

Solides Bankgeschäft führt zu gutem Ergebnis Volksbank Bonn Rhein-Sieg will 2010 weiter wachsen

Bonn / Rhein-Sieg. Rezession und Finanzkrise sind für die Volksbank Bonn Rhein-Sieg kein Thema. "Wir haben unseren soliden Wachstumskurs weiter fortgesetzt. Das vergangene Jahr war für uns ein gutes Jahr. Unter dem Strich konnten wir das Ergebnis vor Steuern deutlich um 5,7 Mio. Euro auf 15 Mio. Euro steigern. Dadurch erhöhte sich auch der Jahresüberschuss um rund eine Million Euro oder 11,5 Prozent auf 9 Millionen Euro", resümiert Jürgen Pütz, Vorstandssprecher der größten Volksbank im Rheinland.

Unser Vertrieb hat deutlich an Fahrt zugenommen. Die Stärkung der Filialen durch den zusätzlichen Einsatz fachlich versierter Berater dezentral in der Fläche war strategisch die richtige Entscheidung. Das beweisen die positiven Wachstumswerte beim Kundenanlagevolumen, das um 91, 5 Mio. Euro oder 4 Prozent zugenommen hat ebenso wie das bilanzielle Kreditgeschäft, das um 19 Mio. Euro oder 2,1 Prozent ausgeweitet werden konnte.

Renner bei den Provisionserträgen war in 2009 das Wertpapiergeschäft.

Erfreulicherweise kann die Bank beim Risikoergebnis 2009 weiter entspannt sein. Weder im Kundenkreditportfolio noch im Eigengeschäft müssen nennenswerte Wertberichtigungen vorgenommen werden. "Dieser Trend setzt sich weiter fort", freut sich Jürgen Pütz, der den Grund für die dauerhaft positive Entwicklung im sauberen Portfolio und einer funktionierenden Risikosteuerung sieht.

Gute Geschäfte mit den Kunden und Mitgliedern lassen sich nur auf Basis einer vertrauensvollen Zusammenarbeit machen. "Die Kunden vertrauen uns, wie die Imagewerte aus Befragungen belegen", erklärt der Volksbank-Chef.

Erst jüngst hatte eine Studie des "Performance -Monitor deutscher Banken" den Volksbanken und Raiffeisenbanken in den vier Kategorien

- | | |
|-------------------|---|
| • Kundennähe | Bekanntheit/Image |
| • Kundenfokus | Beratung/Produkte, Informationsmaterial |
| • Kundennutzen | Produktangebot; Mitarbeiter |
| • Kundenloyalität | Zufriedenheit, Wiederwahl |

jeweils den ersten Platz zugewiesen.

Zur Entwicklung im Einzelnen:

Kundenanlagevolumen nochmals angestiegen

Nachdem das Jahr 2008 -bezogen auf die bilanzwirksamen Einlagen- der Volksbank ein Einlagenwachstum von 24 Prozent bescherte, weil viele Kunden eine Anlage bei der Volksbank zu Recht als sicheren Hafen betrachteten, gelang es der Bank, dieses überdurchschnittliche Ergebnis -bezogen auf das gesamte Kundenanlagevolumen- nochmals um 4 Prozent oder 91,5 Mio. Euro zu steigern. Das bilanzwirksame Kundenanlagegeschäft ging zwar um 5 Prozent oder 75 Mio. Euro auf 1,415 Mrd. Euro zurück. Es gelang der Bank aber, die Mittel bei der verbundeigenen Fondsgesellschaft oder im Depotgeschäft anzulegen und damit im Haus zu halten. Darüber hinaus konnten neue Gelder gewonnen werden, so dass das Wertpapier-Anlagevolumen um 166 Mio. Euro anstieg.

Insgesamt betreut die Volksbank Bonn Rhein-Sieg ein Kundenanlagevolumen von 2,4 Milliarden Euro. Der Vergleichswert lag 2008 bei 2,3 Milliarden Euro.

Deutlicher Trend zu kurzfristigen Anlagen

Hauptwachstumsträger im bilanziellen Geschäft sind die Spareinlagen mit einem Plus von 42,6 Millionen oder 13 Prozent, die Sichteinlagen, die um 70 Mio. Euro angestiegen sind (+ 23,4 Prozent) und die Tagesgelder mit einem Zuwachs von 36 Millionen Euro, was eine Steigerung um 15,5 Prozent bedeutet.

Als Tagesgeldanlagen erfreuten sich das „**CashDirekt**“ und das „**BusinessCash**“ großer Beliebtheit. Die Anzahl der Konten in diesem Segment konnte die Bank um 13,7 Prozent auf 17.719 Stück erhöhen. Es wurden insgesamt 2.139 neue Konten eingerichtet. Auf den *Cash*-Konten (*CashDirekt* und *BusinessCash*) liegen 253 Millionen Euro, 35 Millionen Euro mehr als 2008.

„Die Kunden suchen nach wie vor für ihr Kapital einen sicheren Hafen. Lockangeboten, insbesondere ausländischer Direktbanken, deren Sicherungseinrichtungen einen weitaus schlechteren Schutz als die unsrige bieten, schenken die Anleger wenig Vertrauen“, stellt Jürgen Pütz fest. Es ist jedoch äußerst schwierig, die deutlich über dem Markt liegenden Konkurrenzangebote einzelner Wettbewerber abzuwehren. Besonders ärgerlich ist, dass diese Anbieter staatlich gestützt werden und rote Zahlen in ihren Jahresabschlüssen ausweisen. Deren Zinsofferten verstärken den ohnehin schon bestehenden Druck auf die Zinsmarge zusätzlich. Es bedarf immer wieder der Aufklärung durch die Berater, die den Kunden aufzeigen müssen, dass manche Direktbanken mit einer Vielzahl von Nebenbedingungen arbeiten.

„Unser Angebot ist insgesamt attraktiver, deshalb fällt der Saldo letztlich zu unseren Gunsten aus, und -was uns besonders freut- er steigt kräftig an!“ ergänzt der Vorstandssprecher. Die Lockangebote der Wettbewerber sind häufig

zeitlich befristet, nur für Neukunden gedacht oder an hohe betragliche Grenzen geknüpft.

Lebhaftes Wertpapiergeschäft

Die Nachfrage im gesamten Wertpapiergeschäft der Volksbank Bonn Rhein-Sieg ist trotz der Wirtschaftskrise gestiegen. Für 253 Mio. Euro wickelten Volksbank-Kunden in 2009 Wertpapierkäufe ab. Im Vorjahr waren es 238 Mio. Euro. Das Plus von 15 Mio. Euro entspricht einer Steigerung um 6,3 Prozent.

In den 14.104 Depots, die die Volksbank-Kunden unterhalten, liegen Wertpapiere mit einem Gesamtkurswert in Höhe von 990 Mio. Euro. Das sind 166 Mio. Euro oder 20,2 Prozent mehr als im Vorjahr.

Renner bei den Wertpapierkäufen waren Rentenpapiere mit 137 Mio. Euro sowie Fondsanlagen mit 93 Mio. Euro, während die Aktienkäufe mit insgesamt 24 Mio. Euro etwas abgeschlagen auf dem dritten Platz landeten. Vielen Anlegern war das Risiko einer Investition in Aktien 2009 trotz deutlich steigender Kurse noch zu groß.

Kreditgeschäft um 2,1 Prozent gestiegen

Das eigene Kreditgeschäft der Volksbank Bonn Rhein-Sieg hat in 2009 um 2,1 Prozent oder 19 Millionen Euro auf 931 Millionen Euro zugenommen. Auch hier liegt die größte rheinische Volksbank über den Wachstumsraten, die andere Banken im Bereich des Rheinisch-Westfälischen Genossenschaftsverbandes aufweisen. Hier liegt der Vergleichswert lediglich bei durchschnittlich 2,0 Prozent. Das gesamte betreute Kunden-Kreditvolumen beläuft sich per 31.12.2009 auf 1,419 Milliarden Euro.

Die Ausweitung des privaten und gewerblichen Kreditgeschäfts zeige, so Jürgen Pütz, dass die immer wieder aufflackernde Befürchtung, die Banken könnten durch eine zu restriktive Kreditvergabe eine sog. "Kreditklemme" auslösen, zu Unrecht bestehe. "Dieses Szenario trifft für die Volksbank Bonn Rhein-Sieg überhaupt nicht zu!" erklärt der Bank-Chef und ergänzt: "Aufgrund unserer komfortablen Liquiditätssituation sind wir in der Lage, jedem vertretbaren Kreditwunsch zu entsprechen. Als regional verankertes Institut sind wir sehr nahe bei unseren Kunden. Wir kennen ihre Sorgen und Nöte. Zudem haben wir trotz Finanzmarktkrise in den zurückliegenden Monaten solide gewirtschaftet. Dadurch haben wir nun genügend Mittel zur Finanzierung unserer mittelständischen Wirtschaft", so der Vorstandssprecher weiter.

Die Volksbank Bonn Rhein-Sieg hatte in den ersten beiden Quartalen des Jahres 2009 ein Sonderkreditprogramm für Unternehmen und Freiberufler mit einem Volumen von 50 Mio. Euro aufgelegt, das allerdings nur zu etwa 25 Prozent ausgeschöpft wurde.

Sehr erfreulich sei ferner, so der Vorstandssprecher, dass das Adressrisiko aus dem Kreditgeschäft auch in 2009 gegen Null laufe. Damit braucht das

Kreditinstitut für die Bildung von Wertberichtigungen auf ausfallgefährdete Kundenkredite erneut keine zusätzlichen Mittel zurückzustellen.

Nachfrage nach Wohnbaudarlehen erfreulich

Die erfreuliche Zunahme des Kundenkreditvolumens resultiert u.a. aus der gestiegenen Nachfrage der Kunden nach Wohnbaufinanzierungen. Häuslebauer nahmen in 2009 neue Darlehen in Höhe von 134 Mio. Euro in Anspruch; der überwiegende Teil, nämlich rund zweidrittel, der Zusagen war im Hinblick auf das günstige Zinsniveau mit Festzinsvereinbarungen ausgestattet (91,7 Mio. Euro).

Darüberhinaus vermittelte die Bank ein zusätzliches Darlehensvolumen in Höhe von insgesamt 39,5 Mio. Euro an ihre verbundeigenen Hypothekenbanken sowie weitere 8 Mio. Euro KFW-Fördermittel im Bereich des Wohnungsbaus.

Der positive Trend spiegelt sich auch wider in der Zunahme der Bauspardarlehen beim Volksbank-Verbundpartner, der Bausparkasse Schwäbisch Hall. Hier stehen per 31.12.2009 18,1 Millionen Euro Bauspardarlehen zu Buche; das sind 1,4 Millionen Euro mehr als in 2008.

Leasinggeschäft nimmt kräftig zu

Als weiteres Finanzierungsinstrument erfreut sich das Leasing zunehmender Beliebtheit. Hier konnte die Bank 90 Neu-Abschlüsse mit einem Gesamtvolumen von 4 Mio. Euro gegenüber 2,4 Mio. Euro im Jahr 2008 an ihren Verbundpartner die VR-Leasing vermitteln. Das entspricht einer Steigerung um 1,6 Mio. Euro oder 66,6 Prozent!

Bilanzsumme sinkt leicht – gesamtes Kunden-Volumen liegt bei 3,8 Mrd. Euro

Die Bilanzsumme der Volksbank Bonn Rhein-Sieg ist zum Bilanzstichtag 31.12.2009 leicht um 120 Mio. Euro auf 2,353 Mrd. Euro gesunken. Der Grund hierfür liegt im Abschmelzen der Positionen „Forderungen und Verbindlichkeiten gegenüber Banken und institutionellen Anlegern“ (- 187,6 Mio.).

Damit erreicht die Volksbank wieder ihre normale Bilanzsumme aus den Vorjahren.

Auch mit diesem Wert kann die Volksbank Bonn Rhein-Sieg ihre Position als größte Volksbank im Rheinland sichern. Im bundesweiten Ranking der 1.200 regional tätigen Genossenschaftsbanken rangiert das Haus weiterhin unter den 20 größten Banken.

Das gesamte betreute Kundenvolumen, also die Summe aus Kundenanlage- und Kundenkreditvolumen beläuft sich auf insgesamt 3,8 Milliarden Euro.

Zinsüberschuss rückläufig

Die Zinsspanne ist weiterhin unter Druck. Die Tatsache, dass im ersten Halbjahr 2009 die Zinsen am kurzen Ende aufgrund von Steuerungsmaßnahmen der EZB auf einen historisch tiefen Stand gesunken sind, belastet das Zinsergebnis ebenso wie der anhaltend scharfe Wettbewerb. Da einige Wettbewerber unter

starkem Druck stehen, sind sie bereit, nicht marktgerechte Konditionen anzubieten. Mit rund 43 Mio. Euro ist der Zinsüberschuss derzeit nach zwei sehr guten Jahren in 2007 und 2008 wieder auf dem Niveau von 2006.

Der Rückgang konnte durch Gegenmaßnahmen nur begrenzt kompensiert werden. Einen gewissen Ausgleich brachte das sehr gute Provisionsgeschäft. Sehr erfreulich ist, dass die Volksbank Bonn Rhein-Sieg kaum ein Bewertungsrisiko in den Büchern hat.

Die Volksbank steuert ihr gesamtes zinstragendes Geschäft konservativ. Diese vorausschauende und sehr solide Strategie wird sich in den nächsten Jahren für die Bank positiv auswirken. "Wir ernten dann die Früchte einer sehr vorsichtigen Steuerung des Zinsänderungsrisikos", berichtet der Vorstandssprecher.

Provisionsergebnis weiterhin auf hohem Niveau

Das Provisionsergebnis der Volksbank Bonn Rhein-Sieg liegt in 2009 erneut auf hohem Niveau. Mit 20 Millionen Euro Erträgen aus dem Dienstleistungsgeschäft mit ihren Kunden (Zahlungsverkehr, Wertpapiergeschäft, Vermittlung von Bausparverträgen oder Versicherungen) liegt die Volksbank Bonn Rhein-Sieg über den Ergebnissen vergleichbarer Kreditinstitute.

Rückenwind im Vermittlungsgeschäft hatte die Bank, weil die Produkte ihrer Verbundpartner immer wieder von Finanztestern gelobt worden. So zuletzt im Zukunftsvorsorge-Test von FOCUS MONEY. Hier belegt die R+V Versicherung in der Rubrik "bester Allrounder" und als Krankenversicherer jeweils die Spitzenposition. FOCUS MONEY schreibt: "...Wer dort auf den vorderen Plätzen landet, bei dem dürfen sich Kunden in aller Regel gut aufgehoben fühlen. Denn die Sieger haben vielfältige Produkte in TOP-Qualität im Programm. Sie überzeugen sowohl bei den Werten zur Lebensversicherung mit all ihren Facetten als auch beim Gesundheitsschutz..."

Vor dem Hintergrund konnte der Bestand an vermittelten Lebensversicherungen bei der R+V-Versicherung von 89 Mio. Euro auf über 96 Mio. Euro gesteigert werden. Die Stückzahl (Jahresproduktion) kletterte von 895 auf 1.196 Stück.

Prix de Fonds der Union Investment

Eine besondere Auszeichnung erwartet die Volksbank im Frühjahr 2010. Sie belegt aufgrund ihrer hervorragenden Absatzerfolge im Bereich der Vermittlung von Investmentfonds an ihren Verbundpartner, die Union Investment Privatfonds GmbH, den ersten Platz beim Prix de Fonds. Die Volksbank Bonn Rhein-Sieg ist bundesweit unter allen Genossenschaftsbanken die absatzstärkste Bank im Investmentbereich.

Auch die UNION INVESTMENT PRIVATFONDS GmbH selbst ist Spitze. Sie errang zum achten Mal in Folge die Höchstnote „fünf Sterne“ und wurde zum zweiten Mal als „beste Fondsgesellschaft“ im Ranking des Wirtschaftsmagazins Capital gelistet. Die Bewertung von Capital gilt als umfassendster deutscher Test von Kapitalgesellschaften.

Per Jahresultimo 2009 beträgt der Bestand in den UnionDepots 225,2 Mio. Euro und liegt damit um 46 Mio. Euro oder 26,2 Prozent über dem Vorjahreswert. Auch die Anzahl der Anlagekonten im Haus der Union Investment ist um 3.663 Stück auf 32.865 angestiegen.

Bauspargeschäft wächst gegen den bundesweiten Trend

Die Nachfrage nach Bausparverträgen der Bausparkasse Schwäbisch Hall zeigt ein erfreuliches Bild. Der Marktführer im Bauspargeschäft ist Verbundpartner der Volksbank. Entgegen dem bundesweiten Trend, der einen Rückgang um 15 Prozent aufzeigt, konnte die Volksbank Bonn Rhein-Sieg Neugeschäft mit einem Volumen von rund 94,7 gegenüber 93,9 Millionen Euro im Vorjahr verbuchen. Die Steigerung um 800.000 Euro entspricht einem Wachstum von knapp 1 Prozent. Mit 2.600 im Jahr 2009 neu abgeschlossenen Bausparverträgen liegen wir weiterhin auf dem hohen Niveau der Vorjahre.

Aufwandsrentabilität im Griff

Die Volksbank hat ihre Verwaltungskosten im Griff. Sie reduzierten sich in 2009 leicht um 900.000 Euro auf 46 Mio. Euro. Dies dokumentiert die Verwaltungsaufwandsquote, die im Jahr 2008 70,3 Prozent beträgt. Dieser Wert beschreibt, was ein Unternehmen aufwenden muss, um einen bestimmten Rohertrag zu erwirtschaften. Die Volksbank muss 70 Cent Kosten aufwenden, um einen Euro Rohertrag zu generieren. Damit liegt die Volksbank im bundesweiten Durchschnitt der Genossenschaftsbanken.

Ergebnis vor Steuern und Jahresüberschuss gestiegen

Mit 15 Millionen Euro erwirtschaftet die Volksbank ein um rund 5,7 Millionen Euro verbessertes Ergebnis vor Steuern (2008: 9,3 Millionen Euro). Jürgen Pütz betonte, dass die Bank –wie bisher- ihren gesamten eigenen Wertpapierbestand im Hinblick auf den durch die weltweite Finanzkrise ausgelösten Verfall der Kurswerte nach dem “strengen Niederstwertprinzip” bewertet habe. Nach dem Abzug der Steuern und Abzugspostionen für sonstige Verpflichtungen verbleibe der Volksbank ein sehr erfreulicher Jahresüberschuss (Gewinn nach Steuern) in Höhe von 9 Millionen Euro (Vorjahr: 8,1 Mio. Euro). Hieraus erhalten die Mitglieder der Bank –vorbehaltlich des Beschlusses der Vertreterversammlung- eine Dividende in Höhe von insgesamt 6 Prozent (5 Prozent Dividende plus 1 Prozent Bonus), was im Vergleich zu den derzeit am Kapitalmarkt erzielbaren Renditen eine sehr gute Verzinsung darstellt.

Rücklagen gestärkt

Der Vorstandssprecher betonte, dass die Bank aus diesem Jahresüberschuss ausreichend Mittel zur Verfügung habe, um die Rücklagen erneut zu dotieren und künftige gesetzliche Anforderungen bereits jetzt zu erfüllen.

Das Eigenkapital der Bank konnte um 6,4 Mio. Euro auf über 135 Mio. Euro erhöht werden, das entspricht einem Zuwachs von 5 Prozent.

Neue Kunden gewonnen

In 2009 gingen 5.732 Neukunden eine Bankverbindung mit der Volksbank Bonn Rhein-Sieg ein. Jürgen Pütz sieht darin ein deutliches Signal für die Attraktivität seines Hauses in einem stark umkämpften Bankenmarkt. „Wir wachsen trotz vieler Billig-Angebote unserer Wettbewerber, weil unsere Leistungen insgesamt deutlich besser sind“, erklärt der Vorstands-Chef. Das Gesamtangebot mit einem dichten Filialnetz, attraktiven Öffnungs- und Beratungszeiten, bundesweit kostenlos nutzbaren Geldausgabeautomaten und Kontoauszugsdruckern sowie einem bequemen, sicheren Online-Banking-Service entspricht den Wünschen der Kunden. „Wir halten an unseren Standorten fest und setzen auf eine klare, eindeutige Angebotspalette mit nachvollziehbaren Preisen, ohne Sternchen, Fußnoten und Hintertürchen“, begründet Jürgen Pütz die Strategie seines Hauses.

Zahl der Bankteilhaber wächst

2.604 Kunden der Volksbank Bonn Rhein-Sieg haben durch die Zeichnung eines oder mehrerer Geschäftsanteile eine Teilhaberschaft an ihrer Bank erworben. „Kunden von Volksbanken können Genossenschaftsanteile kaufen. Mit den erworbenen Anteilen sind sie zugleich Teilhaber der Bank, haben Mitbestimmungsrechte und erhalten eine jährliche Dividende auf ihre Genossenschaftsanteile. Die Volksbank gehört ihren Mitgliedern und ist per Genossenschaftsgesetz deren Wohl verpflichtet. Daraus leitet sich auch die besondere Kundennähe und unsere verantwortungsbewusste Beratung ab“, erläutert Bankchef Pütz das Genossenschaftsprinzip. Derzeit sind von den rund 130.000 Kunden bei der Volksbank 57.398 Personen Mitglied. Neben der Dividende kann dieser Personenkreis die Vorteile des Mitglieder-Mehrwertprogramm „VR-mehrwert“ nutzen. An über 130 Akzeptanzstellen in der Region erhalten die Volksbank-Eigentümer Rabatte oder geldwerte Vorteile in Höhe von mindestens 10 Prozent.

Volksbanken genießen hohes Vertrauen

Bereits in 2008 hatten die deutschen Volksbanken überdurchschnittliche Bewertungen bei Umfragen unter Managern mittelständischer Unternehmen und privaten Verbrauchern erhalten (Handelsblatt-Business-Monitor 11/2008: Note 1,6, sowie Gesellschaft für Konsumforschung 03/2008). Dieser Trend findet seine Fortsetzung beim Performance Monitor deutscher Banken(Studie facit München 08/2009). Bei dieser repräsentativen Befragung belegen die Genossenschaftsbanken in den wichtigsten Kategorien:

- **Kundennähe** Bekanntheit/Image
- **Kundenfokus** Beratung/Produkte und Informationsmaterialien
- **Kundennutzen** Produktangebot; Mitarbeiter
- **Kundenloyalität** Zufriedenheit, Wiederwahl

jeweils den ersten Platz.

„Wir wissen, dass die Verbraucher im letzten Jahr stärker als zuvor die Beziehungen zu ihrer Bank hinterfragen. Deshalb sind wir umso erfreuter, dass unsere Bankengruppe so gut abgeschnitten hat. Wir führen das hervorragende Gesamtergebnis auf unser funktionierendes Geschäftsmodell des genossenschaftlichen Prinzips zurück“, erklärt Jürgen Pütz. „Wir stehen für nachhaltiges Wirtschaften und die erlebbare Nähe in allen Kundenkontakten. So entsteht Vertrauen bei unseren Kunden“, so der Vorstandssprecher weiter.

Ziel : Beste Kunden- und Vertriebsbank der Region

Für ein Dienstleistungsunternehmen ist die zentrale Richtschnur die unbedingte Ausrichtung aller Aktivitäten auf den Kunden. Das Ziel der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter lautet: „Wir sind die beste Kunden- und Vertriebsbank der Region!“

Weil die Erreichbarkeit für die Kunden ganz oben an steht, hat die Bank die Öffnungszeit am Morgen um 30 Minuten verlängert. „Seit dem 2. Januar 2009 öffnen wir unsere Bankschalter bereits um 8.30 Uhr statt um 9.00 Uhr!“, erklärt Jürgen Pütz. Außerdem haben wir die Beratungskompetenz vor Ort in den Filialen dadurch erhöht, dass die Kundenberater, die bisher ihre Arbeitsplätze in den sieben Regionalcentren hatten, nunmehr in den Filialen präsent sind. Die Maßnahme zeigt Wirkung, wie die guten Vertriebszahlen belegen. Der Provisionsertrag konnte nochmals um 344.000 Euro auf 20 Mio. Euro gesteigert werden.

Die kurzen Wege sowie der schnelle, reibungslose und unmittelbare Beraterkontakt zum Kunden entsprechen den Wünschen der Kunden an ihre Bank. Die Kundenberater stehen den Kunden auch außerhalb der Filial-Öffnungszeit täglich in der Zeit zwischen 8 Uhr und 20 Uhr nach vorheriger Terminvereinbarung für Beratungsgespräche zur Verfügung.

Neue Telefon-Filiale eingeführt

Eine neue Telefon-Filiale im Bonner Volksbank-Haus stellt sicher, dass die Bank von Montag bis Freitag durchgängig zwischen 8:00 Uhr und 18:00 Uhr telefonisch erreichbar ist. Da in der Telefon-Filiale ausgebildete Bank-Mitarbeiter mit Filial-Erfahrung tätig sind, übernehmen sie auch unmittelbar Service-Aufgaben, wie zum Beispiel das Anlegen oder Ändern von Daueraufträgen, Auskünfte über Kontostände und Zahlungseingänge. Ziel ist es, die Mitarbeiter in den Filialen und die Berater bei telefonischen Anfragen zu unterstützen. Die Telefon-Filiale vermittelt das Gespräch an den gewünschten Mitarbeiter, sollte dieser gerade selbst telefonieren oder in einem anderen Kundentermin gebunden sein, sorgt der Mitarbeiter aus der Telefon-Filiale dafür, dass der Kunde schnellstmöglich zurückgerufen wird.

Volksbank ist als erste Genossenschaftsbank „BAGSO-zertifiziert“

Die Volksbank hatte in 2009 die *Bundesarbeitsgemeinschaft der Senioren-Organisationen* (BAGSO) beauftragt, ihre Leistungen für die Kundengruppe der über 50-Jährigen zu zertifizieren. Mit Erfolg: Im November 2009 erhielt die Bank

die Zertifizierungsurkunde. Damit ist die Volksbank Bonn Rhein-Sieg bundesweit die erste von 1.200 Genossenschaftsbanken, die das Zertifikat erlangt hat.

Die unabhängigen Gutachter der BAGSO hatten die Bereiche

- Strategie/Vertriebskonzept
- Zielgruppenadäquate Beratung
- Produkte / Dienstleistungen
- Barriere-freie Räume/Technik
- Gedruckte Informationen
- Sponsoring/soziales Engagement

untersucht. Hierzu hatte die Bank umfangreiches Material zur Prüfung vorgelegt, Fragebögen beantwortet und Gespräche geführt. Das Verfahren beinhaltete außerdem Besichtigungen von Filialen und Kundenbereichen sowie unangemeldete Testberatungsgespräche in allen Filialen.

Vobalimmobilien meldet stabile Nachfrage

Das Verkaufsvolumen der Immobilienabteilung der Volksbank Bonn Rhein-Sieg liegt in etwa auf Vorjahresniveau von 24 Millionen Euro (2008: 24.5 Millionen Euro) . Die Nachwirkungen der Steuerreformen der Vorjahre lassen derzeit keine Ergebnis-Steigerungen zu. Weil die Eigenheimzulage abgeschafft wurde, ist das Neubausegment stark rückläufig und auch die Kapitalanleger haben der Immobilie als Anlagemöglichkeit den Rücken gekehrt, da die steuerlichen Abschreibungsmöglichkeiten unattraktiver geworden seien.

Mitarbeiterzahl konstant

Die Zahl der Mitarbeiter beläuft sich am Jahresende 2009 auf 513 Beschäftigte. Darunter befinden sich 36 Auszubildende. Durch Fluktuation (Renteneintritt, Ausscheiden wegen Familienphase, mitarbeiterseitige Kündigung) hat sich der Personalbestand geringfügig um vier MitarbeiterInnen reduziert. Aufgrund organisatorischer Maßnahmen sind wir in der Lage, diese frei gewordenen Stellen einzusparen.

Volksbank setzt auf Nachwuchs-Förderung

Für die zukünftige Sicherung eines optimal qualifizierten Personalbestandes setzt die Volksbank auf eine gute Nachwuchsförderung. Von den im Jahr 2009 bei uns beschäftigten 36 Auszubildenden haben Ende Januar 2010 14 junge Banker ihre Prüfung vor der IHK mit hervorragenden Ergebnissen abgelegt. Drei Prüfungsabsolventen schlossen mit der Note „gut“ ab. Eine Auszubildende erzielte als Jahrgangsbeste aller Auszubildenden der Volksbanken und Raiffeisenbanken die Bestnote „sehr gut“! Alle Auszubildenden werden von der Volksbank übernommen.

Zum Einstellungstermin für Auszubildende am 1. August 2010 wird die Volksbank 10 jungen Damen und Herren einen Ausbildungsplatz einrichten.

Beachtliche Investitionen in das Filialnetz

Pütz betonte, dass sein Haus mit der Investition in die Filialen ein deutliches Signal für den Bestand des Filialnetzes geben wolle. „Die räumliche Nähe zu unseren Kunden und Mitgliedern ist nach unserer festen Überzeugung ein entscheidender Erfolgsfaktor für die Zukunft!“, so der Volksbank-Chef.

Filiale Oberpleis

Nachdem die Umbauarbeiten am Parkplatz und der Grundstückszufahrt im August 2008 größtenteils abgeschlossen waren, konzentrierte sich die Bank auf den Filialumbau mit der Verlegung des Bankeingangs und SB-Bereichs zum neuen Platz „Im Pleesier“ hin. Zwischenzeitlich ist die Filiale mit einem Investitionsvolumen von rund 1,6 Millionen Euro auf den neuesten Stand der Technik gebracht worden. Sie wurde am 6. Februar 2009 vor rund 200 geladenen Gästen feierlich eingeweiht und am Montag, 09. Februar 2009, erstmals für den Geschäftsbetrieb geöffnet.

Filiale Auerberg

Im Bonner Stadtteil Auerberg hatte die Volksbank den ehemaligen EDEKA-Markt (Ecke Kölnstraße/An der Josefshöhe) mit einem Investitionsaufwand in Höhe von 1,3 Millionen Euro zur Bankfiliale umgebaut. Die Bank war Mitte Januar 2009 dorthin mit der bisher gegenüber dem Eingang zum Nordfriedhof gelegenen Filiale umgezogen. Die andere Hälfte des Gebäudes wurde an eine Filiale von „Gilgens-Bäckerei“ vermietet. Im Hinblick auf den großen Kundenzuwachs war es in der bisherigen Filiale zu eng geworden.

Filialen Oxfordstraße und Kessenich

Weitere Umbaumaßnahmen betreffen die Filialen Oxfordstraße und Kessenich. Beide Stellen wurden in den letzten Wochen des Jahres 2009 vollständig renoviert und im Januar bzw. Februar 2010 offiziell wieder eröffnet. Das Investitionsvolumen für diese beiden Maßnahmen beträgt insgesamt 1,1 Mio. Euro. Zusammen mit den beiden anderen Projekten hat das Kreditinstitut insgesamt 4 Mio. Euro investiert.

Als regionale Genossenschaftsbank ist es für uns selbstverständlich, im Rahmen der Umbauarbeiten ganz überwiegend mittelständische Handwerker aus Bonn und dem Rhein-Sieg-Kreis zu beschäftigen.

Neuer Geldausgabeautomat in der Bonner Markt-Garage

Im September 2009 haben die Techniker der Volksbank Bonn Rhein-Sieg mitten in Bonn einen weiteren Geldausgabeautomaten installiert. „Wir freuen uns, dass wir diesen Standort in der Markt-Garage an sehr zentraler Stelle mitten in der Bonner City mieten konnten“, so Jürgen Pütz. Das moderne Gerät verfügt neben der obligatorischen Geldausgabefunktion über zusätzliche Lademöglichkeiten für Geldkarten und PrePaid-Karten der Mobiltelefone.

Der Automat ist im Kassenbereich der Markt-Garage auf der ersten Parkebene gegenüber den Kassenterminals der Tiefgarage aufgestellt und somit rund um die Uhr zugänglich. Als Standort hat die Volksbank unter Sicherheitsaspekten bewusst einen Platz im Blickfeld des Aufsichtspersonals gewählt.

In der Region ist die Volksbank an 36 Standorten mit 31 Filialen und 5 SB-Stellen vertreten. Hinzukommen weitere zwei Geldausgabeautomaten außerhalb von Bankstellen (REWE-Markt in Hennef und Markt-Garage)

Innovationspreis zum sechsten Mal vergeben

Der im zweijährigen Rhythmus ausgeschriebene und mit 25.000 Euro dotierte Innovationspreis der Volksbank Bonn Rhein-Sieg wurde in 2009 zum sechsten Mal vergeben. Schirmherr des höchstdotierten regionalen Wirtschaftspreises war wieder NRW-Innovationsminister Prof. Andreas Pinkwart.

Drei Preisträger erhielten durch den Jury-Vorsitzenden, den ehemaligen Rektor der Universität Bonn, Prof. Dr. Klaus Borchard ihre Auszeichnungen:

- PPC Poly Production Company Deutschland GmbH, Siegburg
- Filter PROFItlich, Bad Honnef
- Virobuster GmbH, Windhagen

Ausblick: Für 2010 optimistisch

Der Vorstand der Volksbank Bonn Rhein-Sieg sieht sein regional geprägtes und solides Geschäftsmodell auch vor dem Hintergrund der Finanzmarktkrise bestätigt. Er erwartet aufgrund der Verunsicherungen, die die Rezession ausgelöst hat, erhöhten Beratungsbedarf in Sachen Geldanlage, wobei Sicherheitsaspekte in den Vordergrund rücken werden. Die Sparquote, die derzeit bei 11,2 Prozent liegt, dürfte in 2010 weiter steigen. Die Prognose der Volksbank geht dabei davon aus, dass der Trend zu kurzfristigen Anlagen anhalten wird. Deshalb hat die Geschäftsleitung das eindeutige Signal gegeben: „Wir wollen weiter wachsen!“

Insbesondere die Zukunftsvorsorge wird im Jahr 2010 weiterhin eine große Bedeutung behalten. Die Bank plant im April den Start einer Kampagne, zu der der Erfinder der Riester-Förderung, der frühere Minister für Arbeit und Sozialordnung, Walter Riester, persönlich im Volksbank-Haus erwartet wird.

Obwohl die Stimmungsbarometer in den Unternehmen zeigen, dass die konjunkturelle Talsohle allmählich durchschritten ist und die Zahl der optimistischen Stimmen deutlich zunimmt, rechnet der Vorstand der Volksbank für 2010 noch mit der Zunahme der Insolvenzquote und hat hier entsprechende Vorsorge in seiner Planung getroffen.

Volksbank übernimmt Verantwortung für die Region

Aus dem Slogan „Nur wir sind Bonn / Rhein-Sieg“ leitet die Volksbank ihre Verantwortung für die Region ab. Als einzige regionale Bank mit Sitz im Stadtgebiet Bonn und im Rhein-Sieg-Kreis gehört für das genossenschaftliche Kreditinstitut bürgerschaftliches Engagement zum unternehmerischen Selbstverständnis.

Jürgen Pütz erläutert: „Hier in der Region sind unsere Kunden und wir zu Hause, hier kennen wir uns aus und hier engagieren wir uns. Wir stellen nicht nur finanzielle Mittel zur Verfügung, sondern wir wirken auch selbst in regionalen Gremien, Projekten, Vereinen und Institutionen mit!“

Die Säulen des Engagements sind: Sponsoring, Spenden, Unterstützung von Stiftungen und ehrenamtliche Arbeit:

Sponsoring-Aktivitäten:

Unterstützung der
Dorf- bzw. Stadt-Jubiläen
Europa-Woche in Hennef
Blumenschmuckwettbewerb Bad Honnef
Fotowettbewerb Heimatverein Eitorf
Internationales Beethovenfest
Adventskalender Altes Rathaus Bonn
Bonner Universitätsfest
Drachenlauf Königswinter
Kulturforum Bornheim

Spenden für

Kindergärten,
Schulen,
Vereine (Sport, Brauchtum, Bürgervereine)
soziale Institutionen
kirchliche Einrichtungen
Heimatismuseen, Geschichtsvereine

Unterstützung von Stiftungen

Internationaler Demokratiepreis Bonn
Internationale Ludwig van Beethoven Stiftung
Bornheimer Bürgerstiftung
Bürgerstiftung für Jugend, Sport und Kultur Königswinter
Bürgerstiftung Altenhilfe Hennef
Bonner Münster Stiftung

Ehrenamtliche Arbeit

Kuratorium Alexander-Koenig-Gesellschaft
IHK Bonn/Rhein-Sieg

Vorstand Bornheimer Bürgerstiftung
Vorstand Bürgerstiftung Königswinter
Entwicklungsgesellschaft Windeck
Wirtschaftsförderungs- und Entwicklungsges.mbH Bornheim
Aufsichtsrat der Wirtschaftsförderung Königswinter
Aufsichtsrat der Eitorfer Entwicklungs GmbH
Beirat Stadtforum Bad Honnef
Stadtmarketing- und Gewerbegemeinschaften

Unterstützung zahlreicher Vereine und Institutionen aus dem sozialen,
sportlichen und kulturellen Bereich.