

VR·BONUS^{plus} für alle

Die Mitgliederzeitung
der VR-Bank Nordeifel eG

Wandlung ist notwendig
wie die Erneuerung
der Blätter im Frühling.

Vincent van Gogh



» ARD-EXPERTE BEIM FORUM 2019



» ABTEILUNG EXZELLENT GESTARTET



» GOLDANLAGE FÜR JEDEN GELDBEUTEL



08 Hausbank der Region: Mitglieder der VR-Bank Nordeifel eG haben ein Mitbestimmungsrecht bei der Gestaltung der Zukunft ihrer Bank.

Editorial	03	Stets das Vermögen im Blick	11
Immobilienberatung mit modernster Technik	04	Erst zuhören, dann umsetzen	12
Mit dem Herzen dabei	06	Gold und Investmentfonds	13
Die Genossenschaftliche FinanzGruppe	07	Auf allen Kanälen präsent	14
Mehr als nur eine Bank	08	Durchblick mit der Altersvorsorge-App	15
Engagiert in der Region	10	Weltpolitik in 60 Minuten erklärt	16



10 Vereint für die Nordeifel: Mit Stiftung und Beiräten zahlreiche Projekte unterstützt.



12 Spielend einfach: Bei der Genossenschaftlichen Beratung planen wir das Vermögen unserer Kunden.



Foto: Schmitz

Liebe Mitglieder und Kunden der VR-Bank Nordeifel eG, liebe Menschen in der Nordeifel,

diese 47. Ausgabe unserer Mitgliederzeitung VR-Bonus plus ist eine ganz besondere, wie man bereits an dem Zusatz „für alle“ auf der Titelseite erkennen kann. Erstmals erreicht die Zeitschrift jeden Haushalt in den Kommunen in unserem Verbreitungsgebiet und nicht nur unsere Mitglieder. Denn wir als VR-Bank Nordeifel eG sind überzeugt davon, dass wir die richtige Bank für jeden Bürger in der Region und – viel mehr noch – ein wichtiger Partner in allen finanziellen Lebenslagen eines jeden Nordeifeler sind.

Diese Überzeugung unterstreichen wir mit Fakten. So haben wir seit Anfang des Jahres einen mit modernsten Mitteln agierenden hausinternen Immobilien-Bereich. Wir haben großartige, zum Teil in der Region Nordeifel von ihrer Qualifikation her einmalige Berater, sei es im Bereich Baufinanzie-

rung oder in der Finanzplanung. Wir haben starke Partner in der Genossenschaftlichen FinanzGruppe.

Und wir bieten etwas, das für uns in vielerlei Hinsicht wichtiger ist als die größtmögliche Rendite: Wir bieten Ihnen Vertrauen und Verbundenheit. Fast alle unserer Mitarbeiter stammen aus der Nordeifel. Wir kennen die Bedürfnisse der Menschen in der Region, denn wir sind selbst ein Stück Eifel.

Mehr als 25.000 Menschen im südlichen Kreis Euskirchen sind bereits Mitglieder unserer Genossenschaftsbank – das entspricht etwa der Hälfte der Einwohner in unserer Region. Diese Mitglieder gestalten ihre Bank aktiv mit. Wir würden uns freuen, wenn auch Sie in Zukunft dazugehören.

Ihre VR-Bank Nordeifel eG

Redaktion: Thomas Schmitz (ts), Manfred Lang (ml), Steffi Tucholke (st), Agentur ProfiPress; Roland von Wersch (wr)
Layout: Sabine Böhnke
Druck und Versand: Weiss-Druck GmbH & Co. KG

Alle Rechte vorbehalten. Alle enthaltenen Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwendung außerhalb der Grenzen des Urhebergesetzes ist ohne Zustimmung unzulässig. Dies gilt insbesondere für Vervielfältigung, Übersetzung und die Einspeicherung in elektronische Systeme. Trotz aller Sorgfalt können wir für den Inhalt keine Gewähr übernehmen.

IMPRESSUM

Herausgeber:
VR-Bank Nordeifel eG
Am Markt 37 · 53937 Schleiden
Tel. 02445-95020 · Fax 02445-9502599
info@vr-banknordeifel.de · www.vr-banknordeifel.de

Redaktionsteam der VR-Bank Nordeifel eG:
Gisela Caspers, Klaus Reiferscheid, Roland von Wersch



Immobilienberatung mit modernster Technik

Seit Anfang des Jahres widmet sich die VR-Bank Nordeifel einem neuen Bereich

Wir machen jetzt eine Hausbesichtigung!“ Wenn Stefan Lippertz, Leiter der Abteilung VR-Bank Nordeifel Immobilien, diesen Vorschlag macht, ist man erst einmal verduzt – vor allen Dingen dann, wenn man sich gerade nicht in unmittelbarer Nähe der angepriesenen Immobilie befindet. Das ist aber auch gar nicht nötig. Alles, was Stefan Lippertz braucht, ist eine besondere Brille – denn die Hausbesichtigung findet in der virtuellen Realität statt.

Mit einer 360-Grad-Kamera hat er Fotos angefertigt. Die kann sich der Träger der Virtual Reality-Brille ansehen – und befindet sich dabei gefühlt mittendrin im jeweiligen Zimmer. Er kann sich umdrehen, nach oben und unten schauen und bekommt einen deutlich besseren ersten Eindruck vermittelt als mit jedem normalen Foto.

finanzieren und versichern. Denn die Spezialisten arbeiten Hand in Hand. „Diese Mehrwerte kann ein herkömmlicher Makler nicht bieten. Wir können alles unter einem Dach abbilden, was andere extern besorgen müssen“, erklärt Lippertz.

Die VR-Bank Nordeifel will zunächst auf dem klassischen Immobiliensektor präsent sein und punkten. Dabei geht es um Käufe und Verkäufe von Immobilien, also Ein- und Mehrfamilien- sowie Geschäftshäuser bis hin zu Bauland, wie auch um Gutachtenerstellung. Wer auf der Suche nach einer Immobilie ist oder sein Haus verkaufen möchte, kann sich an seinen Bankberater oder direkt an die Immobilienabteilung wenden.

Mit dem Immobilienbereich öffnet sich die VR-Bank Nordeifel nach außen. Stefan Lippertz' Arbeit soll sich nicht explizit auf das Kern-Geschäftsgebiet der VR-Bank Nordeifel in den sechs Euskirchener Südkreiskommunen richten. „Wir wollen unseren Kunden auch Immobilien anbieten, die es hier nicht gibt. Dazu müssen wir unser klassisches Aktionsfeld verlassen“, erklärt Vorstand Kai Zinken. Das Immobiliengeschäft wird deshalb das Städtedreieck Köln-Bonn-Aachen einbeziehen.

Ein paar Grundsätze hat sich Stefan Lippertz für seine Arbeit auf die Fahne geschrieben: „Wir beraten ehrlich und sprechen offen mit den Kunden, was geht und was nicht geht. Wir sprechen verständlich, ohne Fachchinesisch, auf Augenhöhe mit den Kunden. Und wir handeln stets glaubwürdig, denn wir sind unseren Kunden und Mitgliedern verpflichtet. So wollen wir sicherstellen, dass jeder seinen Zielen und Wünschen näherkommt.“ (ts)

Auf Immobilienberatung mit modernsten Mitteln setzt Stefan Lippertz bei VR-Bank Nordeifel Immobilien. Die Abteilung hat Anfang des Jahres offiziell die Arbeit aufgenommen und ist exzellent gestartet. Die Nachfrage ist groß, das Team, bestehend aus Experten aus den unterschiedlichsten Bereichen der VR-Bank Nordeifel, wird sukzessive vergrößert. Viele Bankmitarbeiter bringen das nötige Know-how von Haus aus mit. „Die Mitarbeiter der VR-Bank Nordeifel verfügen über eine Menge an interdisziplinärem Fachwissen“, erklärt Stefan Lippertz.

„Der Immobilienbereich ist ein Mehrwert, von dem die ganze Bank, aber auch die Mitglieder und Kunden, profitieren“, ist sich Vorstandsvorsitzender Mark Heiter sicher. So können Kunden, die ein Eigenheim von der Immobilienabteilung kaufen wollen, selbstverständlich das Objekt bei den Experten der VR-Bank Nordeifel

Tel. 02449 - 9500 628




KAUFEN VERKAUFEN

Haus, Wohnung, Grundstück, Gewerbe
Beratung, Marktpreisfindung, Besichtigung, Exposé-Erstellung, Verkaufsgespräche, Notarielle Abwicklung



VERMIETUNG

Haus, Wohnung, Gewerbe
Mietersuche, Instandsetzungsrücklage, Bonität prüfen, Besichtigungen, rechtskonforme Verträge, Energieausweis, seriöse Exposés



PRÄSENTATION

Internetportale, Vor-Ort-Filialen
Professionelle Exposés, Luftbildaufnahmen, 360 Grad-Rundgänge, Video-Clips, Schaufenster-TV, Virtual Reality Besichtigungen



BAU-FINANZIERUNG

Immobilien, Investitionsobjekte
Hauskauf, Umbau, öffentliche Zuschüsse, individuelles Finanzierungskonzept, Forwarddarlehen, Hausrat- und Gebäudeversicherung



WERT-ERMITTLUNG

Ein- und Mehrfamilienhaus, Wohnung, Gewerbe
HypZert-qualifizierte Mitarbeiter, Wertexpertise, Kaufpreisfindung, Erbe, Umbau, Sachwert, Vergleichswert, Ertragswert



INVESTITION

Bauprojekte, Mehrfamilienhaus, Wohnung
Vermögensanlage, Rendite, WEG, Kostenkalkulation, realistische Risikoeinschätzung, inflationssichere Geldanlage



BAUTRÄGER-VERTRIEB

Bauträger, Baulanderschließung
Marktanalyse, Zielgruppendefinition, Vermarktungskonzept, Online-Marketing, Kundendatenbank, Notarielle Abwicklung



QUALITÄTS-VERSPRECHEN

Genossenschaftliche Grundwerte
Genossenschaftliche Beratung, verständlich, auf Augenhöhe, qualifiziert, termingerecht

Stefan Lippertz leitet die hausinterne Abteilung VR-Bank Nordeifel Immobilien.



Mit dem Herzen dabei

Thomas Mahlberg, Thomas Schumacher, Arno Graff und Tim Klinkhammer sind die Baufinanzierungs-Spezialisten bei der VR-Bank Nordeifel

Gute Konditionen, eine Begleitung über die gesamte Finanzierungsdauer hinweg und eine Herangehensweise, als ob jedes Bauprojekt ihr eigenes wäre: Das sind die Eigenschaften, mit denen die Baufinanzierungs-Spezialisten der VR-Bank Nordeifel eG glänzen.

„Wir nehmen jedes Projekt persönlich, deshalb sind wir immer mit dem Herzen dabei“, sagt Teamleiter Thomas Mahlberg. Bereits beim Beratungsgespräch wird deutlich: Die Baufinanzierungs-Spezialisten nehmen sich für ihre Kunden Zeit, analysieren ausführlich deren Wünsche, ganz nach dem Credo: „Die Baufinanzierung muss zum Kunden passen, nicht zur Bank.“

Bei aller fachlicher Qualität hat das Team noch einen entscheidenden Vorteil: Die vier Spezialisten kommen aus der Region, kennen deshalb die Mentalität der Eifeler Bürger ganz genau und wissen über Besonderheiten Bescheid. „In der Eifel baut man anders als in Köln“, nennt Thomas Mahlberg das. Im Regelfall sind Freunde, Nachbarn und selbstverständlich auch Familienmitglieder eng in einen Neubau und eine Renovierung involviert, Eifeler Muskelkraft spart manchem Häuslebauer bares Geld. „Wir vertrauen deshalb auf die Ehrlichkeit der Eifeler“, so Mahlberg weiter.

Natürlich haben die Baufinanzierer auch sämtliche Fördermittel im Blick – durch die Regionalität kennen sie sich außerdem mit besonderen Programmen der einzelnen Kommunen aus. Momentan raten die Spezialisten dazu, auf KfW-Mittel zurückzugreifen. Die Erklärung ist einfach: „Die Energieeinsparverordnung wird regelmäßig verschärft, wodurch weniger Kunden die Förderkriterien erfüllen werden oder höhere Kosten einplanen müssen. Die nächste Verschärfung kündigt sich bereits an, weshalb sich vor allem derzeit Investitionen lohnen.“ Auch bei kleinen Renovierungsmaßnahmen sind die Experten der VR-Bank Nordeifel deshalb die richtigen Ansprechpartner, weil sie wissen, welche Maßnahmen bezuschusst werden.

Im Mittelpunkt steht für die Baufinanzierungs-Spezialisten immer der Kunde mit seiner Familie. Im Sinne der Genossenschaftlichen Beratung betrachten die Vier deshalb auch nicht nur das Kreditgeschäft, sondern haben das Ganze im Blick, etwa die Gesundheitsabsicherung oder die Absicherung der Familie. „Als ausgebildete Bankberater können wir viele Bereiche selbst abdecken, ansonsten haben wir unsere Experten, entweder hausintern oder bei unseren Verbundpartnern“, erklärt Mahlberg.

Die Baufinanzierungs-Spezialisten der VR-Bank Nordeifel sind zum einen vollständig mobil ausgestattet für die perfekte Beratung beim Kunden zu Hause. Zum anderen ist auch eine Beratung in den einzelnen Filialen möglich. Termine machen die Spezialisten von Montag bis Freitag, jeweils von 8 bis 20 Uhr, und samstags von 8 bis 12 Uhr. Für jeden Vertragsabschluss einer Baufinanzierung übergibt die VR-Bank Nordeifel einen Gutschein für einen Baum. Wer die VR-Bank Nordeifel als Baufinanzierer empfiehlt, erhält bei Vertragsabschluss einen 100-Euro-Gutschein. (ts)

TIPP

FORWARD-DARLEHEN

Sichern Sie sich noch heute den günstigen Zins für die Zukunft!



Foto: Schmitz

Thomas Schumacher (v.l.), Tim Klinkhammer, Thomas Mahlberg und Arno Graff kümmern sich als Spezialisten um Ihre passende Baufinanzierung.

Die Genossenschaftliche FinanzGruppe

Hand in Hand mit ihren Finanzpartnern in der Genossenschaftlichen FinanzGruppe Volksbanken Raiffeisenbanken bietet die VR-Bank Nordeifel eG als Bank vor Ort die richtigen Finanzlösungen für die Ziele und Wünsche ihrer Kunden und Mitglieder.

Als Allfinanzinstitut kann die VR-Bank Nordeifel auf eine breite Palette an Finanzdienstleistungen aus einer Hand zurückgreifen. Dafür sorgt die enge Zusammenarbeit mit den leistungsfähigen Spezialinstituten der Genossenschaftlichen FinanzGruppe Volksbanken Raiffeisenbanken.

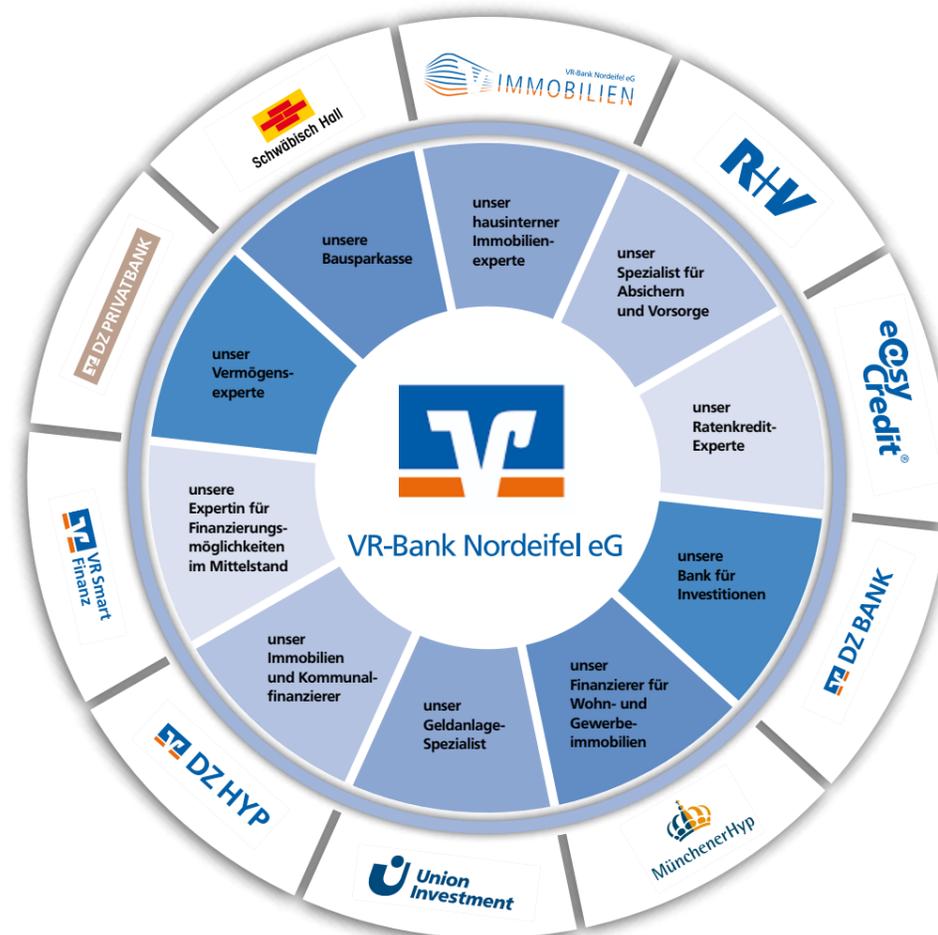
Als eigenständiges Unternehmen ist die VR-Bank Nordeifel eG mitsamt ihrer hausinternen Abteilung VR-Bank Immobilien in besonderer Weise im regio-

naln Wirtschaftsleben verwurzelt. Ihre Stärken sind die genaue Kenntnis des Marktes und der persönliche Kontakt zu den Menschen in der Region. (wr)

DIE PARTNER

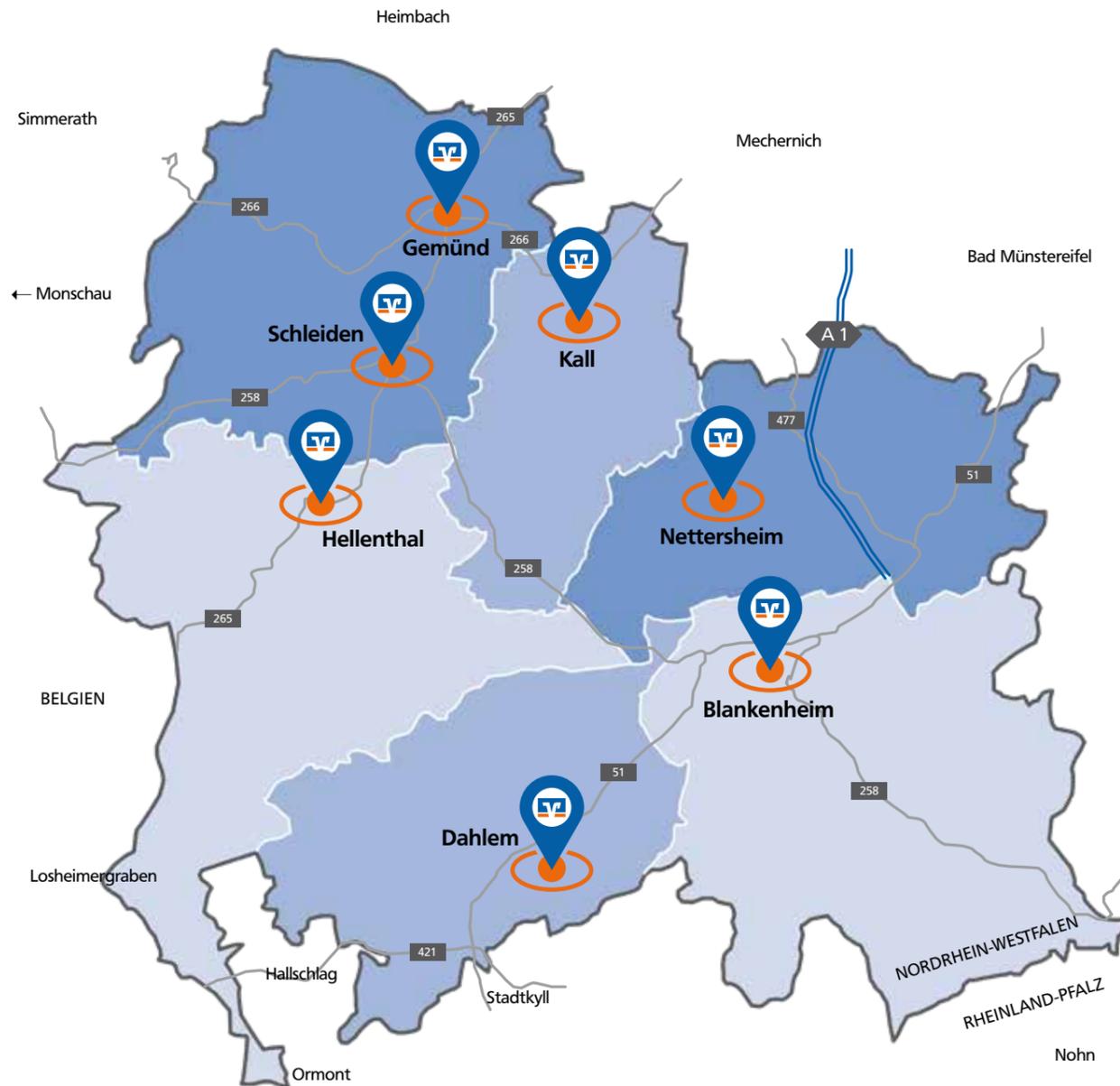
Die VR-Bank Nordeifel eG ist Teil einer ganz besonderen Gruppe mit starken Partnern: die Bausparkasse Schwäbisch Hall, die Fondsgesellschaft Union Investment, die R+V Versicherung, der Ratenkreditexperte easyCredit, die DZ BANK und die DZ PRIVATBANK, VR Smart Finanz, die DZ HYP sowie die MünchenerHyp.

Die Bank und ihre Partner sind den genossenschaftlichen Werten wie Solidarität, Fairness, Partnerschaftlichkeit sowie Förderung der Mitglieder und Kunden verpflichtet. (wr)



Die Berater der VR-Bank Nordeifel informieren gerne über das breite Spektrum an Finanzdienstleistungen und -produkten der Partner in der FinanzGruppe. Gemeinsam mit den Genossenschaftsbanken stellen diese Partner ihr kollektives Expertenwissen überregional zur Verfügung.

Die VR-Bank Nordeifel kann damit jederzeit auf ihre starken Partner zurückgreifen und ihren Mitgliedern und Kunden die optimale Kombination aus lokaler Beratungskompetenz und überregionalem Spezialwissen anbieten.



Mehr als nur eine Bank

Die VR-Bank Nordeifel steht für genossenschaftliche Werte, Mitbestimmung und regionale Verwurzelung

Lokal verankert, überregional vernetzt, ihren Mitgliedern verpflichtet und demokratisch organisiert: Diese Merkmale kennzeichnen die VR-Bank Nordeifel eG als Genossenschaftsbank. „Was einer alleine nicht schafft, das schaffen viele.“ Diese Überzeugung der Gründungsväter Friedrich Wilhelm Raiffeisen und Hermann Schulze-Delitzsch teilen Genossenschaftsbanken seit mehr als 160 Jahren.

Seit November 2016 gehört die Genossenschaftsidee zum UNESCO-Kulturerbe – sie wurde in die „Repräsentative Liste des immateriellen Kulturerbes der Menschheit“ aufgenommen.

Das Fundament einer „eingetragenen Genossenschaft“ (eG) ist die Mitgliedschaft. Die Mitglieder einer Genossenschaft schließen sich zusammen, weil

sie ein gemeinsames wirtschaftliches Ziel im Verbund leichter erreichen. Die Mitglieder der VR-Bank Nordeifel eG sind mit einem oder mehreren Geschäftsanteilen an ihrer Bank beteiligt und können an demokratischen Entscheidungsprozessen mitwirken.

Wie jede Genossenschaftsbank ist die VR-Bank Nordeifel rechtlich und wirtschaftlich selbstständig und setzt auf Regionalität. Die Mitarbeiter sind dort zu Hause, wo auch die Kunden und Mitglieder zu Hause sind. Die Förderung ihrer Mitglieder und die Stärkung der Region sind Grundprinzipien des genossenschaftlichen Geschäftsmodells – genauso wie das Engagement für soziale Projekte und für Vereine vor Ort.

Durch die Nähe zu den Menschen und zum Markt ist die VR-Bank Nordeifel eng verbunden mit der Region. Sie kann schnell und flexibel auf neue Situationen vor Ort reagieren, kennt den Markt und kann ihn einschätzen. Das Ziel der VR-Bank Nordeifel ist es, ihre Kunden und Mitglieder wirtschaftlich zu fördern. Mitglieder sind am wirtschaftlichen Erfolg der VR-Bank Nordeifel beteiligt. In der Regel erhalten Geschäftsanteileseigner einmal jährlich eine Dividende. Außerdem profitieren sie von exklusiven Mitgliedervorteilen, wie beispielsweise den zusätzlichen Mehrwerten aus dem Programm VR-Mitgliederbonus. Mitglieder sammeln dabei durch die Nutzung der Angebote der VR-Bank Nordeifel Punkte, die bares Geld wert sind.

**Mehr bestimmen,
mehr erfahren,
mehr bekommen**

Die Mitglieder und Anteilseigner der VR-Bank Nordeifel eG haben Stimmrecht bei der Vertreterwahl. Bei Genossenschaften mit mehr als 1.500 Mitgliedern kann die Satzung bestimmen, dass die Mit-

glieder ihre Rechte in einer Vertreterversammlung wahrnehmen. So sieht es die Satzung der VR-Bank Nordeifel eG mit ihren rund 25.500 Mitgliedern vor.

Hierzu wählen die Mitglieder in den Bezirksversammlungen aus ihrer Mitte eine bestimmte Zahl von Personen, die ihre Interessen in der jährlichen Vertreterversammlung repräsentieren. Bei der Vertreterwahl haben alle Mitglieder eine Stimme – unabhängig von der Anzahl der Geschäftsanteile.

Die Vertreter werden grundsätzlich für vier Jahre gewählt. Die Vertreterversammlung genehmigt zum Beispiel den Jahresabschluss, entscheidet darüber, wie der Gewinn verwendet wird. Außerdem entscheidet sie über die Entlastung des Aufsichtsrates und des Vorstandes. Der Aufsichtsrat wird aus ihrer Mitte gewählt. Auch bei all dem gilt das demokratische Prinzip: ein Mitglied, eine Stimme.

Auf der jährlichen Vertreterversammlung informiert der Vorstand über alles Wichtige zur Geschäftspolitik der VR-Bank Nordeifel eG. Mitglieder, die keine Vertreter sind und Interesse an den im Geschäftsbericht dargestellten Zahlen und Planungen haben, erhalten auf Wunsch natürlich auch diese Informationen. (wr)



ENTSTEHUNG DER GENOSSENSCHAFTSBANKEN

Die Geschichte der Genossenschaftsbanken begann im 19. Jahrhundert. Hungersnöte und Missernten prägten diese Zeit. Besonders betroffen waren Bauern, Handwerker und kleine Unternehmen. Sie benötigten Kredite und waren dabei auf private Geldverleiher angewiesen, da sie keinen Zugang zu den städtischen Privatbanken hatten. Viele Menschen verschuldeten sich, verarmten und verloren ihre wirtschaftliche Existenz.

Um den Mittelstandes zu sichern, entwickelten Hermann Schulze-Delitzsch und Friedrich Wilhelm Raiffeisen fast zeitgleich die genossenschaftliche Idee der „Hilfe zur Selbsthilfe“. Unabhängig voneinander regten beide die Gründung von Kredit- bzw. Darlehenskassenvereinen an und legten damit das Fundament für die Gründung genossenschaftlicher Banken. Aus Selbsthilfe-Einrichtungen wurde ein Erfolgsmodell, das sich bis heute bewährt.

Das Genossenschaftsmodell, mittlerweile UNESCO-Kulturerbe, hat sich in allen Bereichen der Wirtschaft verbreitet. Mit etwa 30 Millionen Kunden und mehr als 18,5 Millionen Mitgliedern sind die Genossenschaftsbanken die größte genossenschaftliche Gruppe in Deutschland. Sie orientieren sich an klar definierten Wertvorstellungen, geleitet von den Prinzipien der Selbsthilfe, Selbstverwaltung und Selbstverantwortung. (wr)

Engagiert in der Region

Die VR-Bank Nordeifel unterstützt unter anderem Vereine und gemeinnützige Projekte

Wenn vom 23. bis 26. Mai die 72-Stunden-Aktion, die größte Sozialaktion Deutschlands, stattfindet, dann ist die VR-Bank Nordeifel eG als regionaler Sponsor mit dabei. 5000 Euro hat Klaus Reiferscheid, Abteilungsleiter Vertriebsmanagement, jüngst bei der Auftaktveranstaltung in Blankenheimerdorf an Heike Klinkhammer vom Bund der Katholischen Jugend (BDKJ) und Jugendseelsorger Hardy Hawinkels überreicht. „Solche Aktionen, bei denen sich Jugendliche für die Allgemeinheit engagieren, müssen unterstützt werden“, so Reiferscheid.

Für die VR-Bank Nordeifel ist regionale Unterstützung etwas Selbstverständliches. Allein im Jahr 2017 hat sie 271.000 Euro an Vereine, für Kultur, für Bildung und Ausbildung sowie zur Unterstützung von Kindern und Jugendlichen ausgegeben.

Im Jahr 2013 wurde das Vereinsförderungsprojekt „Ihr seid wir – Vereint für die Nordeifel“ aus der Taufe gehoben. Bislang wurden im Rahmen dieses

Wettbewerbs aus dem VR-Mitgliederfonds Nordeifel (Regionalfonds) 320.000 Euro an Klubs in der Region überreicht. Welche Vereine und auch welche sonstigen Projekte in den Kommunen und der Region Nordeifel mit diesem Fonds unterstützt werden, entscheidet die Bank unter Mitbestimmung, des Strategiebeirats und der Regionalbeiräte.

Auch mit ihrer Stiftung fördert und stärkt die VR-Bank Nordeifel das Gemeinwesen in der Region. Die Stiftungszwecke sind breit gefächert, Vereine und Institutionen sollen mit großzügigen Spenden bedacht werden.

Gemeinnützige Projekte in der Region werden außerdem durch das Gewinnsparen unterstützt. Von jedem gekauften Gewinnsparslos fließt ein bestimmter Anteil an gemeinnützige und soziale Organisationen und Vereine.

Das regionale Engagement der VR-Bank Nordeifel ist aber nicht nur rein monetär. Seit 2009 pflanzt die Bank für jedes Mitglied in den sechs Kommunen ihres Geschäftsgebietes eine Buche – und zeigt, dass sie sich für Werte wie Stabilität und Nachhaltigkeit in der Region einsetzt.

Der VR-Bank Nordeifel gelang es erst kürzlich, mit dem ARD-Börsenexperten Markus Gürne einen prominenten Redner in die Nordeifel zu holen – und das nicht zum ersten Mal. So waren bereits Ex-Bundespräsident Roman Herzog, der ARD-Themen-Moderator Ulrich Wickert, der frühere Bundesminister und CDU-Generalsekretär Heiner Geißler sowie die einstige Landesbischofin und Ratsvorsitzende der evangelischen Kirche, Margot Käßmann, beim Mitgliederforum der VR-Bank Nordeifel zu Gast.

Ein weiteres Standbein des regionalen Engagements ist die Unterstützung bei der Gründung von Genossenschaften, zuletzt die Dienstleistungsgenossenschaft Eifel DLG und die Generationengenossenschaft GenoEifel, wie vorher auch schon die Frischegenossenschaft Sistig, die Schülergenossenschaft HAMMERauch und das Streuobstwiesen Netzwerk Nordeifel SoNNe. (ts)



Klaus Reiferscheid (M.) von der VR-Bank Nordeifel überreichte den 5000-Euro-Scheck an Jugendseelsorger Hardy Hawinkels und Heike Klinkhammer vom BDKJ.

Stets das Vermögen im Blick

Bei Herbert Fuhr (CFP) und Ewald Serwe ist das Vermögen ihrer Kunden in sicheren Händen – und zwar zu Lebzeiten und sogar darüber hinaus. Beide Berater haben einmalige Qualifikationen im Kreis Euskirchen.

Wenn Herbert Fuhr seine und Ewald Serwes Arbeit beschreibt, kann er das mit einem Satz sehr einfach darstellen: „Wir widmen unsere ganze Aufmerksamkeit der Sicherung und Mehrung des Familien-Vermögens unserer Kunden. Diese Ziele gilt es, in einer individuellen Vermögensstrategie umzusetzen.“ Im Blick haben Fuhr und Serwe bei ihren Beratungen immer die individuellen Lebensziele und Wünsche ihrer Kunden, ihre berufliche und familiäre Situation sowie denkbare Krisenszenarien des Lebens, in denen existenzielle Risiken drohen.

Herbert Fuhr ist Leiter der Abteilung Private Banking und im wahrsten Sinne einmalig im gesamten Kreis Euskirchen und damit auch im Verbreitungsgebiet der VR-Bank Nordeifel: Er ist Certified Financial Planner CFP nach den Richtlinien des Financial Planning Standards Boards. Voraussetzung für dieses Zertifikat sind eine qualifizierte Ausbildung, umfangreiche Prüfungen, ausgewiesene langjährige Erfahrung als Finanzplaner sowie die Einhaltung strikter ethischer Regeln, die vor einem Ehrengericht bestehen müssen. Diesen hohen Ansprüchen genügen derzeit 1500 CFP, in der Region außer Fuhr aber niemand.

Als seine Arbeitsgrundlage dient die Strategische Vermögensplanung, ein Ergebnis aus Kundengesprächen und Analysen der Finanzsituation. Fuhr erarbeitet sich eine detaillierte Vermögensübersicht in einer Privatbilanz, eine Analyse der Stärken und Schwächen der Finanz- und Vermögenssituation sowie eine Risikoanalyse auf Basis von Risikotragfähigkeit und Risikobereitschaft. Darauf basieren dann die zukünftigen Planungen und Entscheidungsempfehlungen. Die so, gemeinsam mit den Kunden, entwickelte Vermögensstrategie muss auch bei Stresstests und möglichen historischen Krisen standhalten.

Bei der Erstellung der Vermögensstrategie arbeiten Herbert Fuhr und Ewald Serwe eng zusammen. Serwe ist Certified Estate Planner (CEP) nach den Vorgaben des Vereins Estate Planner Deutschlands – und wie Fuhr ebenso einmalig im Kreis Euskirchen, bundesweit gibt es etwa 200 CEP. Serwe hat ein generationenübergreifendes Vermögensmanagement



Foto: Schmitz

seiner Kunden zum Ziel und richtet sein besonderes Augenmerk auf den Vermögensnachlass.

Serwes Tipps: „Planen Sie Ihr Leben so, als würden Sie ewig leben, und organisieren Sie es so, als würde es morgen enden.“ Außerdem sollen sich Kunden folgende Fragen stellen: Was geschieht mit meinem Vermögen, wenn mir etwas zustößt? Wer regelt meine Angelegenheiten, wenn ich nicht mehr dazu in der Lage bin? Ist in meinem Sinne geregelt, wer im Todesfall mein Vermögen erbt?

Bei der Vorsorge- und Vermögensnachfolge stehen das gemeinsame Erarbeiten der individuellen Ziele und Wünsche des Kunden im Vordergrund. Anschließend entwickelt Ewald Serwe gemeinsam mit den Kunden Möglichkeiten der Gestaltung unter Einbeziehung von Spezialisten aus den Bereichen Recht und Steuern. (ts)

Ewald Serwe (l.) und Herbert Fuhr (r.) besitzen als Finanzplaner der VR-Bank Nordeifel eG einmalige Qualifikationen in der Region.

KONTAKTINFORMATION

Wenn Sie ein Gespräch mit Herbert Fuhr oder Ewald Serwe wünschen, richten Sie Ihre Anfrage bitte an das Team der VR-Bank Nordeifel eG unter 02445/95020.

Erst zuhören, dann umsetzen

Genossenschaftliche Beratung für optimale Finanzplanung

Jeder Mensch hat Wünsche und Ziele. Mit der Genossenschaftlichen Beratung unterstützt die VR-Bank Nordeifel eG ihre Mitglieder darin, diese auch zu erreichen. „Im Gespräch erfassen wir die Ziele und Wünsche unserer Kunden und ihre aktuelle Lebenssituation. So können wir eine passgenaue Lösung finden, die sich am Bedarf unserer Kunden ausrichtet“, erklärt Markus Keul, Abteilungsleiter Privatkundengeschäft bei der VR-Bank Nordeifel.

Erst zuhören, dann beraten – das ist das Prinzip der Genossenschaftlichen Beratung. Priorität der Kunden kann je nach Lebenslage die Finanzierung der

eigenen vier Wände, die Absicherung der Familie, das Hobby oder die Vermögensverlagerung auf Nachfahren sein. Ergänzt werden diese Zukunftspläne von Vorschlägen des Beraters, der auch die Absicherung des Kunden im Blick hat.

Markus Keul: „Jeder Mensch ist sich selbst sein eigener Goldesel, der dafür sorgt, dass Geld aufs Konto fließt. Aber was passiert, wenn der „Goldesel“ plötzlich nicht mehr arbeiten kann?“ So lenkt er den Blick auf die Absicherung von Einkommen, Familie und Gesundheit, zum Beispiel durch Berufsunfähigkeits- oder Unfallversicherungen oder auch mit Blick auf die Rente. Dazu kann der Berater auf eine Palette von Verbundpartnern aus der Genossenschaftlichen FinanzGruppe zurückgreifen. Schließlich ist die Genossenschaftliche Beratung der VR-Bank Nordeifel bedarfs- und nicht produktorientiert.

Nun kommt es auf die Prioritäten des Kunden an: Welche Ziele sind ihm wichtig, und welche Summen kann und möchte er dafür ausgeben? Gemeinsam mit dem Kundenberater kann er seine Finanz- und Lebenssituation genau analysieren und dabei alles auf dem Bildschirm verfolgen, denn die Beratung beruht auf einem technikbasierten Verfahren. Den kompletten VR-FinanzPlan bekommt der Kunde im Anschluss mit nach Hause – und kann beim nächsten Gespräch wieder genau da anknüpfen. (st)

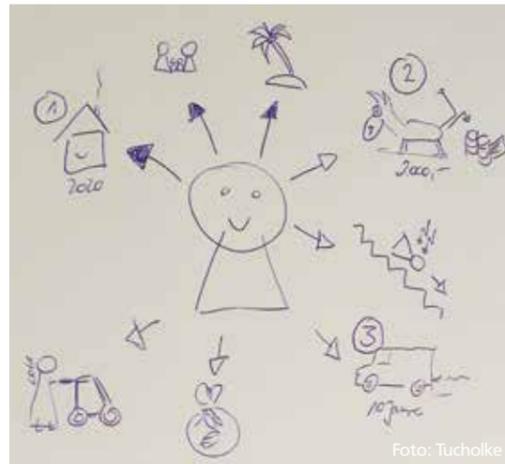


Foto: Tucholke

Das Prinzip der Genossenschaftlichen Beratung: Zunächst werden Ziele und Wünsche des Kunden festgehalten und mit Prioritäten versehen. Zusammen mit einer Analyse der aktuellen Lebenssituation können dann passgenaue Lösungen entwickelt werden.

INTERVIEW



Foto: Schmitz

Markus Keul (r.), Abteilungsleiter Privatkundengeschäft der VR-Bank Nordeifel, berät Beiratsmitglied Marco Reetz.

Herr Reetz, was macht ein Beirat?

Reetz: Unter anderem werden uns vorab Produkte der VR-Bank vorgestellt, die wir auch analysieren dürfen. Dabei interessiert die Bank unsere Meinung: Was finden wir gut? Was muss noch verbessert werden? Und zwar immer unter dem Aspekt, das bestmögliche Ergebnis für Bank und Kunden zu erzielen. Diese Gespräche in der Gruppe sind sehr effektiv und sehr offen.

Wie oft trifft sich der Beirat?

Reetz: Im Regelfall kommen wir bis zu zweimal im Jahr in Schleiden zusammen. Wir waren auch schon in Frankfurt, wo uns die Erlebnisausstellung Finanzanlage bei Union Investment präsentiert wurde. Unsere Aufgabe war zu überlegen, wie man diese Ausstellung in der Eifel präsentieren kann.

Wie wird man Beiratsmitglied?

Reetz: Wir werden von Mitarbeitern der Bank vorgeschlagen, in meinem Fall war das Markus Keul. Voraussetzung ist, dass die VR-Bank Nordeifel Hausbank ist. Als Beiratsmitglied muss man vernünftig und kritisch reflektieren können. Am Ende entscheidet der Vorstand über die Aufnahme in den Beirat. (ts)

Gold und Investmentfonds

VR-Bank Nordeifel erarbeitet mit ihren Beiräten für junge Kunden, junge Familien und „Best Ager“ neue Produktentwicklungen

Wie man in kleinen Portionen Gold oder andere Edelmetalle ansammelt oder online professionell Geld anlegt, das erarbeiteten die Privatkunden-Beiräte der VR-Bank Nordeifel mit Markus Keul, dem VR-Bank-Abteilungsleiter Privatkundengeschäft. Er und Elke Pickartz hatten dazu die Beiräte für junge Kunden, junge Familien und „Best Ager“, die die Bank aus der jeweiligen Kundenkreis-Sicht beraten, zusammen eingeladen.

„Interessant, inflations- und krisensicher sind Gold und Edelmetalle“, so Markus Keul. Konservative Eifeler hätten Kriege und Geldentwertungen mit Sachwerten abgewettert, darunter meist einige Goldmarkreserven. Von denen zwackten sie nach Bedarf im Wortsinn ab, was sie zum Leben brauchten.

Auch heute müsse niemand sofort große Vermögenswerte mobilisieren, um in Gold umzubuchen, so Markus Keul. Man könne auch mit geringem regelmäßigen Kapitaleinsatz – beispielweise ab 25 Euro im Monat – peu à peu in Goldgebilde anlegen. Die VR-Bank Nordeifel hat sich dazu mit dem Leipziger Goldförderer Geiger zusammengetan.

Investiert wird mit dem Programm „VR-Goldsparen“ in 1-oz-Barren (31,1g) aus reinem Feingold (999,9) aus zertifizierter Herkunft. Das Edelmetall wird immer freitags, 12 Uhr, zum aktuellen Kaufpreis erworben und im Hochsicherheitstresor eingelagert. Wichtig: Es ist vertraglich Eigentum der VR-Goldsparer und auch im Insolvenzfall geschützt. Bei „VR-Edelmetalle“ können effektive Stücke mit VR-Logo direkt erworben werden. Gewinne und/oder Verluste und den Zuwachs des eigenen Golddepots kann man, nach Einloggen mit dem eigenen Zugang, im Internet verfolgen. Details sind auf der Homepage der VR-Bank Nordeifel eG ersichtlich.

Speziell für junge internetgewohnte Kundschaft ist das Programm „MeinInvest“ gedacht, mit dem man „kinderleicht“ via Robo-Advisor in verschiedenen Investmentfonds anlegen kann. Und zwar in Form einer Vermögensverwaltung, ebenfalls mit monatlichem Direktzugang, der jederzeit gesteigert



Foto: Lang

Bei dem Beiräte-Workshop schaltete sich Marco Reetz (im Vordergrund) per Handy auf und richtete live sein persönliches „MeinInvest“-Konto ein. Markus Keul: „20 Minuten – und Sie können loslegen.“

oder reduziert werden kann. Aber auch Einmalzahlungen und der Verkauf von Anteilen sind rund um die Uhr und von zu Hause oder unterwegs möglich. „MeinInvest“ ist ein digitaler Anlage-Assistent, der nicht nur ausführt, sondern auch berät. Wenn man bestimmte Fragen beantwortet hat, erkennt das Programm, ob der Anleger ein Sicherheitsfanatiker ist oder um höherer Rendite willen gewisse Risiken eingeht.

Bei dem Beiräte-Workshop schaltete sich Beirat Marco Reetz per Handy auf und richtete live sein persönliches „MeinInvest“-Konto ein. Markus Keul: „20 Minuten – und Sie können loslegen.“ Investiert wird jeweils in

ein Portfolio, das sich aus verschiedenen Investmentfonds unterschiedlicher Anlageklassen wie Aktien, Anleihen und Rohstoffen zusammensetzt. Es wird überwiegend in aktiv gemanagte Fonds von Union Investment investiert. (ml)



Foto: Lang

Interessant, inflations- und krisensicher sind Gold und Edelmetalle, so Markus Keul, Abteilungsleiter bei der VR-Bank Nordeifel. Konservative Eifeler hätten Kriege und Geldentwertungen mit Sachwerten abgewettert, darunter meist einige Goldmarkreserven, von denen sie nach Bedarf im Wortsinn abzwackten, was sie zum Leben brauchten.

Auf allen Kanälen präsent

Die VR-Bank Nordeifel erweitert sukzessive ihr digitales Angebot. Digi-Lotsen in jeder Filiale sind erste Ansprechpartner für Kunden und Experten der Bank.

Pures Online-Banking mit Finanzübersicht und Online-Überweisungen war einmal: Heute bieten die Banken, darunter natürlich auch die VR-Bank Nordeifel eG, deutlich mehr digitale Lösungen an. Damit reagieren sie darauf, was die Kunden wollen. Die Welt wird digitaler, Internetverbindungen werden immer schneller, Computer – denn nichts anderes sind Smartphones und Tablets – immer kleiner.

Selbst die Beratung findet heute immer häufiger nicht mehr nur in der Filiale beim persönlichen

Bankberater statt. „60 Prozent der Kunden wählen eine hybride Lösung, also eine Mischung aus persönlicher und digitaler Beratung“, zitiert Projektleiter „Hybride Bank“ Bernd Jaschke aus einer prognostizierenden Studie des Bundesverbandes der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken (BVR). Ein Viertel der Kunden setzt auf reine persönliche Beratung, die

restlichen 15 Prozent lassen sich nur digital beraten. Die VR-Bank Nordeifel setzt auf das sogenannte Omnikanalmodell, bietet also all ihre Produkte und Services, wenn möglich, auf allen Kanälen an: ob am PC, auf Mobilgeräten oder – im Gegensatz zu Direktbanken – in ihren Filialen. Eines der wichtigsten Produkte ist die VR-BankingApp. Die kann mehr als nur Online-Banking. Zentrale Funktionen sind der Postkorb (einfacher Kontakt des Kunden zur Bank), Scan2Bank (Überweisungen werden durch Fotografieren einer Rechnung ausgefüllt) und Kwitt (Kleinstgeldbeträge werden zwischen Nutzern ohne TAN transferiert).

Doch die VR-Bank Nordeifel bietet noch mehr. „paydirekt“ ist die sichere Möglichkeit, um online zu bezahlen. Ganz neu ist der digitale Anlage-Assistent „MeinInvest“. Ab Herbst wird ein Online-Finanzmanager zum Portfolio gehören, ebenfalls ab Herbst besteht die Möglichkeit, mit dem Handy kontaktlos zu bezahlen.

Für Firmenkunden interessant ist der VR-Organizer, ein papierloses Büro in der Westentasche. Auch VR-BusinessOnline richtet sich an Geschäftskunden, die mit diesem Tool individuelle Angebote zur Geldanlage oder Finanzierung, auch direkt aus Portalen heraus, anfordern können.

Basis der Digitalstrategie ist das Projekt Kundenfokus des BVR. „Der Kunde steht immer im Mittelpunkt, egal auf welchem Weg er seine Bank kontaktieren möchte“, beschreibt es Bernd Jaschke kurz und knapp.

Innerhalb jeder Filiale der VR-Bank Nordeifel erfüllt eine Servicekraft die Funktion eines Digi-Lotsen. Dieser bietet den Kunden, die nicht so digitalaffin sind, Hilfestellungen an. Gleichzeitig dient er sowohl dem Kunden als auch dem Experten innerhalb der Bank als erster Ansprechpartner für die digitalen Angebote. „Denn auch wenn die Welt, und damit auch unser Angebot, immer digitaler wird, so setzen wir nach wie vor auf ein Internet von Mensch zu Mensch“, erklärt Jaschke. (ts)

Bernd Jaschke, Projektleiter „Hybride Bank“, übergibt der Digi-Lotsin der Filiale Gemünd, Susanne Karls, ihr neues Tablet, mit dem sie Kunden die VR-Bank-Apps zeigen und erklären kann.



Fotos: Schmitz



Das Team Elektronische Bankleistungen der VR-Bank Nordeifel ist auf allen Kanälen unterwegs: Frank Müller (sitzend), Katrin Ebert (v.l.), Bernd Jaschke und Patrick Schöneborn.

Durchblick mit der Altersvorsorge-App

Wie viel Geld steht im Alter zur Verfügung? Reicht das überhaupt zum Leben? Das findet die App VR-AltersvorsorgeCockpit heraus

Um im Rentenalter nach eigenen Wünschen und Vorstellungen leben zu können, ist eine passende Altersvorsorge nötig. Doch die eigene Finanzsituation im Alter jetzt schon zu verstehen und vorauszuplanen, ist nicht leicht. Dabei hilft die kostenlose App VR-AltersvorsorgeCockpit für Mobilgeräte.

Mit dieser App können Nutzer anhand von Daten zur Altersvorsorge ihre Rente und ihre Versorgungslücke berechnen. Aus der Differenz der bestehenden Vorsorge zum gewünschten Alterseinkommen berechnet die App dann die individuelle Versorgungslücke. Zudem gibt sie einen Überblick, wie viel Geld monatlich gespart werden sollte, um diese Lücke zu verkleinern oder zu schließen.

So funktioniert die App VR-AltersvorsorgeCockpit

Nach der Installation der App, dem Anlegen eines Profils und dem passwortgesicherten Einloggen können Nutzer ihre persönliche Vorsorgesituation ermitteln. Die Daten werden ausschließlich auf dem Mobilgerät gespeichert. Es können auch mehrere Nutzerprofile angelegt werden.

Um zu erkennen, wo man beim Thema Altersvorsorge steht, scannt man die Renteninformation ein und fügt Daten aus bestehenden Vorsorgeunterlagen hinzu, beispielsweise Rentenversicherungen, Fonds, Bausparverträge, Immobilien oder Banksparverträge. So erhält man schnell eine Übersicht über seine Vorsorgesituation.

Das Wunscheinkommen im Alter kann konkret eingegeben oder spielerisch über Bilder ermittelt werden. Dabei zeigt die App unterschiedliche Situationen an, der Nutzer muss nun angeben, wie wichtig sie ihm im Alter sind.

Im Cockpit wird daraufhin die Versorgungslücke angezeigt. Diese errechnet sich aus der Differenz der bereits bestehenden Vorsorge, also dem Einkommen

aus gesetzlicher Rente sowie betrieblicher und privater Vorsorge, und dem Ziel- oder Wunscheinkommen und wird im Cockpit grafisch dargestellt. Über einen Schieberegler kann dann eine monatliche Sparrate eingestellt werden, um zu erkennen, wie viel monatlich aufgebracht werden sollte, um diese Lücke zu verkleinern oder zu schließen. Die Angabe genauer Werte ist unerlässlich, denn nur so ist ein relativ verlässliches Ergebnis möglich.

Lösungen dafür, wie die durch das VR-AltersvorsorgeCockpit ausgewiesene Versorgungslücke wirksam geschlossen werden kann, vermitteln die Kundenberater der VR-Bank Nordeifel. In die App eingegebene Informationen liefern dazu eine hervorragende Gesprächsgrundlage für eine Genossenschaftliche Beratung.

Über die App kann der Berater direkt kontaktiert werden. Zur Vorbereitung eines Beratungstermins besteht die Möglichkeit, die erfassten Verträge vorab per E-Mail aus der App an den Berater zu übermitteln. (wr)

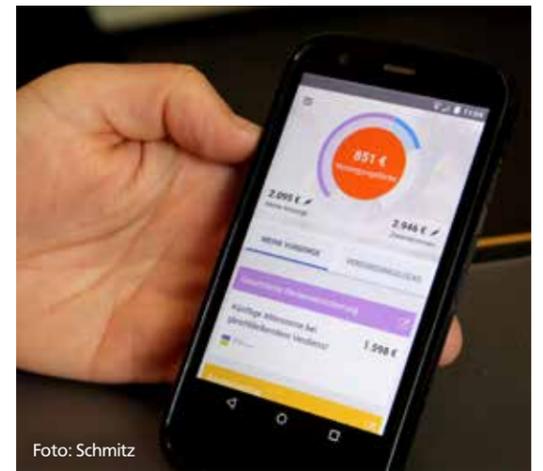


Foto: Schmitz

Mit dem VR-AltersvorsorgeCockpit haben Nutzer der App stets die Altersvorsorge im Blick.

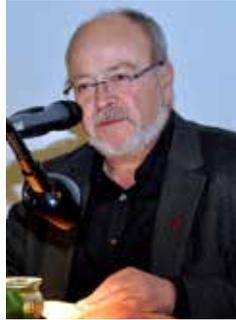
VORTEILE

- **Erster Überblick über die Altersvorsorge**
- **Abgleich Ziele und Wünsche**
- **Übersicht über die Versorgungslücke**
- **Hinweise zum Schließen der Versorgungslücke**
- **Direkter Kontakt zum Bank-Berater**
- **Hervorragende Grundlage für Beratung**

Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

Wir machen den Weg frei.

» Ich bin auf dem Bauernhof geboren. Schon meine Eltern und Großeltern waren Genossenschaftler aus Überzeugung. Auch als Diakon kann ich das nur unterstreichen: Was einer allein nicht schafft, das schaffen wir gemeinsam! «



Manfred Lang
(Redakteur, Diakon
und Mundartexperte)

Wie erreichen Sie uns?

  02445/95020

 info@vr-banknordeifel.de

 www.facebook.com/VRBankNordeifel

Weltpolitik in 60 Minuten erklärt

Forum 2019 der VR-Bank Nordeifel eG mit Markus Gürne

Markus Gürne, Leiter der ARD-Börsenredaktion und Moderator der Sendungen „Börse vor acht“ und „Plusminus“, referierte beim Forum 2019 der VR-Bank Nordeifel zum Thema „Zeitenwende – Europas Rolle in einer veränderten Welt“.

Gut eine Stunde lang lieferte er den 200 Gästen im Gemünder Kurhaus kurzweilig und anschaulich einen Überblick über die wirtschaftliche Lage in der Welt, die Rolle, die Europa darin spielt, und eine Prognose für Deutschland. Am Ende stellte er sich den zahlreichen Fragen des Auditoriums und signierte Exemplare seines Buchs „Die Welt ist eine Börse“.

Vorgestellt wurde er von Mark Heiter, Vorstandsvorsitzender der VR-Bank Nordeifel, der in das Thema des Abends einleitete. Die Signale für eine Zeitenwende seien gut sichtbar: Brexit, die nationalistische Polarisierung von Staaten wie USA und Russland, das Erstarren rechter Parteien in Europa, das Wachsen von Populismus und die Digitalisierung. Heiter prognostizierte: „Die Weltwirtschaft wird nicht so bleiben, wie sie ist.“

Gürne erklärte verständlich wirtschaftliche Zusammenhänge. Dass Europa die stärkste Wirtschaftsmacht auf der Welt sein könnte, es aber faktisch nicht mit den USA, Russland, China und Indien aufnehmen kann, weil es wirtschaftliche Stärke nicht in politisches Gewicht ummünzen könne. Auch die Auswirkungen des Brexits werden gewaltig sein, glaubt der Wirtschaftsexperte.

Viele deutsche Unternehmen produzieren am Kunden und am Bedarf vorbei. „Wir müssen Denkmuster durchbrechen, innovativ sein, wieder mehr an uns selbst denken und viel mehr für uns ausgeben“, forderte Gürne.

Im kommenden Jahr wird Markus Gürne beim Forum 2020 der VR-Bank Nordeifel zum Thema „Der freie Fall der freien Märkte“ über die Rolle der Europäischen Zentralbank sprechen. (ts)

Mark Heiter (r.), Vorstandsvorsitzender der VR-Bank Nordeifel eG, hieß Markus Gürne beim Forum 2019 willkommen und verpflichtete ihn umgehend für einen weiteren Vortrag im Jahr 2020.



Foto: Schmitz

QUALITÄT IST UNSERE NATUR

