

Ich und die digitale Raiffeisenbank in Aarburg

Autor(en): **Schuler, Steven**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Aarburger Neujahrsblatt**

Band (Jahr): - **(2020)**

PDF erstellt am: **15.08.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-858441>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.



Steven Schuler, Gebietsverantwortlicher Aarburg.

Name: Steven Schuler
Alter: 35
Wohnort: Rothrist
Familie: Verheiratet, eine Tochter

Beruflicher Werdegang:

- Seit Oktober 2019
Gebietsverantwortlicher Aarburg
- Seit Januar 2019
Privatkundenberater Individual
- November 2015 bis Dezember
2018 Geschäftskundenberater
- Juli 2011 bis November 2015
Regionalgeschäftsstellenleiter
- März 2010 bis November 2011
Werkstudent Finance Team
Schweiz
- Juli 2008 bis Dezember 2008
Trainee

Meine Werte: Vertrauen, Ehrlichkeit, Lebensfreude, Offenheit

Hobbys: Fussball, Sport allgemein, Reisen, Familie

Arbeitsmotto: Zuhören, beraten, die für dich bestmögliche Lösung erarbeiten – so arbeite ich

Lebensmotto: Gib jedem Tag die Chance, der schönste deines Lebens zu werden. – Mark Twain

Ich in drei Stichworten:

#hilfsbereit, #engagiert, #herzlich

Meine Ziele: Die Raiffeisenbank Olten zur ersten Anlaufstelle für finanzielle Bedürfnisse zu machen. Übernehmen einer Führungsposition.

Ich und die digitale Raiffeisenbank in Aarburg

Meine Verbindung zur Bank.

Schon in jungen Jahren war ich Kunde der Raiffeisenbank, vor allem wegen des Vertrauens und der Kundenfreundlichkeit. Diese Philosophie trage ich nun, durch meine Eindrücke und Erfahrungen, seit zehn Monaten an meine Kunden weiter. Bei uns ist Kundennähe nicht nur ein Slogan! Es ist ein tatsächlicher Begriff, der täglich angestrebt wird. Unsere Kunden werden sich der Gegebenheit bewusst, dass das Geld aus der Region in die Region fliesst. Das Bedürfnis nach Nachvollziehbarkeit und der Wunsch nach einer Rückkehr zu den Wurzeln zum regionalen Wirken, nehmen auch den Bereich der Banken ein.

Die Menschen möchten mit einem lokalen Partner sprechen. Vertrauen und Kundennähe ist meine erste Priorität. Mit Raiffeisen bieten wir den Kunden eine überzeugende und regionale Bank an. Unsere Werte Nachhaltigkeit, Nähe zum Kunden sowie Glaubwürdigkeit bestimmen unser Handeln. Ich identifiziere die Werte der Raiffeisenbank mit meiner eigenen Haltung.

Der Charme von Aarburg

Aarburg verfügt über einen gewissen Charme, der mich fasziniert und den zu entdecken sich lohnt. Ein historisches Städtchen, dessen Ortsbild durch die Festungsanlage, die Kirche sowie die Aare-Woog zum Verweilen einlädt.

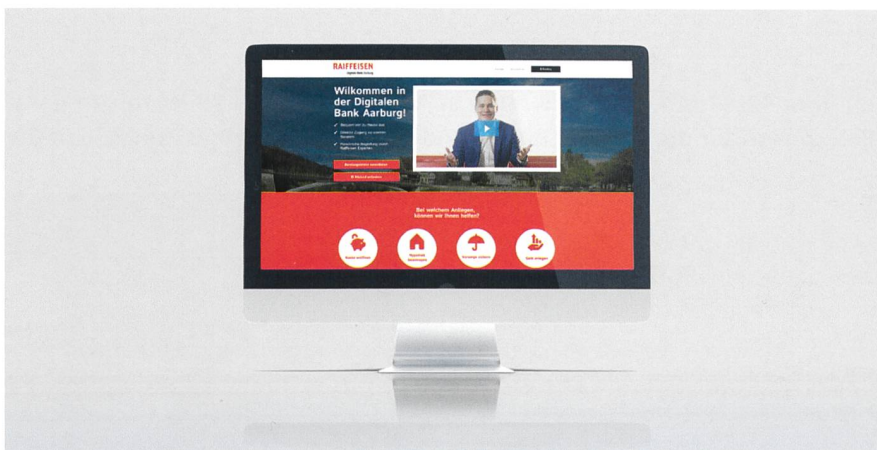
Für mich haben Aarburg und die Raiffeisenbank viele Ähnlichkeiten. Beide haben ihren eigenen bürgerlichen Charme und vertrauen auf eine offene und transparente Kommunikation. Durch die Bank in Aarburg können wir den Einwohnern eine direkte Ansprechperson ermöglichen, die ihre Werte lebt und teilt.

Das «Bänkli» repräsentiert die Raiffeisenbank mit all ihren Werten. Die Bank soll Kunden einladen, ein Gespräch auf Augenhöhe zu führen, Vertrauen schaffen und einen Platz darstellen, um individuelle Lösungen für jedes finanzielle Anliegen zu finden. Ausserdem baut das rote «Bänkli» eine Assoziation zu der Raiffeisenbank in Olten auf.

Mein Engagement

Mir liegt es besonders am Herzen, den Menschen direkt anzusprechen und mit meiner offenen Art eine nähere Beziehung und gleichzeitig eine angenehme und ungezwungene Atmosphäre zu schaffen. Ich möchte dadurch Vertrauen schaffen. Ob bei Familien und Freunden oder bei meinen Kunden, ich möchte, dass sich mein Umfeld auf mein Fachwissen und auf mein Engagement verlassen kann. Ich bin hilfsbereit und versuche stets, ein zielorientiertes Ergebnis zu erreichen. Ich spreche den Bedürfnissen meiner Mitmenschen eine hohe Bedeutung zu und probiere, den idealen Lösungsweg zu finden.

Deine Digitale Bank Aarburg



raiffeisen-aarburg.ch

Du möchtest ein neues Konto erstellen oder dein künftiges Eigenheim finanzieren? Wir beraten dich gerne regional und persönlich.

Und in der Digitalen Bank Aarburg findest du ausführliche Informationen zu diesen Themen.

Die Digitale Bank Aarburg bietet unter raiffeisen-aarburg.ch ausführliche Informationen zu den Themen Konto-Eröffnung und Hypotheken. Wir beantworten hier die wichtigsten Fragen und versuchen, das komplexe Thema mit einfachen Videos zu erläutern. Du brauchst noch mehr Informationen? Dann kannst

du bei uns online den Chatbot nutzen oder direkt mit unserem Gebietsverantwortlichen Steven Schuler einen Termin vereinbaren. Und das Beste daran: Er kommt zu dir nach Aarburg! Natürlich gelangst du über die neue Website auch direkt zu deinem bestehenden eBanking oder findest die Kontaktmöglichkeiten der Raiffeisenbank Olten. Wir freuen uns, dich kennenzulernen.

Eine regionale und partnerschaftliche Zusammenarbeit mit der MySign AG

Seit 20 Jahren in der Region. Die MySign AG ist eine Online-Agentur der ersten Stunde.

45 Fachspezialisten aus den Bereichen User Experience, Design, Frontend- und Software-Entwicklung, Online-Marketing sowie Projektmanagement arbeiten in interdisziplinären Teams an Kundenprojekten. MySign erstellt Webseiten, E-Commerce-Shops, realisiert Online-Marketing-Kampagnen und begleitet Kunden in den jeweiligen Bereichen.

Persönlich, lokal und digital

Die Herausforderung der Kampagne lag darin, die lokalen Zielgruppen möglichst präzise anzusprechen, dabei die Kundennähe, wie man sie von Raiffeisen gewohnt ist, zu erhalten und dafür in erster Linie digitale Kanäle zu nutzen. Auf den ersten Blick ein Widerspruch, denn digital ist selten lokal ausgerich-

tet und auch oft unpersönlich. Doch der MySign AG und der Raiffeisenbank Olten ist es in Zusammenarbeit mit dem Nautischen Club Aarburg und der VJii Productions AG gelungen, mit einem geschickten Einsatz lokalisierbarer Medien und der Inszenierung der echten Raiffeisen-Beratung genau dies zu erreichen.