

Volksbank Eutin Raiffeisenbank eG präsentiert Geschäftsjahr 2018 – positiv zufrieden

Zahlen - Daten - Fakten

Die Bilanzsumme der Volksbank Eutin ist im Jahr 2018 um 4,7 % auf jetzt 496,3 Mio. Euro gestiegen. Das Kundengesamtvolumen konnte um 4,5% auf 968 Mio. Euro gesteigert werden. Die Summe der Ausleihungen lag mit 261,0 Mio. Euro um 4,7% über dem Vorjahresniveau. In den Finanzverbund wurden 17,7 Mio. Kundenkredite vermittelt. Mit einem soliden Eigenkapital in Höhe von 59 Mio. Euro kann die Volksbank Eutin den Mittelstand und die Landwirtschaft auch in Zukunft mit ausreichenden Krediten versorgen.

Die Kundeneinlagen erhöhten sich um 26,2 Mio. Euro oder 6,8% auf nunmehr 409,9 Mio. Euro. Mit den Verbundpartnern der Volksbank Eutin: Bausparkasse Schwäbisch Hall, Investmentgesellschaft Union Investment, R+V Versicherung sowie den Wertpapierdepots betragen die gesamten Kundengelder 587,7 Mio. Euro.

Zum Jahresende 2018 hatte die Volksbank Eutin 10.379 Mitglieder.

Trotz anhaltender Niedrigzinsphase ist der Zinsüberschuss mit 10,3 Mio. Euro leicht angestiegen. Auch der Provisionsüberschuss erhöhte sich zum Vorjahr leicht auf 4,0 Mio. Euro.

Die Personalkosten konnte die Volksbank Eutin auf 6,0 Mio. Euro senken, die Verwaltungsaufwendungen sanken um 2,5% auf 3,3 Mio. Euro.

Mit den 937.000 Euro gezahlten Steuern wurde zur Finanzierung des Gemeinwesens beigetragen.

Auf Empfehlung von Aufsichtsrat und Vorstand, beschloss die Vertreterversammlung eine Dividende von 6% auf die Anteile alle Mitglieder zu zahlen.

Wahlen

Durch Ablauf der Wahlzeit schieden in diesem Jahr aus dem Aufsichtsrat Robert Bäcker, Martin Frommhagen und Frank Kania aus. Die Vertreterversammlung folgte dem Vorschlag der Wiederwahl und bestätigte die 3 Aufsichtsratsmitglieder in ihrem Amt.

Redeauszüge Vorstandssprecher Matthias Benkstein:

Der Hybrid-Kunde

Umfragen haben ergeben, dass zukünftig ca. 15 % der Kunden reine digitale Kunden sein werden. 60 % der Kunden sind die sogenannten Hybriden- Kunden. Diese Kunden kombinieren digitale und persönliche Kontakte und nur etwa 25 % der Kunden wollen ausschließlich persönliche Kontakte. Hier ist die Tendenz allerdings bereits jetzt sinkend.

Der Hybride-Kunde nutzt situativ die jeweils für ihn relevanten Kanäle in beliebigen Kombinationen und stellt einen hohen Anspruch an die Vernetzung. Eine solche Vernetzung wird dabei zunehmend zwischen den Zugangswegen stattfinden. Diese Vernetzung nennt man Omnikanal-Modell. Der Kunde wählt selbstbestimmt und nach Bedarf bzw. Situation den jeweiligen Vertriebskanal und Zugangsweg zu seiner Bank aus. Er entscheidet, wie er mit seiner Bank in Kontakt treten will. Digital, telefonisch, persönlich oder von jedem etwas.

Google, Amazon, Apple und Co.

Viele Unternehmen, die früher mit Banking rein gar nichts zu tun hatten, drängen auf den Markt, um den originären Banken Konkurrenz zu machen. Hier sein nur beispielhaft genannt: Google, Apple, Amazon usw. Dieses sind alles amerikanische Unternehmen, die den deutschen Banken den Zahlungsverkehr und weitere Bankdienstleistungen streitig machen wollen. Datenschutz ist in aller Munde und viele Deutsche vertrauen den großen amerikanischen Unternehmen mehr als Ihrer Bank.

Die genossenschaftliche Beratung der Volksbanken und Raiffeisenbanken ist die Beratung, die erst zuhört und dann berät.

Auslaufmodell Filiale?

Die Filiale wird aus unserer Sicht immer eine hohe Bedeutung behalten, aber nicht für die normalen Tätigkeiten des Bankings, sondern als Anlaufstelle für die persönliche und qualifizierte Beratung durch unsere Berater. Hier werden wir auch in den nächsten Jahren den Fokus drauflegen.

Wir müssen also den Weg der Digitalisierung mitgehen, da das Kundenverhalten sich deutlich geändert hat. Dem einen oder anderen wird es sicherlich nicht gefallen, aber über kurz oder lang ist die Digitalisierung überall angekommen.

Das Vertrauen unseren Kunden

Das Vertrauen unserer Kunden möchten wir mit unseren Stärken erreichen:

- die Mitgliedschaft, eine große Säule der Genossenschaftsbanken
- die regionale Verwurzelung
- die Kraft des genossenschaftlichen Verbundes
- die richtigen Mitarbeiter und die genossenschaftliche Beratung.

Digital und doch persönlich nah

Seit Mai 2018 sind wir mit unserer Online-Geschäftsstelle für unsere Kunden und die, die es werden wollen, erreichbar und das 24 Stunden am Tag, 7 Tage die Woche. Also wann und vor allem auch wo Sie uns brauchen. Mit der VR-Banking App sind wir auch mobil verfügbar. Was bei der gravierenden Bedeutung des Smartphones heutzutage sehr wichtig ist. Fast 25 % unserer Online-Kunden nutzen bereits die VR-Banking App, das „Banking mit dem Handy“.

Wir haben auf jeder unserer Geschäftsstellen ein kostenfreies Kunden W-Lan eingerichtet, so dass Sie sich zusammen mit unseren Mitarbeitern direkt in der Filiale die benötigten Apps herunterladen können.

Über 32 % unserer Privatkunden nutzen bereits das Online-Banking über unsere Homepage. Hier bieten wir über 50 Serviceaufträge und viele weitere Möglichkeiten an.

Bereits seit 20.5.2019 ist es möglich, Online-Überweisungen in Echtzeit zu tätigen. Der überwiesene Betrag ist innerhalb von 20 Sekunden auf dem Konto des Empfängers gutgeschrieben und dieses 24 Stunden am Tag, 7 Tage die Woche und 365 Tage im Jahr. Diese Möglichkeit gibt es nur im Online-Banking.

Ne` Menge Holz sparen

Unsere digitalen Leistungen präsentieren wir Ihnen zurzeit in einer Kampagne in unserer Hauptstelle unter dem Motto "Ne` Menge Holz sparen ". Besuchen Sie uns gern, helfen Sie uns Papier zu sparen, etwas Gutes für die Umwelt zu tun und lassen auch Sie Ihre Kontoauszüge auf das elektronische Postfach umstellen. Einfacher geht's nicht, die Auszüge archivieren wir sogar 10 Jahre für Sie. Kein Papierkram mehr zu Hause.

Etwa 34 % unserer Online-Kunden nutzen das e-Postfach bereits für ihre Kontoauszüge.

Projekt Mitgestalter

Trotz eines im menschlichen Bereich schwierigsten Geschäftsjahres hat Ihre Volksbank Eutin einige Projekte auf dem Weg in die Zukunft umgesetzt. Alle kommenden Projekte möchte Herr Patrick Güttschow an meiner Seite im Vorstand mitgestalten und wird sich im Anschluss vorstellen.

Referent Torsten Rehder

Als Referent begrüßte der Aufsichtsratsvorsitzende, Rolf Matzanke, den Trend Supervisor bei TRENDONE Torsten Rehder mit seinem Vortrag "The world in 2025 - Wie wir morgen leben werden" und „Pepper“ den humanoiden Roboter.