

# Einblick 1/2015

für unsere Mitglieder



Vereinigte  
Volksbank Raiffeisenbank eG

MIT WEITBLICK GANZ IN IHRER NÄHE

BILANZ 2014

## Vereinigte Volksbank Raiffeisenbank auf Wachstumskurs

Über 19.200 Mitgliedern gehört unsere Genossenschaftsbank

„Was einer allein nicht schafft, das schaffen viele.“ Dieser Grundgedanke unseres genossenschaftlichen Geschäftsmodells hat es 2014 weit gebracht. Die Genossenschaftsidee ist in das bundesweite Verzeichnis des immateriellen Kulturerbes der UNESCO aufgenommen worden. Noch mehr ist möglich: Deutschland bewirbt sich aktuell mit der Genossenschaftsidee bei der UNESCO um einen Eintrag in die weltweite „Repräsentation

Über hundert Jahre alt und trotzdem aktuell und beliebt - dass die Genossenschaftsidee auch in unserer Region lebt, zeigt die Entwicklung unserer Genossenschaftsbank. 1.254 neue Mitglieder durften wir 2014 begrüßen. Mittlerweile bilden über 19.200 Teilnehmer das Fundament unserer Kreditgenossenschaft. Unsere Mitglieder zu fördern, ist unser Auftrag. Das steht schwarz auf weiß in unserer Satzung. Und das tun wir über das

Euro. Erfolgreich war unsere Bank bei der Finanzierung von Investitionen: An Häuslebauer, Immobilienkäufer und die mittelständische Wirtschaft vergaben wir mehr Kredite als im Vorjahr. Ebenfalls im Plus befand sich das Einlagengeschäft. Besonders gefragt bei den Mitgliedern und Kunden waren kurzfristige Geldanlagen mit hoher Sicherheit. Lesen Sie hierzu mehr auf Seite 4 und 5.

Bankgeschäft hinaus: 2014 haben wir die Crowdfunding-Plattform „Viele schaffen mehr“ ins Leben gerufen. Unsere Mitglieder können seitdem im Internet unter <http://vvr-bank.viele-schaffen-mehr.de> ihre Projektideen vorschlagen, die sie in ihren sozialen, karitativen oder kulturellen Einrichtungen, Initiativen und Vereinen realisieren wollen. Insgesamt wurden so im vergangenen Jahr über 9.000 Euro für vier Projekte eingesammelt. Ein Gewinn für unsere Mitglieder und die Region, den wir auch 2015 weiter

„In den positiven Zahlen wird das genossenschaftliche Geschäftsmodell in seiner ganzen Stärke deutlich und zeigt, wie wir Regionalität leben. Das Geld, das wir in der Region für Investitionen ausleihen, kommt aus der Region“, sagt Vorstandssprecher Michael Hoeck. „Und natürlich zahlen wir auch hier unsere Steuern.“ Alleine die Gewerbesteuer, die direkt den Kommunen zufließt, lag 2014 bei rund einer Million Euro. Am Ende bleibt ein Jahresüberschuss von 3,4 Millionen Euro.

Mehr Geschäft ist natürlich nur mit sehr engagiertem Personal zu schaffen: 211 Mitarbeiter bilden das Team unserer Bank. 16 junge Menschen absolvieren derzeit die Ausbildung zur Bankkauffrau oder zum Bankkaufmann. Unser besonderes Ausbildungsangebot: das berufsbegleitende Studium in Zusammenarbeit mit der Dualen Hochschule Baden-Württemberg in Mosbach. Zu den Aktivitäten unserer Auszubildenden mehr auf Seite 3.



Die Vertreterversammlung - das „Parlament“ unserer Genossenschaft

tive Liste des immateriellen Kulturerbes der Menschheit“. Die erste und bis jetzt einzige Nominierung aus Deutschland! Und 2014 gab es noch einen Grund zu feiern: Die rechtliche Grundlage unseres Handelns, das Genossenschaftsgesetz, ist 125 Jahre alt geworden.

fortsetzen werden.

Auch auf die Entwicklung unserer Bank blicken wir zufrieden zurück. Unser betreutes Gesamtkundenvolumen legte 2014 um rund drei Prozent auf 1,75 Milliarden Euro zu. Die Bilanzsumme konnten wir weiter steigern und zwar um 1,8 Prozent auf 799 Millionen

AUF SEITE 3



Azubiprojekte

AUF SEITE 7



Unternehmensnachfolge

AUF SEITE 8



Immobilienkredite

## Auch 2015 wieder Theater auf der Reichsburg in Cochem

Vergünstigte Tickets für Mitglieder



Zahlreiche Besucher genießen das Theater vor der herrlichen Kulisse der Reichsburg

Nach den erfolgreichen Vorstellungen der beiden Vorjahre heißt es auch in diesem Sommer wieder „Vorhang auf“ für Freilichttheater der Extraklasse auf der Reichsburg in Cochem.

Am **Samstag, dem 22. August 2015, um 20 Uhr** präsentiert unsere Bank das Stück »Amadeus«, ein Schauspiel von Peter Shaffer. 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 ge-



sorgt: Für die Regionen Wittlich, Bernkastel-Kues und Manderscheid bieten wir einen Bustransfer an. Weitere Infos und Ticketbestellung unter

 [www.vvr-bank.de/theater](http://www.vvr-bank.de/theater)

### ZUM INHALT

»Verzeih Mozart! Dein Mörder bittet dich um Gnade!« – das schreit 32 Jahre nach Mozarts Tod ein alter Mann in seiner Wiener Wohnung aus sich heraus: Es ist der Hofkompositeur und Kapellmeister Antonio Salieri. Mit seiner Selbstbezeichnung, das Genie vergiftet zu haben, will er endlich den Ruhm erlangen, der ihm als Künstler zeitlebens versagt blieb. Vor einem imaginären Publikum entwirft er ein Zerrbild seiner Vergangenheit und macht die Zuschauer zu Zeugen seines Größenwahns.

Im Jahre 1780 sitzt Salieri in Wien künstlerisch fest im Sattel. Kaiser Joseph II. liebt seine Musik. Doch kommen aus Salzburg bedrohliche Nachrichten von einem Wunderkind mit Namen Wolfgang Amadeus Mozart.

Salieri spürt sofort die Einzigartigkeit dieses Talents. »Aber wieso nur hat Gott über diesem obszönen Kindskopf, der alle musikalischen Regeln über den Haufen wirft, sein ganzes Füllhorn ausgeschüttet und nicht über ihm, Salieri, seinem ergebensten Diener?« Der vom Schicksal Benachteiligte sagt dem ungerechten Gott den Kampf an. Seine Waffe: Mozart selbst. Gott soll sein Lieblingskind leiden sehen! Mit Hofintrigen und psychologischer Raffinesse treibt Salieri den Konkurrenten in den Ruin ...

## „Honig im Kopf“

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

Wir freuen uns, Ihnen den erfolgreichsten deutschen Film des Jahres „Honig im Kopf“ von und mit Til Schweiger am **25. Juli 2015 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

Die junge Tilda (Emma Schweiger) liebt ihren Großvater Amandus (Dieter Hallervorden) über alles. Der ehemalige Tierarzt erkrankt jedoch an Alzheimer, wodurch er zunehmend vergesslicher wird und sich zu Hause nicht mehr zurechtzufinden scheint. Für das in die Jahre gekommene Familienoberhaupt stehen daher alle Zeichen auf Seniorenheim. Niko (Til Schweiger), der Vater von Tilda und Sohn von Amandus, hält es für das Beste, den alten Mann in Betreuung zu geben. Doch die elfjährige Tilda akzeptiert diese Entscheidung keineswegs. Stattdessen macht sie deutlich, dass sie auch noch ein gewichtiges Wort bei der Amandus betreffenden Zukunftsgestaltung mitzureden hat. Kurzerhand entführt Tilda den verdutzten Opa, der so gerne noch einmal Venedig sehen würde. Hier war er bereits vor vielen Jahren mit seiner geliebten Frau in Urlaub ...



Denise Plein  
Mitgliederbeauftragte

## Ob Ausbildungsmesse, Infopraktikum oder Tauschprojekt!

Unsere Azubis sind immer dabei!

In der Ausbildung bei der Vereinigten Volksbank Raiffeisenbank steht nicht nur der reine Bank-Alltag im Vordergrund. Uns ist es wichtig, dass auch unsere jüngsten Mitarbeiter sich in der Region engagieren und unterstützen sie dabei! So war es selbstverständlich, dass unsere Azubis die Bank auf der Ausbildungsmesse am 22. und 23. März dieses Jahres im Eventum Wittlich vertreten ha-

richtung vor Ort zu ertauschen. Sie haben sich für ein Outdoor-Trampolin für die Kinder des „Haus St. Anton“ in Plein entschieden. Das Haus St. Anton ist eine Einrichtung für in Not geratene Kinder, Jugendliche und junge Erwachsene in Plein.

Der erste Tauschgegenstand, ein ausgefüllter Lottoschein, wurde ihnen gestellt. Über Facebook erhielten die drei recht zügig ein

*Unser Tauschprojekt-Team: Anna Molitor, Regina Daniels und Julian Henke*



*Elena Bersch, Ausbildungsleiterin Silke Otten, Angela Berg und Jonas Bärtges stehen interessierten Besuchern der Ausbildungsmesse Rede und Antwort*

ben. Hier konnten sich Schüler an zahlreichen Ständen über Ausbildungsberufe in Betrieben der Umgebung informieren. Ihre Ansprechpartner auf dieser Messe waren die Auszubildenden der jeweiligen Betriebe selber, denn sie können den neugierigen Schülern ungezwungen und aus eigener Erfahrung heraus viele Informationen über die Ausbildung geben. Zudem veranstalten wir jedes Jahr ein Infopraktikum in den Osterferien. Hier lernen die Praktikanten die einzelnen Abteilungen der Bank kennen und durften sogar einen Arbeitstag hautnah miterleben.

Vor kurzem nahmen drei unserer Azubis an einem spannenden Projekt unter dem Motto „Change it! - Tauschen für den Guten Zweck“ teil. Hierbei versuchten Anna Molitor, Julian Henke und Regina Daniels - ganz nach dem Vorbild von Kyle MacDonald „Von der Büroklammer per Kettentausch zum Haus“ - in maximal fünf Tauschvorgängen eine Sachspende für eine soziale Ein-

Tauschangebot: Markus Klein aus St. Augustin bot ihnen einen ein Handball an, auf dem zahlreiche Spieler der 1978er Weltmeistermannschaft unterschrieben hatten!

Der Handball bewies sich als ein sehr begehrter Tauschgegenstand: gleich vier Interessenten boten die unterschiedlichsten Dinge zum Tausch an – vom Blechschild der Rallye Monte Carlo Historique 2012 bis einer Langlauf-Skiausrüstung. Die Entscheidung fiel allerdings auf das überraschende Angebot von Olaf Löber, Kunde unserer Bank und Inhaber eines Baumarkts in Hofgeismar. Er war von dem Projekt und der Idee, dass die jungen Leute sich für den guten Zweck einsetzen so begeistert, dass er bereit war, den Handball gegen ein neues Outdoor-Trampolin für die Kinder des Haus St. Anton einzutauschen.

So wurde das Ziel schneller erreicht als vermutet und die Kinder von St. Anton können sich in Kürze über das neue Trampolin freuen.



*Der erste Tausch geht über die Bühne - Anna Molitor tauscht den anfänglichen Lottoschein gegen einen Handball mit den Unterschriften der Weltmeister von 1978*

## In neuer Position: Uli Schlösser

Seit April verantwortet der 35-Jährige aus Irrel den Bereich Privatkunden unserer Bank



Neuer Bereichsleiter Privatkunden - Uli Schlösser

**Herr Schlösser, Sie sind der neue Bereichsleiter Privatkunden der Vereinigten Volksbank Raiffeisenbank. Herzlichen Glückwunsch! Aber ein ganz neues Gesicht in der Bank sind Sie nicht, oder?**

Vielen Dank für die Glückwünsche! Das ist richtig, ich bin nicht neu, sondern schon über zehn Jahre bei der Bank. 2003 habe ich als Individualkundenbetreuer angefangen und zwei Jahre später die Teamleitung Privatkunden der Wittlicher Geschäftsstelle in der Burgstraße übernommen. Ab 2008 habe ich den Bereich Individualkunden geleitet. Und seit April bin ich Bereichsleiter Privatkunden und zuständig für unsere Geschäftsstellen und rund 100 Mitarbeiter.

**Wo haben Sie ihre Berufslaufbahn gestartet? Haben Sie schon in der Schule Mathe geliebt und wollten immer Bankkaufmann werden?**

Ja, Mathe habe ich gerne in der Schule gemacht. Aber auch das Fach Sozialkunde. Deswegen wollte ich ursprünglich Politikwissenschaften studieren. Dann habe ich mich aber für ein Studium zum Diplom-Betriebswirt mit gleichzeitiger Ausbildung zum Bankkaufmann bei der Commerzbank entschieden. Dafür bin ich von der Eifel nach Mainz gezogen. Während der Ausbildung ist mir eins schnell klar geworden: Ich will in der Kundenberatung arbeiten. Das liegt mir und macht mir Spaß. Und noch etwas ist mit der Zeit klar geworden: Uns, meiner Frau und mir, beide aus der Eifel kommend, gefällt es auf dem Land besser als in der Stadt. Also sind wir zusammen mit unserer damals kleinen Tochter Ronja wieder zurück nach Irrel gezogen. Und ich habe bei der heutigen Vereinigten Volksbank Raiffeisenbank angefangen.

**Bei Privatkundenbetreuung denken viele erstmal an Sparen und Geldanlage. Aber da steckt mehr dahinter ...**

Das stimmt, die Aufgaben sind sehr vielfältig. Jedes Mitglied und jeder Kunde hat seine eigenen Ziele und Wünsche. Diese analysieren wir und erarbeiten eine individuelle Lösung. Dabei geht es natürlich um Geldanlage und Vermögensaufbau. Aber auch um Vermögensübertragung von einer Generation auf die nächste. Oder um steuerliche Fragen, Altersvorsorge, Immobilienfinanzierungen und Versicherungen.

**Geldanlage, Finanzierungen, Koordination der Geschäftsstellen ... vom Berufsleben braucht jeder einmal Entspannung. Was machen Sie gerne in Ihrer Freizeit?**

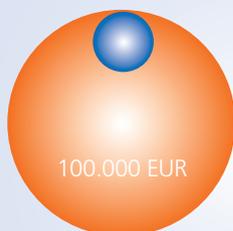
Familie steht ganz vorne: meine Frau Annette und unsere drei Kinder Ronja, Luna und Levi. Ich treffe mich gerne mit meinen Freunden, die ich teilweise schon aus Kinder- und Jugendtagen kenne, und sportlichen Ausgleich hole ich mir beim Joggen und als Fußballtrainer. Außerdem bin ich ehrenamtlich im Gemeinderat von Irrel tätig und engagiert im Ausschuss Jugend, Kultur und Tourismus.

**„Mit Weitblick ganz in Ihrer Nähe“ lautet der Slogan der Vereinigten Volksbank Raiffeisenbank. Was bedeutet diese Aussage für Ihre Tätigkeit?**

Auf der einen Seite bedeutet das für mich, das Ohr am Mitglied und Kunden zu haben, individuelle Gespräche zu führen und Land und Leute persönlich zu kennen. Auf der anderen Seite heißt das, den Blick über den Tellerrand für die übergeordneten Entwicklungen zu haben. Wir tauschen uns mit den anderen 1.200 Genossenschaftsbanken in Deutschland in Netzwerken aus, um dann wieder Antworten für unsere Tätigkeit vor Ort zu finden.

### NACH 20 JAHREN WERDEN AUS ...

240 EUR/Monat



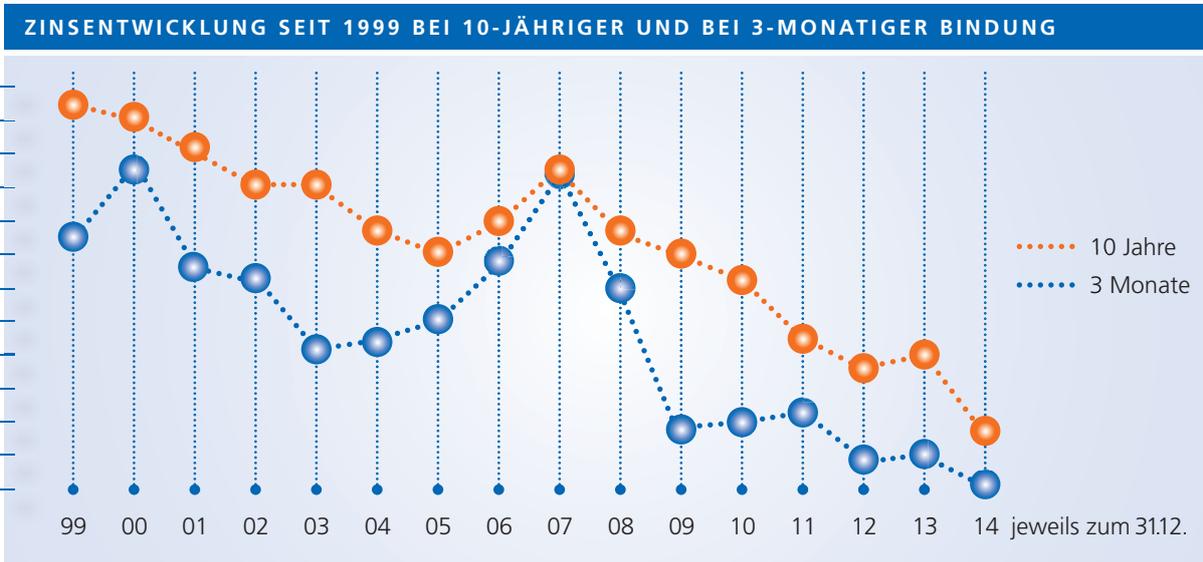
bei 5% Zinsen

375 EUR/Monat



bei 1% Zinsen

*Vergleich: Was muss der Anleger bei den dargestellten Zinsen monatlich sparen, um eine Summe von 100.000 Euro zu erreichen*



Schematische Darstellung der Zinsentwicklung bei 10-jähriger bzw. 3-monatiger Laufzeit - kaum noch Unterschiede bei kurzfristigen und langfristigen Kapitalanlagen

**Wie unterscheiden sich die Genossenschaftsbanken und damit die Vereinigte Volksbank Raiffeisenbank von anderen Finanzdienstleistern, wenn es um Beratung und Betreuung geht?**

Das Alleinstellungsmerkmal der Genossenschaftsbanken ist die Mitgliedschaft. Unsere Bank gehört den Mitgliedern und daher steht eine nachhaltige Zusammenarbeit mit unseren Mitgliedern und Kunden stets im Mittelpunkt. Wichtig ist uns die klassische Beratung vor Ort, aber gleichzeitig gehen wir neue Wege in der Online-Beratung. Vor allem jungen Kunden erwarten das von ihrer Bank.

**Das Zinsumfeld hat sich in den vergangenen Jahren stark verändert: die Zinsen sind historisch niedrig. Welche Auswirkungen hat das?**

Für Menschen, die über einen Immobilienkauf nachdenken, sind die niedrigen Zinsen ein Vorteil. Sie können zusammen mit unseren TÜV-geprüften Baufinanzierungsexperten ihre vier Wände so günstig wie nie finanzieren. Die Kehrseite der Medaille: Bürger mit Vermögen verlieren schleichend Teile ihres Ersparnis, weil der Zinsertrag auf ihre Guthaben unter der Inflationsrate liegt. Wie können wir helfen, die Vermögen unserer Mitglieder und Kunden zu erhalten? Persönliche und qualitative Beratung ist sehr wichtig. Raus aus dem Tagesgeld, rein in verschiedene Laufzeiten und Anlageklassen. Ungeachtet der täglichen Wertschwankungen können Aktien das Vermögen langfristig vor dem schleichenden Wertverlust bewahren. Denn die Erfahrung zeigt: Die Aktienkurse steigen auf lange Sicht. Allerdings legen die Deutschen durchschnittlich nur zehn Prozent ihres Privatvermögens in Aktien an und damit weniger als andere Europäer. Hier ist Umdenken angesagt.

**Wie wirken sich die Niedrigzinsen auf die private Altersvorsorge aus?**

Das ist nicht zu unterschätzen. Wenn ich vor 20 Jahren Geld in einer Versicherung angelegt habe, dann habe ich nach zwölf Jahren eine Kapitalverdoppelung erreicht. Heute dauert die Kapitalverdoppelung rund 150 Jahre. Dabei ist die Altersvorsorge sehr wichtig, denn die Menschen leben immer länger, aber die gesetzliche Rente leistet immer weniger. Gerade die junge und mittlere Generation muss vermehrt privat vorsorgen, ansonsten erhöhen sich die Risiken von Altersarmut. Da ist qualitative Beratung gefragt.



## Wünsche einfach clever finanzieren

### Mit unserem VR-Wunschcredit

Zugegeben – manchmal fällt es schwer, sich etwas zu gönnen. »Brauch' ich eigentlich momentan nicht« oder »Lieber erst einmal verschieben«, denken Sie dann. Aber vielleicht wünschen Sie es sich schon länger.

Liegt zum Beispiel der Schlüssel zu Ihrem neuen Auto noch beim Händler? Oder träumen Sie von neuen Möbeln oder einer Traumreise? „Egal, für was Sie das Geld verwenden - als Ihr Finanzpartner helfen wir Ihnen gerne, diese Wünsche zu erfüllen. Und weil wir Sie kennen, erledigen wir dies

ganz unbürokratisch, diskret und schnell. Mit dem VR-Wunschcredit. Damit haben Sie die finanzielle Freiheit, um sich ganz entspannt den langersehnten Wunsch zu erfüllen.“, so Dajana Hermann, Marktbereichsleiterin für die Region Mosel unseres Hauses.

### Irreführende Zinsangaben

Viele Werbeangebote für Anschaffungsdarlehen führen in die Irre. Den oft dargestellten niedrigen Zins gibt es meist nur bei einer so genannten 1a-Bonität oder kurzer Lauf-

zeit mit hohen Raten. „Wählen Sie die Höhe der Rate nach Ihren tatsächlichen Erfordernissen und fassen nach Möglichkeit mehrere Kredite zusammen.“, empfiehlt Dajana Hermann. Die eingesparten Beträge können dann für den Vermögensaufbau und für die Altersvorsorge verwandt werden. So baut sich parallel zur Entschuldung ein finanzielles Polster auf, für das vorher die Liquidität fehlte.

Informieren Sie sich umfassend bei Ihrem Berater vor Ort.

*„Sich auch mal was gönnen können.“*



Wünsche  
einfach clever  
finanzieren.

Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

Wir machen den Weg frei.

Liegt der Schlüssel zu Ihrem neuen Auto noch beim Händler? Oder träumen Sie von neuen Möbeln oder einer Traumreise? Mit unserem VR-Wunschcredit wird es wahr. Unbürokratisch, diskret und schnell. Jetzt informieren unter 06571/924-0 oder im Internet unter [www.vvr-bank.de/wunschcredit](http://www.vvr-bank.de/wunschcredit).

 Vereinigte  
Volksbank Raiffeisenbank eG

# Unternehmensnachfolge optimal vorbereiten und umsetzen

Wir helfen Betrieben beim Generationenwechsel



Der Handwerker möchte, dass einer seiner Meister den Betrieb übernimmt. Die Besitzerin des Einzelhandelsgeschäftes hofft darauf, dass die Tochter mit einsteigt. Und der Landwirt weiß noch nicht genau, wer seinen Hof in Zukunft bewirtschaftet. Jedes inhabergeführte Unternehmen steht irgendwann vor der Aufgabe, die Nachfolge zu regeln. Die Zahl der Betriebe, in denen der Chef oder die Chefin einen Nachfolger sucht, wird immer größer: Bis 2018 werden alleine in Rheinland-Pfalz rund 6.200 Unternehmer Nachfolger für ihre Betriebe suchen. Im vergangenen Jahr wurden im Land über 300 Unternehmen stillgelegt, weil kein adäquater Nachfolger gefunden wurde. „Die Gründe dafür sind vielfältig, aber wenn sich der Unternehmer rechtzeitig Gedanken macht, muss es nicht so weit kommen“, sagt unser Bereichsleiter Firmenkunden Michael Johann.

Der Trend, dass der Betrieb nicht familienintern übergeben wird, sondern eine externe Lösung gefunden werden muss, nimmt kontinuierlich zu. Mittlerweile sind es schon über ein Drittel aller Betriebe. Johann: „Vor allem diese externen Nachfolgeregelungen erfordern einen intensiven Betreuungsbe-

darf.“ Fast jeder zweite Unternehmer beauftragt für die Nachfolgeregelung Berater. Aber wie läuft so etwas ab? „Wenn der Unternehmer die Entscheidung getroffen hat, seinen Betrieb zu übergeben, startet ein rund 16- bis 24-wöchiger Beratungsprozess durch unsere Bankberater“, erklärt Johann. „Das geht von der Vorbereitung, der Ansprache potenzieller Käufer, der Vorbereitung der Risikoprüfung, dem Einholen von Angeboten, der Moderation des Bieterverfahrens bis hin zum Verkauf.“ Mit dieser ganzheitlichen Betreuung bringen wir nicht nur Unternehmer zusammen, sondern leisten auch praktische Wirtschaftsförderung für die Region: Betriebe werden in die Zukunft geführt und damit werden langfristig nicht nur Arbeitsplätze gesichert, sondern auch die Wirtschaftskraft gestärkt. Ein zentraler Punkt bei der externen Nachfolgeregelung ist der Wert des Unternehmens. Unsere Genossenschaftsbank hat in

## HINWEIS

Dieses Interview mit Michael Johann, unserem Bereichsleiter Firmenkunden, erschien im März 2015 im Volksfreundmagazin „Macher“

ihrem Finanzverbund eine langjährige Erfahrung in der transparenten Bewertung. Mit verschiedenen, wissenschaftlich validierten Methoden berechnen wir den Wert. Viele Betriebe kommen aufgrund dieser Beratung zu dem Erkenntnis, dass es einen Unterschied zwischen Unternehmenswert und Kaufpreis gibt. „Unternehmenswert ist das, was man bekommen möchte. Kaufpreis das, was gezahlt wird“, so Johann. „Unsere Erfahrung zeigt, dass es den einen korrekten Unternehmenswert nicht gibt. Dieser Wert wird von zahlreichen unterschiedlichen Faktoren beeinflusst, die in die professionelle Bewertung mit eingehen.“



Michael Johann  
Bereichsleiter Firmenkunden

ImmobilienService

DES MONATS  
DAS ANGEBOT



**Schicker Bungalow  
in Hupperath**

Gepflegter Bungalow in ruhiger Wohnlage – nur 10 Minuten bis Wittlich. 4 Zimmer, Küche, Bad, Gäste-WC, Abstellraum, Hauswirtschaftsraum, Wohnfläche ca. 110 m<sup>2</sup> plus teilweise ausgebautes Dachgeschoss, sonnige, geschützte Terrasse, schön angelegter Garten. Ölzentralheizung plus Solaranlage für Warmwasser, Garage, gepflasterte Einfahrt. Baujahr 1998, Grundstück ca. 600 m<sup>2</sup> - rundum eingefriedet

**Kaufpreis 229.000 €**

zzgl. 3,57% Käufercourtage inkl. MwSt.  
(Energieeffizienzklasse E –  
Endenergiebedarf 144,2 kWh/(m<sup>2</sup>.a)

Ihr Ansprechpartner:  
Siegfried Flesch  
Telefon (0 65 71) 924-220



**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](http://www.vvr-bank.de/immobilien)

Alois Könen  
Baufinanzierungs-  
berater



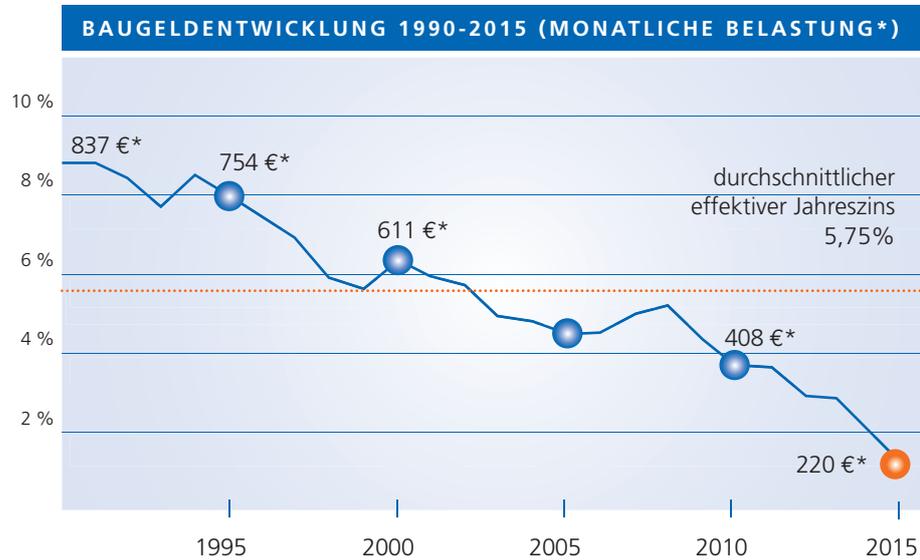
**FINANZEN**

## Immobilienkredite: Zinstief optimal nutzen

**Niedrige Zinsen lange sichern**

Eine Eigentumswohnung oder ein Haus als selbstgenutztes Eigentum oder als Wertanlage? „Eine gute Idee und zudem eine interessante Anlagealternative“, finden immer mehr Menschen angesichts rekordverdächtig niedriger Zinsen für Spareinlagen und

aufgenommen haben und jetzt oder in den nächsten Jahren einen Anschlusskredit benötigen. Läuft die Zinsbindung zum Beispiel in zwei oder drei Jahren aus, können sie schon heute die Konditionen für ihre Anschlussfinanzierung fest vereinbaren. Dafür



Wohnungsbaukredite. Nie waren Kredite fürs Haus so günstig wie heute – mit einer Zinsbindung von 30 Jahren gibt es sie schon für unter zwei Prozent Zinsen. „Niemand sollte darauf spekulieren, dass die Zinsen auf Dauer so niedrig bleiben. Deshalb ist es besser, sich die aktuellen Rekordzinsen langfristig zu sichern“, sagt Alois Könen, Baufinanzierungsberater unserer Bank. „Also nach Möglichkeit für die gesamte Laufzeit des Kredits, mindestens aber 15 oder 20 Jahre. Die Finanzierung steht damit auf sicheren Beinen, auch wenn die Zinsen am Kapitalmarkt wieder steigen.“  
Vom Zinstief profitieren auch viele Hauseigentümer, die ihren Kredit bereits vor Jahren

bieten wir sogenannte Forwarddarlehen an. Vor steigenden Zinsen am Kapitalmarkt sind die Kreditnehmer dann sicher. Liegt der Finanzierungszeitpunkt noch mehr als drei Jahre entfernt, empfiehlt sich ein Bausparvertrag zur Zinssicherung. In jedem Fall ist es ratsam, rechtzeitig das Gespräch mit einem unserer Baufinanzierungsexperten zu suchen. Könen empfiehlt die derzeit extrem günstigen Zinsen nie isoliert zu betrachten: „Einen Gesamtüberblick liefert ein eigener Finanzierungsplan über die gesamte Laufzeit. Für die meisten Menschen geht es um die größte Investition im Leben. Da sollte man sich gut beraten lassen.“

**IMPRESSUM**

**Herausgeber** Vereinigte Volksbank Raiffeisenbank eG · Postfach 1508 · 54505 Wittlich · Telefon (0 65 71) 924-0 · [info@vvr-bank.de](mailto:info@vvr-bank.de)  
[www.vvr-bank.de](http://www.vvr-bank.de)  
**Redaktion** Gerhard Knaut, Julia Böing **Gestaltung** lutzgestaltet  
**Bilder** Vereinigte Volksbank Raiffeisenbank eG