uns bei der Sparkasse beraten lassen und schon wenige Tage später war unser Vorhaben dank bester Fördermöglichkeiten in trockenen Tüchern“, lobt Sepp Hackl. Seine Frau Kerstin pflichtet bei: Bettina Baierl, Kundenberaterin in der Geschäftsstelle Zwiesel, habe alles rausgeholt, um dem jungen Ehepaar das Bauprojekt so komfortabel wie möglich zu gestalten.

Zwei Beispiele: Weil die Hackls bei ihrem Neubau auf höchste Energieeffizienz achten, wird das Projekt großzügig über die KfW-Bank gefördert. „Der Tipp, dort einen Antrag zu stellen, kam von der Sparkasse“, erzählt Kerstin Hackl: „Wir kennen uns in diesen Dingen ja viel zu wenig



aus.“ Zudem: „Da die Wohnsituation der Familie zurzeit extrem beengt ist, waren die Voraussetzungen für



eine zinsvergünstigte Finanzierung über die Landesbodenkreditanstalt erfüllt“, erklärt Bettina Baierl. Nur:

Die so genannte Labo-Förderung läuft allein über das Landratsamt. „Wir haben davon gar nichts, sondern vermitteln nur“, bestätigt die Sparkassenfachwirtin.

„Mein Vertrauen in die Sparkasse war immer schon da, schließlich bin ich dort von klein auf Kunde“,

betont Sepp Hackl. Sein Finanzierungsgesuch in Sachen Hausbau hat den 36-Jährigen nun erneut bestä-

tigt: „Bei der Sparkasse wird nicht gleich auf den eigenen Vorteil geschaut, sondern zunächst auf das Wohl der Kunden.“ Kerstin Hackl (29) nickt zustimmend: „Wenn wir Noten verteilen dürften, bekäme die Sparkasse von uns die 1.“

„Unser Traum vom Haus wird wahr!“



Finanzieren via Fördermittel: Die Sparkasse findet die besten Töpfe!



Zwar steht den Brüdern Stefan (l.) und Josef Pichler bis zum Umzug noch viel Arbeit bevor, aber die Freude auf den künftig viel größeren Betrieb überwiegt.



www.pichler-metall.de

Die Freude über den geplanten Umzug steht den beiden Brüdern ins Gesicht geschrieben: Josef und Stefan Pichler werden ihren Metallbau- und Spenglereibetrieb aus seiner Enge in der Schweinhütter Dorfmitte befreien und im März auf ein komfortables, knapp 14.000 Quadratmeter großes Areal in Dreieck verlegen. Dort haben die Geschäftsführer des traditionsreichen Familienunternehmens, das 30 Mitarbeiter zählt und in diesem Jahr 80. Jubiläum feiert, bestehende Firmengebäude erworben, die sie seit Oktober umbauen, erneuern und erweitern.

Um das Großvorhaben überhaupt möglich zu machen, haben die Pichlers vergangenen Sommer nach einem Finanzierungskonzept gesucht - und bei der Sparkasse Unterstützung gefunden. „Un-

Schon der Opa hat alles richtig gemacht.

sere Beraterin ist spitze. Sie hat aus zig möglichen Fördertöpfen rausklamüsert, welche für unsere Belange die richtigen sind“, loben Josef und Stefan Pichler ihre Ansprechpartnerin Petra Weiderer von der Geschäftsstelle Zwiesel. Die Firmenkundenberaterin habe zunächst

detailliert die Bedürfnisse der Pichler GmbH erfragt, deren Bonität optimal eingestuft und daraus dann die bestmöglichen Förderquellen erschlossen. „Es macht mir Spaß, für meine Kunden das Beste rauszuholen“, bestätigt Petra Weiderer: „Die Suche nach passenden Förderdarlehen steht dabei immer ganz oben auf meiner Agenda.“ So hat die Sparkassenbetriebswirtin auch für die Pichlers die richtigen Fördertöpfe ausfindig gemacht und für die verschiedenen Bauvorhaben

und Gewerke Zuschussanträge über die KfW-Förderbank der deutschen Wirtschaft, die LfA-Förderbank Bayern und das ERP-Regionalförderprogramm auf den Weg gebracht. Ohne Rücksicht darauf, dass die Sparkasse mit institutseigenen Krediten höhere Zinserträge hätte erzielen können. Denn: „Bei uns stehen die langfristige Zufriedenheit der Kunden und die regionale Entwicklung im Vordergrund, nicht der schnelle Profit“, betont Petra Weiderer.

Josef und Stefan Pichler können das nur bestätigen: „Für den Großteil unserer benötigten Fremdmittel in

Höhe von rund 1,5 Millionen Euro hat uns die Sparkasse Fördermittel vorgeschlagen. Besonders beeindruckt hat uns dabei die schnelle und positive Risikoeinstufung durch die Sparkasse.“ Das Vertrauen der Pichlers in ihr Geldinstitut wurde damit einmal mehr bestärkt, denn: „Schon unser Opa ging zur Sparkasse, als er 1933 den Betrieb gründete.“ Für Josef und Stefan Pichler eine gute Entscheidung - auch 80 Jahre später noch.

Ausgewogen und oben auf!

NOTE 1 FÜR DIE BERATUNG
DER SPARKASSE



Die Sparkasse Regen-Viechtach befragt Kunden telefonisch zu ihrer Zufriedenheit mit der erlebten Beratung – und bekommt dabei ein sehr gutes Zeugnis ausgestellt. Ein Großteil der Kunden ist bereit, die Sparkasse als Partner weiterzuempfehlen.

Die Sparkasse hat Qualitätsstandards für die Beratungen festgelegt. Eine solche Qualitätsberatung zeichnet sich demnach hauptsächlich durch zwei Elemente aus: eine Analyse der Bedürfnisse und Wünsche, gemeinsam mit dem Kunden, und eine daraufhin ausgerichtete Empfehlung des Sparkassen-Beraters. Um zu erfahren, wie zufrieden der Kunde mit den erlebten Beratungen ist und wo es noch Verbesserungsbedarf gibt, lässt die Sparkasse anschließend bei ihren

Kunden nachfragen. Das Ergebnis kann sich sehen lassen: 80,4 Prozent der befragten Kunden gaben an, mit dem Beratungsgespräch insgesamt „sehr zufrieden“ gewesen zu sein. Note 1! 14,3 Prozent der Kunden gingen „zufrieden“ aus dem Gespräch und lediglich 5,4 Prozent fühlten sich nur teilweise gut beraten.

Die Zufriedenheit der Kunden mit den erlebten Beratungen drückt sich auch in der Bereitschaft aus,

die Sparkasse als Partner für Geldanlagen weiterzuempfehlen: 56,4 Prozent der Befragten würden die Sparkasse „auf jeden Fall“ weiterempfehlen. Note 1! 30,9 Prozent gaben die Weiterempfehlung als „wahrscheinlich“ an.

Hohe Beratungsqualität und Weiterempfehlungsrate der Sparkasse

