

IMPRESSUM

Herausgeber:

Volksbank Raiffeisenbank Bayern Mitte eG, der Vorstand
Ludwigstraße 34 • 85049 Ingolstadt
Tel.: 0841/3105-0 • www.vr-bayernmitte.de

Redaktion & Layout:

HEINRICH GmbH Agentur für Kommunikation (GPRA)
Volksbank Raiffeisenbank Bayern Mitte eG,
Bereich Vorstandsstab
Fotos: stock.adobe.com,
Volksbank Raiffeisenbank Bayern Mitte eG

„Wir haben den Erfolgskurs der vergangenen Jahre trotz wirtschaftlicher und politischer Herausforderungen fortgesetzt.“

Richard L. Riedmaier, Vorstandsvorsitzender der Volksbank Raiffeisenbank Bayern Mitte eG.



GESCHÄFTSBERICHT 2021

4 - 7 Rückblick 2021

Weiter auf Kurs
Für mehr Transparenz
Zahlen. Daten. Fakten.
Qualität in der Beratung

8 - 9 Unsere Bank auf einen Blick

10 - 11 Immobilienstrategie

DonauTower
Immobilien als Geschäftsfeld

12 - 13 Zukunft

Eine Bank, vier Berufsbilder
Ein mehrstufiges Angebot rund um Bitcoin

14 - 15 Weiterentwicklung

Digital und persönlich
Die DigitalFILIALE+ startet durch

16 - 17 Alles rund um Immobilien

Wann? Wo? Wie?
Unter einem Dach

18 - 19 Nachhaltigkeit

Mehr als ein Wort: ein Wert

LIEBE VERTRETER, MITGLIEDER, KUNDEN, MITARBEITER, PARTNER UND FREUNDE UNSERER BANK,

auch 2021 ist wieder Großes entstanden. Trotz Corona und anhaltend schwieriger Rahmenbedingungen stehen bei uns alle Zeichen weiter auf Wachstum. Die Bilanzsumme übersteigt - getragen von einer erneut positiven Entwicklung im Kundengeschäft - sogar die 5-Milliarden-Schwelle. Im Vorjahresvergleich konnte sie um 9,3% gesteigert werden. Das betreute Kundenvolumen lag bei mehr als zehn Milliarden Euro. Damit festigen wir unsere Position als eine der größten Genossenschaftsbanken in Bayern weiter. In diesen anspruchsvollen Zeiten waren wir stets für unsere Kunden da: Diese Nähe ist uns traditionell der wichtigste Wert. Wir haben unsere Kommunikation den Gegebenheiten sehr schnell angepasst und erweitert - und zwar über alle verfügbaren digitalen und analogen Kanäle hinweg. So konnten wir für Privat- und Geschäftskunden stets ein sicherer Lotse und verlässlicher Partner sein. Neue Wege gehen wir besonders gerne: Mit unserer DigitalFILIALE+ tragen

wir dem zunehmend digitaleren Geschäftsverhalten unserer Kunden Rechnung. Mittlerweile lassen sich schon über 10.000 Kunden auf diese Weise online von uns beraten - genauso kompetent, vertrauensvoll und persönlich wie sie es aus unseren Filialen gewohnt sind. Auch in Sachen Bitcoin können wir unseren Kunden viel bieten.

Übrigens: In unserem diesjährigen Bericht sehen Sie Fotos aus unserem Geschäftsgebiet, aufgenommen von Kundinnen und Kunden unserer Bank im Rahmen eines Fotowettbewerbs - vielen Dank allen Teilnehmenden für diese tollen Impressionen!

Ihr
Richard L. Riedmaier,
Vorstandsvorsitzender

Zur besseren Lesbarkeit werden in diesem Geschäftsbericht personenbezogene Bezeichnungen, die sich zugleich auf Frauen und Männer beziehen, zum Teil nur in der im Deutschen üblichen männlichen Form angeführt.



Richard L. Riedmaier, Vorstandsvorsitzender

Die EU-Taxonomie wird Kreditinstitute nach und nach dazu verpflichten, über Art und Umfang ihrer nachhaltigen Wirtschaftsaktivitäten zu berichten.

EAZIT 2021 WEITER AUF KURS

Wir sind sehr zufrieden mit den guten Ergebnissen, die wir im Geschäftsjahr 2021 erzielen konnten - trotz großer wirtschaftlicher und politischer Herausforderungen.

Die Corona-Pandemie hat einen Aspekt einmal mehr klar gemacht: Unsere Branche hat sich massiv verändert. Umso mehr freut es mich, dass wir über alle Bereiche hinweg weiterhin sehr gut aufgestellt sind. Zu verdanken haben wir dies dem großen Vertrauen unserer Mitglieder und Kunden, das sich in einer überdurchschnittlichen Steigerung des betreuten Kundenvolumens zeigt. Hier haben wir mit über 10 Milliarden Euro eine neue Höchstmarke erreicht. Im Namen der gesamten Geschäftsleitung bedanke ich mich bei unseren 800 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Sie waren während der Pandemie und den dadurch erschwerten Bedingungen mit besonderem Einsatz und Engagement für unsere Mitglieder und Kunden da. Trotz

dieser Herausforderungen haben wir unseren Service ausgebaut und unser Portfolio erweitert. Das Kreditgeschäft war mit einem Plus von 10,5 % und einem Neukreditvolumen von 1,1 Milliarden Euro wieder ein zentraler Wachstumstreiber. Wir unterstützen damit unsere Kunden aus dem Mittelstand bei ihren Investitionsvorhaben und unsere Privatkunden bei der Verwirklichung ihrer Wohnträume. Diese Engagements wirken sich positiv auf die Entwicklung unserer Region aus. Unsere Beratung im Bereich der Immobilienfinanzierung ist erneut mit dem Prädikat „sehr gut“ bewertet worden. Ausgezeichnet wurden damit das breite Leistungsspektrum, die umfassende Expertise und der hohe Qualitätsanspruch unserer Bank. ■

EU-TAXONOMIE FÜR MEHR TRANSPARENZ

Die Europäische Union hat mit ihrer Initiative „Sustainable Finance“ und der dazugehörigen EU-Taxonomie ein komplett neues System geschaffen. Ziel davon ist es, einheitliche und vergleichbare Maßstäbe ins Leben zu rufen, wie umweltverträglich ökonomische Aktivitäten sind. Die konkrete Ausgestaltung wurde Ende 2021 veröffentlicht und gilt seit dem 1. Januar 2022. Eine Bank unserer Größe unterliegt bereits der Berichtspflicht zum Thema „Nachhaltigkeit“ - diese Anforderungen werden nun umfangreicher und sukzessive tiefgreifender. Für unsere Bank ist die Nachhaltigkeit seit jeher ein wichtiger Bestandteil unserer Strategie sowie unseres Handelns. Nicht umsonst haben die Vereinten Nationen die Genossenschaftsidee als Weltkulturerbe anerkannt. Diese verbindet seit ihrer Entste-

hung vor über 170 Jahren wirtschaftlichen Erfolg mit gesellschaftlich nachhaltigem Handeln. Ab sofort verlangt die sogenannte „Taxonomie-Verordnung“ nun Informationen, wie und in welchem Umfang wirtschaftliche Aktivitäten als ökologisch nachhaltig einzustufen sind. So soll die Markttransparenz erhöht und „Greenwashing“ verhindert werden. Grundsätzlich bedeutet dies für uns eine Kennzeichnung von Bilanzpositionen in von der EU definierten Kategorien und somit eine umfassende Transparenz. Es wird also einmal mehr deutlich: Letztlich betrifft das Thema Nachhaltigkeit alle Unternehmensbereiche unserer Bank und hat damit auch große Bedeutung für unsere Kunden - die durch die neue Taxonomie-Verordnung festgelegte Definition unterstreicht dies. ■



Wolfgang Gebhard, Vorstandsmitglied

ÜBERBLICK ZAHLEN. DATEN. FAKTEN.

Das Geschäftsjahr 2021 haben wir mit einem Bilanzvolumen von 5,037 Milliarden Euro beendet, was einer Steigerung um 9,2% oder 427 Millionen Euro entspricht. Als sehr erfolgreich stellte sich dabei unter anderem das zinsunabhängige Geschäft heraus. Die Geldanlage in Wertpapiere hat um beachtliche 23% zugenommen und damit den starken Trend der letzten Jahre einmal mehr bestätigt. Auch der Bereich „Versicherungen“, hier in erster Linie Vorsorgelösungen, lässt sich als klare Tendenz erkennen und wird sich genau wie die Fonds-

lösungen unseres Verbundpartners Union Investment aller Voraussicht nach weiterhin großer Beliebtheit erfreuen. Im selben Atemzug lässt sich schon länger feststellen, dass die Anleger ihr Geld inzwischen mit ausgeprägtem Bewusstsein für Nachhaltigkeit investieren. Insgesamt stellen wir uns also dauerhaft breiter auf und helfen den Kunden bei der Diversifikation ihres Portfolios. Unsere Informationen, Beratung und Dienstleistungen gehen mit der Zeit und bleiben dadurch weiterhin nah an den Themen, die unsere Kunden beschäftigen. ■



Zum insgesamt neunten Mal wurden wir von der Gesellschaft für Qualitätsprüfung mit dem Siegel „BESTE BANK“ prämiert. 2022 bekamen wir mit „Sehr gut - Baufinanzierung“ und zusätzlich dem „1. Platz Privatkundenberatung“ sogar zwei weitere Auszeichnungen.

Dieses Qualitätsniveau genießen inzwischen ungefähr 174.000 Kunden. Besonders zu erwähnen ist, dass die vor knapp einem Jahr gestartete DigitalFiliale+ mittlerweile von mehr als 10.000 Kundinnen und Kunden genutzt wird. Diese gute und erfreuliche Entwicklung zeigt, dass die Digitalisierung rasant voranschreitet und die Veränderungen im Schlepptau der Corona-Pandemie auch zu einem anderen Blick der Kunden auf Bankberatung geführt hat. Wer sich online bzw. digital informieren möchte und Teil unserer Genossenschaft ist, der findet, was er sucht und kann in derselben Qualität betreut werden wie im Rahmen des klassischen, herkömmlichen Filialbesuchs. Beides ist wichtig und Teil unseres sehr breiten, modernen Leistungsspektrums. All dies ist nur dank unserer inzwi-

schen 772 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter möglich, die in unseren insgesamt 44 Filialen und vielen internen Bereichen einen wertvollen Beitrag leisten. Auch in ihrem Sinne sowie gemäß unserer genossenschaftlichen Philosophie engagieren wir uns in vielfältiger Weise in unserer Region. 2021 betrug das gesamte Spendenvolumen rund 400.000 Euro, das vorwiegend in karitative und soziale Einrichtungen floss sowie Schulen und Kindergärten zugutekam. Neben diesen sozialen Aspekten kümmern wir uns auch um ökologische Aspekte, allen voran mit unserem Raiffeisenwald in Dollnstein, dessen Bäume auf insgesamt 14 Hektar Jahr um Jahr bis zu 180 Tonnen CO2 speichern. Nachhaltigkeit ist seit jeher ein wesentlicher, zentraler Grundwert all unseren Handelns. ■

Frank Haupt,
Bereichsleiter
Individualkunden mit
Helmut Kundinger,
Generalbevollmächtigter
und Mitglied der
Geschäftsleitung.



ERFOLG QUALITÄT IN DER BERATUNG

Die ausgezeichnete Qualität unserer Beratung und schnelle Entscheidungen haben die Bank erfolgreich durch das letzte Jahr geführt. Die Bedürfnisse unserer Kunden decken wir in sämtlichen Bereichen kompetent und persönlich ab.

Dass wir beim Neukreditvolumen 2021 ein beachtliches Wachstum von rund 11% verzeichnen konnten ist gerade wegen der vielen Unwägbarkeiten der vergangenen Quartale ein Zeichen für das tiefe Vertrauen in die Solidität unserer Bank. Trotz Niedrigzinsperiode und Corona-Pandemie ist es uns gelungen, kontinuierlich auf Erfolgs- und Wachstumskurs zu bleiben und parallel neue Dienstleistungen im Sinne unserer Kunden zu entwickeln. Die Vielzahl an Beratungsleistungen sorgt dafür, dass wir sehr breit aufgestellt sind und dank der tiefgreifenden Expertise und jahrelangen Erfahrung als zuverlässiger Partner an der Seite unserer Kunden stehen. Für den gesamten Mittelstand und die meisten unserer Firmenkunden sieht es ähnlich aus wie für uns. Auch hier ist der permanente Wandel ein ständiger Wegbegleiter. Mit individuellen Finanzierungslösungen und

Hilfestellung bei KfW-Förderungen ermöglichen wir Unternehmen aus der Region weiteres Wachstum. Auch bei der Bewältigung administrativer Prozesse konnten wir unsere Effizienz weiter verbessern. So bietet unser neues Online-Banking maßgeschneiderte Lösungen für den Mittelstand oder auch Vereine – egal ob per App an Smartphone und Tablet oder im Web bequem vom Schreibtisch aus. All unsere Produkte sind nah am Puls der Zeit. Auch unsere Privatkunden haben veränderte Interessen, denen wir unter anderem mit unserer NachhaltigkeitsPolice gerecht werden: Eine zeitgemäße und individualisierbare Geldanlage, die ökologischen, sozialen und ethischen Kriterien entspricht. Bei der privaten Altersvorsorge gilt es, die besten Lösungen im Sinne unserer Kunden zu finden und dadurch einen Beitrag für ihre finanzielle Unabhängigkeit zu leisten. ■

ZAHLEN

UNSERE BANK AUF EINEN BLICK

5,037 MRD. €
BILANZSUMME

44 FILIALEN

4 NEUE AUSZEICHNUNGEN

Beste Bank vor Ort 2021
„Sehr gut“ im Bereich Baufinanzierung 2022
Beste Bank vor Ort 2022
3-Jahres-Sieger: Sehr gut in „Beratungs- und Servicequalität“ 2022

3

DIE DRITTGRÖSSTE
DER BAYERISCHEN
VOLKS- UND RAIFFEISENBANKEN

KUNDEN **174.000**

MITGLIEDER **86.507**

MITARBEITER/INNEN
DAVON 56 AUSZUBILDENDE **772**

MITGLIEDERVERTRETER **432**

1,1 MRD. €
KREDIT-NEUGESCHÄFT

10,8 MRD. €
BETREUTES KUNDENVOLUMEN

+10.000
KUNDEN NUTZEN
UNSERE DIGITALFILIALE+

Wir blicken zurück auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr mit gesundem und nachhaltigem Wachstum. Trotz wirtschaftlicher und politischer Unwägbarkeiten hatte unsere Bank ein gutes Jahr und verzeichnete einmal mehr ein starkes Wachstum. Durch die Anstrengungen im Kostenmanagement und die Optimierung des Ressourceneinsatzes haben wir die anhaltende Niedrigzinssituation einigermaßen abfedern können. ■



Direkt neben der Saturn-Arena, in unmittelbarer Nähe zum Klenzpark und dem Herzen der Stadt wird die neue Unternehmenszentrale unserer Bank sein.

DONAU TOWER

SCHRITT FÜR SCHRITT

Im Mai 2020 erhielt die neue Unternehmenszentrale mit der Entscheidung des Architektenwettbewerbs ein Gesicht. Seitdem laufen die Vorbereitungen für die geplante Fertigstellung im Jahr 2024 sukzessive. Der Bau wird modern sein, aber auch der regionalen Verwurzelung der Bank gerecht werden.

11.637 Quadratmeter Fläche, davon rund die Hälfte für unsere Bank. Insgesamt 600 Arbeitsplätze, Konferenzflächen, Gastronomie im Erdgeschoss und natürlich eine hochmoderne Zentrale unserer Bank - die Dimension des DonauTowers war von Anfang an klar. In den letzten Monaten folgten dann viele kleine, aber wichtige Schritte als Vorbereitung für den Antrag auf Baugenehmigung: Nach den Probebohrungen zur Ermittlung der Bodenqualität geht es aktuell in enger Abstimmung mit sämtlichen Beteiligten und Behörden um die Vorbereitungen für einen Bauantrag. Im Sommer 2022 rechnen wir damit, dass die Baurechtsschaffung abgeschlossen und die

Baugenehmigung erteilt werden kann. Weitere wichtige Themen wie die Vermarktung der Fremdflächen werden parallel vorangetrieben. Besonderes Augenmerk liegt beim gesamten Projekt und der Bauweise im Speziellen auf der Nachhaltigkeit und damit auf einer exzellenten Energieeffizienz, der Verwendung entsprechender Materialien, Photovoltaik auf dem Dach und dergleichen mehr. Auch mit Blick auf die Technik werden aktuell diverse Energiesparpotenziale ermittelt. Die Orientierung für all diese baulichen Aspekte sind die Standards der Deutschen Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen (DGNB). Sie gelten als weltweit anerkannt. ■

STRATEGIE

IMMOBILIEN ALS GESCHÄFTSFELD



Franz Mirbeth, Vorstandsmitglied

Inzwischen kann man schon von einer Ära sprechen, die im Laufe der Jahre größere Herausforderungen mit sich bringt. Es war uns schon immer wichtig, dass wir uns möglichst diversifiziert positionieren. Mit dem sukzessiven Aufbau eines Immobilienportfolios erschließen wir uns ein weiteres Geschäftsfeld. Als Leuchtturmprojekt steht der Donau Tower sicherlich in erster Reihe, auch weil er unsere neue Unternehmenszentrale darstellt. Die vielseitigen Nutzungsmöglichkeiten erlauben uns, durch die Vermietung von Büro- und Konferenzflächen sowie die Gastronomie zusätzliche Einnahmen zu generieren. Mit dem Auenquartier in Pfaffenhofen an der Ilm entsteht durch uns ein weiteres hochmodernes Quartier, mit 100 Wohnungen, 2000qm Büro- und Gewerbeflächen sowie 1100qm für

Eine zukunftsfähige Bank ist breit aufgestellt und möglichst unabhängig von einzelnen Geschäftsfeldern.

den Einzelhandel – in idealer Lage, fußläufig erreichbar sowohl Richtung Bahnhof als auch Stadtzentrum. Diese und andere geplante Objekte zeigen wirtschaftliche Perspektiven, die uns unabhängig von klassischen Zinsgeschäft machen, verbreitern unser Angebotsspektrum und schaffen Werte für unsere Region. ■





[WWW.VR.DE/KARRIERE](http://www.vr.de/karriere)

Für das Ausbildungsjahr 2021 haben wir unsere Auszubildenden zur Bankkauffrau bzw. zum Bankkaufmann bei uns begrüßt. Alle Informationen rund um die Ausbildungsmöglichkeiten in unserem Haus finden sich auf unserer Karriereseite.

ZUKUNFT EIN MEHRSTUFIGES ANGEBOT RUND UM BITCOIN

Bitcoin und andere Kryptowährungen haben inzwischen die breite Bevölkerung erreicht. Es ist für unsere Bank daher ein wichtiges Ziel, auch in diesem Bereich erste Ansprechpartnerin zu sein und fundierte Dienstleistungen anzubieten. Hinzu kommt, dass die hinter Kryptowährungen steckende Blockchain-Technologie früher oder später in das digitale Geschäftsleben Einzug halten wird. Somit handelt es sich auch um

ein strategisches Thema für die Bank, bei dem der Anschluss nicht verpasst werden darf. Wir haben uns deshalb seit zwei Jahren intensiv mit dem Thema Bitcoin und Blockchain beschäftigt und dabei festgestellt, dass nur Bitcoin über die notwendige Dezentralität und Unabhängigkeit verfügt. Deshalb haben wir unser Dienstleistungsangebot auf Bitcoin beschränkt und hier entsprechendes Know-how aufgebaut. ■

○ BITCOIN-INFORMATIONSGESPRÄCH ○ VERWAHRUNG ○ HANDEL



Andreas Streb, Stellvertretender Vorstandsvorsitzender

EIN UMFASSENDES ANGEBOT

Bitcoin wird oft als reines Spekulationsobjekt wahrgenommen, gewinnt aber als Geldanlage zunehmend an Bedeutung. Auch deswegen ist der Bitcoin ein Thema, das sich im Dienstleistungs- und Produkt-Portfolio unserer Bank wiederfinden muss, zumal viele Mitglieder und Kunden einen Informationsbedarf dazu haben. Um unserem Ziel gerecht zu werden, in allen Finanzangelegenheiten in der Region erster Ansprechpartner zu sein, haben wir nun ein Angebot dazu entwickelt, das nach einer ausführlichen Pilot- und Testphase im April 2022 startete. So können interessierte Kunden online ein exklusives, kostenpflichtiges Informationsgespräch zum Bitcoin buchen, das von speziell geschulten Beratern der DigitalFILIALE+ geführt wird und Kunden bei der eigenen Entscheidung über eine mögliche Investition unterstützt. Ein zweites Element des Angebots ist die sichere Aufbewahrung des Bitcoins. Der Kunde erhält mit

der VR-BitcoinGoCard das Speichermedium für seine Bitcoins und seinen individuellen Private Key, der somit nicht auf einer Onlineplattform hinterlegt wird und keinem Hackerangriff zum Opfer fallen kann. Der dritte Punkt ist die Möglichkeit, über das bankeigene BitcoinGo-Handelsportal Bitcoins zu erwerben und zu veräußern. Ausführliche Informationen zum Dienstleistungsangebot gibt es unter www.vr-bayernmitte.de/bitcoin. ■

- Information interessierter Kunden im Rahmen eines Bitcoin-Informationsgesprächs (BIG)
- Online-Shop zum Erwerb von Produkten zur sicheren Verwahrung
- Kauf und Verkauf von Bitcoins über das bankeigene BitcoinGo-Handelsportal

AUSBILDUNG EINE BANK, VIER BERUFSBILDER

56
AKTUELL IN
AUSBILDUNG

Als attraktiver Arbeitgeber sind wir für die berufliche Zukunft junger Leute ein verlässlicher Partner. Allgemein gilt, dass die Gewinnung von geeigneten Nachwuchskräften für uns als Bank vor dem Hintergrund des demografischen Wandels rasant an Bedeutung gewinnt. Deswegen bilden wir ab 2022 in insgesamt vier Berufsfeldern aus.

Unsere Geschäftsfelder entwickeln sich ständig weiter und als Bank sind wir schon lange nicht mehr nur ein Geldinstitut. Wir wollen unsere eigenen Fachkräfte bedarfsgerecht ausbilden und jungen Leuten interessante Zukunftsperspektiven bieten. Deswegen haben wir uns entschieden, vier Ausbildungsberufe anzubieten. Im Bereich Banking bilden wir klassisch und seit Jahren Bankkaufleute aus. Während dieser Zeit erhalten unsere Nachwuchskräfte sowohl Einblicke in das traditionelle Filialgeschäft als auch in die zunehmend digitalen Angebote. Zudem werden die Auszubildenden von Beginn an mit verschiedenen

Beratungssituationen in allen Kanälen vertraut gemacht. Die Ausbildung deckt damit alle Leistungen im Bereich Banking ab und stellt sicher, dass wir auch zukünftig den Bedürfnissen unserer Kunden gerecht werden. Des Weiteren legt unsere Bank den Grundstein für die kontinuierliche Erweiterung unserer digitalen Angebote und Produkte, indem ab dem Ausbildungsjahr 2022 Fachinformatiker und Fachinformatikerinnen für Systemintegration und Anwendungsentwicklung ausgebildet werden. Praxisnah und kundenorientiert vermitteln wir den jungen Kollegen unsere IT-Anwendungsbereiche. Dies qualifiziert sie,

die digitale Zukunft unserer Bank nach innen und außen voranzutreiben und mitzugestalten. Mit der wachsenden Bedeutung unseres Geschäftsfeldes Immobilien wird ab 2022 zusätzlich eine dazu passende Ausbildungsrichtung etabliert. Im Rahmen der Ausbildung als Immobilienkaufmann/-frau lernen die Nachwuchskräfte vom ersten Tag an die betriebswirtschaftlichen, rechtlichen und organisatorischen Anforderungen im Immobilienwesen kennen. In Ergänzung mit der starken und langjährigen Verwurzelung unserer Bank in der Region gewinnen wir dadurch zunehmend an Profil als Immobilienexperten. ■

VERTRIER DIGITAL UND PERSÖNLICH

Laut Umfrage des Digitalverbandes Bitkom von 2021 wünschen sich drei Viertel der Bundesbürger überall die Möglichkeit des bargeldlosen Zahlens.



Thomas Lange, Vorstandsmitglied

Zu den vielen und weitreichenden Änderungen, die die Corona-Pandemie mit sich gebracht hat, zählt auch der beschleunigte Wechsel weg vom Bezahlen mit Münzen oder Scheinen hin zu Smartphone oder Karte. Unsere Kunden können bereits lange bargeldlos bezahlen, ganz egal ob mit girocard oder Debit- bzw. Kreditkarte. Wir merken, dass unsere Kunden diese Möglichkeit zunehmend schätzen. Einen Schritt weiter denkt das mobile Bezahlen mit dem Smartphone oder einer Smartwatch, das sich ebenfalls immer größerer Beliebtheit erfreut. Zumal das Handy in der Regel ohnehin ein permanenter Wegbegleiter ist und der Bezahlvorgang dadurch noch schneller papierlos und hygienisch sauber erfolgt. Darüber hinaus gestaltet sich die Nutzung sehr einfach, ist maximal intuitiv und nahtlos kompatibel zu Angeboten des Onlinebankings und der Kontenübersicht.

Insgesamt bieten wir verschiedene Zahlungsmethoden an, so seit 2020 unter anderem auch Apple Pay. Dieser Dienst beispielsweise eignet sich für Besitzer von Apple-Geräten wie iPhone, iPad, Macbook etc. für das Einkaufen online. Als Alternative dazu gilt „Giropay“, das seit 2021 die gemeinsame Dachmarke der bekannten Services „Paydirekt“, „Giro-pay“ und „Kwitt“ ist. Dieses Tool hat den Vorteil, Geldbeträge auch in Echtzeit vom Handy senden zu können. Deutschland galt lange und zurecht als Bargeldmeister Europas – diese Zeiten scheinen nun vorbei zu sein. Wir als Bank sind bereits jetzt dafür bestens aufgestellt. ■

ZEICHNUNG VON GESCHÄFTSANTEILEN: ERHÖHUNG DER ANTEILE

Im Zuge der fortschreitenden regulatorischen Maßnahmen wird unsere Kernkapitalquote zunehmend wegreguliert. Darüber hinaus stellen wir zunehmend fest, dass die Eigenkapitalquote von der demographischen Entwicklung negativ beeinflusst wird. Das Ausscheiden der älteren Mitglieder, die historisch über mehr Geschäftsguthaben verfügen, kann durch die jüngere Generation, die weniger Anteile gezeichnet hat, nicht vollständig ausgeglichen werden. Von daher wollen wir rechtzeitig durch die Erhöhung von maximal zeichenbaren Anteilen dieser Entwicklung entgegen steuern. Denn ein weiteres gesundes Wachstum kann langfristig nur bei entsprechendem Kernkapital erreicht werden.

50 ANTEILE

Der Wert eines Geschäftsanteils beträgt weiterhin 160,00 Euro. Das Limit wurde auf 50 Anteile und damit 8.000,00 Euro erhöht.

Erstklassige Beratung geht auch online. Unser Anspruch ist, das gleiche Level an Service und persönlichem Kontakt zu bieten wie in einer „klassischen“ Filiale.

Thomas Raab,
Leiter
DigitalFILIALE+



10.000 NUTZER DIGITALFILIALE+

Seit dem Start im Herbst 2020 haben bereits mehr als 10.000 Kunden unsere DigitalFiliale+ genutzt – Tendenz steigend.

ENTWICKLUNG DIE DIGITALFILIALE+ STARTET DURCH

Bei der fortschreitenden Digitalisierung von Services wird im Allgemeinen oft als Nachteil ins Feld geführt, dass „das Persönliche“ auf der Strecke zu bleiben droht. Mit unserer DigitalFILIALE+ ist es einmal mehr gelungen, aus einer Herausforderung einen Vorteil zu machen. Unsere Kunden können sich darauf verlassen, dass unser Service nicht an der Filialtür aufhört. Heute ist es am Markt nicht mehr ausreichend, Online-Banking anzubieten. Immer mehr Menschen erwarten, dass ihre Bank Beratung in digitaler Form anbietet. Nähe ist für uns schon immer wichtig gewesen: räumlich nah in der Region, aber auch nah an den Bedürfnissen unserer Kunden. Dabei überlassen wir ihnen die Entscheidung, auf welche Art und Weise sie mit uns in Kontakt treten. Neben klassischen Elementen wie Telefon oder Email gibt es in der DigitalFILIA-

LE+ unter anderem auch die Möglichkeit der Bildschirmübertragung des Beraters oder den Live-Chat – alles mit ein und demselben Ansprechpartner. Zu diesem Level und Service gehört auch, dass alle Angebote und Leistungen im Rahmen einer stabilen und datensicheren virtuellen Übertragung stattfinden. Es hat uns sehr geholfen, dass wir uns zu Beginn der Pandemie in Zeiten von Lockdowns und Kontaktbeschränkungen schnell und rechtzeitig damit beschäftigt haben, waren wir in der Lage waren, ein hochwertiges Angebot zu unserem Portfolio hinzufügen und uns digital noch besser am Markt zu profilieren. Unsere Kunden können auf allen Kanälen mit der Bank ihres Vertrauens interagieren und so, angepasst an ihre individuellen Bedürfnisse, in den Genuss aller Services kommen. Regional und doch digital. ■

DIE SERVICES AUF EINEN BLICK

- Girokonto eröffnen
- Kreditkarte bestellen
- Online-Banking freischalten
- Sofortkredit beantragen
- Immobilie finden
- Termine online vereinbaren
- Beratung per Video
- Video-Legitimation
- Prämien für Weiterempfehlung



FINANZIERUNG

WANN? WO? WIE?

Ein Immobilienerwerb ist für viele unserer Kunden oft eine der wichtigsten Entscheidungen des Lebens. Wer eine Immobilie ins Auge fasst, möchte und sollte vor Unterzeichnung des Kaufvertrags unter Zeitdruck eine passende Finanzierung finden, deren Volumen meist ein Vielfaches des Jahreseinkommens ist. Hier sind wir mit unserer Fachkompetenz, Erfahrung und Verwurzelung bestens positioniert. Neben der Frage nach der Immobilie selbst ist die nach dem richtigen Zeitpunkt nicht weniger relevant. Preisentwicklungen für Baumaterialien aber auch die Verfügbarkeit von Handwerksbetrieben sind mögliche Faktoren, die weder die Kunden noch wir beeinflussen können. Auch die aufgrund von Zuzug aus dem Ländlichen hinein in Ballungsräume steigenden Prei-

se dürfen nicht außer Acht gelassen werden. Dieser langjährige Trend scheint sich jedoch langsam aber sicher in die andere Richtung zu drehen. Auch hier entpuppt sich die Pandemie als Wendepunkt. Wer seltener ins Büro muss und häufiger mobil arbeiten wird, der hat auch ein geringeres Bedürfnis nach einem kurzen Arbeitsweg. Ein interessanter Nebenaspekt ist, dass die Grund- und Immobilienpreise im Ländlichen meistens noch günstiger sind, ohne dass dafür auf eine gute Infrastruktur verzichtet werden muss. Auch das nach wie vor anhaltend niedrige Zinsniveau spricht für eine Investition. Dennoch sollten Renditeüberlegungen nie das einzige Motiv für den privaten Immobilienerwerb sein. Die persönliche und berufliche Lebensplanung muss sich in diesen

Überlegungen widerspiegeln. Alles in allem wollen Immobilienerwerb und -finanzierung also gut überlegt sein. Als Bank haben wir uns hier klar positioniert: Wir bieten unverbindliche Gespräche mit unseren Beratern, wir prüfen eventuelle öffentliche Zuschüsse, wir konzipieren verschiedene Finanzierungsmöglichkeiten und sorgen vor, dass nach Ende der Sollzinsbindung die Anschlussfinanzierung nicht zur Falle wird. Übrigens sind wir nicht nur für Kaufinteressenten kompetente und erfahrene Ansprechpartner, sondern auch für Hausbesitzer, die veräußern wollen. Unser Serviceangebot ist auch hier breit gefächert: von der Wertermittlung über die Suche nach geeigneten Käufern bis hin zu Empfehlungen für die Anlage des Erlöses aus dem Verkauf. ■

Der untenstehenden QR-Code, scanbar mit der Kamera jedes Smartphones oder Tablets, führt direkt auf das umfangreiche Angebot von „In Bayern wohnen“, das sich in kürzester Zeit zum größten Immobilienportal in Bayern entwickelt hat.



Regionale Firmen aus unserem Geschäftsgebiet und ganz Bayern haben darüber hinaus die Chance, sich auf derselben Seite zu listen und für sich als Handwerker oder Dienstleister zu werben. Die vielen Mittelständler erhalten so eine Möglichkeit, sich in frei wählbarem Umfang online zu präsentieren, wertvolle Kunden zu akquirieren und ihr Geschäft wei-

IMMOBILIEN

UNTER EINEM DACH



„In Bayern wohnen“ ist ein Angebot unserer Bank zum Thema Immobilien, durch das Privatleute und der Mittelstand auf einer Plattform zusammenkommen.

www.In-Bayern-wohnen.de ist Bayerns größtes Immobilienportal und vereint alles Wissenswerte rund um Bauen, Wohnen und Finanzieren. Zudem ist es eine zentrale Anlaufstelle mit Listung nahezu jeder Immobilie im gesamten Freistaat, indem die Inserate verschiedener Einzelportale gebündelt werden. Diese Plattform ist ein großer Schritt, mit dem unsere Bank ihr Angebot deutlich ausbaut, sich fachkompetent positioniert und mit einem hochwertigen Digitalangebot am Puls der Zeit bleibt. Unsere ausgezeichnete Finanzierungsberatung, diverse Rechner (Kauf-/Mietrechner, Nebenkostenrechner, Konditionsrechner uvm.) und andere Angebote bieten echte Mehrwerte für Privatleute bei der Suche nach einem neuen Zuhause.



© Marina Kahl, Manching | Freiwasser Eichstätt mit Blick auf den Dom

terzuentwickeln. Dadurch decken wir auch den Bedarf vieler Firmenkunden ab, die auf der Suche nach neuen Vertriebskanälen und Vermarktungspotenzialen sind. Als Immobilienexpertin in unserer Region baut unsere Bank mit „In Bayern wohnen“ eine Brücke zwischen Privatleuten und dem Mittelstand rund um ein Thema, das für immer mehr

Kunden in den Fokus rückt und uns unabhängiger vom Zinsgeschäft macht. Durch interessante und aktuelle Inhalte stellen wir sicher, dass das gesamte Themenspektrum „Immobilie“ mit Expertise abgedeckt wird, was unsere Positionierung weiter stärkt und unseren Anspruch an Qualität und Breite unseres Leistungsspektrums unterstreicht. ■

NACHHALTIGKEIT

MEHR ALS EIN WORT: EIN WERT

Gemäß der genossenschaftlichen Werte ist Nachhaltigkeit seit jeher ein fester Bestandteil unseres Geschäftsmodells. Unsere erarbeitete Nachhaltigkeitsstrategie orientiert sich an den vier Handlungsbe-
reichen Markt, Mitarbeiter, Gemeinwesen und Umwelt. 2021 haben wir die für uns und unser Geschäftsmodell wesentlichen Themen überarbeitet und ergänzt.

Nachhaltigkeit ist seit jeher schon durch unsere genossenschaftliche Philosophie ein zentraler Grundwert unserer Unternehmensstrategie.



© Martina Zäch, Gaimersheim | Retzbrunnpark Gaimersheim

WAS UNS LEITET

Wir sind regional tief verwurzelt und leisten einen spürbaren Beitrag für unsere Mitglieder, Kunden und die Menschen in unserem Geschäftsgebiet. Wir sehen uns als attraktiven Arbeitgeber und fördern die Aus- und Weiterbildung unserer Mitarbeiter. Unsere Unternehmenskultur lebt von Werten wie Vertrauen, Respekt und partnerschaftlichem Dialog. Soziale und kulturelle Projekte in der Region fördern wir voller Überzeugung und beziehen unsere Mitglieder bei der Auswahl mit ein. Wir achten auf ressourcenschonenden Umgang, vor allem mit Energie und Papier. Bei all unseren Immobilienprojekten legen wir höchsten Wert auf die Umwelt und dabei insbesondere auf die Energieeffizienz und die Verwendung entsprechender Materialien. ■

WAS WIR TUN

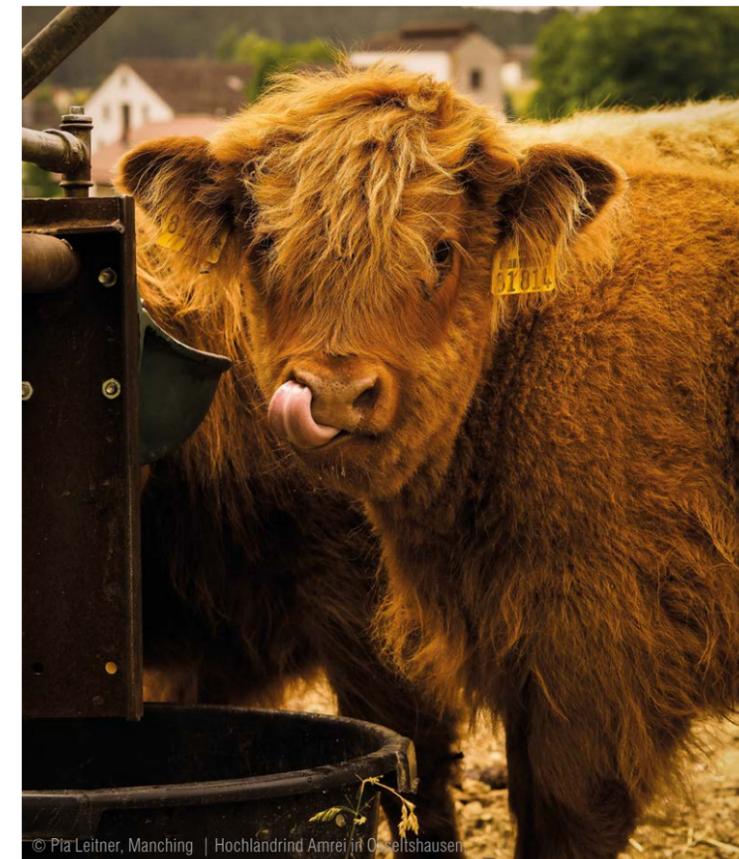
Das Gemeinwesen in unserer Region unterstützen wir beispielsweise durch Spenden an soziale und kulturelle Organisationen. Wir sind auch Träger dreier Stiftungen und vergeben ein Stipendium an der Technischen Hochschule Ingolstadt. Der Umwelt versuchen wir unter anderem durch sukzessives Senken des Eigenverbrauches und möglichst ressourcenschonendes Arbeiten zu helfen. Bei allen Neubauten versuchen wir perspektivisch, dass die Gebäude durch Photovoltaik-Anlagen mit hoher Nennleistung autark mit Strom versorgt werden. Die Digitalisierung vieler Prozesse spart viel Papier ein. Unsere Mitarbeiter und ihre Kompetenzen sind Schlüssel für unseren Erfolg. Sie absolvierten 2021 insgesamt 3.843 Weiterbildungstage. Des Weiteren haben wir ein betriebliches Gesundheitsmanagement eingerichtet. Unsere Position am Markt entwickeln wir durch breit gefächerte Angebote in verschiedenen Geschäftsfeldern wie Immobilienvermittlung, Bitcoin oder der Beratung unserer Kunden auf digitalen Kanälen stetig weiter. Gesetzliche Vorgaben wie „Sustainable Finance“ oder die „EU-Taxonomie“ erfüllen wir umfänglich und kommunizieren dazu transparent. ■



© Florian Bittl, Dollnstein | Burgsteinfelsen Dollnstein

4 DNK ERKLÄRUNGEN

Als berichtspflichtiges Unternehmen im Sinne des CSR-Richtlinie-Umsetzungsgesetzes haben wir 2021 bereits die vierte Erklärung in der Datenbank des Deutschen Nachhaltigkeitskodexes veröffentlicht. Der aktuellste Bericht umfasst erstmals Informationen zur EU-Taxonomie.



© Pia Leitner, Manching | Hochlandrind Amrei in Oseltshausen