

VR Aktuell

EIN THEMA. VIELE FACETTEN.



Vom Kunden zum Mitglied

- 1 ERFOLGREICH**
PRINZIP GENOSSENSCHAFT
- 2 BEWÄHRT**
MITGLIEDSCHAFT LOHNT SICH
- 3 UMFASSEND**
ALLES AUS EINER HAND

Genossenschaftsmitglied werden

Eine starke Idee mit vielen Vorteilen

Genossenschaften sind in diesem Jahr in aller Munde. Das liegt nicht zuletzt daran, dass Deutschland im Jahr 2018 den 200. Geburtstag von Friedrich Wilhelm Raiffeisen feiert, dem Vordenker der Genossenschaftsidee. Für Raiffeisen zählte das Wohl aller, nicht der Profit weniger. Zwei Prinzipien trieben ihn an: Solidarität und Hilfe zur Selbsthilfe. So schuf er die ersten Darlehenskassenvereine und legte gemeinsam mit Hermann Schulze-Delitzsch die Grundlagen für das heutige Genossenschaftswesen. Durch sein Wirken hat Friedrich Wilhelm Raiffeisen das Leben und Wirtschaften der Menschen spürbar verbessert.

Gemeinschaftlich wirken – gemeinsam profitieren

Und der Erfolg seiner Idee gibt ihm bis heute Recht: Genossenschaften nach deutschem Vorbild sind in mehr als 100 Ländern auf der ganzen Welt entstanden. Weltweit sind heute über eine Milliarde Menschen in mehr als 2,6 Millionen Genossenschaften organisiert. Diese stehen für mehr als 280 Millionen Arbeitsplätze und ermöglichen den Menschen Wohlstand und Sicherheit. Kunden der genossenschaftlichen FinanzGruppe können an diesem Erfolgsmodell direkt teilhaben und davon profitieren: durch eine Mitgliedschaft bei der örtlichen Volksbank oder Raiffeisenbank, die viele Vorteile mit sich bringt und gleichzeitig die Region stärkt – ganz im Sinne des Geburtstagskindes Friedrich Wilhelm Raiffeisen.

Genossenschaftsbanken auf Erfolgskurs

In Deutschland sind 22,6 Millionen Menschen Mitglied in einer Genossenschaft. Die rund 8.000 genossenschaftlichen Unternehmen in Kreditwesen, Handel, Handwerk und Landwirtschaft bilden das Rückgrat der mittelständischen Wirtschaft. Den größten Anteil davon machen die Genossenschaftsbanken mit ihren etwa 30 Millionen Kunden aus, von denen weit über die Hälfte, nämlich 18,5 Millionen, zugleich auch Mitglieder sind. Ihre Zahl nimmt seit Jahren zu. Kein Wunder, denn das Prinzip des genossenschaftlichen Wirtschaftens hat sich bewährt, gerade auch in schwierigen Zeiten.

Gut durch die Krise

Die Nachhaltigkeit und die Belastbarkeit ihres genossenschaftlichen Geschäftsmodells bewiesen die Genossenschaftsbanken vor knapp zehn Jahren in der Finanzmarktkrise. Sie konnten als einzige Bankengruppe in Deutschland deren Auswirkungen aus eigener Kraft und ohne die Unterstützung der deutschen Steuerzahler bewältigen. Und auch heute angesichts von Niedrigzinsen und überbordender Regulatorik zeigt sich der Erfolg der Volksbanken und Raiffeisenbanken. Ihr Geschäftsvolumen steigt beständig und spiegelt so das hohe Vertrauen ihrer Mitglieder und Kunden wider.

Erfolg in Zahlen

Im Jahr 2017 erhöhten sich die Kundeneinlagen der 915 Genossenschaftsbanken um vier Prozent auf 662 Milliarden Euro und der Bestand an herausgegebenen Krediten stieg um 5,8 Prozent auf 558 Milliarden Euro. Der vorläufige Jahresüberschuss nach Steuern lag in diesem Jahr bei 1,6 Milliarden Euro.

Den Mitgliedern verpflichtet

Eine erfreuliche Entwicklung, nicht nur für die Genossenschaftsbanken selbst, sondern auch für ihre Mitglieder. Denn während bei Großbanken die Renditeziele der Aktionäre in der Geschäftspolitik im Vordergrund stehen und bei den Sparkassen die Grundversorgung der Bürger eine übergeordnete Rolle spielt, sind die Volksbanken und Raiffeisenbanken die einzigen Banken, bei denen sich alles nur um die Interessen ihrer Mitglieder dreht. Da jedes Mitglied auch zugleich Kunde seiner Bank ist, stimmen Eigentümer- und Kundeninteressen zu 100 Prozent überein (siehe Abbildung).

Aus der Region – für die Region

Vom Erfolg der Volksbanken und Raiffeisenbanken profitieren aber nicht nur die Banken und ihre Mitglieder, sondern die gesamte Region. Im Jahr 2017 lagen die geleisteten Steuern auf Einkommen und Ertrag bei rund zwei Milliarden Euro. Sie werden vor Ort gezahlt und kommen direkt der jeweiligen Heimatregion zugute. Zusätzlich unterstützte die genossenschaftliche Finanzgruppe gemeinnützige Organisationen, Projekte und Initiativen mit insgesamt 145 Millionen Euro allein im Jahr 2017. Und mit ihrer Steigerung des Stiftungsengagements auf 301 Millionen Euro setzen die Genossenschaftsbanken auf eine besonders nachhaltige und dauerhafte Form der Förderung von regionalen Anliegen. Gute Gründe also für eine Mitgliedschaft in der örtlichen Volksbank oder Raiffeisenbank. Sie bildet die Grundlage des genossenschaftlichen Modells und ist ganz einfach zu bekommen.

Was die Genossenschaftsbanken von den anderen Banken unterscheidet

	Volksbank und Raiffeisenbank
Unternehmensziel	Mitgliederförderung
Ausgerichtet auf	Mitglied = Kunde
Kontrolle	Mitglied
Entscheidungs-/Kontrollgremium	Versammlung der Mitglieder



Mitglied werden – mitbestimmen

Jeder Kunde einer Genossenschaftsbank kann dort auch Mitglied werden. Das kostet keine Aufnahmegebühr und ist ganz einfach: Man gibt eine schriftliche Beitrittserklärung ab und beteiligt sich an der Genossenschaft, indem man mindestens einen Geschäftsanteil zeichnet – bequem per Online-Antrag oder persönlich beim Berater in der Filiale. Anders als Aktien unterliegen die Geschäftsanteile keinen Kursschwankungen. Deshalb erhält man nach Beendigung der Mitgliedschaft den eingezahlten Nominalwert seines Geschäftsanteils wieder zurück. Sobald die Genossenschaftsbank den Beitritt zugelassen hat, wird der Kunde zum Mitglied und kann jetzt den Kurs „seiner“ Volksbank oder Raiffeisenbank aktiv mitgestalten. Dabei kommt es nicht darauf an, wie viele Geschäftsanteile man besitzt. Hier gilt ganz demokratisch: ein Mitglied, eine Stimme.

Mehrwert für Mitglieder

Viele Volksbanken und Raiffeisenbanken bieten ihren Mitgliedern Vorteile im Rahmen individueller Mitglieder-Mehrwertprogramme an:

- Finanzprodukte mit Vorteilsbedingungen
- Bonusprogramme
- exklusive Informationen und Veranstaltungen (Fachvorträge, Events)
- besondere Angebote bei lokalen Händlern oder Veranstaltern
- Austausch zwischen Bank und Mitgliedern sowie Mitgliedern untereinander, zum Beispiel durch ein Mitgliedernetzwerk

heidet

Öffentliche Sparkassen		Privatbanken	
Gemeinwohl		Eigenkapitalrendite/ Shareholder-Value	
Träger	Kunde: Bürger	Eigentümer: Aktionäre	Kunde
Vertreter des Trägers		Aktionäre	
Verwal- tungsrat		Hauptver- sammlung	



Vorteilhafte Förderung

Die Satzung der Genossenschaftsbanken schreibt ausdrücklich vor, ihre Mitglieder wirtschaftlich zu fördern. Wie das im Einzelfall aussieht, ist von Bank zu Bank verschieden. Schließlich soll die Mitgliederförderung zur Region und zu den dort lebenden Menschen passen. Regelmäßig binden die Volksbanken und Raiffeisenbanken ihre Mitglieder im Rahmen ihrer General- oder Vertreterversammlung in Entscheidungsprozesse ein und schützen auf die Geschäftsanteile eine Dividende aus. Im Jahr 2017 lag diese durchschnittlich bei vier Prozent und damit deutlich über den marktüblichen Zinssätzen.

Überzeugender Zuwachs

Seit dem Jahr 2007 stiegen die Mitgliederzahlen der Genossenschaftsbanken in Deutschland um 2,4 Millionen auf 18,5 Millionen Menschen.

Genossenschaftliche Beratung, regional und digital

Ein weiterer Vorteil ist die besondere Beratung. Sie fußt auf der regionalen Nähe der Volksbanken und Raiffeisenbanken, die dadurch die Märkte und Kundenbedürfnisse vor Ort besonders gut kennen. Die Genossenschaftliche Beratung ist die Finanzberatung, die zuerst zuhört und dann berät: fair, verständlich und glaubwürdig. Hier stehen nicht einzelne Produkte, sondern die Ziele und Wünsche der Mitglieder und Kunden im Mittelpunkt.

Wer die persönliche Beratung vor Ort schätzt, muss deshalb nicht auf die Annehmlichkeiten digitaler Bankleistungen verzichten. Denn nah an den Wünschen der Menschen zu sein, heißt für die Volksbanken und Raiffeisenbanken, gelebte Regionalität mit digitaler Nähe zu verbinden. Persönliche Beratung, Telefon- und Onlinebanking: Bei ihrer Volksbank oder Raiffeisenbank stehen den Mitgliedern und Kunden alle Möglichkeiten zur Verfügung. So können sie ihren Weg zur Bank je nach Vorliebe selbst wählen.

Die starken Partner der genossenschaftlichen FinanzGruppe

„Was dem Einzelnen nicht möglich ist, das vermögen viele ...“, wusste schon Friedrich Wilhelm Raiffeisen. Diesem Motto des genossenschaftlichen Vordenkers folgen die Volksbanken und Raiffeisenbanken auch bei ihren Leistungen. Um jedem Kunden vor Ort die individuell passende Lösung anbieten zu können – sei es bei der Absicherung von Einkommen und Familie, der Altersvorsorge oder der Immobilienfinanzierung –, nutzen sie die Unterstützung von verschiedenen Spezialinstituten innerhalb der genossenschaftlichen FinanzGruppe. Durch das gemeinschaftliche Handeln entsteht die optimale Kombination aus lokaler Beratungskompetenz und überregionalem Spezialwissen, von der die Kunden und Mitglieder profitieren.

Die starken Partner der genossenschaftlichen FinanzGruppe sind:

- **Bausparkasse Schwäbisch Hall:** mit mehr als sieben Millionen Kunden und über acht Millionen Bausparverträgen die größte Bausparkasse und einer der führenden Baufinanzierer Deutschlands
- **Union Investment:** eine der führenden Fondsgesellschaften in Deutschland mit 4,3 Millionen Kunden und über 330 Milliarden Euro verwaltetem Kundenvermögen
- **R+V Versicherung:** einer der größten Versicherer Deutschlands mit mehr als acht Millionen Kunden und über 24 Millionen Versicherungsverträgen
- **easyCredit:** der Ratenkreditexperte für mehr als 800.000 Kunden
- **DZ BANK:** Zentralbank, Spitzeninstitut sowie Geschäftsbank und Holding für die Unternehmen der DZ BANK Gruppe

- **DZ PRIVATBANK:** Spezialist in den Geschäftsfeldern Private Banking, Fondsdienstleistungen und Währungskredite
- **VR Smart Finanz:** der Partner für Mittelstandslösungen mit passgenauen Angeboten für Leasing, Mietkauf und Kredit
- **DZ HYP:** Spezialist für die Immobilien- und Kommunalfinanzierung
- **MünchenerHyp:** Pfandbriefbank und enger Partner in der Immobilienfinanzierung

Jetzt Teil einer starken Idee werden

Durch eine Mitgliedschaft bei Ihrer Volksbank oder Raiffeisenbank unterstützen Sie eine nachhaltige und zukunftsorientierte Art des Bankgeschäfts, die auf Werten wie Fairness und Verantwortung basiert und Ihnen und Ihrer Region zugute kommt. Lassen Sie sich jetzt per Telefon, Internet oder in Ihrer Filiale beraten und werden Sie als Mitglied Ihrer Volksbank oder Raiffeisenbank Teil einer zeitlos starken Idee.



Herausgeber und verantwortlich für den Inhalt dieser Ausgabe:

Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken · BVR, Berlin
Leitung/Chefredaktion: Tim Zuchiatti, BVR – Geschäftspolitik/Kommunikation –
Autor: Matthias Janzen
Co-Autor: Arndt Kalkbrenner
Objektleitung: Manuela Nägel, DG VERLAG, Leipziger Str. 35, 65191 Wiesbaden,
 E-Mail: mnaegel@dgverlag.de
Verlag und Vertrieb: Deutscher Genossenschafts-Verlag eG, vertreten durch den
 Vorstand: Peter Erlebach (Vorsitzender), Franz-J. Köllner und Mark Wülfinghoff,
 Leipziger Str. 35, 65191 Wiesbaden

Gestaltung und Redaktion: hundertzwölf . agentur für kommunikation GmbH,
 Wielandstraße 17, 60318 Frankfurt am Main
Herstellung: Görres-Druckerei und Verlag GmbH,
 Niederbieberer Str. 124, 56567 Neuwied
Bildnachweis: BVR, shutterstock

Nachdruck – auch auszugsweise – nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Herausgebers. Das Manuskript für diese Ausgabe wurde Mitte Oktober 2018 abgeschlossen. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit keine Gewähr.