

Genossenschaftliche Beratung

Volksbank Lette-Darup-Rorup eG im Messezelt präsent

LETTE. „Als Genossenschaftsbank stellt die Volksbank Lette-Darup-Rorup eG ihr Handeln stets in den Dienst ihrer Mitglieder und Kunden. Diese Verpflichtung ist schon in ihrem Gründungsauftrag enthalten“, heißt es in der Pressemitteilung der Lette-Darup-Rorup eG anlässlich des Gewerbetages.

Bei der genossenschaftlichen Beratung stehen nicht einzelne Leistungen und Produkte, sondern die Mitglieder und Kunden mit ihren ganz persönlichen Zielen und Wünschen im Mittel-



Mit Weitsicht planen. Unter diesem Motto laufen die Beratungen bei der Volksbank Lette-Darup-Rorup eG, deren Mitarbeiter sich im Messezelt auf Besucher freuen.

AZ SERIE

Industrie- u.
Gewerbeschau
Coesfeld 2016

punkt, heißt es weiter.

Was ist nun das Neuartige an der Beratung, die mit Hilfe der EDV durchgeführt wird? Im ersten Schritt werden die persönlichen Ziele und Wünsche des Kunden erfasst. Im Alter von 20 Jahren steht das erste eigene Auto auf dem Plan, mit 30

vielleicht ein Haus für die Familie und mit 40 die Sicherung des Vermögens oder der weitere Aufbau der Altersvorsorge. Jede Lebensphase ist von unterschiedlichen Bedürfnissen geprägt.

Im zweiten Schritt analysiert der Berater gemeinsam mit dem Kunden seine finanziellen Verhältnisse sowie die Einkommenssituation. Hierbei kann festgestellt werden, was bereits zur Erfüllung der Ziele und Wünsche zur Verfügung steht und wie gut das Einkommen abgesichert ist.

Aufbauend auf dieser detaillierten Analyse ordnet der Kunde seine Ziele und Wünsche nach Wichtigkeit. Was soll zuerst angegangen werden? Mit dieser Rangfol-

ge bestimmt der Kunde den weiteren Ablauf der Beratung. Der Berater kennt nun die finanziellen Verhältnisse, die Wünsche und Prioritäten des Kunden. Er kann zudem einschätzen, ob der Kunde ein risikofreudiger Mensch ist oder lieber auf Sicherheit setzt.

Darauf aufbauend unterbreitet der Berater Lösungsvorschläge, die für die individuelle Situation des Kunden geeignet sind. Nach jeder Beratung erhält der Kunde seinen persönlichen VR-Finanzplan als Ausdruck - das heißt eine Dokumentation des Beratungsgesprächs mit seinen Zielen, der aktuellen Finanzsituation und den konkreten Empfehlungen des Kundenberaters.