



BILANZ 2013

Zuwächse in allen Geschäftsbereichen und 1.400 neue Mitglieder

Vertreter tagten und beschlossen 5,5 Prozent Dividende plus einem Prozent Bonus

Dortmunds Fußballtrainer Jürgen Klopp war zu Gast bei unserer Vertreterversammlung. Per Videobotschaft teilte er den 120 anwesenden Vertretern im Bernkastel-Kueser Hotel Moselpark mit: „Ja, ich bin einer von Euch!“. Klopp verriet, dass er bereits seit 2005 Mitglied einer Volksbank ist. „Wir

konnten im vergangenen Jahr über 1.400 Menschen von der Genossenschaftsidee überzeugen und als neue Mitglieder gewinnen. Darauf sind wir stolz und es zeigt, dass diese Idee nichts von ihrer Strahlkraft verloren hat“, sagte unser Vor-

standssprecher Michael Hoeck. Insgesamt sind 18.452 Männer, Frauen und Kinder Mitglied unserer Bank. Zufrieden zeigten sich die Vorstände auch mit den Bilanzzahlen des Jahres 2013, die Dr. Michael Wilkes dem Plenum vortrug. Der 39-jährige präsentierte die Zahlen zum ersten Mal, denn seit Anfang des Jahres ist er neu im Vorstand und leitet unsere Bank gemeinsam mit Michael Hoeck, Peter van Moerbeek und Rudolf Schmitt. Sein Fazit: gute Ertragslage, steigende Kundengeschäfte und starker Eigenmittelzuwachs.

Gerade im Einlagengeschäft haben die Mitglieder und Kunden wieder einmal gezeigt, dass sie uns als regionalem Finanzdienstleister mit unseren Finanzgruppenpartnern vertrauen und vermehrt bei uns ihr Ersparnis anlegen. Die Spargelder, die Mitglieder und Kunden im vergangenen Jahr direkt bei uns angelegt haben, erhöhten sich um 13 Millionen Euro auf 642 Millionen Euro. Der Trend zu kurzfristigen Geldanlagen war dabei ungebrochen: Aufgrund des niedrigen Zinsniveaus stiegen vor allem die täglich fälligen Einlagen und die Spareinlagen. Auch das Kundenvermögen bei den Finanzgruppenpartnern wie der Union Investment, der Bausparkasse Schwäbisch Hall und der R+V Versicherung legte zu. Zusammen mit dem Plus bei den Kundeneinlagen in der Bilanz hat sich das gesamte betreute Kundenvermögen um 63 Millionen auf 1,07 Milliarden Euro erhöht.

Höheres Kreditvolumen

Im Jahr 2013 konnten wir die direkt an Kunden vergebenen Kredite um zehn Millionen auf 500 Millionen Euro steigern. Wilkes: „Während der Sparer über die geringen Zinssätze stöhnt, freut sich der Investor über das unverändert günstige Zinsniveau. Die investitionsfreundlichen Kreditzinsen haben viele unserer Kunden im privaten und gewerblichen Bereich genutzt.“ Die Baufinan-

zierungen boomten regelrecht: Wir verzeichneten 789 Finanzierungen mit einem Volumen von rund 56 Millionen bei Neubau, Kauf, Renovierung, Modernisierung und energetischer Sanierung. Das betreute Kundenkreditvolumen, das neben den bilanzwirksamen Krediten auch die an Verbundpartner vermittelten Kredite beinhaltet, belief sich 2013 auf 626 Millionen Euro.

Mit unseren 209 Mitarbeitern, davon 16 Auszubildenden, haben wir einen Jahresüberschuss von rund 3,4 Millionen Euro erwirtschaftet. Über die Verwendung des Bilanzgewinns entscheiden bei uns satzungsgemäß unsere gewählten Vertreter. Unter Leitung des Aufsichtsratsvorsitzenden Gottfried Fischer entschied die Vertreterversammlung, unsere Mitglieder durch Ausschüttung einer Dividende von 5,5 Prozent plus einem Prozent Bonus am Erfolg zu beteiligen. Die Vertreter folgten damit dem Vorschlag von Vorstand und Aufsichtsrat, der gleichzeitig eine weitere Stärkung der Rücklagen vorsah. Unser bilanzielles Eigenkapital konnten wir zum Bilanzstichtag auf 71 Millionen Euro erhöhen. „Ein angemessenes haftendes Eigenkapital bildet die unverzichtbare Grundlage einer auf Solidität und Konstanz basierenden Geschäftspolitik“, erläuterte Wilkes. Die Vertreter bestätigten außerdem die turnusmäßig ausgeschiedenen Aufsichtsratsmitglieder Hans-

Peter Scholtes, Gottfried Fischer und Dr. Peter Josef Zenzen für weitere drei Jahre im Amt.

INHALT

- Seite 2 Theater- & Kinoempfehlung
- Seite 3 Crowdfunding, Kundenbefragung
- Seite 4 Firmenportrait: Feuerer Bustouristik
- Seite 5 Werner Kemmer zu Konsumkrediten
- Seite 6 Private Pflegeversicherung
- Seite 7 Tipp: Versicherungsschutz
- Seite 8 Immobilienservice, Umbau abgeschlossen



Vorstandssprecher Michael Hoeck
mit Aufsichtsratsvorsitzendem
Gottfried Fischer

Nur für Mitglieder: vergünstigte Karten für Theater auf der Reichsburg

Vorhang auf!

„Wer hat Angst vor Virginia Woolf“ ist das bekannteste Schauspiel des Pulitzer-Preisträgers Edward Albee. Es wurde 1962 in New York uraufgeführt und durch die Verfilmung mit Elizabeth Taylor und Richard Burton weltberühmt. Vorhang auf heißt es nun auch auf der Cochemer Reichsburg:

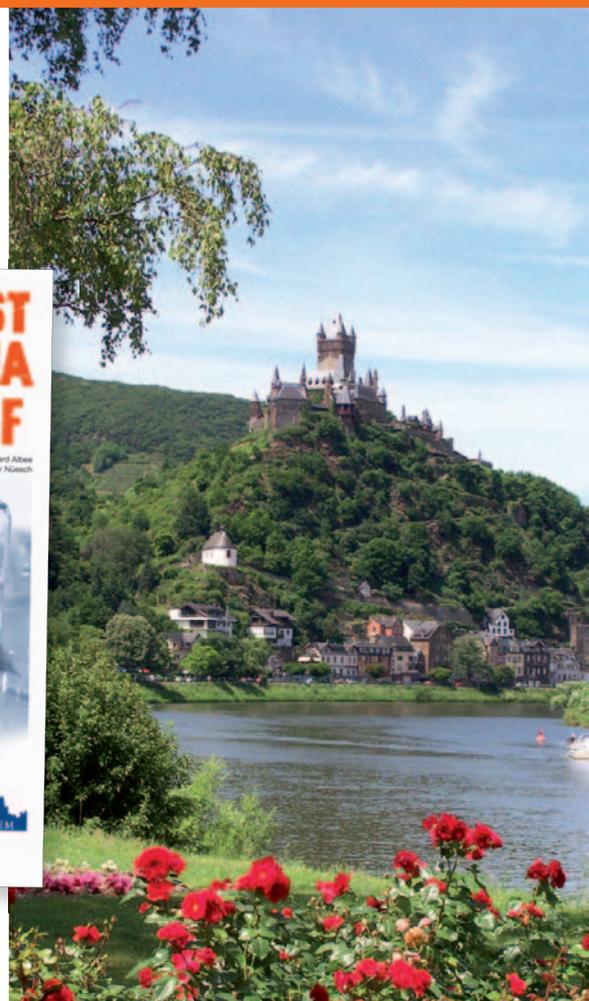
Präsentiert von unserer Bank gibt es eine Aufführung des Stücks am Freitag, 18. Juli 2014, um 20 Uhr zu sehen.

Die Zuschauer können sich auf ein Beziehungs-drama mit brillanten Dialogen und bitterbösem Humor freuen: Ungewollt wird ein junges Paar Zeuge eines seit Jahren andauernden Ehekrieges zwischen den Akademikern George und Martha. Das junge Paar wird zunehmend mit in den Konflikt hineingezogen und muss Stellung beziehen – dabei bröckelt langsam auch die Fassade ihrer eigenen Liebesbeziehung. Was bleibt, wenn plötzlich die existentielle Lebenslüge auffliegt?



Unseren Mitgliedern bieten wir - wie bereits im letzten Jahr - exklusiv Eintrittskarten zum ermäßigten Preis an.

Die Karten für 20 statt 25 Euro gibt es in unseren Geschäftsstellen zu kaufen. Auch für die Anreise ist gesorgt: Für die Regionen Wittlich, Bernkastel-Kues und



Manderscheid bieten wir einen Bustransfer an. Weitere Infos dazu gibt es in den Geschäftsstellen und unter

 www.vvr-bank.de/theater



„Vaterfreuden“

Film ab! Beim Kino-Open-Air im Stadtpark Wittlich ...

Wir freuen uns, Ihnen die Erfolgskomödie „Vaterfreuden“ von und mit Matthias Schweighöfer am 26. Juli 2014 im Stadtpark Wittlich zu präsentieren! Der Film startet bei Einbruch der Dunkelheit.

Sie als Mitglied haben exklusiv die Möglichkeit, Freikarten für diese Vorstellung zu erhalten.

Wenden Sie sich einfach an Ihre Geschäftsstelle bzw. Ihren Kundenberater.

Der reguläre Eintrittspreis beträgt 7 Euro im Vorverkauf und 9 Euro an der Abendkasse.

Zum Inhalt: Felix (Matthias Schweighöfer) ist mit seinem kinderlosen Junggesellenda-

sein vollkommen zufrieden und genießt sein Leben. Als sein nerviger Bruder Henne (Friedrich Mücke) mit seinem Frettchen Karsten bei ihm einzieht, ändert sich jedoch so einiges. Henne eröffnet ihm, dass er schon seit einiger Zeit Geld mit Samenspenden verdient, was Felix ihm doch glatt nachmacht und sich über die zusätzliche Einnahmequelle freut. Als sich Frettchen Karsten dann aber in Felix' Kronjuwelen verbeißt, realisiert dieser, dass tief in ihm doch der Wunsch schlummert, nicht nur ein Erzeuger, sondern auch ein Vater zu sein. Um diesen Wunsch doch noch zu realisieren versucht er herauszufinden, wer die Empfängerin seiner Samenspende ist...

Gemeinsam mehr erreichen

Erste Online-Crowdfunding-Plattform der Region startet

Nicht nur, wenn es um die Finanzangelegenheiten unser Mitglieder und Kunden geht, auch darüber hinaus lebt die Vereinigte Volksbank Raiffeisenbank ihre Verantwortung für das Wohl der Menschen in der Region. Wir als Genossenschaftsbank haben ein großes Interesse an einer intakten Gesellschaft sowie der bunten Vielfalt in der Region. Aus diesen Gründen initiieren wir unter dem Motto „Viele schaffen mehr“ eine digitale Crowdfunding-Plattform für gemeinnützige Projekte in der Region.

Crowdfunding (zu Deutsch: Schwarmfinanzierung,) ist ein innovatives Finanzierungsmodell, bei dem eine Vielzahl von Menschen gemeinsam Projekte finanziert. Die Besonderheit von „Viele schaffen mehr“: Mitglieder unserer Bank stellen hier als Projektpaten gemeinnützige Projekte ihrer Vereine und Institutionen vor. Gleichzeitig können interessierte Mitbürger die Projekte finanziell unterstützen und machen so gemeinsam deren Umsetzung erst möglich. „Viele schaffen mehr“ ist offen für kleine und große Projekte: Das kann genauso eine neue Torwand für den Fußballverein, ein Klettergerüst für den Kindergarten oder eine Lichtanlage für die Theatergruppe sein. Lesen Sie im Folgenden mehr über die Aktion und wie „Viele schaffen mehr“ Menschen vereint, die das Leben in unserer Region verbessern wollen.

So funktioniert's

Sie haben ein Projekt im Kopf, das Sie gerne umsetzen möchten, wofür allerdings bislang die finanziellen Mittel fehlen? Hier erklären wir Ihnen, wie Sie unsere Crowdfunding-Plattform nutzen.

INFOVERANSTALTUNGEN

- am 22.7. in Cochem, Kapuzinerkloster
 - am 24.7. in Wittlich, Hotel Lindenhof
- jeweils 19 Uhr

1. Projekt beschreiben, Fans gewinnen



Auf der Crowdfunding-Plattform verfassen Sie zunächst eine aussagekräftige und begeisterte Projektbeschreibung. Mit Bildern und ggf. Videos zeigen Sie, welches Projekt Sie verwirklichen wollen. Zuletzt geben Sie auch die benötigte Finanzierungssumme an. Alle eingestellten Projekte durchlaufen eine zweiwöchige Startphase, in der Fans für das Projekt gewonnen werden müssen. Das gelingt Ihnen, indem Sie Werbung für das Projekt machen, zum Beispiel bei Ihren Freunden, Kollegen, Familienmitgliedern oder durch das Weitersagen in den sozialen Netzwerken. Je höher das Finanzierungsziel ist, umso mehr Fans benötigen Sie.

2. Finanzierung sichern



Die Projekte, die genug Fans gewonnen haben, werden für die Finanzierungsphase freigeschaltet. Dann sind drei Monate Zeit, in denen die Menschen in der

VIELE SCHAFFEN



Region ihren finanziellen Teil zum Zustandekommen des Projekts beitragen können. Und auch wir helfen mit:

Für jeden Unterstützer, der mindestens 5 Euro spendet, packen wir 5 Euro drauf. Dafür stellen wir einen Spendentopf von max. 10.000 Euro bereit.

Auch in dieser Zeit rühren Sie als Projektinitiator in Ihrem Umfeld die Werbetrommel, um die vorher festgelegte Finanzierungssumme durch Spenden zu erreichen. Denn: Verfehlen Sie Ihr Finanzierungsziel, kann das Projekt nicht realisiert werden, und alle Spender erhalten ihr Geld zurück.

3. Projekt verwirklichen



Ist Ihr Projekt in der vorgegebenen Zeit komplett finanziert, erhalten Sie das Geld ausgezahlt und können mit der Umsetzung Ihres Vorhabens starten. Auf der Plattform dokumentieren Sie die weiteren Projektschritte und lassen so alle Unterstützer am gemeinsamen Erfolg teilhaben.

INITIATOR

Sie sind Mitglied unserer Bank und gleichzeitig in einem Verein tätig oder helfen in einer gemeinnützigen Initiative? Haben Sie Kinder in der Schule oder im Kindergarten? Sind Sie Übungsleiter in einem Chor oder Orchester? Bestimmt gibt es auch in Ihrem Umfeld Projekte, die wegen fehlender Mittel nicht umgesetzt werden können. „Viele schaffen mehr“ bietet Ihnen die Möglichkeit, Ihre Projektideen einem breiten Publikum zu präsentieren und Unterstützer zu finden.

FÖRDERER

So können Sie unterstützen: Einfach vvr-bank.viele-schaffen-mehr.de aufrufen, Lieblingsprojekt(e) aussuchen und gewünschten Betrag spenden!

Mitmachen!
Wir bringen Förderer und Projekte zusammen.

Kunden und Mitglieder wurden befragt

Ergebnisse werden derzeit ausgewertet

Wie angekündigt hatten wir in den zurückliegenden Monaten Kunden und Mitglieder der Bank schriftlich um Ihre Meinung über uns gebeten. Diese Befragung ist mittlerweile abgeschlossen und es läuft

aktuell die Auswertung der Befragungsergebnisse durch das von uns beauftragte Meinungsforschungsinstitut. Wir werden in der kommenden Ausgabe von „Einblick“ ausführlich darüber berichten.



Ob Venedig, Provence oder die Sächsische Schweiz ...

Nachgefragt bei Ursula Feuerer und ihrem Sohn Christian, die das Unternehmen „Feuerer Bustouristik“ leiten.



Ursula und Christian Feuerer mit ihrem Kundenberater René Michels und Vorstandsmitglied Peter van Moerbeek

Sommerzeit ist Urlaubszeit und die Deutschen sind Reiseweltmeister. Welche Busfahrten sind bei Ihnen gerade besonders gefragt, Herr Feuerer?

Christian Feuerer: Die Pauschal-Reisen aus unserem Feuerer Katalog sind sehr beliebt. Dort präsentieren wir unser komplettes Jahresprogramm. Ob Venedig, Provence oder Sächsische Schweiz – für jeden Geschmack und Geldbeutel ist etwas dabei. Wir legen Wert auf sehr gute Hotels und interessante Programme mit Reiseleitern vor Ort – das schätzen unsere Kunden. Dazu kommen unsere Klassiker: unsere Tagesfahrten zum Beispiel nach Luxemburg, Trier, Koblenz oder Paris. Und nicht zu vergessen: unser Burg Landshut Express, der sonnengelbe Oldtimer-Bus, der durch die Weinberge mit großartiger Aussicht auf die Moselschleife zur Burg Landshut fährt.

Sie sind seit über 55 Jahren im Reisegeschäft aktiv. Wie und wo ging es los, Frau Feuerer?

Ursula Feuerer: Unsere Wurzeln liegen im Jahr 1958, da kaufte mein Schwiegervater Eduard Feuerer den ersten Omnibus. Er betreute Feriengäste an der Mosel und zeigte ihnen unsere schöne Landschaft. Mit Erfolg. Der Zuspruch war rege und er kaufte weitere Fahrzeuge. 1993 reichte Eduard den Staffelstab weiter: Mein Mann Robert und ich übernahmen den Betrieb

und bauten ihn erfolgreich aus. Leider mussten wir im Jahr 2011 mit dem Tod meines Mannes einen schweren Schicksalsschlag verkraften. Mein Sohn Christian und ich leiten heute gemeinsam unsere Firma. Ganz im Sinne meines Mannes.

Wie hat sich Ihr Unternehmen mit der Zeit entwickelt?

Ursula Feuerer: Wir haben unser Geschäft kräftig ausgebaut. Zu den ursprünglichen Ausflugsfahrten in die Region ist der erfolgreiche Reisekatalog mit unseren Pauschalreisen gekommen. Wir bieten von günstigen Fahrten innerhalb Deutschlands und ins nahe Ausland bis hin zu Premiumreisen zum Beispiel nach Frankreich jede Menge an. Zusätzlich zu unserer etablierten Stammkundschaft erarbeiten wir generell für jede Gruppe, egal ob Schulen, Unternehmen oder Vereine, individuelle Reisen und kümmern uns um alles: vom Bus über die Hotelbuchung bis hin zum kompletten Programm.

Christian Feuerer: Dabei ist uns Servicequalität sehr wichtig. Wir haben sehr erfahrene Busfahrer, die jederzeit Ansprechpartner für die Reisenden sind. Einer unserer Busfahrer feierte vor kurzem sein 40-jähriges Dienstjubiläum bei uns. Von ihrem Erfahrungsschatz und Wissen profitieren unsere Kunden und wir. Insgesamt sind 18 Mitarbeiter bei uns tätig, dazu gehört auch unser Werkstattmeister, der die Fahrzeuge

wartet sowie unsere Mitarbeiter im Büro, die unseren Kunden jederzeit ein kompetenter Ansprechpartner sind.

Die Vereinigte Volksbank Raiffeisenbank ist Ihre Hausbank und Sie sind Mitglied. Warum?

Ursula Feuerer: Wie bei unseren Mitarbeitern schätzen wir die jahrelange Zusammenarbeit mit unseren Beratern. Er kennt unser Unternehmen, wir kennen ihn. Beratung gibt es bei uns in der Firma oder in der Bank. Nicht nur am Telefon. Und nicht nur am Computer. Wir sind ganz bewusst Mitglied, weil wir bei der Bank persönlich und gut beraten werden. Als wir im März 2014 einen neuen Reisebus gekauft haben, haben wir diesen daher auch von der Vereinigten Volksbank Raiffeisenbank mitfinanzieren lassen.

Für viele Menschen beginnt die Urlaubsplanung mittlerweile im Internet. Welche Bedeutung hat das Internetgeschäft in Ihrem Unternehmen?

Christian Feuerer: Wir profitieren vom Internet als Informationskanal. Interessierte können sich ausführlich auf unserer Internetseite www.feuerer-reisen.de informieren, Fragen stellen und Buchungen anfragen. Jeden Tag gibt es auch einen Reise-Tipp auf unserer Seite. Das ist sehr beliebt. Vier Mal im Jahr informieren wir unsere Kunden mit einem Newsletter über Sonderangebote und besondere Veranstaltungen.

Frau und Herr Feuerer, vielen Dank für das Gespräch!





Kredit? Ja, gerne!

Interview mit Werner Kemmer, Leiter der Bereiche Privatkunden und Vertriebssteuerung, zu Konsumkrediten

Ob Auto, Möbel oder Reise – jeder von uns hat Wünsche. Wie kann man sich finanziellen Spielraum verschaffen?

Kemmer: Vor allem durch Sparen! Jeder sollte versuchen, Rücklagen zu schaffen. Allerdings ist nicht jeder in der finanziellen Situation, regelmäßig oder ausreichend Geld auf's Konto zu legen. Dafür bieten wir den VR-Wunschcredit, einen Ratenkredit, an.

Was steht auf der Hitliste der Anschaffungen ganz oben?

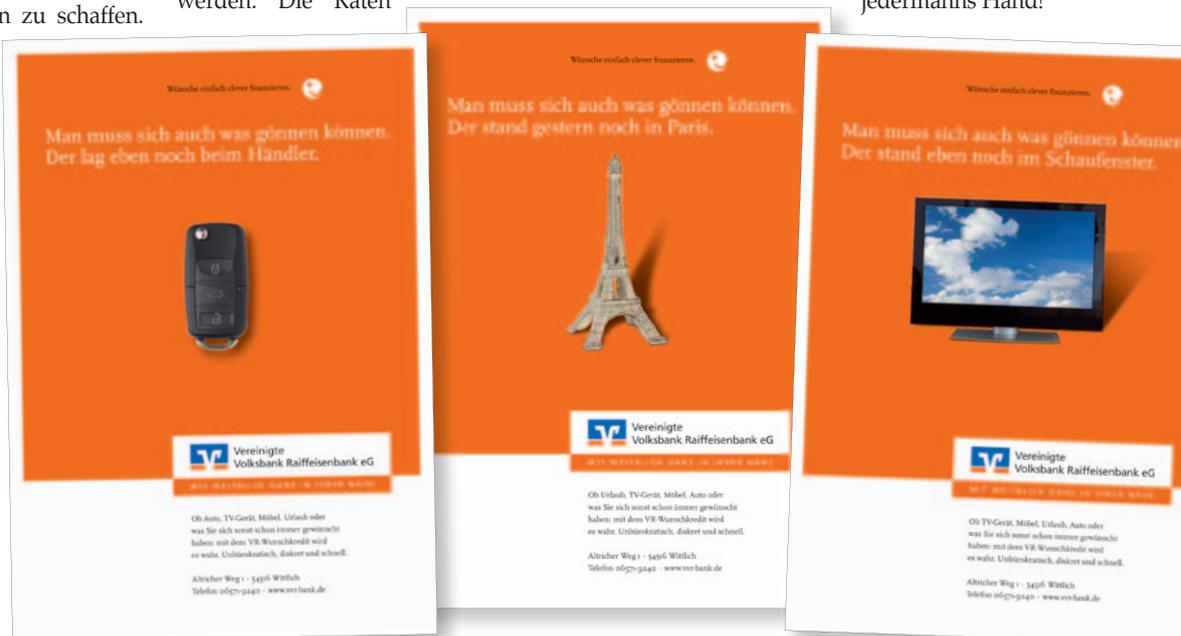
Kemmer: Besonders häufig werden Autos finanziert. Weniger gefragt sind Reisen. Umschuldungen sind auch ein Thema. Wir sprechen unsere Kunden aktiv an, wenn sie ihr Konto dauerhaft überziehen und bieten einen Kredit an. Denn das Konto zu überziehen, ist teurer als einen Kredit abzahlen. Vermehrt fassen unsere Kunden auch verschiedene Kredite bei uns zusammen. Wir raten dazu, weil Kunden oft an mehreren Stellen Rückzahlungen leisten müssen. Die Kredithöhe ist dabei oft nicht das Problem, aber eine einzige Rate lässt sich besser anpassen.

Wie schnell wird der Kredit bewilligt?

Kemmer: In der Regel innerhalb einer halben Stunde. Der Kunde kommt zum Beratungsgespräch, wir sagen den Kredit zu und wenn er unsere Bankstelle verlässt, kann er den Geldeingang bereits auf seinem Kontoauszug nachlesen. Auf rund 99 Prozent der Kreditanträge trifft das zu. Rasche Zusage und Verfügbarkeit – das ist uns wichtig. Der VR-Wunschcredit ist unser

Schnellkredit mit Sofortzusage. Schließlich lässt es sich mit Geld in der Tasche am besten verhandeln. Denn: ‚Bargeld lacht und macht den Händler schwach‘. Der Kredit kann übrigens auch per Mausclick bestellt werden. Die Raten

wohl überlegt sein, wem man seine Finanzen offen legt. Sollen Fremde wissen, wie hoch das Einkommen, die monatliche Verpflichtungen und andere Verbindlichkeiten sind? Sensible Daten gehören nicht in jedermanns Hand!



und Zinssätze lassen sich auf unserer Internetseite berechnen.

Der Bundesgerichtshof urteilte vor kurzem, dass Banken für einen Konsumentenkredit keine Bearbeitungsgebühr verlangen dürfen ...

Kemmer: Wir haben solche Gebühren bereits 2010 abgeschafft.

Die Verlockungen in der Werbung mancher Kreditanbieter sind vielfach groß. Was halten Sie von diesen zum Teil sehr offensiv auftretenden Anbietern?

Kemmer: Damit gehen wir gelassen um. Aber ich möchte auf die Haken und Ösen bei diesen Anbietern hinweisen. Vorsicht bei Null-Prozent-Finanzierungen! Was glauben Sie, wo der Kreditzins steckt? Im Kaufpreis natürlich! Außerdem sollte sehr

Thema Schuldenfalle. Wie stellen Sie sicher, dass niemand seine finanziellen Möglichkeiten überschätzt?

Kemmer: Als in der Region fest verwurzelt Kreditinstitut stehen wir zur Verantwortung für unsere Mitglieder und Kunden. Deshalb prüfen wir Einkommen, Ausgaben und den finanziellen Spielraum des Kunden. Wir setzen nicht auf Geschäft um jeden Preis, sondern auf einen ganzheitlichen Beratungsansatz. Das bedeutet auch, dass wir den Wunsch nach einem Kredit ablehnen müssen, wenn die Rückzahlung aus unserer Sicht unseren Kunden finanziell überfordern könnte.

Die Lösung heißt: privat vorsorgen

Private Pflegeversicherung, damit Angehörige nicht auf Kosten sitzen bleiben

Ob durch Unfall, Krankheit oder Alter – jeder Mensch kann zum Pflegefall werden. Aber kaum jemand kann sich das leisten, denn die Pflegekosten können schnell mehrere tausend Euro im Monat betragen. Die gesetzliche Pflegeversicherung bietet nur eine Grundversorgung. Mit einer privaten Pflegezusatzversicherung lässt sich verhindern, dass beispielsweise die eigenen Kinder finanziell in die Pflicht genommen werden. Ziel einer privaten Pflegeversicherung ist es also, die Lücke zu schließen, die zwischen den Zahlungen der staatlichen Sozialkasse und den tatsächlichen Kosten entstehen. So lässt sich sicherstellen, dass das Vermögen des Versicherten geschont wird und auch kein Angehöriger die entsprechenden Rechnungen zahlen muss. „Bei unserer Beratung legen wir besonderen Wert darauf, sowohl bedarfsgerechte Einkommens- und Vermögenssicherung für den Betroffenen und seine Familie anzubieten als auch ein gutes Preis-Leistungsverhältnis“, erklärt Axel Kordel, unser Versicherungsfachmann.

Wer heute vollstationäre Pflege benötigt und nicht selbst vorgesorgt hat, muss mit dramatischen Versorgungslücken rechnen. Bereits in der Pflegestufe I reicht die gesetzliche Pflegeversicherung nicht aus. In den Pflegestufen II und III ist die Situation noch gravierender. Und auch bei einer professionellen Pflege zu Hause kann der Eigenanteil sogar noch höher ausfallen. Mit privater Vorsorge lässt sich die Versorgungslücke deutlich reduzieren. Je nach Anbieter und Tarif erhält beispielsweise ein 50-jähriger Mann für einen monatlichen Beitrag ab etwa 40 Euro in Pflegestufe 0 und I um die 450 Euro pro Monat. In höheren Pflegestufen steigen die Auszahlungen der Versicherungen deutlich.

Aktuell besitzen nur knapp drei Prozent der Deutschen eine private Pflege-Zusatzversicherung. Warum so wenig? „Weil viele glauben, dass sie kein Pflegefall werden“, sagt Axel Kordel. Die Statistik sagt leider etwas anderes: Ab dem 30. Lebensjahr wird jeder zweite Mann im weiteren Leben pflegebedürftig, bei Frauen sind es drei von vier. Hier

macht sich die statistisch um fünf Jahre höhere Lebenserwartung von Frauen bemerkbar. Bei Ehepaaren liegt die Wahrscheinlichkeit, dass mindestens einer der beiden Partner zum Pflegefall wird, zusammengekommen sogar bei mehr als 80%.

Der Staat fördert private Vorsorge

Als Grundstein für die private Vorsorge empfiehlt sich der staatlich geförderte „R+V-Pflege FörderBahr“, den unsere Bank anbietet. Diese Versicherung schneidet im Marktvergleich hervorragend ab. Der Grund: R+V-Pflege FörderBahr bietet Leistungen deutlich über den gesetzlichen Mindestanforderungen. Diese waren unter Bundesgesundheitsminister Daniel Bahr geschaffen worden. Entsprechend geförderte Produkte tragen deshalb heute im Volksmund den Namen „Pflege-Bahr“.

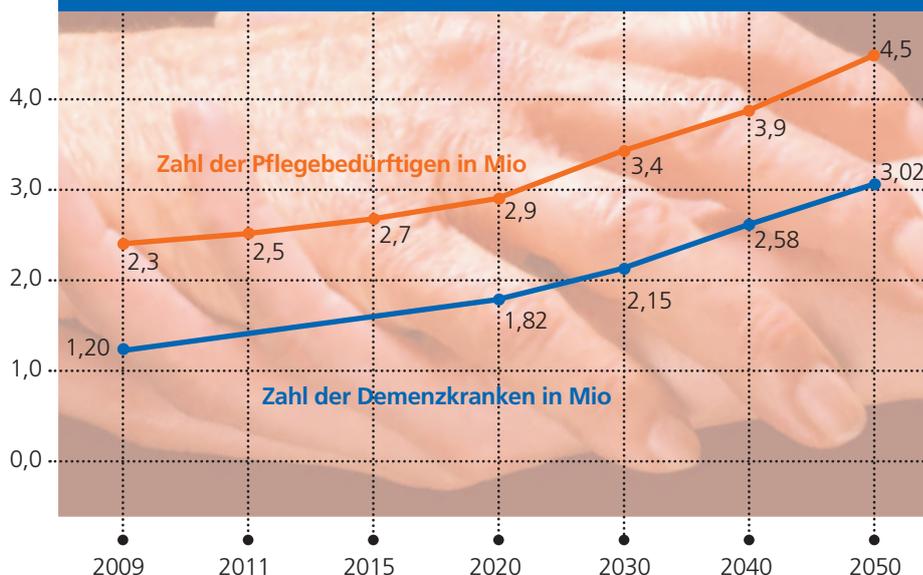
Abschließen kann den R+V-Pflege FörderBahr jeder ab 18 Jahren, der in der gesetzlichen Pflegeversicherung versichert ist und daraus noch keine Leistungen bezieht oder bezogen hat. Bei einem Eigenbeitrag von

mindestens zehn Euro pro Monat zahlt der Staat fünf Euro Zulage, also 60 Euro pro Jahr. Für die Versicherten entsteht dabei kein zusätzlicher Aufwand, da unsere R+V Versicherung die Zulagen zentral beantragt und verwaltet.

Je jünger man bei Vertragsabschluss ist, desto höher fallen die Leistungen des R+V-Pflege FörderBahr aus. Rechenbeispiele: Wer ihn bereits im Alter von 18 Jahren abschließt, erhält für seine zehn Euro Eigenanteil pro Monat Leistungen in Höhe von 1.165,80 Euro monatlich in Pflegestufe III. Beim Eintrittsalter 37 sind es monatlich 604,80 Euro. Wer 38 Jahre und älter ist, hat Anspruch auf ein Pflegetagegeld von monatlich 600 Euro in Pflegestufe III und zahlt dafür je nach Eintrittsalter einen unterschiedlich hohen Monatsbeitrag. Mit 45 Jahren zum Beispiel 15,80 Euro und mit 60 Jahren 36,48 Euro (jeweils Eigenanteil).

Wir empfehlen also: Wenden Sie sich für ein persönliches Informationsgespräch an Ihren Berater und lassen Sie sich ein individuelles Pflege-Angebot schneiden.

BIS ZUM JAHR 2050 WIRD SICH DIE ZAHL DER PFLEGEBEDÜRFTIGEN VORAUSSICHTLICH FAST VERDOPPELN, DEMENZERKRANKUNGEN NEHMEN DEUTLICH ZU



Quellen: Statistisches Bundesamt 2011 und 2013; Statistische Ämter des Bundes und der Länder 2010 (Status-Quo-Szenario); Deutsches Institut für Medizinische Dokumentation und Information 2009; Deutsche Alzheimer Gesellschaft 2012, Die Epidemiologie der Demenz



TIPP

Höheres Einbruchsrisko: Gerüstaufbau am Haus der Versicherung melden

R+V-Infocenter: Wer Gefahrerhöhungen nicht meldet, riskiert seinen Versicherungsschutz – das gilt auch bei längerer Abwesenheit

Ob neuer Anstrich oder Wärmedämmung: Für viele Bauarbeiten ist ein Gerüst am Haus notwendig. Doch das praktische Gestell erhöht auch die Gefahr eines Einbruchs – weil Diebe bequemer als sonst in die Wohnung gelangen. Die Bewohner müssen aufpassen, dass sie in diesem Fall nicht auf dem Schaden sitzenbleiben. „Durch das Gerüst ändert sich die Gefahrenlage der Wohnung. Das müssen Eigentümer oder Mieter der Hausratversicherung melden, sonst riskieren sie ihren Versicherungsschutz“, erklärt Axel Kordel, unser Versicherungsexperte der R+V Versicherung.

Versicherte müssen die erhöhte Gefahr bei Gerüsten melden – aber auch in vielen anderen Fällen. „Versicherten ist oft nicht be-

wusst, dass Veränderungen in der Umgebung Einfluss auf ihren Versicherungsschutz haben können“, so R+V-Experte Axel Kordel. Wenn ein Haus oder eine Wohnung länger als 60 Tage leer stehen – beispielsweise durch einen Umzug oder einen Auslandsaufenthalt – sollte dies die Hausratversicherung wissen.

Die Gefahrenlage kann sich auch ändern, wenn ein Gewerbebetrieb in der Nachbarschaft eröffnet. Kordel: „Zieht etwa eine Lackiererei oder ein Reifenhandel in die direkte Umgebung, steigt das Brandrisiko. Und das hat möglicherweise Auswirkungen auf die Wohngebäudeversicherung.“

R+V-Experte Kordel empfiehlt, der Versicherung im Zweifelsfall immer sofort und



schriftlich mitzuteilen, wenn sich etwas an den äußeren Bedingungen ändert. Die Versicherung prüft dann, wie hoch das neue Risiko ist. „Meistens müssen die Versicherten nicht einmal mehr bezahlen.“

Katzenklappe

**Zugang für Vierbeiner –
und für Einbrecher**



Nach Belieben kommen und gehen: Katzenklappen lassen den Vierbeinern viel Freiheit. Doch für Herrchen oder Frauchen kann diese grenzenlose Tierliebe schwerwiegende Folgen haben. „Auch Einbrecher nutzen die Öffnungen, um schnell und einfach in die Wohnung zu gelangen“, sagt Axel Kordel. Er rät deshalb, beim Einbau auf Sicherheit zu achten.



Axel Kordel
Versicherungsexperte der
R+V Versicherung

ImmobilienService

DES MONATS

DAS ANGEBOT



Interessantes Wohnhaus in Cochem mit herrlichem Panoramablick über das Moseltal

Einfamilienwohnhaus in Ortsrandlage, Einliegerwohnung, Wohnfläche ca. 240 m², Grundstück ca. 465 m², Garage und zwei Stellplätze, Energiebedarf 194,54 kWh/m²a) Klasse F, Burg- und Moselblick

Kaufpreis 310.000 €

zzgl. 3,57% Käufercourtage inkl. MwSt.



Ihr Ansprechpartner:
Klaus Borsch
Telefon (0 26 71) 66-131



**Vereinigte
Volksbank Raiffeisenbank eG**

MIT WEITBLICK GANZ IN IHRER NÄHE

ImmobilienService

Region Bernkastel-Wittlich:
Alexander Burg
Telefon (0 65 71) 924-219
Siegfried Flesch
Telefon (0 65 71) 924-220

Region Cochem-Zell:
Klaus Borsch
Telefon (0 26 71) 66-131

Weitere Angebote auf Anfrage
und im Internet:
www.vvr-bank.de/immobilien

SERVICE

Geschäftsstelle modernisiert

Umgebaute Bankstelle in Wittlich ist modern, hell und freundlich

Das dichte Geschäftsstellennetz unserer Bank bildet die Basis für den engen Kontakt zu unseren Mitgliedern und Kunden. Laufend investieren wir in unsere Bankstellen. Zuletzt gehörte dazu der Umbau der Wittlicher Geschäftsstelle in der Burgstraße. „Wir wollen die Interessen und Bedürfnisse unserer Kunden aus erster Hand erfahren. Darum müssen wir ihnen nah sein“, begründete Vorstandssprecher Michael Hoec die Investition in die Rundum-Erneuerung.

Der rund zweimonatige Umbau durch örtliche Handwerker hat aus den rund 336 Quadratmetern in der Burgstraße 63 ein echtes Schmuckstück gemacht. „Sehr freundlich und wirklich einladend“, schildert die dort tätige Mitarbeiterin Denise Plein ihre ersten Eindrücke. Zusammen mit ihren Kolleginnen Maria Brandt, Cornelia Lebenstedt und Stephanie Leisch ist sie sicher: „Hier werden sich unsere Mitglieder und Kunden wohl fühlen.“ Die Geschäftsstelle bietet mit drei großzügigen Beratungszimmern Platz für die persönliche Beratung. Wie in der Wittlicher Filiale in der Trierer Landstraße sind die Räume modern gestaltet: Helles Holz und die Farben weiß und hellgrün dominieren. Regionale Bildmotive schmücken die Wände. Hoec: „Dank der neuen Farb- und Raumgestaltung ist die Geschäftsstelle jetzt auch optisch klar unserer Bank zuzuordnen.“

Geldautomat, Kontoauszugdrucker und Einzahlungsautomat stehen nach wie vor ganztags in der SB-Zone zur Verfügung. Die Öffnungszeiten am Schalter wurden etwas angepasst, wie Sie unten auf einen Blick sehen können.



Das Team der Burgstraße und der Gesamtvorstand am Eröffnungstag

ÖFFNUNGSZEITEN

Montag bis Freitag 8.30 - 12 Uhr
Mo, Di, Do, Fr 14 - 16.30 Uhr
Mittwoch Nachmittag geschlossen

IMPRESSUM

Herausgeber Vereinigte Volksbank Raiffeisenbank eG
Postfach 1508 · 54505 Wittlich · Telefon (0 65 71) 924-0
info@vvr-bank.de · www.vvr-bank.de

Redaktion Gerhard Knauf, Julia Böing **Gestaltung**
lutzgestaltet **Bilder** Vereinigte Volksbank Raiffeisenbank eG