

# MITTEL • PUNKT

*Magazin der Vereinten Volksbank*



## AKTIV IN UNSERER REGION

**Finja Duden spielt Golf,  
Bernd Becks wandert barfuß,  
Tante Guste lädt zum Verweilen**

Seite 4

### **MittelStand**

Der neue Newsletter  
für Firmenkunden

Seite 2

### **VolksbankTalk**

Unsere Freizeit  
im Wandel

Seite 8

### **Business-Center**

Gute Beratung,  
starker Service

Seite 13

**AUSGABE 1/2021**

# MITTEL•STAND

der Newsletter für Firmenkunden der Vereinten Volksbank

In diesen Wochen gestartet ist „MittelStand“, der Newsletter für Firmenkunden der Vereinten Volksbank. Sein Ziel: MittelStand gibt kurz und knapp relevante Informationen, zeigt schnelle Wege zu aktuellen Analysen, Perspektiven, Möglichkeiten.

Vorstandsmitglied Martin Wissing: „Unsere Firmenkundenberater stellen unseren Mitgliedern und Kunden in zwei, drei Sätzen vor, warum wir einen Text oder ein Video im Netz gut finden – und bieten Ihnen den entsprechenden Link dazu.“

*Interesse?  
Dann bestellen Sie  
Ihren Newsletter hier.*



MittelStand  
Newsletter für Firmenkunden

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: 02362 204-480  
Ausgabe: April 2021

## Liebe Leserin, lieber Leser,

kann man das Thema Pandemie aus einem Vorwort rauslassen in dieser Zeit? Darf ich das Stichwort Digitalisierung beiseite legen, wenn ich im Mittelpunkt etwas über ein mittelständisches Thema schreibe? Und muss ich nicht die Politik mahnen, die Bürokratie verurteilen, die Verbraucher ermuntern und die Unternehmer loben an dieser Stelle?

Ja, kann ich, darf ich, will ich. Aber vor allem möchte ich eins: mich freuen darüber, dass wir als Vereinte Volksbank mit klarem Kurs und ganz nah an den Zielen und Wünschen der Menschen in unserer Region all diese Herausforderungen bewältigen. Denn das tun wir – und wir tun es mit Erfolg.

Nehmen Sie zum Beispiel unser Business-Center für gewerbliche Kunden – das ist der schnelle, direkte Kontakt mit umfassenden Lösungen! Meine Kolleginnen und Kollegen im hauseigenen Business-Center unterstützen Unternehmerinnen und Unternehmer kompetent bei allen Fragen rund um bankspezifische Themen. Auch wenn es um private Belange geht.

Unsere gewerblichen Spezialisten sind erreichbar unter 02362 204-600, via E-Mail und per Videoberatung. Sie bieten dabei eine umfassende Leistungspalette für bequemes Banking von zu Hause, aus dem Unternehmen oder von unterwegs: rund um Konto und Karte, Liquiditäts- und Finanzierungsthemen sowie sonstige Leistungen.



Außerdem bauen wir im Business-Center Brücken zu unseren Spezialisten und Fachberatern in unseren Regionalmarktzentren Dorsten, Kirchhellen und Bottrop. Für alle Unternehmensgrößen und Berufsgruppen halten wir maßgeschneiderte Lösungen und Fachberater vor. Vereinbaren Sie deshalb über unser Business-Center Termine zu allen bankspezifischen Themen.

Ihr

Hans-Jürgen Gromann  
Bereichsleiter Firmenkunden

**PS: Für unsere Firmenkunden ist das neue VR OnlineBanking gestartet. Lesen Sie mehr darüber auf Seite 15.**

# UNSER FRÜHJAHRSTIPP:

## FREIZEITAKTIVITÄTEN IN UNSERER REGION

Endlich Frühling! Wir freuen uns über die ersten Sonnenstrahlen, alles fängt an zu blühen. Jetzt heißt es für viele: Raus in die Natur! Das hat die MittelPunkt-Redaktion auf die Idee gebracht, sich einmal umzuschauen und bei unseren Mitgliedern und Kunden, Kolleginnen und Kollegen nachzufragen, was sie am liebsten in ihrer Freizeit in unserer Region unternehmen. Ob Fahrradtouren zu unseren Halden, Freiluftkonzerte in der Oude Marie oder viele andere tolle Tipps: Wir haben uns drei Empfehlungen genauer angeschaut.



Video  
„Aktiv in unserer Region“



## Schnupperkurs in der Schwarzen Heide

Aktiv sein und das schöne Wetter draußen an der frischen Luft genießen: Das kann man auf dem Golfplatz in der Schwarzen Heide. Egal ob Jung oder Alt, den Golfschläger schwingen kann man in jedem Alter. Finja Duden ist Clubmeisterin des Golfclubs und mittlerweile Teil der Bundesligamannschaft in Düsseldorf-Hubbelrath.

Seitdem sie acht Jahre alt ist, hat Finja ihren Vater auf den Golfplatz begleitet und vor knapp zehn Jahren dann auch das erste Mal einen Golfschläger in die Hand genommen. „Anfangs war es schon eine Herausforderung den Ball so zu treffen, dass er auch weit fliegt“, erinnert sich die 16-Jährige: „Ich kenne hier jeden und das ist das Tolle an unserem Club – das Persönliche – einfach liebe Menschen zu treffen und dann auch noch meinen Sport an der frischen Luft machen zu können.“



Ein faszinierender Sport mit viel Abwechslung, und man kann in der Mannschaft als Team oder auch alleine spielen. „So viele unterschiedliche Varianten an Schlägen gibt es, dass es nie langweilig wird. Das Putten ist dann auch noch einmal eine ganz besondere Herausforderung“, erzählt Finja, die so gut spielt, dass sie ein Sportstipendium an einem College in den USA angeboten bekommen hat, um für eine College-Mannschaft zu golfen.

Gute vier Stunden dauert eine Runde über den 18-Loch-Platz, und gespielt wird das ganze Jahr über. „Mich hat das Golffieber sofort gepackt, und als Teil des NRW-Kaders spiele ich mittlerweile fast jeden Tag Golf – auch in einem Düsseldorfer Club. Es macht so viel Spaß, und hier trifft man sich mit netten Menschen und kann einfach eine tolle Zeit genießen“, schwärmt Finja. Deshalb ist für sie klar, dass ein Schnupperkurs genau der richtige Start für ein neues Hobby ist. „Faszinierend, abwechslungsreich, viel Bewegung und das alles an der frischen Luft und direkt um die Ecke – besser kann man doch gar nicht seine Freizeit verbringen“, ist sich Finja sicher. ▶

## Barfuß durch die Üfter Mark



Fast zwei Jahre war Bernd Becks, Mitarbeiter der Vereinten Volksbank in Wulfen, mit seiner Freundin Laura auf Weltreise. Viele Abenteuer haben sie gemeinsam erlebt. Inspiriert von den vielen Erlebnissen haben sie dann zu Hause angefangen, ihre Heimat zu erkunden.

„Bei jedem Wetter sind wir gerne draußen in der Natur und zum Glück haben wir ganz tolle Erlebnisse direkt vor unserer Haustür“, erzählt Bernd Becks begeistert. So sind sie bei einer ihrer Erkundungstouren auf den Ameisenpfad gestoßen, der knapp 4,2 Kilometer von Schermbeck aus durch den Naturpark Hohe Mark führt. „Wer mag, kann dem Pfad barfuß folgen und an den Erlebnisstationen den natürlichen Bodenbelag erkunden. Das macht richtig Spaß und ist für uns immer ein fantastischer Ausflug“, so Bernd Becks. Barfuß über die verschiedensten Böden zu laufen, den Untergrund zu erspüren, ist für Groß und Klein eine echte Erfahrung. Zusätzlich gibt es an den einzelnen Stationen Informationen über Ameisen sowie andere Bewohner des Waldes und warum das Barfußwandern gesund ist.

Natürlich laden Sitzgelegenheiten zum Pausieren ein, und mit einem mitgebrachten Picknick kann man es sich hier so richtig gut gehen lassen. „Hier in der

Üfter Mark gibt es Spaß für die ganze Familie. Man kann einfach richtig gut abschalten und die Natur genießen“, ist sich Bernd Becks sicher und freut sich schon auf den nächsten Ausflug zu einem seiner Lieblingsziele.



## Fahrradtour zu Tante Gustes Kiosk

Fahrradfahren boomt, und bei schönem Wetter gibt es viele Routen auf denen man unsere wunderschöne Heimat erkunden kann. Auch Hans-Jürgen Gromann, Firmenkundenleiter der Vereinten Volksbank, ist in seiner Freizeit oft mit dem Rad unterwegs. Im letzten Jahr hat er auf einer seiner Touren einen ganz besonderen Ort entdeckt, den er empfehlen möchte. Bei einem Ausflug in den Norden der Region wurde ein Ziel für eine gediegene Pause gesucht. Natürlich am besten eins mit leckerer Verpflegung und in einer schönen Umgebung. Ein Geheimtipp sollte als Einkehr ausprobiert werden und so stand das Ziel schnell fest: Tante Gustes Kiosk. Ein liebevoll gestalteter Garten lädt hier Wanderer, Radfahrer und alle anderen Besucher zum Verweilen und Entspannen ein. Es gibt leckeren hausgemachten Kuchen und andere Köstlichkeiten. In den vielen kleinen schönen Sitzmöglichkeiten kann man in gemütlicher Runde eine angenehme Pause verbringen. Jutta Kleine-Vorholt hat sich hier ihren Traum erfüllt und den von ihrer Großtante Guste gepflegten Garten in ein kleines Erholungsparadies verwandelt. „Wir waren alle sofort begeistert und haben unsere Einkehr richtig genossen“, schwärmt Hans-Jürgen Gromann. „Man fühlt sich sofort willkommen und wohl an diesem liebevoll angelegten Ort, und der Kuchen ist einfach ein Gedicht!“

### Weitere Tipps für Sie

Ob wir den Naturpark Hohe Mark nehmen, den Biergarten „anne bänke“ an der Lippe in Dorsten, die verschiedensten Hofcafés, das Rotbachtal, den Weihnachtssee in Kirchhellen oder die Halde Haniel, das Tetraeder oder auch das Skydiving in Bottrop: Viele attraktive Angebote locken am Feierabend und an den Wochenenden. Wir wünschen viel Spaß beim Entdecken und Ausprobieren!



# Regionaler, flexibler, individueller: Unsere Freizeit im Wandel

Der Reiseweltmeister hat eine Pause eingelegt, auch die deutsche Vereinswelt ist so ruhig wie nie. Aber unsere Freizeitaktivitäten waren schon immer dem ständigen Wandel unterworfen. Und wir haben immer versucht, das Beste daraus zu machen. Oder nicht? Wir fragen in diesem VolksbankTalk\* Karla Kuchenbäcker (Geschäftsführerin des Freizeitparks Schloss Beck im Bottroper Stadtteil Kirchhellen-Feldhausen), Georg Feller (Geschäftsführer des Reiseanbieters Terramundi in Dorsten-Wulfen), Heiko Giesemann (Projektleiter Freizeit-/Tourismuswirtschaft bei der Wirtschaftsförderung der Stadt Bottrop).

**Das Freizeitverhalten vieler Menschen verändert sich gerade ständig. Wie reagieren Sie darauf?**

**Heiko Giesemann:** Die aktuelle Situation zieht eine Vielzahl von Veränderungen nach sich, gerade wenn es um die Gestaltung der Freizeit der Menschen geht. Umso mehr freue ich mich, dass wir hier in Bottrop eine sehr komfortable Ausgangssituation haben. Denken Sie an die Kirchheller Heide, an das Tetraeder oder die Halde Haniel, um jetzt mal nur die

bekanntesten Landmarken unserer Stadt zu nennen. Gerade Outdoorfans kommen in Bottrop voll auf ihre Kosten und können ihre Freizeit auch weiterhin genießen. Und so bald wie möglich öffnen dann mit entsprechenden Hygienekonzepten auch wieder unsere vielen Freizeitunternehmen.

**Karla Kuchenbäcker:** Unsere Zielgruppe sind die Familien mit kleinen Kindern so bis etwa zehn, elf Jahre und natürlich deren Eltern und Großeltern. Wir haben bei unseren Gästen keine Veränderung festgestellt. Die Gäste kommen noch immer im Familienverband und bleiben auch unter sich.

**Georg Feller:** Das Reiseverhalten ändert sich auch nachhaltig: Nicht nur seit Beginn der Corona-Krise geht der Trend immer mehr zu einem individuellen, unabhängigen Urlaubsgenuss. Dieser zeigt sich vor allem in der großen Nachfrage nach Camping-Urlaub, der neben der Unabhängigkeit auch die Sicherheit der eigenen „Blase“ bietet. Man fährt mit seiner Familie in einem Wohnmobil oder mit einem Wohnwagen. Vor Ort ist auch durch die Abstände auf den Stell- oder Campingplätzen genügend Sicherheit geboten. Wir als Terramundi haben auch auf diesen individuellen Trend reagiert und vermieten ab dieser Saison Wohnmobile der renommierten Marke Hobby, wobei die Fahrzeuge erst in diesem Jahr neu zugelassen werden bzw. sind.

**Jeder Wandel bringt auch Chancen. Wo sehen Sie positive Entwicklungen?**

**Karla Kuchenbäcker:** Wir konnten in der vergangenen Saison unsere Eintrittskarten nur über das Internet verkaufen. Dabei haben wir festgestellt, dass wir unsere Planung für die Mitarbeiter und für die Warenbestellung gezielter ausführen konnten. Das war eine Chance, und die haben wir genutzt. Das werden wir auch weiterhin fortführen.

**Georg Feller:** Vor der Corona-Krise ging es vor allem im Massentourismus, um immer größere Steigerungsraten, wodurch häufig die Qualität gelitten hat. Da dürfte ein Rückbesinnen einsetzen, um die Qualität einer Reise wieder herzustellen. Ebenso werden sich die Reisewilligen wieder auf die alten Formen wie die Pauschalreise rückbesinnen, denn gerade in der Krisenzeit war es wichtig, dass man zum Beispiel bei Reiseabsagen nur einen Ansprechpartner hatte. Das Gleiche gilt ▶



für den Individualurlaub, wie in unserem Fall bei der Anmietung von Wohnmobilen. Der persönliche Kontakt macht einfach viel aus und das wird sich auch in Zukunft so fortsetzen.



**Heiko Gieselmann,**  
Wirtschaftsförderung der Stadt Bottrop, "FunCity"

**Heiko Gieselmann:** Ich bin optimistisch, dass die Bottroper Freizeit- und Tourismuswirtschaft gestärkt aus der aktuell herausfordernden Zeit herauskommt. Da das Reisen eingeschränkt ist, erleben gerade viele Menschen aus der Region, wie viele schöne Ecken es in Bottrop zu entdecken gibt und welche tollen Radtouren oder Wanderungen man zum Beispiel bei uns unternehmen kann. Diese Begeisterung wollen wir auch auf Gäste von außerhalb übertragen, sobald Reisen wieder möglich ist. Dabei setzen wir stark auf die digitale Kommunikation. Als positive Entwicklung nehme ich auch war, dass unser FunCity-Netzwerk aus Freizeitunternehmen und Hotellerie besser zusammenhält denn je. Durch die Leidenschaft aller Beteiligten lassen sich in kürzester Zeit spontane Vorhaben realisieren. Denken Sie nur an das Autokino am Movie Park im vergangenen Sommer.

**Was denken Sie: Tun wir in unserer Region genug, um auch weiterhin attraktiv zu bleiben?**

**Heiko Gieselmann:** Bottrop und das Ruhrgebiet an sich sind auf einem guten Weg, es gibt aber auch noch viel zu tun. Mit Blick auf die Freizeitwirtschaft

freue ich mich auf Neuheiten bei unseren Partnern. Ob nun Movie Park Germany, Freizeitpark Schloss Beck, Alpincenter, Indoor Skydiving oder Grusellabyrinth NRW: Alle denken sich stetig Innovationen aus, um attraktiv zu bleiben.

**Georg Feller:** Da bin ich nicht unbedingt der erste Ansprechpartner, da unser Hauptgeschäft das Outbound-Geschäft war und ist – und nicht die Betreuung von Gästen, die in unsere Region kommen, also das Incoming. Ich finde jedoch, dass unsere Region sehr attraktiv ist und dass wir hier viele tolle Freizeitaktivitäten wahrnehmen können.



**Georg Feller,**  
Geschäftsführer des Reiseanbieters Terramundi

**Karla Kuchenbäcker:** Das ist eine schwierige Frage. Aber wir halten immer noch an den bewährten Werbemaßnahmen, also Print- und Radiowerbung, fest. Zur jetzigen Zeit – also mit Corona – werben wir gar nicht, da wir nur eine begrenzte Besucherzahl einlassen dürfen.

**Heiko Gieselmann:** Was die Attraktivität in der Region angeht, setzen wir bei der Stadt Bottrop auf die Zusammenarbeit mit den anderen Städten. Wir engagieren uns zum Beispiel im Projekt radrevier.ruhr der Ruhr Tourismus GmbH, in dem ein ruhrgebietsweites Radwegenetz mit einem einfach zu verstehenden Knotenpunktsystem aufgebaut wurde.

\* Coronabedingt fanden die Interviews zeitlich und räumlich getrennt statt und wurden nachher zu einer Diskussion zusammengefügt.

# Wir leben Nähe!

## Persönlich und digital erweitern wir Beratung und Service!

Für ihre Mitglieder und Kunden hat die Vereinte Volksbank ihren Service weiter ausgebaut und ist mit dem Team Beratungs-Center Privatkunden montags bis freitags von 8 bis 18 Uhr erreichbar.

„Uns ist der Kontakt zu unseren Mitgliedern und Kunden wichtig, und wir stehen mit einem tollen Team telefonisch und per Video für alle Fragen rund um ihre finanziellen Angelegenheiten zur Verfügung“, erzählt Teamleiter Thomas Oertel. Seine Kolleginnen haben bisher nur positives Feedback auf die Ausweitung von Beratung und Service bekommen. „Manche Kunden kennen uns schon persönlich und freuen sich, wenn Sie von uns sofort mit ihrem Namen begrüßt werden und wir uns an die Details des letzten Gesprächs erinnern“, freut sich Maximiliane Lux, stellvertretende Leiterin des Teams.



wird. „So verbinden wir die Vorteile persönlicher Beratung, regionaler Verwurzelung und moderner Technik“, freut sich Thomas Oertel.

### Zeitgemäß Geld anlegen mit MeinInvest

Komfortabel und unabhängig ist auch die Anlageplattform MeinInvest. Damit werden die Menschen digital unterstützt, die gerne ihr Vermögen aufbauen und Geld investieren möchten auf Basis eigener Recherchen. Bequem, einfach und online geht es mit dem digitalen Anlageassistenten mit nur wenigen Klicks zum persönlichen Angebot für eine Geldanlage. MeinInvest bietet zusätzlich die Leistung einer professionellen Vermögensverwaltung.



**MeinInvest**  
Der digitale Anlage-Assistent

Das Team des Beratungs-Centers Privatkunden bietet unter 02362 204-0 kompetente und individuelle Lösungen. Denn Bankgeschäfte von zu Hause aus sind für immer mehr Menschen eine enorme Erleichterung. Deshalb hat die Volksbank dieses Angebot sowohl personell als auch technisch ausgebaut. Mit innovativen Lösungen werden jetzt auch multimediale Beratungen angeboten, in denen zum Beispiel der Bildschirm mit dem Kunden geteilt



## Impulsgeber und Netzwerkpartner Hochschule



Bauen am Netzwerk zwischen Vereinter Volksbank und Hochschulen: FOM-Professor Dr. Jörg Erpenbach (rechts) und Bereichsleiter Marc Weber.

Die Vereinte Volksbank baut ihr Netzwerk in eine neue Richtung aus und kooperiert jetzt mit Hochschulen aus der Region. So setzten sich Studierende der FOM Hochschule in Essen und der Hochschule Ruhr West in den vergangenen Monaten mit der Zielgruppe und den Aktivitäten der Jungen Vereinten auseinander, dem neuen Volksbank-Konzept für Mitglieder und Kunden bis 30 Jahre, den so genannten Millennials.

Guerilla Marketing, Influencer, Social Media:

Im Bachelor-Studiengang „Marketing & digitale Medien“ der FOM erarbeiteten Studierende innerhalb eines Semesters innovative Marken- und Kommunikationskonzepte für die Junge Vereinte. Dabei analysierten sie mit klarem Blick und klaren Worten die bisherigen Aktivitäten und nutzten ihr Insiderwissen engagiert, um ungewöhnliche Ideen zu entwickeln.

Für FOM-Professor Dr. Jörg Erpenbach war die Zusammenarbeit zwischen der Vereinten Volksbank und der FOM „ein gutes Beispiel für die Verzahnung von Theorie und Praxis“. Marc Weber, Bereichsleiter Privatkunden der Vereinten Volksbank, freute sich über die Offenheit, die die Studierenden im Diskurs mit dem Auftraggeber zeigten.

Wenn die junge Generation mit ihrem Smartphone immer „on“ ist und zu jeder Zeit an jedem Ort shoppen und bezahlen kann: Wozu braucht man überhaupt noch Banken und Beratung? Fragen wie diese untersuchten Lennart Brand und Falk Günther, HRW-Studierende des Studienganges „BWL – Internationales Handelsmanagement und Logistik“ im Auftrag der Vereinten Volksbank. Im Mittelpunkt ihrer Arbeit standen vor allem die Bedürfnisse der jungen Zielgruppe, relevante Dienstleistungen und Produkte sowie ihre bevorzugten Kommunikationskanäle.

Die Studierenden führten Interviews im Rahmen einer qualitativen Marktforschungsstudie und analysierten sie. „Junge Menschen wünschen sich eine Bank, die modern, effizient und durch Kommunikation auf Augenhöhe geprägt ist.“ Informationen über Anlagemöglichkeiten, Produkte wie Zusatzversicherungen sollten verständlich und kurz präsentiert werden – auch wenn sie komplex sind.

Regionalmarktleiterin Caroline Wittenberg freute sich: „Diese Zusammenarbeit war für uns ein spannendes Projekt. Sie hat uns in vielem bestätigt, aber auch Denkanstöße gegeben.“ Prof. Dr. Ellen Romer zog ebenfalls ein positives Fazit: „Ein gelungenes Beispiel für Praxisnähe und Anwendungsorientierung im BWL-Studium an der HRW.“

## GUTE BERATUNG, STARKER SERVICE Ihr Business-Center:

Flexibilität, Kundennähe und Verlässlichkeit sind für Gewerbetreibende entscheidend. Genau das ist es, was das Business-Center den Mittelstandskunden der Vereinten Volksbank bietet. Qualitäten wie schnelle Erreichbarkeit, persönliche Ansprache und unkomplizierte Lösungen werden in der Zusammenarbeit mit der Volksbank geschätzt.

Das neue Business-Center für gewerbliche Mitglieder und Kunden kommt diesen mit seinem Leistungsspektrum entgegen: dem schnellen, direkten Kontakt mit umfassenden Lösungen.



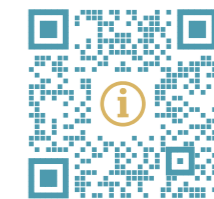
„Wenn unsere Kunden jetzt Fragen rund um bankspezifische Themen für den Betrieb haben, dann können sie ganz schnell und unkompliziert das Business-Center anrufen. Das gilt auch für die persönlichen Bankbelange“, erklärt Hans-Jürgen Gromann, Leiter Firmenkunden der Vereinten Volksbank: „Dort helfen Kolleginnen und Kollegen kompetent bei allen Fragen weiter.“

Der neue Service steht allen gewerblichen Kunden per Telefon, via Mail und per Videoberatung zur Verfügung. Er bietet eine umfassende

Leistungspalette für bequemes Banking aus dem Unternehmen, von Zuhause und unterwegs. Zusätzlich wird bei Bedarf der direkte Draht zu den Spezialisten und Fachberatern der drei Regionalmarktzentren in Dorsten, Kirchhellen und Bottrop gezogen.

Über so viel Service freuen sich Gewerbetreibende, zum Beispiel Dimitrios Kouloukourgiotis. Er ist Besitzer des griechischen Restaurants Hermes in Hervest, und oft fehlt ihm die Zeit für den Gang zur Bank: „Genauso wie wir unsere Gäste mit dem bestmöglichen Service glücklich und zufrieden machen wollen, überzeugt mich die Volksbank mit ihrem neuen Business-Center.“

Wir sind für Sie da!  
02362 204-600



Ihr Business-Center  
Umfassende Lösungen für gewerbliche Kunden

***Mehr Beratung, mehr Leistung, mehr Erfolg:  
das Private Banking der Vereinten Volksbank***

Seit einigen Monaten hat die Vereinte Volksbank den Bereich Vermögensbetreuung weiterentwickelt und bietet Mitgliedern und Kunden mit anspruchsvollen Beratungsthemen das Private Banking an.

Fragt man Ingo Hinzmann, Vorstandsmitglied der Vereinten Volksbank, was das kurz gefasst bedeutet, dann sagt er: „Unter dieser neuen Marke engagiert sich unser Private-Banking-Team mit seiner besonderen Expertise für die Menschen, die ihr Vermögen erfolgreich und zuverlässig gemanagt wissen wollen.“



***„Vor allem haben wir geschaut,  
was unsere Mitglieder und Kunden  
von uns wollen und was sie brauchen“***

Doch natürlich steckt viel mehr hinter diesem neuen Namen. So darf der Private-Banking-Kunde von seiner Vereinten Volksbank nicht nur umfassende Kompetenz, absolute Zuverlässigkeit und selbstverständliche Diskretion erwarten, sondern auch besonderen Service. „Und zwar exklusiv von unserem eigenverantwortlich-aktiven Private-Banking-Team unter der Leitung von Hans-Dieter Sehlleier“, so Ingo Hinzmann.

Habe man früher Private Banking oft mit Großbanken und mit besonders spezialisierten Geldinstituten in Verbindung gebracht, gehe die Vereinte Volksbank die Aufgabe der Vermögensbetreuung ganz

bewusst als regionaler Finanzdienstleister an. „Wir haben die richtige Idee unserer genossenschaftlichen und damit ganzheitlichen Beratungsleistung jetzt konsequent weitergedacht“, erläutert Ingo Hinzmann: „Vor allem haben wir geschaut, was unsere Mitglieder und Kunden von uns wollen und was sie brauchen.“

Entsprechend hat das Private-Banking-Team für Mitglieder und Kunden mit besonderem Beratungsbedarf eigene Konzepte entwickelt, damit jede Beraterin

und jeder Berater ganz nah am Menschen ist. Typisch Regionalbank: Die persönliche und familiäre Situation des Mitgliedes und Kunden ist bekannt. Typisch Private Banking: Es geht um zukunftsfähiges Vermögensmanagement.

Gemeinsam mit dem Private-Banking-Kunden planen die Volksbank-Experten seine Liquidität. Sie besprechen umfänglich die Gestaltungsmöglichkeiten bei der Geldanlage und bieten Spezialthemen wie Aktien Trading an. Darüber hinaus haben sie auch Absicherungs- und Übertragungsthemen im Blick. Dabei kommt modernste Technik zum Einsatz, zum Beispiel zur Analyse von Märkten, zur Planungsrechnung etc.

„Gleichzeitig sind wir unseren Mitglieder und Kunden nah“, sagt Ingo Hinzmann: „Und diese Nähe misst sich sowohl räumlich also auch in Form von Erreichbarkeit. Neben der sehr persönlichen Beratung stehen auf Wunsch

modernste Kommunikationsmittel wie die Videoberatung zur Verfügung.“

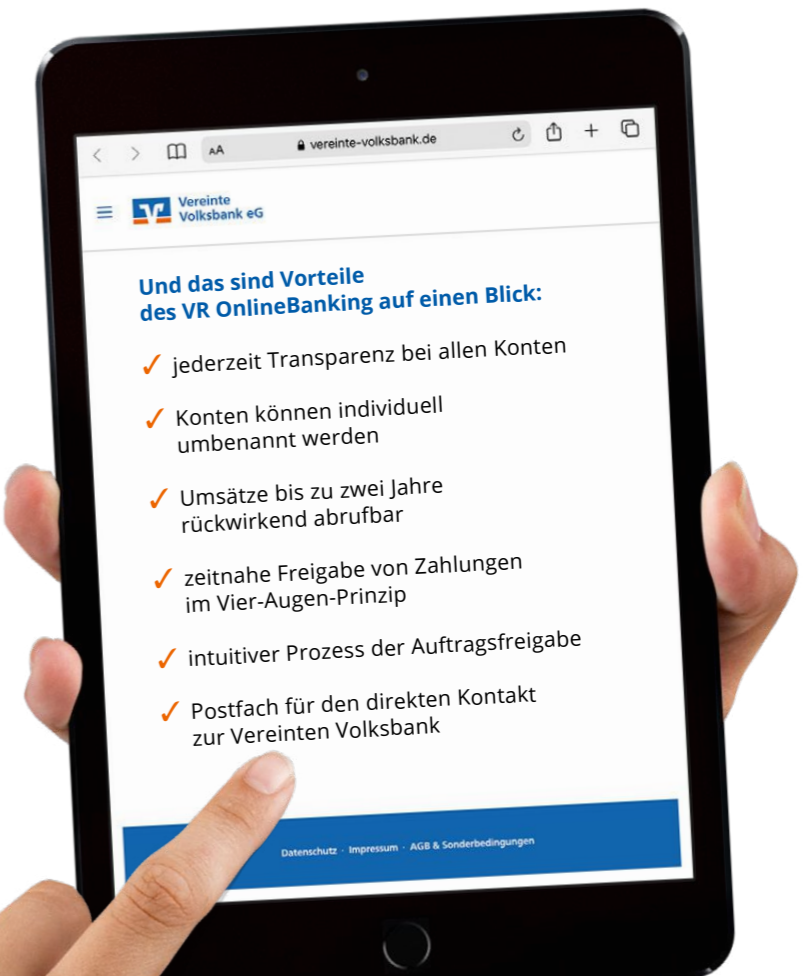
Private-Banking-Kunden sind erfolgreiche Menschen, deren gutes Standing so gut wie immer auf persönliche Weiterentwicklung und langfristige Planung basiert. Genau so wünschen sie es sich für ihre Vermögensverwaltung. Deshalb arbeitet die Vereinte Volksbank mit der DZ PRIVATBANK zusammen, dem genossenschaftlichen Kompetenzzentrum für Private Banking. Als mehrfach ausgezeichnetes Finanzinstitut bringt dieser Partner seine Erfahrung als internationaler Portfoliomanager mit der Beratungsleistung vor Ort zusammen.

# TRANSPARENT *intuitiv & effizient*

## Das neue VR OnlineBanking für Firmen und Vereine

**Für Firmen und Vereine ist das neue VR OnlineBanking der zentrale Anlaufpunkt in allen Banking-Angelegenheiten.**

Seit Monatsanfang erledigen Unternehmerinnen, Unternehmer, aber auch Vereinsvorstände mit diesem Online-Angebot der Vereinten Volksbank alle Arbeiten rund um den Zahlungsverkehr effizient, schnell und sicher. Dabei ist das Design modern, die Bedienung einfach. Denn VR OnlineBanking ist klar auf die Ansprüche von Firmen und Vereinen ausgerichtet.







**Ihre Immobilie  
Unsere Kompetenz und Erfahrung**

**Morgen  
kann kommen.**

**Wir machen den Weg frei.**

Sie möchten eine Immobilie kaufen  
oder verkaufen? Als Immobilienexperten  
in der Region unterstützen wir Sie  
gern bei Ihren Entscheidungen.  
Wir sind für Sie da! 02362 204-0

**Vereinte  
Volksbank**

