

Wir sind die Bank von morgen.

Kundeninformation der Raiffeisenbank München-Süd eG

Ausgabe 17/6. Jahrgang – MAR 2010

SCHAU KASTL

Themen in diesem Schaukastl:

- **Geschenktes Geld** – Das Bürgerentlastungsgesetz
- **Im neuen Glanz** – Unsere Geschäftsstelle in Pullach
- **Unsere Kunden** – Ein Münchner Schauspieler mit Herz
- **Unsere Vereine** – Der TSV Forstenried München e.V.
- **Der Freizeittipp** – Kein Gipfel, aber trotzdem im Glück
- **Altersvorsorge** – Armut ist weiblich
- **Bargeld auf's Haus** – Umkehrhypothek schafft finanziellen Spielraum im Alter

Mit Sonderbeilage
„Wir sind Ihre Bank“

Raiffeisenbank
München-Süd eG



Verehrte Kundinnen und Kunden,

2009 war ein außerordentlich gutes Jahr für Ihre Raiffeisenbank München-Süd eG. Die Bilanzsumme stieg um ca. 15% auf 631 Mio. €. Im Kredit- u. Anlagegeschäft verzeichneten wir zweistellige Zuwächse. Damit konnten wir unseren Marktanteil deutlich ausbauen. Herzlichen Dank für Ihr Vertrauen.

In dieser Schaukastl-Ausgabe starten wir unsere neue Imagekampagne „Wir sind Ihre Bank“. In den kommenden Ausgaben stellen wir Ihnen die Kolleginnen und Kollegen in unserer Bank vor, die Sie normalerweise nicht zu Gesicht bekommen. Aber auch sie sorgen dafür, dass Ihre Geschäfte ordnungsgemäß und schnell abgewickelt werden. Den Anfang macht unser neues KundenServiceCenter. Seit dem 1. Dez. 2009 können Sie hier Termine mit Ihrem Berater vereinbaren, Überweisungsaufträge erteilen, Daueraufträge ändern und vieles mehr.

Durch unsere Kooperation mit der Immo-kasse GmbH sind wir die erste Bank in Bayern, die Ihnen die innovative Immo-RentenPlus anbietet. Interessant ist die ImmoRentenPlus vor allem für ältere Menschen mit Wohnungseigentum, die ihre Rente aufbessern möchten, ohne ihre Immobilie verkaufen zu müssen.

Und wenn Sie Lust auf eine Genuss-Skitour in den Bayerischen Alpen haben, dann lesen Sie unseren Freizeittipp.

Halten Sie sich den Abend des 17. Juni 2010 frei. Wir informieren gemeinsam mit der BayWa AG über sinnvolle Energiesparmaßnahmen an Ihrem Haus und die angebotenen staatl. Förderprogramme. Ein spannendes Thema, das Ihnen bares Geld spart.

Viel Spaß beim Lesen.

Georg Hagensick **Heinz Schneider**
Vorstands- Vorstand
vorsitzender



Das Bürgerentlastungsgesetz

Umfangreiche Steuererleichterungen, die unmittelbar in Ihrem Portemonnaie ankommen. Das bringt Ihnen das neue Bürgerentlastungsgesetz.

Seit Anfang des Jahres können Sie Ihre Beiträge zur Kranken- und Pflegeversicherung steuerlich geltend machen. Egal ob Sie gesetzlich oder privat versichert sind. Ihr Lohnsteuerabzug verringert sich bereits seit Januar 2010.

Das schafft finanzielle Freiräume, die Sie clever nutzen sollten. Zum Beispiel für den gezielten Vermögensaufbau oder die Verbesserung Ihrer persönlichen Vorsorge.

Mit Hilfe der Steuerentlastung haben Sie jetzt die einmalige Chance, gewinnbringend in Ihre Zukunft zu investieren und Ihre individuelle Vorsorgestrategie zu optimieren.

Die nachfolgende Steuertabelle gibt Ihnen einen Anhaltspunkt darüber, wie hoch Ihre monatliche Steuerentlastung sein wird (alle Angaben ohne Gewähr).

Familien mit Kindern freuen sich zusätzlich über die Erhöhung des Kindergeldes. Für das erste und zweite Kind gibt es jetzt 184,- Euro mtl., für das dritte 190,- Euro und für jedes weitere beträgt das Kindergeld 215,- Euro im Monat. Sichern Sie die Ausbildung Ihres Kindes ab. Zum Beispiel mit unserer Ausbildungspolice.

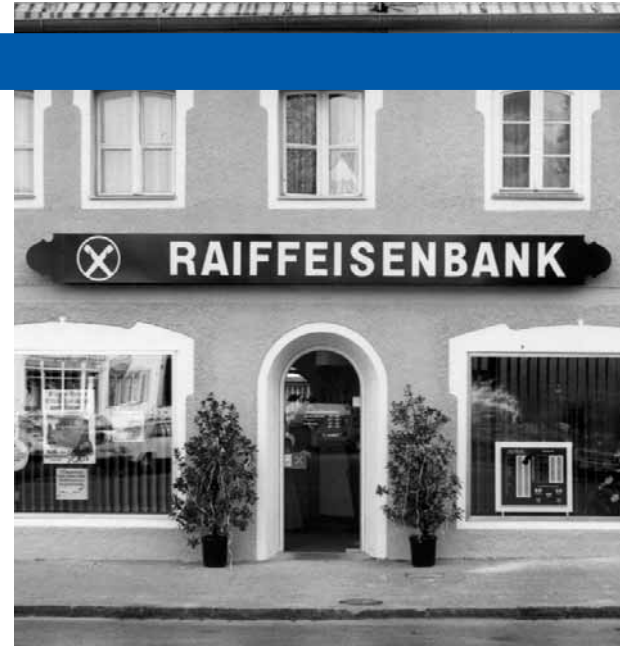
Gerne beraten wir Sie ausführlich, ggf. in Absprache mit Ihrem Steuerberater, über die Möglichkeiten, wie Sie vom Steuergeschenk des Staates am besten profitieren.

Vereinbaren Sie bald einen Termin mit Ihrem Berater.

Steuertabelle zum Bürgerentlastungsgesetz (alle Angaben ohne Gewähr)

monatliches Gehalt, brutto	Steuerklasse I kein Kind	Steuerklasse III kein Kind	Steuerklasse III 1 Kind	Steuerklasse III 2 Kinder
1.500,- EUR	15,62 EUR	0,00 EUR	0,00 EUR	0,00 EUR
2.000,- EUR	23,93 EUR	9,89 EUR	9,16 EUR	9,16 EUR
2.500,- EUR	41,92 EUR	9,18 EUR	7,99 EUR	8,50 EUR
3.000,- EUR	62,62 EUR	14,38 EUR	12,79 EUR	13,18 EUR
3.500,- EUR	85,87 EUR	31,22 EUR	33,06 EUR	29,42 EUR
4.000,- EUR	95,79 EUR	33,66 EUR	33,58 EUR	42,22 EUR
4.500,- EUR	104,28 EUR	36,48 EUR	36,38 EUR	38,76 EUR
5.000,- EUR	111,02 EUR	39,51 EUR	39,35 EUR	41,90 EUR
5.500,- EUR	102,41 EUR	32,52 EUR	32,28 EUR	34,96 EUR
6.000,- EUR	98,05 EUR	34,98 EUR	34,72 EUR	37,56 EUR





Unsere Geschäftsstelle mitten im Herzen von Pullach

Am 27. Oktober 1979 öffnete unsere Geschäftsstelle am Kirchplatz 1, mitten im Herzen von Pullach. Die Zeit hatte ihre Spuren hinterlassen. Räume und Einrichtung waren nicht mehr zeitgemäß - es musste was passieren. Der zentrale Standort am Kirchplatz stand außer Frage. In enger Abstimmung mit unserem Vermieter, der Familie Dr. Rödel, wurde ein Konzept für die Neugestaltung der Geschäftsstelle in den historischen Räumen erarbeitet.

Drei Monate wurde in den alten Räumen gehämmert, gebohrt und umgebaut. Am 18. Dezember 2009 war es dann endlich soweit. Das Ergebnis kann sich sehen lassen. Die Geschäftsstelle erstrahlt in neuem Glanz. In der kurzen Zeit wurden moderne, lichtdurchflutete Räume geschaffen. Zwei moderne Beratungszimmer und ein großzügiger Servicebereich stehen den Kunden nun zur Verfügung. Warme Farben und eine Fußbodenheizung sorgen für eine angenehme Atmosphäre für Kunden und Mitarbeiter.

Am 21. Dezember des vergangenen Jahres, 30 Jahre nach dem Erstbezug, wurden die modernisierten Räume vom Vorstands-

vorsitzenden unserer Bank, Herrn Georg Hagensick, offiziell wieder in Betrieb genommen. Unsere Kunden waren eingeladen, sich bei Plätzchen und Glühwein einen Eindruck von der neuen Geschäftsstelle zu machen.



Frau Sirch und Herr Gillissen gratulierten Herrn Wiedmeyer und Herr Wolf Frau Langbein zu ihren Gewinnen.

Besuchen auch Sie unsere Mitarbeiter in den neu gestalteten Geschäftsräumen in Pullach.

Die Neueröffnung hatten wir mit einem Gewinnspiel verbunden.

Über den Gewinn des ersten Preises, zwei Logenkarten für das Bundesligaspiel FC Bayern – Hannover 96, freut sich Herr Hans Wiedmeyer. Der 2. Preis, ein Jahreslos Gewinnsparen, ging an Frau Charlotte Langbein und der 3. Preis, ein edles Schreibset, hat Frau Angela Langgartner gewonnen.

Herzlichen Glückwunsch.

Einladung: Energie sparen = Geld sparen!

am 17. Juni 2010, 18.30 Uhr
im Veranstaltungsraum
der Raiffeisenbank München-Süd eG,
81476 München, Liesl-Karlstadt-Str. 28

- Sanierung und Neubau mit der Energie-Einsparverordnung 2009
- Leitfaden zur Gebäudesanierung
- Fördermittel zur Energie-Einsparung optimal kombinieren

Der Eintritt ist frei. Es stehen aber nur eine begrenzte Anzahl Plätze zur Verfügung. Eintrittskarten erhalten Sie über unser neues KundenServiceCenter unter der Telefonnummer: 0 89-75 90 60

Ein turbulentes, bewegendes Jahr ist zu Ende gegangen.

Ein Jahr, in dem Sie als Verbraucher im Zeichen der Finanzkrise Ihre Beziehungen zu Ihrer Bank überprüft und deren Leistungen hinterfragt haben. Die Volks- und Raiffeisenbanken konnten hier maßgeblich punkten, denn sie stehen für nachhaltiges Wirtschaften und gelebte Kundennähe. Das schafft Vertrauen.

Im Performance Monitor deutscher Banken 2009 wird das gewachsene Vertrauen in die Zuverlässigkeit der Volks- und Raiffeisenbanken eindrucksvoll bestätigt. Gleich in vier Kategorien belegten diese den ersten Platz.

- Nr. 1 in der Kategorie Kundennähe : Bekanntheit, Image
- Nr. 1 in der Kategorie Kundenfokus: Beratung | Produkte und Informationsmaterialien
- Nr. 1 in der Kategorie Kundennutzen: Produktangebot, Mitarbeiter
- Nr. 1 in der Kategorie Kundenloyalität: Zufriedenheit

Danke für Ihre Vertrauen und Ihr positives Votum.

Willkommen bei der
Nr. 1!

Wir sind beim Performance Monitor deutscher Banken 2009 in vier Kundenkategorien die Nr. 1.*
Was können wir für Sie tun, um Ihre Nr. 1 zu bleiben?

Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

Wir machen den Weg frei

Volksbanken Raiffeisenbanken



Francis Fulton-Smith Ein Münchner Schauspieler mit Herz

Attraktiv und charmant – so kennt man ihn aus Film und Fernsehen. Und so ist er auch im richtigen Leben! Francis Fulton-Smith wurde 1966 in München geboren. Als Sohn eines britischen Jazzmusikers und einer deutschen Fremdsprachenkorrespondentin wuchs er zweisprachig auf.

Auch dadurch stand für ihn frühzeitig fest: „Ich werde Schauspieler!“. Und er hat aus seiner Berufung seinen Beruf gemacht. Nach dem Abitur studierte er an der renommierten Otto-Falckenberg-Schule und ging anschließend zum Theater. 1993 drehte er seinen ersten Film „Madame Bäuerin“ nach einer Erzählung von Lena Christ. Daran erinnert sich Francis Fulton-Smith immer wieder gerne zurück. Seitdem ist er aus der deutschen Fernsehwelt nicht mehr wegzudenken. Seine momentan bekanntesten Serienrollen sind die des Dr. Christian Kleist in der Fernsehserie „Familie Dr. Kleist“ oder die Hauptrolle in der Serie „Ihr Auftrag Pater Castell“.

Aber auch Filme wie „Der Schandfleck“ oder „Das Finale“ werden seit Jahren regelmäßig ausgestrahlt. „Baby frei Haus“ und „Die Gustloff“ sind seine Lieblingsrollen. „Das Interessante an meinem Beruf sind die unterschiedlichen Herausforderungen, die jede einzelne Rolle mit sich bringt. Ich erinnere mich gerne an jede Rolle zurück.“

So wie unsere Bank ist auch Francis Fulton-Smith ein waschechtes Münchner Kindl, sein Herz schlägt für München: „Ich mag die bayerische Gemütlichkeit und für

mich ist München einfach die Hauptstadt mit Herz.“. Seine knappe Freizeit verbringt er am liebsten beim Fischen mit den Isarfischern oder mit seiner Familie. Francis Fulton-Smith ist seit 2004 mit der Schauspielerin Verena Klein verheiratet. Familie und Beruf bekommt das Schauspieler-Ehepaar bestens unter einen Hut. Egal wer gerade drehen muss, die acht Monate alte Tochter und der Partner sind immer dabei.

Natürlich hat uns Francis Fulton-Smith auch verraten, was unsere Bank für ihn besonders macht. „Beim Thema Banken bin ich eher konservativ und lege Wert auf Tradition. Ich möchte einen direkten Ansprechpartner rund um meine Finanzen haben. Der persönliche Kontakt und die zwischenmenschliche Beziehung sind mir da besonders wichtig. Und das alles habe ich bei der Raiffeisenbank München-Süd gefunden.“

Mittelstand aktuell

Kreditklemme 2010?

Am 21. Januar 2010 veranstaltete der Wirtschafts-Club Neuried e.V. einen Vortragsabend zu diesem Thema. Nach der Begrüßung durch den Vereinsvorsitzenden Dr. Oliver Bär informierte unser Prokurist Reinhard Andres in seinem Vortrag die anwesenden Unternehmer aus Neu-

ried und Umgebung über die vielfältigen Möglichkeiten der Mittelstandsförderung, die eine besondere Stärke der Raiffeisenbank München-Süd eG sind. Er gab darüber hinaus konkrete Empfehlungen, wie sich die Unternehmer auf die Gespräche mit ihrer Bank vorbereiten können.



Spendenübergabe an die B-Jugend und C-Jugend der Handballer, Peter Braun (Abteilungsleiter Handball), David Braun und Claudia Langenfelder (Co-Trainer und Trainerin der Mädchenmannschaft), Georg Hagensick (Vorstandsvorsitzender der Raiffeisenbank München-Süd eG) sowie Peter Sopp (Präsident des TSV Forstenried).

Rückblick auf eine lange Vereinsgeschichte

Wegbereiter war der im März 1919 gegründete Kraftsport-Club, der Gewichtheben, Ringen und Tausziehen anbot. Daraus entstand 1927 der Turn- und Sportverein. Kriegsbedingt kam das Vereinsleben zwischen 1943 und 1945 komplett zum Erliegen. Aber dank Albert Föll bekam der TSV Forstenried im Spätsommer 1945 seine Neuzulassung. In den folgenden Jahren weitete sich das Sportangebot durch Handball, Tischtennis, Berg- und Skisport weiter aus.

1963 bezog der Verein sein neues Domizil in der Graubündener Straße. Sechs Jahre später wurde die vereinseigene Tennisanlage eingeweiht und zeitgleich die Tennisabteilung gegründet. Seitdem wurde das Sportangebot immer facettenreicher. Neben den bisher genannten Sportarten werden auch Tek-Won-Do, Leichtathletik, Volleyball, Rock'n'Roll, Basketball, Schach, Tischtennis, Theater, Tanzen, Radsport und Dart angeboten.

Der TSV Forstenried zählt fast 3.500 aktive Mitglieder und belegt damit im Münchener Vereins-Ranking Platz 8 (von insgesamt 668 Sportvereinen). Zudem kann der Verein sportlich auf viele Erfolge stolz sein.

Beispielsweise wurden die Rock'n'Roll - Tanzpaare der B- und C-Klasse 2009 Deutscher Meister und Deutscher Vizemeister.

Die Fußball A-Jugend spielt schon seit Jahren in der Landesliga Süd.

Auch die Handballer sind sehr erfolgreich. Die männliche C-Jugend spielt in der Bayernliga Süd. Handball ist ein fester Bestandteil des Vereins. Die Abteilung wurde von einigen jungen Damen gegründet, die vom Korbball kamen und Lust auf eine mehr kampfbetonte Sportart hatten. Aufgrund einer tollen Jugendarbeit konnte die Mitgliederzahl in den letzten beiden Jahren fast verdoppelt werden. Fast alle Altersgruppen sind teilweise mit zwei Mannschaften besetzt.

Einmal im Jahr veranstaltet der Verein den Forstenrieder Handballtag. Dieses Turnier findet in diesem Jahr bereits zum 18. Mal statt und hat sich mit 80 teilnehmenden Mannschaften fest etabliert. In München und Umgebung gibt es nichts

Vergleichbares. Am 24. und 25. Juli 2010 können Sie sich selbst davon überzeugen und den jungen Spielern des TSV die Daumen drücken.

Wie bei jeder Sportart gibt es auch im Handball vier Faktoren um erfolgreich zu sein: Spielerinnen und Spieler, Trainer und Funktionäre, Trainingsmöglichkeiten und Sponsoren. Gerade die finanziellen Möglichkeiten sind oft ein Problem. Die Raiffeisenbank München-Süd eG unterstützt die Handballjugend bereits seit einigen Jahren und leistet somit gerne einen wesentlichen Beitrag zum sportlichen Erfolg.

Mehr Informationen zum TSV Forstenried und seinem umfangreichen Sport- und Kursangebot finden Sie unter www.tsv-forstenried.de. Für Interessierte ist das Geschäftsstellenteam auch gerne telefonisch unter 0 89 - 74 50 24 52 erreichbar.

Herr Andres stellte fest, dass es für die Kunden der Raiffeisenbank München-Süd eG keine Kreditklemme gibt. Die Tatsache, dass die Summe der zugesagten und ausbezahlten Kredite und Darlehen in den letzten 12 Monaten so hoch war wie nie zuvor, bestätigt dies eindeutig. Anschließend referierte Sabine Rostock von der LfA Förderbank Bayern über die Ge-

schäftsfelder, Förderaufgaben und Programme der LfA. Informationen von Steuerberater Michael Ortler über den elektronischen Bundesanzeiger und die Umsatzsteuer rundeten den Abend ab.

v.l.n.r. Dr. Oliver Bär, Sabine Rostock, Michael Ortler, Reinhard Andres





Kein Gipfel, aber trotzdem im Glück

- Was mache ich am Wochenende?
- Wie nutze ich die ersten sonnigen und warmen Frühlingstage?
- Genieße ich die ersten blühenden Bäume und Sträucher, wenn ich mich auf's Radl schwinge um mein Sitzfleisch an die kommende Sommersaison zu gewöhnen?
- Oder fahre ich noch mal in den Schnee und erlebe den Genuss einer rasanten Firnabfahrt?

Geht es Ihnen im April auch manchmal so, dass Sie sich nicht entscheiden können? Machen Sie doch Beides.

Das landschaftlich einmalige Hochtal des Rissbaches ist im Sommer oft überlaufen. Im April können Sie es, wegen der Wintersperre der Mautstrasse zur Engalm, noch ohne Menschenmassen erleben.

Auf der Straße ist meist der Schnee bis auf letzte Reste vom Asphaltbelag geschmolzen und Sie können Ihr Rad oder Mountain Bike nutzen um die ca. 15 km lange Strecke entlang des Rissbaches, von Hinterriß bis zur Engalm zurück zu legen. Dieser „Talhatscher“ ist der Grund, warum sich nur wenige Skitourengeher in diesen Winkel des Karwendelgebirges verirren. Es sei denn, sie kennen den mittlerweile nicht mehr ganz so geheimen Tipp mit dem Radl.

Frühmorgens steigen Sie in Hinterriß aus dem RVO Bus oder parken Ihr Auto ca. 1 km nach dem Ort an der geschlossenen Mautstelle. Schnallen Sie die Ski an den Rucksack oder ans Rad und los geht's.

Die Straße steigt bis zur Alm um 285 m an. Das ist auch mit Skistiefel leicht zu packen oder bequemer mit Turnschuhen.

Die Skitour zur 2300 m hohen Hochglückscharte beginnt an der 1227 m hohen Engalm.

Der Weg führt nach Südosten über die Almböden der Ahornau zum Larchschuß. Dieser Felsriegel ist das einzige ernst zunehmende Hindernis, welches Sie – nach Osten ausweichend – umgehen. Über den Lackenboden erreichen Sie das mäßigsteile Hochglückkar. Dieses steilt erst wenige Meter unter der Scharte auf ca. 33° auf.

In der Scharte blicken Sie bei einer Brotzeit nach Norden zur Fleischbank und zum Schafreuter. Entlang der Aufstiegs spur führt Abfahrt zurück ins schon grüne Tal.

Dieser Freizeittipp kommt von unserem Kunden Hans-Peter Haas aus Pullach.

TOURENBESCHREIBUNG

HOCHGLÜCKSCHARTE KARWENDEL

Schwierigkeitsgrad: mittelschwere kombinierte Rad-Ski-Tour über Almwiesen und Kare

Expositon N

Talort: Hinterriß mit BOB und Bus erreichbar oder PKW

Ausgangspunkt: Engalm (zu dieser Jahreszeit unbewirtschaftet) 1227 m. Anfahrt von Whs. Alpenhof (Mautstation) auf der gesperrten und hoffentlich schneefreien Mautstraße mit dem Rad

Zeiten: Frühmorgens in Hinterriß starten – 8.00 Uhr o. früher zur Engalm 15 km, 285 hm, ca. 1 – 1,5 h. Skiaufstieg von der Engalm zur Hochglückscharte ca. 5 km, 1100 hm, ca. 2,5 h

Höhendifferenzen: 285 m – Rad
1100 m – Ski

Beste Jahreszeit: April vor Öffnung der Mautstraße – meist Ende April / Anfang Mai

Einkehrmöglichkeit: keine – manchmal sind Wirtshäuser oder Almen entlang der Straße geöffnet

Karte: DAV-Karte M 1:25000 Nr. 5/2 Karwendel-Mitte

Alles Gute für Ihr Geld...

... bekommen Sie bei uns!

„Alles Gute“ ist die clevere Geldanlage mit bis zu 3% p.a. Topzins in Verbindung mit einer garantierten Fondsanlage.

Sie haben die Wahl: Kombinieren Sie Ihren Anlagebetrag nach Ihren eigenen Wünschen und Vorstellungen.

Die eine Hälfte Ihres Anlagebetrages investieren Sie in ein Festgeldkonto mit 3% Zins p.a. und einer Laufzeit von 7 Monaten. Die Alternative ist unser attraktives Wachstumssparen mit 18 Monaten Laufzeit und ansteigenden Zinsen bis zu 3%p.a.. Für die andere Hälfte des Anlagebetrages haben Sie die Wahl zwischen UniGarant: Dividendenstars (2016) oder UniGarant: Commodities (2017)

„Alles Gute“ ist also die beruhigende Kombination aus sicherem Zins plus Chance ohne Risiko. Mit „Alles Gute“ holen Sie Ihr Geld aus dem Winterschlaf! **Wie beraten Sie gerne.**



3% Op.a.

*Die hier dargestellten Informationen enthalten nur allgemeine Hinweise. Sie stellen die Chancen und Risiken des Anlageproduktes nicht abschließend dar und sollen eine ausführliche Aufklärung und Beratung nicht ersetzen.



Armut ist weiblich!

Für viele Frauen ist die Altersarmut vorprogrammiert. Denn sie haben oft durch Kindererziehung und Haushalt große Lücken in ihrer Einkommensbiografie - ihre gesetzliche Rente reicht deshalb oft nicht aus. Eine Studie des Deutschen Instituts für Altersvorsorge belegt: etwa ein Viertel aller Frauen muss mit einer Versorgungslücke von durchschnittlich 500,- Euro im Monat rechnen.

Und weil sich niemand mehr auf die gesetzliche Rente verlassen kann, sollten vor allem Frauen schon in jungen Jahren mit der privaten Altersvorsorge beginnen. Diese sollte allerdings auch weitergeführt werden, wenn die Frau die Kindererziehung übernimmt und deshalb jahrelang kaum gesetzliche Rentenansprüche erwirbt.

Aufgrund der hohen staatlichen Förderung eignet sich der **Riester-Sparplan** bestens als private Altersvorsorge für Frauen.

Die **Rürup-Rente**, mit ihren hohen steuerlichen Vorteilen, spricht vor allem Selbstständige und gut verdienende Frauen an. Die Beiträge zu einem Rürup-Vorsorgevertrag können ab dem ersten Euro bei

der Einkommensteuer geltend gemacht werden.

Das mit staatlicher Förderung angesammelte Kapital ist sowohl bei der Riesterrente wie auch bei der Rürup-Rente „Hartz-IV-sicher“. Sollten Sie, aus welchem Grund auch immer, irgendwann auf staatliche Sozialleistungen angewiesen sein, darf das mit staatlicher Hilfe zur persönlichen Altersvorsorge gesparte Kapital nicht angetastet werden.

Welche Form der staatlich geförderten Altersvorsorge für Sie sinnvoll ist, hängt natürlich von Ihrer individuellen Lebenssituation ab. **Sprechen Sie mit uns – wir helfen Ihnen, damit Sie im Alter nicht leer ausgehen.**





Bargeld auf's Haus

Umkehrhypothek schafft finanziellen Spielraum im Alter! Wovon träumen die Menschen im Ruhestand? Endlich mehr Zeit für Hobbys, Reisen, Freizeit. Endlich keine beruflichen Verpflichtungen mehr, das Leben selbstbestimmt genießen. Das Haus ist abbezahlt, die Kinder sind selbständig. Die Realität sieht häufig aber ganz anders aus: die Rente ist zu knapp, der Unterhalt der Immobilie teuer.



Wenn jetzt noch unvorhergesehene Ausgaben, wie Reparaturen, Krankheits- oder Pflegekosten entstehen, sind die Bargeldreserven schnell verbraucht. Viele Senioren haben dann ein Problem, das auch ein normaler Ratenkredit nicht löst, denn er belastet die ohnehin schon geringe Rente.

In anderen Ländern bietet sich für Immobilienbesitzer schon lange eine Lösung: die so genannte „Umkehrhypothek“. Bereits seit 3 Jahrzehnten ist es u.a. in Großbritannien, den USA, Australien und Neuseeland Gang und Gäbe, das Eigenheim zu beleihen.

EINE INNOVATION IN DEUTSCHLAND

In Deutschland bietet jetzt die ImmoKasse GmbH gemeinsam mit der Deutschen Kreditbank AG erstmals eine „echte“ Umkehrhypothek an: ImmoRentenPlus. Dieses Produkt richtet sich an Eigenheimbesitzer

ab 65 Jahren. Für diese Altersgruppe besteht die Möglichkeit, einen Teil des Eigenheimes zu beleihen und sich als Einmalbetrag auszahlen zu lassen. Die Darlehenshöhe ist altersabhängig und kann bis zu 35 Prozent des Immobilienwertes betragen. Voraussetzung: Das Objekt ist mindestens 100.000 Euro wert, lastenfrei und der Eigentümer wohnt selbst darin. Der jüngste im Haus lebende Partner muss 65 Jahre alt sein. Da es sich um ein Darlehen handelt, ist die Auszahlung steuerfrei.

KEINE ZINS- UND TILGUNGZAHLUNGEN ZU LEBZEITEN!

Damit bietet ImmoRentenPlus Senioren erstmals die Möglichkeit, an Bargeld zu kommen, ohne die oft geringe Rente mit zusätzlichen Kosten zu belasten. Denn zu Lebzeiten wird das Darlehen weder getilgt, noch werden auflaufende Zinsen fällig. Man kann allerdings wahlweise einmal jährlich Zinsen zahlen, wenn man dies wünscht. Will der Eigentümer das Haus verkaufen o. ausziehen, ist die Rückzahlung fällig. Ein weiterer Vorteil: Der Darlehensnehmer bleibt immer Eigentümer und profitiert von einer künftigen Wertsteigerung seiner Immobilie.

ERBEN- UND ÜBERSCHULDUNGSSCHUTZ: ES HAFTET NUR DIE IMMOBILIE!

Wer eine Umkehrhypothek abschließt, riskiert keine Überschuldung. Bei ImmoRentenPlus haftet ausschließlich die Immobilie. Zudem ist das Darlehen nicht an eine Laufzeit gebunden. Im Erbfall müs-

sen die Nachkommen nicht mehr zahlen, als das Haus wert ist und sind somit nicht gezwungen, das Erbe auszuschlagen. Sie können sich entscheiden, ob sie das Darlehen ablösen und die Immobilie nutzen oder ob sie sie veräußern. Sie verfügen dann über die Differenz aus Verkaufserlös und Darlehensbetrag. Sonstiges Vermögen wie Autos, Schmuck oder Antiquitäten haften nicht und stehen den Erben uneingeschränkt zur Verfügung.

FESTZINS BIETET SICHERHEIT UND TRANSPARENZ

ImmoRentenPlus gibt es bundesweit und unabhängig vom Einkommen des Darlehensnehmers. Der Zins ist bei diesem Produkt über die gesamte Laufzeit festgeschrieben, so dass Zinsentwicklungen der kommenden Jahre auf das Darlehen keinen Einfluss haben. Der Darlehensnehmer weiß zu jedem Zeitpunkt, welcher Betrag zur Rückzahlung ansteht.

EINE LÖSUNG FÜR „VERSCHIEDENE“ FÄLLE

Die Gründe für den Bedarf einer Umkehrhypothek sind vielfältig und finden sich bei Senioren aller Schichten. Obwohl hierzu immer pauschal von den reichen Rentnern gesprochen wird, ist eine signifikante Anzahl der Ruheständler zwar „vermögensreich, aber „einkommensarm“.

Unser Spezialist, Herr Dr. Martin Mörke (m.moerike@raiba-muc-sued.de), gibt Ihnen zu dieser innovativen Produktneuerung gerne weitere Informationen.

SCHAU

KASTL

Kundeninformation der
Raiffeisenbank München-Süd eG
www.geld-ganz-einfach.de

Ausgabe 17
Jahrgang 6
MÄRZ 2010
Auflage 16.500

Herausgeber: Raiffeisenbank München-Süd eG
Verantwortlich für den Inhalt: Heinz Schneider und Karsten Lörsch
Erscheinungsweise vierteljährlich. Nachdruck mit Quellenangabe gestattet. Alle Informationen und Nachrichten werden nach bestem Wissen erarbeitet. Die Veröffentlichung erfolgt ohne Gewähr. Irrtum und Änderungen vorbehalten.

Redaktionsadresse: Raiffeisenbank München-Süd eG, Redaktion SCHAU KASTL
Liesl-Karlstadt-Straße 28, 81476 München, Tel: 089-75 90 60,
Fax: 089-75 90 68 16, E-Mail: schaukastl@raiba-muc-sued.de



Liebe Leserin, lieber Leser,

wenn Sie Fragen, Anregungen, Wünsche oder auch Kritik zu den Themen in dieser SCHAU KASTL-Ausgabe haben, rufen Sie an oder kommen Sie vorbei und sprechen Sie mit

Frau Mandy Kleinsteuber
Telefon: 0 89-75 90 60



SCHAU KASTL



Klingelingeling...

Wenn Sie unter 089-75 90 60 „anklingeln“ freuen sich seit dem 1. Dezember 2009 unsere freundlichen Mitarbeiter im KundenServiceCenter über Ihren Anruf.

Wir beraten Sie gerne.

...und schon geht einer ran!

Verehrte Kundinnen und Kunden,

Geldautomaten, Online-Banking, eBrokerage – das Bankgeschäft, beklagen Anleger, sei unpersönlich geworden. Bei der Raiffeisenbank München-Süd nicht. Denn bei uns ist Nähe echt und persönliche Betreuung mehr als ein schlauer Spruch im Marketingplan. Nah an Ihnen und Ihren Zielen zu sein, damit wir Sie bestmöglich unterstützen können, ist ein wesentlicher Teil unseres Selbstverständnisses als „etwas andere“ Bank.

Jetzt werden wir noch einmal ein Stück persönlicher. Ein Gespräch von Mensch zu Mensch führt sich besser, wenn man nicht nur weiß, wie das Gegenüber heißt; sondern es auch „drumrum“ ein bisschen einordnen kann. Aus diesem Grund wollen wir Ihnen in dieser und den kommenden Ausgaben des „Schaukastls“ unsere Mitarbeiter hinter den Kulissen vorstellen.

Los geht es mit den sieben Damen und „ihrem“ Herrn aus dem KundenServiceCenter (KSC) – nicht nur, weil die Kollegen dort häufig die erste Anlaufstelle für Kunden sind, sondern auch weil das KSC ein gutes Beispiel dafür ist, wie ernst wir es mit unserem Anspruch „Mehr Nähe“ meinen.

In einer Zeit, in der es zur Regel geworden ist, alles „outzusourcen, haben wir unser KSC bewusst zurück ins Haus geholt.

Und das nicht nur räumlich, sondern auch ganz persönlich, denn die Kollegen arbeiten seit dem 1. Dezember 2009 in der Hauptstelle in Forstenried.

Wer unter unserer zentralen Telefonnummer 089-75 90 60 anruft, hat es mit waschechten Raiba-Mitarbeitern zu tun, die dank ihrer Ausbildung eine ganze Reihe von Dienstleistungen gleich direkt für Sie erledigen und sich darüber hinaus im Haus so gut auskennen, dass sie sofort wissen, wer für weitergehende Themen der richtige Ansprechpartner ist.

Zu den Dienstleistungen, die das KSC sofort für Sie erledigt, gehören:

- Terminvereinbarungen
- Erteilen von Kontoauskünften
- Tätigen bestimmter Überweisungen
- Lastschriftrückgaben
- Überweisungsrückrufe
- Scheck- und Kartensperren

Nun aber erst einmal viel Spaß mit unserer ersten Vorstellungsrunde mit Menschen, für die ihr Beruf mehr ist als ein „Job“ – und die für ihre Kunden durch dick und dünn gehen.



Stefan Geser

„Ich komme ursprünglich aus Regensburg und habe dort eine Ausbildung zum Bankkaufmann gemacht. Als Kind hatte ich massenweise Spielgeld und so wie für andere Kinder klar ist „Ich werde Feuerwehrmann!“ war mein Ziel „Ich werde Banker!“. Als ich dann nach München kam, habe ich im CallCenter einer Autobank gearbeitet. Dort wurden alle Geschäfte von A-Z am Telefon abgewickelt.

Durch die Automobilkrise bin ich anschließend bei einem Immobilienfinanzierer gelandet und habe dort auch wieder Kunden am Telefon betreut.

Die Krise hat auch dort zugeschlagen. Da ich in meinem Leben Sicherheit brauche und bis dahin nur befristete Arbeitsverträge hatte, suchte ich nach einem stabilen und sicheren Arbeitsplatz.

Die Stellenanzeige der Raiffeisenbank München Süd entdeckte ich zufällig durch einen Freund. Und, da die Raiffeisenbank für mich schon immer ein bodenständiges und stabiles Unternehmen war, habe ich mich sofort beworben.

Irgendwie hatte alles Hand und Fuß und ich wusste, dass ich meine bisherigen beruflichen Erfahrungen gut einbringen kann. Das Besondere an unserem Job ist, man weiß nie, was einen erwartet, wenn das Telefon klingelt. Wir haben es tagtäglich mit den unterschiedlichsten Kunden und Wünschen zu tun.

Die kurzen Entscheidungswege hier im Haus unterstützen uns, die Kunden schon am Telefon bestmöglich zu betreuen.“

Claudia Bronold

„Nach dem Abitur fing ich an Geographie, Ägyptologie und Kunstgeschichte zu studieren. Nebenbei habe ich in einer Tele-

fonmarketingagentur gejobbt. Dabei stellte ich fest, dass mir die kommunikative Schiene weit mehr liegt als die mathematische. Also begann ich hauptberuflich zu telefonieren, übernahm dort nach kurzer Zeit die Organisationsleitung über 30 Kontakterinnen und Kontakter und hatte viel Spaß an meiner Arbeit.

Nach 13 Jahren wurde die Agentur aufgelöst und ich musste mir ein neues Aufgabenfeld suchen.

Zu diesem Zeitpunkt suchte man bei der Raiffeisenbank München-Süd eine Besetzung, um die Berater telefonisch bei Terminvereinbarungen zu unterstützen. Später auch für die Betreuung unserer Onlinebankkunden.

Als letztes Jahr das Kunden-ServiceCenter gebildet wurde und somit die Kundenanrufe wieder bei uns in im Haus landen, habe ich mich sehr gefreut. Das macht unseren Service wieder persönlich.

Die Teamleitung hier zu übernehmen, bereitet mir große Freude und bedeutet für mich, wieder an der richtigen Stelle im richtigen Unternehmen zu sein.

Jeder Kunde hat eine Kontonummer, aber die ist nicht so wichtig wie der Mensch, der dahinter steckt. Es ist schön, jemandem mit einem kurzen Telefonat weiterhelfen zu können.“



„1996 machte ich eine Ausbildung zur Bankkauffrau bei einer Großbank. Dort war ich anschließend in der Privatkundenberatung tätig. Später wechselte ich in den Geschäftskundenbereich und zu meinen Kunden zählten hauptsächlich Ärzte. Dann wurde ich schwanger und nach der Elternzeit konnte ich nicht zurück in meinen alten Job. Als ich die Stellenanzeige der Raiffeisenbank München-Süd las, fühlte ich mich sofort angesprochen.“

Die Volks- und Raiffeisenbanken waren für mich früher immer eine starke Konkurrenz in Bezug auf meine Kunden. Daher war ich gespannt was mich dort erwartet. Natürlich ist so eine kleine Bank anders strukturiert als eine Großbank.

Aber gerade das macht alles viel einfacher und persönlicher.

Auch die Kunden sind sehr freundlich und aufgeschlossen. Das erleichtert natürlich auch unsere Arbeit. Ich versuche meine gute Laune und Motivation an unsere Kunden weiterzugeben. Kommt dann ein positives Feedback zurück, ist das super.

Zufriedene Kunden sind das Wichtigste. Das wollen wir durch qualitativ gute Arbeit und einen hohen Anspruch an die Serviceleistungen erreichen. Dabei sind die persönlichen Gespräche mit Kunden sehr wichtig. Es freut mich, Vertrauen zu unseren Kunden aufzubauen, wenn ich mit ihnen telefoniere.“



Yvonne Köster

„Vor elf Jahren zogen mich die Arbeit und die Umgebung von der Insel Usedom nach München. Ich habe schon immer im Verkauf gearbeitet, aber nach zehn Jahren im Einzelhandel eine neue Herausforderung gesucht. Ich wollte weg aus dem aktiven Verkauf, aber trotzdem weiter mit Kunden zu tun haben. Die Servicetätigkeit und damit Kunden helfen zu können, war mir weiterhin wichtig.“

Ich wohne seit vielen Jahren in Forstenried und somit im unmittelbaren Geschäftsgebiet der Raiffeisenbank München-Süd.

Die Bank ist ein fester Bestandteil des Stadtteils und überall bekannt. Das große Engagement und die Unterstützung der ansässigen Vereine bzw. sozialen Einrichtungen sind mir schon immer positiv aufgefallen.

Als ich dann die Stellenanzeige für das KundenService-Center gelesen habe, habe ich mich sofort beworben weil ich wusste, ich kann nichts falsch machen. Ich war erfreut, dass mir als Quereinsteiger eine Chance gegeben wurde.

Mein vorheriges Bild der Raiffeisenbank München-Süd hat sich mehr als nur bestätigt. Nicht nur das soziale Engagement im Geschäftsgebiet hat einen hohen Stellenwert, sondern auch die Mitarbeiter. Insbesondere stehen die Kunden im Vordergrund. Und nicht das Verkaufen von Produkten.“



Elena Lenz

„Meine berufliche Laufbahn begann in einem Sprachinstitut, wo ich die Ausbildung zur Wirtschaftskorrespondentin für Französisch und Englisch abgeschlossen habe. Meine Muttersprache ist Italienisch und auch die konnte ich gut in den Job einbringen. Irgendwann bin ich dann in einer Spedition gelandet und habe dort meine eigenen Kunden fast rund um die Uhr betreut.

Für mich ist das Wichtigste, dass ich jeden Tag mit Leuten zu tun habe. Leider konnte ich den Job familienbedingt nicht mehr ausüben. Die Stellenanzeige der Raiffeisenbank München-Süd kam dann genau richtig. Ich bin selbst schon jahrelang Kundin bei einer Raiffeisenbank.

Es ist eine sehr stabile Bankengruppe. Bodenständig und heimatverbunden. Ich fühlte mich immer persönlich und kompetent betreut. Daher hätte ich mich auch nie bei einer Großbank beworben.

Meine Erfahrungen als Kundin haben sich auch als Angestellte bestätigt. Die Raiffeisenbank München-Süd hat uns den Start sehr leicht gemacht. Wir bekamen eine geniale Einarbeitung und tolle Schulungen.

Für mich gibt es im Leben keine Probleme sondern nur Lösungen. Das versuche ich auch in meiner

Arbeit umzusetzen. Dabei verliere ich nie aus den Augen, dass ich selbst auch Kundin bin und einen gewissen Serviceanspruch habe.“

Heike Metzeler

„Bevor ich zur Raiffeisenbank München-Süd kam, habe ich bei einem Pharmaunternehmen gearbeitet und deutschlandweit Apotheker am Telefon betreut.

Leider bekam ich dann betriebsbedingt die Kündigung.

Im Sendlinger Anzeiger habe ich schon im Vorfeld öfter Imageanzeigen der Raiffeisenbank gelesen, die mich sehr ansprachen, weil darauf die Gesichter der Bank zu sehen waren und die örtliche Verbundenheit wiederspiegelt wurde.

Ich habe dann in der Personalabteilung angerufen und nachgefragt, ob man momentan freie Stellen zu besetzen hat. Frau Leipold erzählte mir, dass ein KundenServiceCenter aufgebaut wird und ich solle meine Bewerbung reinschicken. Gesagt, getan. Und nun bin ich hier und habe viel Spaß an meiner Arbeit. Ich brauche die Kommunikation mit den Kunden.

Der Kunde ist König und ich nehme ihn so an wie er ist. Freundlichkeit ist meine Devise.“



Anni Kirchhammer

„Ich bin mit 56 Jahren das älteste Teammitglied im neuen KundenServiceCenter und gehöre bei der Raiffeisenbank München-Süd schon fast zum Inventar. Aber das merkt man bei unserer täglichen Arbeit überhaupt nicht. Wir verstehen uns alle super und haben jeden Tag viel Spaß. Bevor ich zur Raiffeisenbank kam, habe ich bei der Fa. Dallmayr gearbeitet.“

Nach zehn Jahren hat es mich gepackt und ich wollte etwas ganz anderes machen.

Mittlerweile bin ich hier in der Bank auch schon wieder fast zehn Jahre. Ich habe bisher im Zahlungsverkehr gearbeitet. Dort hat mir der Umgang mit den Kunden gefehlt. Als das KundenServiceCenter aufgebaut wurde, stand für mich sofort fest: Das ist MEIN Job!

Endlich wieder für Menschen persönlich da zu sein und ihnen bei Problemen helfen zu können, ist mir wichtig und macht riesig Spaß. Ich arbeite sehr gerne bei der Raiffeisenbank München-Süd. Der Vorstand legt viel Wert auf den persönlichen Kontakt zu seinen Mitarbeitern und das Betriebsklima ist sehr gut. In drei Jahren gehe ich in den Vorruhestand und ich weiß jetzt schon, dass ich unsere Kunden und Kollegen vermissen werde. Ich kann mir ein Leben ohne die Bank irgendwie noch nicht so ganz vorstellen.“



Vera Forner

„Ich wollte damals unbedingt einen Beruf erlernen, bei dem ich mit Kunden zu tun habe. Ich machte eine Ausbildung zur

Bankkauffrau bei einer Großbank und war dort anschließend auch drei Jahre im Servicebereich beschäftigt.

Irgendwann bin ich in eine andere Branche gewechselt und zuletzt im Ticketverkauf gelandet.

Dann kamen meine drei Kinder auf die Welt. Somit war ich vorerst Hausfrau und Mutter. Ich wollte aber so schnell wie möglich wieder in den Job einsteigen und am liebsten zurück zu meinen beruflichen Wurzeln.

Im Servicebereich gibt es aber leider keine passenden Arbeitszeiten für mich als Mutter. Die Stelle im KundenServiceCenter ist daher wie ein „6er im Lotto“. Auch der persönliche Kontakt zwischen Führungsebene und Mitarbeiter hat mich von Anfang an begeistert.

Ich denke, in der Raiffeisenbank München-Süd bin ich „angekommen“ und kann bis zur Rente einem Job nachgehen, der mir Spaß macht.

Ich gehe morgens gerne in die Arbeit, weil ich weiß, ich kann den Menschen am Telefon behilflich sein. Sind unsere Kunden zufrieden, bin ich es auch.“

