Einblick 3/2015
für unsere Mitglieder

Vereinigte Volksbank Raiffeisenbank eG

MIT WEITBLICK GANZ IN IHRER NÄHE

FILIALEN

Wir stellen uns für die Zukunft auf

Vier Filialen werden modernisiert, drei geschlossen und eine Filiale wird zur Selbstbedienungsstelle umgebaut.

Wir werden in den kommenden Monaten unser Geschäftsstellennetz umgestalten. Nachdem in den vergangenen Jahren bereits sechs Millionen Euro in die Modernisierung verschiedener Filialen geflossen sind, werden jetzt weitere vier Filialen modernisiert, drei Standorte werden geschlossen und eine Filiale wird zur Selbstbedienungsstelle mit Beratungsmöglichkeit umgebaut. „Es gehört zu unserer erfolgreichen Geschäftspolitik, unsere Bankdienstleistungen immer wieder auf den Prüfstand zu stellen und mit Weitblick im Sinne all unserer Mitglieder zu optimieren“, sagt unser Vorstandssprecher Michael Hoeck zu den Plänen. „Unsere Präsenz vor Ort durch die Geschäftsstellen hat eine herausgehobene Position in unserer Strategie. Hier wollen wir die Qualität weiter ausbauen.“

Umfangreiche Analysen haben ergeben, so Hoeck, dass unsere Mitglieder und Kunden die Bank heute anders nutzen als noch vor wenigen Jahren. Intensive und persönliche Beratung ist gefragt. Alltägliche Geldgeschäfte werden zunehmend per Internet und Automat erledigt und dadurch nimmt die Kundenfrequenz in einigen Filialen ab. Auf dieser Grundlage haben Aufsichtsrat und Vorstand unserer Genossenschaftsbank einstimmig die Veränderung des Geschäftsstellennetzes beschlossen. „Auch mit Blick auf steigende Kosten durch mehr staatliche Anforderungen und sinkende Margen durch die Niedrigzinsphase ist es wichtig, unseren Aufwand am Bedarf unserer Mitglieder und Kunden zu orientieren“, so unser Banksprecher in Übereinstimmung mit seinen Vorstandskollegen Peter van Moerbeeck, Rudolf Schmitt und Dr. Michael Wilkes.

Im Detail heißt das, dass wir zum 31. März 2016 die Standorte in Bombogen, Großlittgen und Hontheim schließen werden. „Die Mitglieder und Kunden werden dann von der jeweils nächstgelegenen Filiale betreut. Die Entfernungen liegen zwischen vier und acht Kilometern“, sagt unser Vorstand. Die Geschäftsstelle in Niederöfflingen wird zu einer Selbstbedienungsstelle mit Beratungsmöglichkeit umgebaut.

Ein besonderes Angebot gibt es für ältere Menschen und weniger mobile Kunden: der Bargeld-nach-Hause-Service. Flexibel sind wir auch bei individuellen Beratungsgesprächen, die nach Absprache auch außerhalb der üblichen Geschäftszeiten – und auf Wunsch auch beim Kunden zu Hause – möglich sind. Hoeck: „Alle von der Schließung betroffenen Mitarbeiter bleiben Teil unserer Mannschaft. Zudem bauen wir unsere Kompetenzen dort aus, wo sie benötigt werden.“

Insbesondere unsere Kapazitäten in der qualifizierten Kundenberatung erweitern wir konsequent.

Fortsetzung auf Seite 2

NEU AN IHRER SEITE

Sieben junge Mitarbeiter, die überwiegend ihre Ausbildung in unserem Haus absolviert haben, werden nun an der Seite erfahrener Kollegen die Kundenbetreuung verstärken.

Jana Schütz verstärkt nach Abschluss der Ausbildung ab Januar 2016 das Beraterteam der Filiale in Cochem.

Patrick Schmidt übernimmt ebenfalls Kundenverantwortung. Er wird künftig in der Filiale in Bausendorf eingesetzt.

AUF SEITE 3

Medienprojekt

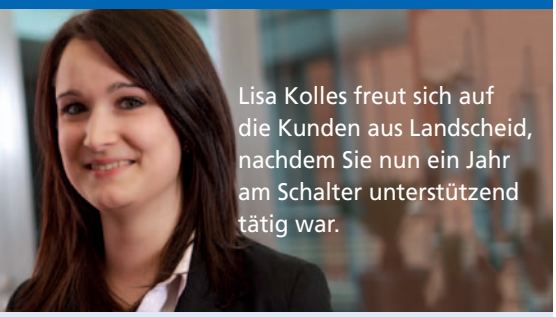
AUF SEITE 5

Service-versprechen

AUF SEITE 7

Fahrsicherheits-training

NEU AN IHRER SEITE



Lisa Kolles freut sich auf die Kunden aus Landscheid, nachdem Sie nun ein Jahr am Schalter unterstützend tätig war.

Angela Berg verstärkt das Team unseres Kunden-Service-Centers und wird Ihnen telefonisch weiterhelfen.

Meike Frank assistiert in der Firmenkundenberatung.

Linda Neumann kam nach der Ausbildung zu uns und wird Kunden der Filiale in Bernkastel-Kues betreuen.

Fabian Hegener gehört zum Team der Immobilienfinanzierung, mehr über ihn auf Seite 8.

Fortsetzung von Seite 1

Hierbei ist es uns auch sehr wichtig, die eigenen Auszubildenden nach erfolgreicher Abschlussprüfung zu übernehmen. Viele von ihnen ergreifen nach ihrer Ausbildung die Chance auf eine Karriere in der Kundenberatung.
Investieren werden wir in die Geschäftsstellen Bausendorf, Niersbach, Osann-Monzel und Traben-Trarbach. „Wir werden insbesondere die Beratungsräume mo-dernisieren, so wie wir es auch bei vielen Geschäftsstellen in den vergangenen Jahren getan haben“, erklärt Hoeck. Alleine in den letzten sechs Jahren hat die Bank bereits sechs Millionen Euro in die Geschäftsstellen in Bernkastel-Kues, Cochem, Kröv, Manderscheid, Reil und Wittlich investiert. „Das zeigt, wie bedeutend für uns die Präsenz vor Ort bei unseren Mitgliedern und Kunden ist.“ Nach der Umgestaltung werden wir mit 16 Geschäftsstellen, 8 SB-Stellen plus unserer Unternehmenszentrale in der Region vertreten sein. Insgesamt 28 Geldautomaten stellen dann die Bargeldversorgung in der Region sicher.

MEDIENPROJEKT

Wittlich

Egal, ob mit der gedruckten Volksfreundausgabe oder dem E-Paper: Mit der Teilnahme am TV-Projekt „Zeitung lesen macht Azubis fit“ haben fünf Auszubildende unseres Hauses ihr Wissen erheblich gesteigert.

AUSZEICHNUNG

Marvin Remmy

Bester Bankfachwirt seines Jahrgangs

Der beste Bankfachwirt des Jahrgangs 2015 im Bereich des Rheinisch-Westfälischen Genossenschaftsverbands (RWGV) kommt von der Vereinigten Volksbank Raiffeisenbank in Wittlich. Im Rahmen einer feierlichen Zertifikatsübergabe an der Rheinisch-Westfälischen Genossenschaftsakademie (RWGA) in Rösrath-Forsbach bei Köln wurde Marvin Remmy in diesen Tagen für seinen hervorragenden Studienabschluss ausgezeichnet. Als Anerkennung und Auszeichnung für seinen hervorragenden Abschluss erhielt Remmy ein Vollstipendium für ein Studium zum Bankbetriebswirt an der Akademie Deutscher Genossenschaften auf Schloss Montabaur. Erste Gratulanten waren neben den Kollegen aus den eigenen Reihen der RWGA-Studienleiter Benedikt Roos und Abteilungsleiterin Monika Lohmann. Glückwünsche zum erfolgreichen Studienabschluss kamen auch von Akademieleiter Udo Urner. „Sie haben mit ihrem berufsbegleitenden Studium Potenzial bewiesen, persönliche und soziale Kompetenzen gezeigt und sich damit eine exzellente Basis geschaffen. Machen Sie was daraus!“, ermunterte der RWGA-Chef die Absolventen, auf ihr Studium aufzubauen.
Darüber hinaus haben zwei weitere junge Kollegen aus unserem Hause den Abschluss zum Bankfachwirt mit Bravur gemeistert! Auch Carsten Burkard und Carina Niederelz möchten wir ganz herzlich gratulieren - wir sind stolz auf euch!

Abteilungsleiterin Monika Lohmann und Studienleiter Benedikt Roos bei der Überreichung der Auszeichnung an den frischgebackenen Bankfachwirt Marvin Remmy

Silke Otten, unsere Ausbildungsleiterin, ist stolz und weiß, dass sie auf das richtige Pferd gesetzt hat: „Unsere Azubis sind in Sachen Allgemeinbildung und dem Wissen über aktuelle Themen über dem Landesdurchschnitt.“ Diese Aussage gilt für die fünf angehenden Bankkaufleute der Vereinigten Volksbank Raiffeisenbank , die über den Trierischen Volksfreund am landesweiten Projekt „Zeitung lesen macht Azubis fit“ teilnehmen - und ist wissenschaftlich belegt. Denn Teil des landesweiten Projekts mit insgesamt über 1400 Teilnehmern ist die wissenschaftliche Begleitung durch die Universität Koblenz-Landau.
Am Anfang und am Ende des Projektjahres steht ein großer Wissenstest, im Drei-Wochen-Turnus werden zudem wichtige Themen aus der Zeitung in einem Wissensquiz abgefragt. „Und unsere Ergebnisse sind sehr positiv, speziell, seitdem unsere Azubis die Zeitung auch als E-Paper erhalten“, sagt Otten.
Neben der gedruckten Zeitung haben die ZeiLe-Teilnehmer auch die Möglichkeit, sich auf elektronischem Wege über alle wichtigen Nachrichten aus der Region und aller Welt mit dem TV zu informieren. „Ich habe das E-Paper intensiver genutzt als die Zeitung“, sagt Anna Molitor. Sie hat festgestellt, dass sie vor allem die regionalen Nachrichten dank ZeiLe immer im Blick habe. „Dieses Projekt kann man nur weiterempfehlen.“
Dies bestätigt auch Carolin Lenard, wie Molitor im zweiten Ausbildungsjahr: „Man beschäftigt sich einfach viel intensiver mit den Themen und der Zeitung und erhält einen anderen Blickwinkel auf Nachrichten. Man kann einfach anders mitreden.“ Ihr Kollege Julian Henke fühlt sich durch ZeiLe „gut an viele Themen herangeführt“, auch er präferiert die E-Paper-Variante: „Damit ist man einfach flexibler, man kann sich immer und überall informieren.“
Regina Daniels hat an sich bemerkt, dass sie sowohl bei regionalen Themen aber auch Nachrichten aus aller Welt besser mitreden kann, vor allem bei allem, was Wirtschaft und Politik betrifft. Und ihr sportbegeisterter Mit-Azubi Timm Brandenburg kennt sich über den lokalen Fußball hinaus bestens aus, seitdem er an ZeiLe teilnimmt: „Ich lese die Zeitung jetzt anders, habe vor allem aus dem Lokalteil viele Themen mitgenommen.“

Ausbildungsleiterin Silke Otten, Carolin Lenard, Anna Molitor, Regina Daniels, Julian Henke, Timm Brandenburg

ONLINE-BANKING

Im Internet mit dem eigenen Girokonto bezahlen

Paydirekt ist das neue Online-Bezahlverfahren unserer Bank

Fakt ist: Immer mehr Waren werden heute im Internet bestellt und nicht selten auch sofort bezahlt. Jeder zweite Deutsche quer durch alle Altersschichten kauft regelmäßig online ein. Im Schnitt 19 Mal im Jahr – und das mit steigender Tendenz. Das Volumen der Internetkäufe hat die Marke von 50 Milliarden Euro überschritten.

Immer populärer wird auch das Bezahlen im Internet. Mitglieder und Kunden unserer Bank mussten dazu bislang oft ein neues Konto bei einem Online-Finanzdienstleister wie beispielweise paypal einrichten. Das ist nun nicht mehr nötig. Seit November können unsere Mitglieder und Kunden im Internet bequem von zu Hause aus oder unterwegs einkaufen und die Zahlung über ihr Girokonto bei unserer Bank abwickeln. Möglich macht es das neue Bezahlsystem paydirekt, das die Genossenschaftsbanken gemeinsam mit nahezu allen anderen deutschen Banken auf den Markt gebracht haben. Paydirekt bietet drei entscheidende Vorteile:

Stichwort „direkt":

Sie benötigen kein Konto eines fremden Anbieters. Stattdessen wickeln Sie alle Zahlvorgänge direkt über Ihr Girokonto bei unserer Bank ab. Dies macht den Ausgleich mit einem fremden Konto überflüssig und verschafft Ihnen damit einen besseren und jederzeit aktuellen Überblick über die eigenen Finanzen.

Stichwort „sicher"

Für paydirekt gilt der deutsche Bankenstandard. Dies garantiert Ihnen nicht nur die Sicherheit der Zahlungsabwicklung, sondern auch die Sicherheit Ihrer persönlichen Daten. Diese bleiben bei Ihrer Bank und gelangen nicht in die Hände Dritter.

Stichwort „einfach"

Um an dem neuen Bezahlverfahren teilnehmen zu können, genügt eine einmalige Registrierung über das Online-Banking unserer Bank. Danach reichen zwei Klicks, die Eingabe von Benutzername und Passwort, um einen Bezahlvorgang im Internet abzuschließen.

Und noch einen Vorteil bietet paydirekt allen Käufern: Sollte die Ware nicht geliefert werden, greift der Käuferschutz und der Kunde erhält das Geld zurück auf sein Girokonto.

Online bezahlen mit dem eigenen Girokonto – jetzt informieren und registrieren:

www.vvr-bank.de/paydirekt

ZAHLUNGSVERKEHR

... Überweisungen dürfen nicht mehr mit Kontonummer und Bankleitzahl eingereicht werden! Ab diesem Zeitpunkt gelten die neuen SEPA-Richtlinien auch für Privatkunden. Das bedeutet, die internationale Kontonummer (IBAN) genügt. Ihre IBAN finden Sie bei uns auf Ihrem Kontoauszug, Ihrer VR-BankCard und im Online-Banking in der Finanzübersicht.

Worauf Sie sich bei uns verlassen können

Serviceversprechen für gewerbliche Kreditwünsche

Die Zufriedenheit unserer Mitglieder und Kunden steht für uns an erster Stelle. Mit unseren Serviceversprechen haben wir uns enge Vorgaben gesetzt, um unseren gewerblichen Mitgliedern und Kunden einen qualifizierten und schnellen Service zu bieten. Vorstandsmitglied Peter van Moerbeeck dazu im Interview:

Herr van Moerbeeck, die Vereinigte Volksbank Raiffeisenbank verspricht ihren Firmenkunden nicht nur die maßgeschneiderte Finanzierung ihrer Investitionsvorhaben, sondern Sie gehen mit Ihrem Servicegedanken einige Schritte weiter …

Genau. Für gewerbliche Finanzierungen haben wir drei Serviceversprechen entwickelt, die zeigen, dass wir transparent, verlässlich und schnell arbeiten und uns dadurch von anderen Banken unterscheiden. Seit Mitte Oktober lassen wir uns an diesen Versprechen messen.

Lassen Sie uns ins Detail gehen. Worauf genau können sich Firmenkunden mit Kreditwünschen beim ersten Serviceversprechen verlassen?

Etwas auf dem Herzen zu haben und es nicht loswerden zu können, nervt wohl jeden. Deshalb sind wir schnell. Schließlich wollen wir wissen, was los ist. Daher unser erstes Versprechen: Unsere Firmenkunden erhalten schnellstmöglich einen Besprechungstermin mit ihrem persönlichen Berater. Spätestens innerhalb von drei Arbeitstagen.

Für einen Kreditantrag braucht man viele Unterlagen. Wie bekommt der Unternehmer eine Übersicht, was er alles vorlegen muss?

Direkt im persönlichen Beratungsgespräch oder höchstens einen Tag später bekommt er eine Übersicht über die Unterlagen, die wir brauchen, um über den Kredit zu entscheiden. Wir haben extra einen Flyer entwickelt, auf dem alles aufgelistet ist. Da steht auch, wo der Unternehmer die Unterlagen herbekommt.

In einem zweiten Schritt haken wir aktiv nach: Wenn wir nach fünf Arbeitstagen noch nicht alle relevanten Unterlagen auf dem Tisch haben, erinnern wir unseren Kunden per Telefon oder E-Mail. Wir fragen nach, ob der Unternehmer Hilfe braucht. Auch wenn wir Rückfragen zu den Unterlagen haben, fragen wir nach. Und das innerhalb von fünf Arbeitstagen. Das ist unser zweites Serviceversprechen.

Scharrende Füße, trommelnde Finger – warten kann anstrengend sein. Kunden ernst nehmen, heißt für Sie auch, sie nicht warten zu lassen. Was sichern Sie Ihren Firmenkunden bei Ihrem dritten Serviceversprechen zu?

Wenn alle entscheidungsrelevanten Unterlagen bei uns vorliegen, erhält der Kunde spätestens nach zwölf Arbeitstagen eine Entscheidung über seinen Kreditwunsch.

Wie kamen Sie auf die Idee zu diesen Serviceversprechen?

Der Impuls kam aus unserem Aufsichtsrat. Unser Aufsichtsratsvorsitzender Gottfried Fischer hat angeregt, die Kreditvergabe für die Firmenkunden transparenter und zeitlich verlässlicher zu gestalten. Das haben wir gerne aufgenommen, mit den beteiligten Mitarbeitern eine Lösung erarbeitet und dann umgesetzt.

Mit unseren Serviceversprechen garantieren wir unseren gewerblichen Kunden einen transparenten Prozess.

MITARBEITER

170 Jahre

Langjährige Mitarbeiter geehrt

Es ist schon gute Tradition, dass wir einmal im Jahr unsere Mitarbeiter mit einer besonderen Feier ehren, die im laufenden Jahr ein Betriebsjubiläum feiern konnten.
Wir wissen - als Bank sind wir nur so gut wie die Menschen, die Tag für Tag für unsere Mitglieder und Kunden da sind und ihr Bestes geben.

Im feierlichen Rahmen konnten wir uns im Kloster Machern am 13. November 2015 für langjähriges und vorbildliches Engagement bei Mary Groeneveld (25 Jahre), Guido Zander (25), Mechthild Diederich (40), Margit Beth (40) und Michael Condne (40) bedanken!

CROWDFUNDING

Mit kleinen Spenden zum großen Erfolg

Erfolgreiche Projekte unserer Plattform www.vvr-bank.viele-schaffen-mehr.de

Das Gymnasium Traben-Trarbach hatte ein Ziel: ein „grünes Klassenzimmer“. Ein Betrag von 2.500 Euro war noch zu finanzieren für das Klassenzimmer im Freien. Viel Geld, wenn es allein von der Schule aufgebracht werden muss. Doch der Wunsch der Schüler, Lehrer und Eltern kann nun in Erfüllungen gehen: Möglich macht es die Spendenbereitschaft von 120 Einzelspendern und die Unterstützung durch unsere Bank.
Auf unserer Crowdfunding-Plattform www.vvr-bank.viele-schaffen-mehr.de haben sich die Schüler des Gymnasiums präsentiert, die Werbetrommel für ihr Projekt gerührt und Unterstützer geworben. Mit Erfolg. Das Crowdfunding-Ziel von 2.500 Euro wurde sogar übertroffen. Damit ist das „grüne Klassenzimmer“ finanziert und hinter der Turnhalle werden nun wetterfeste Sitzbänke und eine Tafel gebaut. ***„Geschafft! Das ist nur mit Ihrer Hilfe möglich, deshalb möchten wir uns ganz herzlich bei den Unterstützern bedanken. Das Grüne Klassenzimmer wird unserer Schule noch viel Freude bereiten“,*** bedankten sich die Schülervertreter im Projektblog.
Viele schaffen mehr – das hat sich wieder mal gezeigt. Das Motto der Crowdfunding-Plattform hat sich aber nicht nur für das Gymnasium Traben-Trarbach bewährt, sondern auch für die Grundschule Gladbach. Die Grundschulkinder konnten weit über 1.600 Euro an Spenden einsammeln, um damit drei Workshoptage mit der „JO! Junge Oper“ Detmold zu finanzieren. Musikpädagogen studierten mit den Kindern die Rollen und Musikstücke der Kinderoper „Hänsel und Gretel“ ein und führten das Stück am 27. November 2015 vor vollem Haus den begeisterten Eltern, Verwandten und Freunden der Grundschule vor.

KOOPERATION

Das war harte Arbeit!

Bei der Brotprüfung

Über 70 verschiedene Brötchen und Brote wurden im Rahmen einer öffentlichen Brotprüfung der Bäckerinnung Bernkastel-Wittlich und der Kreishandwerkerschaft MEHR nach genau festgelegten Kriterien getestet. Außerdem hatten auch Kunden und Konsumenten die Gelegenheit, von den Backwaren zu kosten und viel Wissenswertes über die Qualitätskriterien zu erfahren.

Mit dabei auch zahlreiche Kinder aus Wittlicher Kindergärten oder wie hier des Kinderhorts Jahnplatz aus der direkten Nachbarschaft unserer Filiale in der Trierer Landstraße.

FIRMENKUNDEN

Wirtschaftstag

Auf Einladung der Volksbanken Raiffeisenbanken kommen jedes Jahr 2.500 Mittelständler zum größten deutschen Unternehmertreffen zusammen. Die Veranstaltung stand in diesem Jahr unter dem Motto „Wohlstand – Freiheit – Sicherheit: Szenarien für eine Welt im Umbruch". In der ausgebuchten Jahrhunderthalle in Frankfurt diskutierten hochrangige Vertreter von Politik und Wirtschaft wie z.B. EU-Kommissionspräsident Jean-Claude Juncker, Blogger, Autor und Journalist Sascha Lobo sowie der dreimalige Formel 1 Weltmeister und Airline-Unternehmer Nikolaus „Niki" Lauda das Thema aus verschiedenen Blickwinkeln. Udo van Kampen und Sandra Maischberger moderierten durch den Tag.

JUNGE KUNDEN

Fahrsicherheitstraining

Ein Erlebnisbericht von Regina Daniels, Julian Henke und Lisa Kolles

Am 8.11.2015 haben wir mit unseren jungen VR-Future-Kunden einen tollen Tag auf der Fahrtechnikanlage in Wüschheim verbracht. Die professionellen Mitarbeiter der Kreisverkehrswacht Rhein-Hunsrück zeigten den motivierten Fahrern mit Witz, aber auch mit dem nötigen Respekt, an verschiedenen Stationen, wie sie sich in einer Notsituation richtig zu verhalten und zu reagieren haben.
Die Teilnehmer wurden in Gruppen eingeteilt und jeder erhielt ein Funkgerät, um den Instruktionen der Teamleiter zu folgen.

„Anschnallen bitte!"

Wie sitzt man richtig im Auto? Fahrer rein, angeschnallt und losfahren? So einfach geht das nicht. Die richtige Sitzposition wurde allen gezeigt, um eine falsche Sitzhaltung zu vermeiden. Die Auswirkungen bei Unfällen wurde sehr verdeutlicht, sodass sich alle schnell an die neue Position angewöhnt haben.

„Einmal Bremsen, Danke!"

Die Aufgabenstellung klingt einfach: Führe eine Vollbremsung bei 30, 50 und 70 km/h durch. Nach anfänglichem Zögern ging es am Ende bei allen sehr gut. Die Angst, dass man seinem Auto damit weh tut, ist völlig unbegründet, da Autos für Vollbremsungen gebaut werden. In den meisten Fällen bremsen erschreckender Weise 50% der Betroffenen in einer Notsituation nicht. Aus diesem Grund war es sehr wichtig, den Fahrern ein kontrolliertes und rechtzeitiges Bremsen beizubringen.

„Ganz schön glatt"

Jeder kennt das Szenario Glatteis. Die folgende Aufgabe sollte den Fahrern den Umgang mit rutschigen Oberflächen nahebringen. Dazu sollten sie von einer nassen Metallplatte so auf den griffigen Asphalt fahren, dass das Auto immer unter Kontrolle des Fahrers war. Nicht immer stand das Auto im Anschluss in der ursprünglichen Fahrtrichtung und schon kleine Geschwindigkeitsveränderungen machten den Unterschied.

Alles steht Kopf"

Nach dem Mittagessen wartete auch schon die „ReSi". Sie ist ein Golf 3 und war regelrecht umwerfend, so dass die Teilnehmer alle auf den Kopf gestellt wurden. ReSi ist die Abkürzung für Rettungssimulator und lässt sich mit technischer Hilfe auf das Dach drehen. Jeder hatte die Möglichkeit, sich unter professioneller Anleitung aus dem Auto zu befreien. Jeder konnte gute Tipps und Hinweise mitnehmen, falls man, wenn auch ungewollt, mal auf dem Dach landet.

„Kurven und noch mehr Kurven"

In der letzten Übung wurde das Auto nochmal auf Herz und Nieren überprüft. Der Slalomparkour! Ziel war es, so wenige Pylonen wie möglich abzuräumen. Klingt einfach, jedoch kam erschwerend hinzu, dass zu Beginn des Streckenabschnitts die Hälfte der Straße eine glatte Metalloberfläche war, was oftmals falsch eingeschätzt wurde und an eine Bowlingbahn erinnerte.

Zum Abschied erhielt jeder Teilnehmer eine Urkunde und die Gewissheit, für diesen Winter gewappnet zu sein. Das Feedback war positiv und der Tag war rundum gelungen.

ImmobilienService

DES MONATS

DAS ANGEBOT

Großzügig und ruhig wohnen in Niersbach mit Blick ins Grüne!

Freistehendes Einfamilienwohnhaus mit großer Einliegerwohnung und Garten, insg. 11 Zimmer, 2 Küchen, 3 Bäder, Gäste-WC, 2 Balkone und 1 große Terrasse, ca. 300 m² Wohnfläche (ca. 200 m² Wfl. im EG/DG + ca. 100 m² Wfl. ELW), Baujahr 1980, neue Ölzentralheizung in 1998, zusätzlich 2 Kaminöfen, zweischaliges Mauerwerk mit guter Wärmedämmung und Verklinkerung, ideal zum „Selbstnutzen & Vermieten“ oder zum „Generationen-Wohnen“, 3 Garagen, 1 Carport sowie mehrere gepflasterte Kfz-Stellplätze, ruhige Wohnlage am Ortsrand mit Blick ins Grüne, Grundstück. ca. 1.050 m²

Kaufpreis 235.000 €

zzgl. 3,57% Käufercourtage inkl. MwSt.
(Energieeffizienzklasse E-Endenergiebedarf 128,3 kWh/(m² · a)

Ihr Ansprechpartner:
Alexander Burg
Telefon (0 65 71) 924-219

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

NEU AN IHRER SEITE

Fabian Hegner beendet seine Ausbildung im Januar gemeinsam mit den Kolleginnen Berg, Frank und Schütz und verstärkt dann das Team der Immobilienfinanzierer.

Ein starkes Team: unsere Immobilienfinanzierung

Die niedrigen Zinsen sorgen in den letzten Monaten und Jahren dafür, dass unsere Mitarbeiterin und Mitarbeiter der Immobilienfinanzierungsabteilung alle Hände voll zu tun haben! Egal ob Häuslebau, Kauf einer Eigentumswohnung oder Umbau der bestehenden Immobilie - die Nachfrage nach Baufinanzierungen ist ungebrochen. Grund genug für uns, unser Team der Immobilienfinanzierer zu verstärken. Neben den bekannten Mitarbeitern möchten wir Ihnen mit Fabian Hegner (s. Foto oben) das neueste Mitglied des Teams hier vorstellen.

Rainer Braun ist Bereichsleiter der Immobilienfinanzierung und -vermittlung.

Friedrich Decker ist Immobilienfinanzierer in Bernkastel und Umgebung.

Alois Koenen ist bereits seit 1995 Fachmann im Finanzierungsbereich.

Helen Günter assistiert seit 2012.

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, RWGV