

MITTEL•PUNKT

Magazin der



Vereinte Volksbank eG
Dorsten · Kirchhellen · Bottrop



WIR LEBEN GENOSSENSCHAFTLICHE PARTNERSCHAFT

Volksbank-Talk

Mit den Vorsitzenden
des Aufsichtsrats

Seite 4

Im richtigen Licht

"Making-of" zur neuen
Mitglieder-Kampagne

Seite 8

Mitgliedschaft

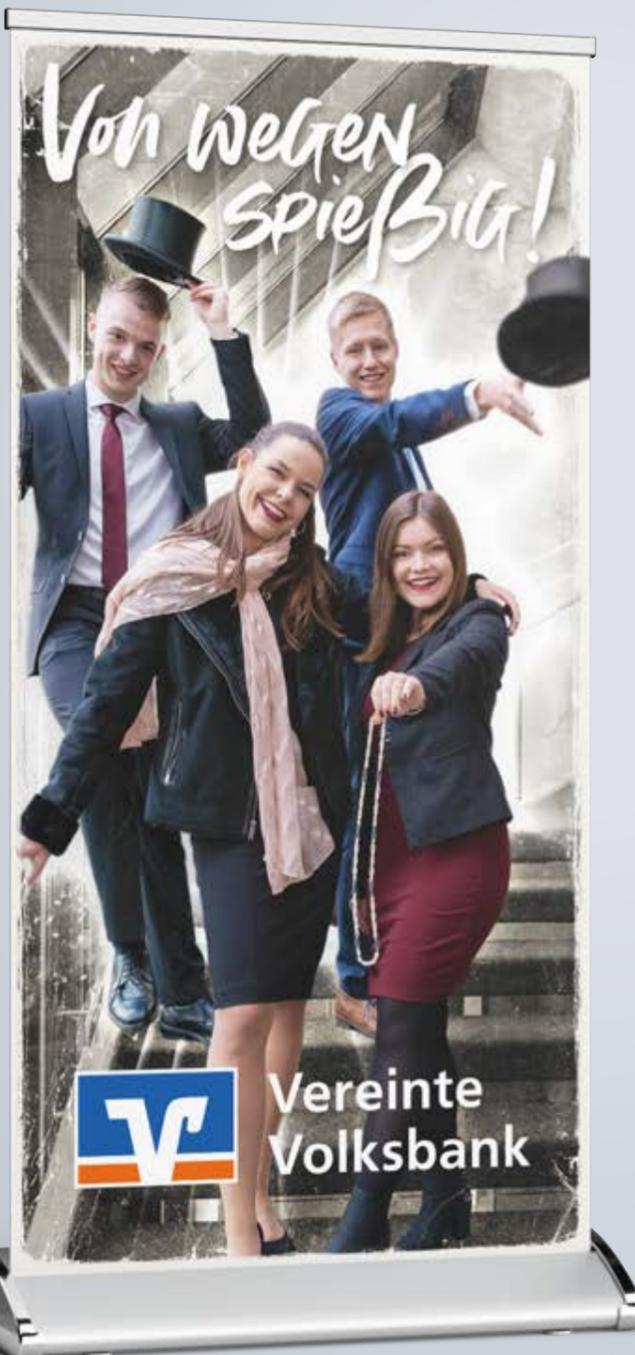
Hier können Sie
punkten

Seite 10

SONDERAUSGABE

Wir fördern unsere Region.

Ihre Vereinte Volksbank hat die finanzielle Förderung von Vereinen, Institutionen und Projekten im vergangenen Jahr um fast zehn Prozent ausgebaut auf rund 270.000 Euro. Dabei konzentrieren wir uns auch weiterhin auf die Unterstützung von Jugendarbeit, Kultur und Sport in Dorsten, Kirchhellen und Bottrop.



Man sieht: Wir sind auf jeden Fall mehr als ein starker regionaler Finanzdienstleister. Wir bieten nämlich nicht nur faire Konditionen, sondern bringen uns auch ein als aktiver Teil in die Gesellschaft.

Denn wir fördern unsere Region und unterstützen beispielsweise das Dorffest Kirchhellen und das Bottroper Stadtjubiläum in diesem sowie den Dorstener Kultursommer im kommenden Jahr.

In der Nachwuchsförderung setzen wir auf soziale Medien als Kommunikationskanal und intensive Betreuung während der Ausbildung. Das zeigt erste Früchte: Unser jüngster Azubi-Jahrgang hat für uns eine eigene Bewerbungskampagne mit dem Motto „Von wegen spießig“ entwickelt. Und außerdem wurde Ihre Vereinte Volksbank jetzt für ihre Qualität als Ausbildungsbetrieb ausgezeichnet.

Hier
klicken
und jetzt
bewerben!

Liebe Leserin, lieber Leser,

gute Zahlen, starke Entwicklung, wichtige Herausforderungen: Ihre Vereinte Volksbank ist in ihrem Geschäftsgebiet Dorsten, Kirchhellen und Bottrop weiterhin stark unterwegs. So haben wir unser betreutes Kundenvolumen erneut deutlich gesteigert. Das ist die Summe aller Geschäfte, die wir für unsere Mitglieder und Kunden betreuen und verwalten dürfen. Dazu zählen von uns betreute Vermögenswerte und zur Verfügung gestellte Finanzmittel. In unserem aktuellen Geschäftsbericht melden wir deshalb den erfreulichen Stand von 2,86 Milliarden Euro (plus 2,6 Prozent).

Dank der guten Arbeit unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, vor allem aber durch unser starkes Vertrauensverhältnis zu unseren Mitgliedern und Kunden haben wir unsere Marktposition ausgebaut und werden als starke regionale Genossenschaftsbank wahrgenommen. Entsprechend hat Ihre Vereinte Volksbank beim Kundenkreditgeschäft um fast sieben Prozent auf rund 851 Millionen Euro zugelegt. Hinzu kommen rund 356 Millionen Euro, die an Partner aus der genossenschaftlichen Finanzgruppe vermittelt wurden. Hier ist der Anteil von Baufinanzierungen besonders hoch, da wir gemeinsam, entsprechend der Kundenwünsche, Zinsfest-schreibungen bis 30 Jahre bieten können.

Auch das Firmenkundengeschäft wurde ausgeweitet. Wir tragen die Investitionen der Unternehmen in Dorsten, Kirchhellen und Bottrop mit. Als mittelständische Bank investieren wir stark in die Gewerbetreibenden und Freiberufler, die vor Ort aktiv sind und die wir kennen.



Die Geldanlagen unserer Mitglieder und Kunden in der Bilanz legten ebenfalls zu, und zwar auf 1,11 Milliarden Euro (plus 5,8 Prozent).

Um den steigenden Anforderungen der Mitglieder und Kunden gerecht zu werden, investiert die Vereinte Volksbank stark in Technik und Personal. So wurde im vergangenen Jahr an allen Standorten die neue Banksoftware agree21 eingeführt. Zudem werden immer mehr Mitarbeiter zu Spezialisten weitergebildet. Dies gilt vor allem für die Aufgabenfelder Firmenkundenbetreuung, Baufinanzierung, Immobilien, Vermögensanlage und Vermögensverwaltung.

Freundliche Grüße

Ihr

Martin Wissing

„Wir ziehen uns die Jacke der Kunden an“

Im Gespräch mit den Aufsichtsräten Friedrich Steinmann und Dirk Richter



Der Vorsitzende des Aufsichtsrates der Vereinten Volksbank, Friedrich Steinmann, und sein Stellvertreter Dirk Richter sprechen über Genossenschaft und Mitgliedschaft, über die Vereinte Volksbank und den VR-MitgliederBonus.

Herr Steinmann und Herr Richter, wie sind Sie eigentlich Mitglied bei der Volksbank geworden?

Richter: Bei mir war es so, dass meine Eltern bei der Volksbank waren – und da stellte sich die Frage gar nicht, ob ich Mitglied bei der Volksbank werde, sondern nur wann. Es passierte dann 1978, als ich Auszubildender war. Später wurde ich in die Vertreterversammlung gewählt.

Steinmann: Meine Branche – die Landwirtschaft – hat immer ganz stark auf die Idee der Bäuerlichen

Bezugs- und Absatzgenossenschaft gesetzt. Das war damals die kleine BBAG Kirchhellen und ist heute die Agri V. Dann gab es ja noch die Molkereigenossenschaft und die Viehgenossenschaft. Deswegen: So lange ich kaufmännisch denken kann, bin ich in genossenschaftlichen Kategorien unterwegs. Selbstredend kam für mich nur eine Bank in Frage, die die Genossenschaftsform hat. Und auch bei meinen Eltern war das so. Mein Vater hat nie eine andere Bank betreten als eine genossenschaftliche.

Wissen Sie noch, wann Sie Mitglied geworden sind, Herr Steinmann?

Steinmann: Das muss zwischen 1974 und 1978 gewesen sein. Ein Sparkonto hatte ich allerdings von Geburt an.

Die wirtschaftliche Förderung der Mitglieder ist gesetzlicher Auftrag jeder Genossenschaft. Was geht Ihnen als Erstes durch den Kopf, wenn Sie an Mitgliedschaft und Volksbank denken?

Richter: Eine sehr große Kundennähe. Kurze Entscheidungswege. Partnerschaftliches Miteinander.

Steinmann: Die Mitglieder der Volksbank lassen uns als Aufsichtsrat ihre Interessen wahrnehmen. Wir schauen also auf einen großen Kredit mit der Perspektive, dass ein Mitglied etwas unternehmen möchte mit seiner Bank – und nicht nach dem Prinzip der kurzfristigen Gewinnmaximierung. Wir ziehen uns also die Jacke der Kunden an. Das ist der große Unterschied zu anderen Instituten, bei denen Shareholder Value zählt.



Friedrich Steinmann, Jahrgang 1954, ist der Aufsichtsratsvorsitzende der Vereinten Volksbank. Zuvor gehörte er dem Kontrollgremium des Vorgängerinstituts, der Volksbank Kirchhellen eG Bottrop, an. Erstmals in den Aufsichtsrat gewählt wurde Steinmann 1999. Der in Kirchhellen aktive Landwirt ist außerdem ehrenamtlicher Vorsitzender des Landwirtschaftlichen Kreisverbandes Recklinghausen und unter anderem Mitglied der Hauptversammlung der Landwirtschaftskammer NRW sowie der Aufsichtsräte der Agravis und des Landwirtschaftsverlags Münster.

Richter: Stimmt. Außerdem geht es bei anderen Banken meist nach Schema F. Da wollen alle das Optimale für sich herausholen. Das habe ich auf beruflicher Ebene oft erlebt. Die Volksbank dagegen arbeitet mit dem Mitglied an einer gemeinsamen Lösung.

Steinmann: Hinzu kommt, dass der Raiffeisen-Gedanke funktioniert. Was einer allein nicht vermag, das vermögen viele – so kann der genossenschaftliche Verbund vieles erreichen, was sonst nicht möglich ist. Heute hilfst du mir, morgen helfe ich dir: So produzieren wir optimale Win-win-Situationen.

Richter: Es geht in der Volksbank eben nicht um die größtmögliche Wertsteigerung eines Anteils, sondern um gegenseitige Unterstützung.

Steinmann: Woanders sind die Fronten geklärt. Hier sitzt der Kunde, da vorne sitzt die Bank. Da wird versucht, dass jeder seine Interessen maximal durchsetzt.



Dirk Richter, Jahrgang 1962, ist stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender der Vereinten Volksbank. 2014 wurde er erstmals in das Kontrollgremium der Volksbank Dorsten gewählt. Der Wirtschaftsprüfer, Steuerberater und Diplom-Kaufmann Richter ist Partner der TEAM confides Steuerberatungsgesellschaft. Im Ehrenamt gehört er unter anderem dem Aufsichtsrat der KKRN Katholisches Klinikum Ruhrgebiet Nord an.

Bei der Vereinten Volksbank gibt es das Mehrwertprogramm VR-MitgliederBonus. Wie finden Sie diesen Weg, die Mitglieder zu fördern?

Steinmann: Ich habe dieses Programm im Zusammenhang mit unserer Fusion kennen gelernt und war spontan begeistert. Ich bin es bis heute und muss sagen, ich finde es in besonderem Maße geeignet, den Genossenschaftsgedanken über die Honorierung eines aktiven Miteinanders abzubilden. Ich finde es nach wie vor genial und weiß gar nicht, warum wir nicht früher darauf gekommen sind. Ich kenne auch keinen, der den VR-MitgliederBonus nicht gut gefunden hat.

Richter: Unser Mehrwert-Programm unterstreicht ja den Kern des genossenschaftlichen Gedankens. Wer mehr mit der Volksbank macht, hat mehr davon. Und nicht: Wer mehr anlegt, bekommt mehr Dividende.

Steinmann: Nach der letzten Vertreterversammlung hat mir allerdings jemand gesagt, für ihn als kleinen Gehaltsempfänger wäre das uninteressant. Ich habe ihm dann erklärt: Du liegst falsch, das lohnt sich gerade für dich. Denn es wird ja das gemeinsame Arbeiten honoriert.

Richter: Vielleicht sollte man das mal im Mittelpunkt gut erklären!

Die Idee nehmen wir gerne auf! Eine Frage zum Schluss: Empfehlen Sie die Vereinte Volksbank im Familien- und Freundeskreis?

Richter: Ja. Ganz eindeutig. Wenn ich den Genossenschaftsgedanken lebe wird nicht nur mein Anteil attraktiv verzinst, sondern habe ich auch einen richtig guten Finanzdienstleister, der sich für mich interessiert und einsetzt.

Steinmann: Bei mir ist das schwer. Denn mein gesamtes soziales und wirtschaftliches Umfeld ist schon genossenschaftlich unterwegs. Da sind wirklich nur noch ein paar kleine rote Punkte ...

Richter (schmunzelt): Das ist bei mir übrigens auch so. Die ganze Familie ist bei der Volksbank.

Rechnet man Dividende und ausgeschütteten VR-MitgliederBonus zusammen, liegt die Rendite auf die Mitgliederguthaben bei deutlich über acht Prozent.



VR-MitgliederBonus – Punkt für Punkt

Girokonto mit monatlichen Gehaltseingängen, 1 BonusPunkt je Gehaltseingang
Anzahl Eingänge 12 max. 12 pro Jahr 12 +

Bankguthaben je angefangene 10.000 Euro, 1 BonusPunkt pro Quartal
Guthaben 45.682 € 20 +

Kredit je angefangene 10.000 Euro, 1 BonusPunkt pro Quartal
Kredite 156.215 € 64

Anrechenbare Bonuspunkte (pro Mitglied max. 100 BonusPunkte) = 96 +

Für jeden BonusPunkt wird ein Gegenwert von 1 Euro in Aussicht gestellt.

96 x 1 Euro Euro = 96

Datum: 30.07.2019

Sie haben weitere Fragen? Bei uns erhalten Sie eine umfassende individuelle Beratung. Punkt für Punkt.

VR-Mitglieder-Bonus
Unser persönliches Plus!

Vereinte Volksbank eG
Dorsten · Kirchhellen · Bottrop

Positive Mitglieder-Entwicklung

Mehrwert-Programm bringt aktiven Volksbank-Kunden 572.000 Euro



Die Zahl der Mitglieder der Vereinten Volksbank wächst weiter, und zwar allein im vergangenen Jahr um 1,5 Prozent. Damit sind nun deutlich mehr als 32.000 Kunden auch Miteigentümer des Genossenschaftsinstituts. Insgesamt betreuen die 261 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aktuell 64.000 Kunden.

„Ein wesentlicher Grund für das erfreuliche Plus bei der Mitgliederzahl ist nach wie vor VR-Mitglieder-Bonus, unser attraktives Mehrwert-Programm für aktive Kunden“, freute sich Vorstandsmitglied Johannes Becker auf der Vertreterversammlung: „Je stärker ein Mitglied mit der Vereinten Volksbank zusammenarbeitet, desto mehr profitiert es auch finanziell.“

„Je stärker ein Mitglied mit uns zusammenarbeitet, desto mehr profitiert es.“

Insgesamt beläuft sich der ausgeschüttete VR-MitgliederBonus in diesem Jahr auf 572.000 Euro. Die rechnerische Rendite auf die Mitglieder-guthaben beinhaltet auch die Dividende und liegt deutlich über acht Prozent. Zu diesen finanziellen Vorteilen kommen Finanzprodukte, die exklusiv für Volksbank-Mitglieder angeboten werden (siehe Seiten 10 und 11).

„Alles im richtigen Licht“

Wie die neue Mitglieder-Kampagne der Vereinten Volksbank entsteht

Die Vereinte Volksbank ist eine Genossenschaftsbank – und damit mehr als „nur eine Bank“. Das wissen auch Vera Thum aus Bottrop, Klaus Lehmbruck aus Dorsten und Carsten Kolligs aus Kirchhellen. Alle drei sind seit vielen Jahren aktive Kunden ihrer Volksbank, wurden deshalb auch zu Teilhabern – und machen jetzt mit bei der neuen Werbekampagne zum Thema Mitgliedschaft.



Und auch dabei werden sie nicht allein gelassen: Maria Voßelmann, Anja Schürmann und Thomas Oertel stehen jeweils an ihrer Seite, lachen freundlich mit in die Kamera, folgen geduldig den Anweisungen der Fotografin von Blende 79. Irgendwann nehmen auch sie dann gar nicht mehr wahr, dass die Videomenschen das ganze Entstehen der Anzeigen- und Plakatmotive für die Homepage der Vereinten Volksbank dokumentieren.

Die Fragen des MittelPunkt-Autoren sind während der Foto- und Filmaufnahmen willkommene Gelegenheit, die ein oder andere Lebensgeschichte zu erzählen, in der die Volksbank ganz fest an der Seite ihres Mitglieds gestanden hat.

Noch bevor die Qualität von Schrotpatronen oder der Zusammenhang von trockenem Sommer und Klimawandel erörtert werden kann, rufen die Experten alle Beteiligten wieder vor die Kameras: Pause beendet, weiter geht es mit den Aufnahmen.

In schwierigen Momenten, zum Beispiel. Wenn man sich nach einem arbeitsreichen Leben plötzlich allein um alle finanziellen Dinge kümmern muss, wie bei Vera Thum. Wenn kurzfristig die Wunschimmobilie angeboten wird und unkompliziert ein Darlehen gebraucht wird, wie bei Klaus Lehmbruck. Ganz fest an der Seite des Volksbank-Mitglieds Carsten Kolligs stand Berater Thomas Oertel aber auch, als beim Schützenfest der Apfel des Vogels zum Ziel erklärt und ins Korn genommen wurde. Im gemeinsamen Freundeskreis wurde der erfolgreiche Schuss anschließend kräftig gefeiert, regelmäßig setzen die beiden die zielsicher errungene Trophäe auf ihre Gesprächsthemenliste.

In Lehmbrucks Garten wird diskutiert, ob man lieber hinter dem hölzernen Gartenzaun steht. Vor dem Brauhaus warten alle, bis die Spaziergänger mit dem Hund aus dem Bild gelaufen sind. Und im Treppenhause der Alten Börse erscheint genau jetzt alles im richtigen Licht für ein stimmungsvolles Porträt von Mitglied und Beraterin. **Klick!  Film ab!**

Impressum:
Vereinte Volksbank eG – der Vorstand,
Südwall 23 – 25, 46282 Dorsten
www.vereinte-volksbank.de
BLZ: 424 614 35

Redaktion: Ralf Bröker, Christina Wienforth
Unternehmenskommunikation und Marketing
E-Mail: marketing@vereinte-volksbank.de
Telefon: 0 23 62 . 204 – 480
Sonderausgabe: August 2019

Mitgliedschaft in der Genossenschaftsbank

„Mehr bestimmen, mehr erfahren, mehr bekommen.“



„Als Mitglied Ihrer Vereinten Volksbank haben Sie die Möglichkeit, auf die Entscheidungen und Entwicklungen Ihrer Bank Einfluss zu nehmen – ganz im Sinne der genossenschaftlichen Grundprinzipien der Selbstbestimmung und Selbsthilfe“, sagt Vorstandsmitglied Ingo Hinzmann: „Zudem erhalten Sie neben der jährlichen Dividendenzahlung auf Ihr Geschäftsguthaben mit dem VR-MitgliederBonus einen zusätzlichen Mehrwert, der sich für Sie auszahlt. VR-MitgliederBonus ist ein Bonusprogramm, bei dem Sie als Mitglied durch die Nutzung der Angebote Ihrer Vereinten Volksbank das ganze Jahr über Punkte sammeln.“



■ Mitglieder-Plus

Die R+V Versicherung bietet Ihnen jetzt als Mitglied Ihrer Vereinten Volksbank einen neuen, exklusiven Mehrwert bei der Hausrat-, Wohngebäude-, Haftpflicht-, Rechtsschutz- und Unfallversicherung. Zusätzlich zu Ihrem attraktiven Mitgliederbeitrag erhalten Sie die Möglichkeit, bei gutem Schadenverlauf jedes Jahr bis zu zehn Prozent Ihrer gezahlten Versicherungsbeiträge zurück zu bekommen. So profitieren Sie in der Gemeinschaft mit allen Mitgliedern, die eine dieser Versicherungen abgeschlossen haben.

■ Private Rente

Die private Rente für Mitglieder VR-MitgliederRente unseres Partners R+V Lebensversicherung AG passt sich Ihrem Leben an. Mit ihr sichern Sie sich eine lebenslange, garantierte Rentenzahlung. Dabei bleiben Sie flexibel – und das in der Ein- und in der Auszahlungsphase.



■ Krankenzusatzversicherung

Mitglieder der Vereinten Volksbank können die Leistungen der gesetzlichen Krankenversicherung mit Krankenzusatzversicherungen aus dem R+V-Gesundheitskonzept ELAN ergänzen und dabei besonders günstige Tarife nutzen. Sie können aus drei speziellen Tarifen mit unterschiedlichem Leistungsumfang wählen, welcher Versicherungsschutz für Sie der richtige ist und dabei Ihren Eigenanteil für Zahnersatz, Zahnvorsorge, Sehhilfen und ambulante Vorsorgeuntersuchungen reduzieren.

Schwäbisch Hall
Auf diese Steine können Sie bauen



**e@sy
Credit**

■ Sofortfinanzierung

Sie wissen genau, wie Ihr Modernisierungs- und Energiesparprojekt aussieht und möchten jetzt loslegen. Mit der Sofort-Finanzierung FuchsEnergie von Schwäbisch Hall verlieren Sie keine Zeit. Sie ist zudem plan- und kalkulierbar sowie gleichzeitig sicher und für Mitglieder der Vereinten Volksbank besonders günstig.

■ Ihre Vorteile mit der Sofort-Finanzierung für Mitglieder

- + Zinsvorteil von 0,25 Prozent für energetische Maßnahmen bei Mitgliedschaft in der Vereinten Volksbank von mindestens sechs Monaten
- + zusätzlich 0,1 Prozent auf die aktuellen Konditionen
- + bis zu 30.000 Euro ohne Grundbucheintrag
- + konstante Raten bei einer Gesamtlaufzeit von wahlweise 10, 15 und 20 Jahren

■ Wünsche erfüllen

Dabei sein zählt sich aus: Als Mitglied Ihrer Vereinten Volksbank sind Sie es gewohnt, exklusive Vorteile zu genießen. Mit easyCredit und Ihrer Vereinten Volksbank haben Sie noch mehr Vorteile durch Ihre Mitgliedschaft. Denn: Ab sofort bieten wir Ihnen als Mitglied unsere attraktiven Zusatzleistungen zu besonders vorteilhaften Konditionen an.

Neben der individuellen Gestaltung Ihres easyCredit genießen Sie als Mitglied der Vereinten Volksbank weitere Vorteile und können damit bares Geld sparen. Die Höhe Ihres Vorteils richtet sich dabei nach dem individuellen Leistungsumfang Ihres easyCredit.

Information

Für junge Mitglieder und Teilhaber aus anderen Städten gibt es den MittelPunkt jetzt digital

Die Zeiten ändern sich: Der MittelPunkt wird digitaler. Damit reagieren wir auf die zahlreichen Hinweise, dass wir unsere jungen Kunden digital besser erreichen – und dass weniger Papier und Transport die Umwelt schonen. Damit gehen wir auch nachhaltiger mit natürlichen Ressourcen um.

Was sich ändert!

1. Mitglieder der Vereinten Volksbank, die jünger als 26 Jahre sind, bekommen ihren MittelPunkt im kompakten und lesefreundlichen PDF-Format zukünftig in den persönlichen Postkorb ihres Online-Bankings eingestellt.
2. Wir stellen die Belieferung unserer Mitglieder, die nicht in unserem Geschäftsgebiet wohnen, auf PDF und Postkorb um.
3. Wenn Sie Ihren MittelPunkt beim Lesen in der Hand halten möchten, können Sie Ihr Exemplar in einer unserer Geschäftsstellen abholen. Oder senden Sie eine Nachricht unter dem Betreff „MittelPunkt-Abo“ mit der gewünschten Lieferadresse per Mail an: marketing@vereinte-volksbank.de beziehungsweise auf dem Postweg an: Vereinte Volksbank eG, Unternehmenskommunikation und Marketing, Südwall 23 – 25, 46282 Dorsten.

Möchten Sie eine Immobilie kaufen oder verkaufen?



Sven Lichtenberg

Johannes Peuler

Nina Bornemann

René Staude

Jörg Weißberg

*Wir freuen uns auf Ihren Anruf
unter 0 23 62. 204-286!*

immo@vereinte-volksbank.de

**Vereinte
Volksbank**

