MITGLIEDER BRIEF



Es ist Zeit "auf Wiedersehen" zu sagen

Liebe Mitglieder und Kunden,

Danke für 37 gemeinsame und erfolgreiche Jahre, 37 Jahre im Vorstand bei der Raiffeisen-Volksbank, die damals noch Spar- und Darlehenskasse hieß. 33 Jahre als Vorstandsvorsitzender - das ist eine lange, gemeinsame Zeit. Zum Jahreswechsel werde ich mich in den Ruhestand verabschieden. Nach diesen vielen, oft spannenden Jahren bei der RVB, möchte ich mich vor allem bei Ihnen, unseren Mitgliedern, bedanken. Die Zusammenarbeit mit Ihnen, unseren Kunden, die uns vertrauen und die sich mit uns verbunden fühlen, ist ausgesprochen erfolgreich verlaufen:

1975 bin ich zunächst als Vorstandsmitglied, verantwortlich für den Kundenbereich Wiesmoor, eingestiegen - eine wichtige Zeit mit vielen Kontakten und vielen Erfahrungen. Diese haben mir in den folgenden Jahren oft geholfen, die Zusammenarbeit zwischen Ihnen, unseren Kunden, und uns, der RVB, weiterzuentwickeln. Ob es um Produktentwicklungen ging, um technische oder vertriebliche Maßnahmen oder um Dienstleistungen, oft auch nur um Hilfe - immer galt mein Augenmerk Ihnen, den Kunden unserer Bank, den Privatkunden ebenso wie den Firmenkunden, freien Berufen und insbesondere der Landwirtschaft. Diese Zusammenarbeit war für alle Beteiligten vorteilhaft. Das Drei-Gewinner-Modell lebt. Der eine Gewinner ist der Kunde, der eine kompetente Beratung erhält und zu fairen Konditionen Bankdienstleistungen in Anspruch nimmt. Die zweiten Gewinner sind unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die nicht nur ihren Arbeitsplatz durch die Geschäfte, die Sie mit uns machen, sichern, sondern sich auch als Gewinner fühlen, weil sie Sie beraten und bei der Realisierung Ihrer Ziele und Wünsche unterstützen konnten. Schließlich ist auch die Bank Gewinner, die durch Ihre Geschäftsabschlüsse entsprechende Erträge erzielen kann, damit das Eigenkapital gestärkt und so zum Wohle unserer Kunden wieder eingesetzt werden kann. Es gibt auch noch eine vierte Gewinnerin und die möchte ich nicht vergessen, das ist unsere Region. Die Region Ostfriesland - unsere Heimat - liegt mir immer sehr am Herzen und ich bin dankbar, dass meine Tätigkeit und meine persönlichen Lebensverhältnisse es mir erlaubten, vielfältig zu helfen, die Region zu fördern und voranzubringen.

Zu Beginn der letzten Vertreterversammlung im Mai dieses Jahres habe ich gesagt:

"Meine sehr geehrten Damen und Herren, nachdem Ihnen Herr Willms die allgemeine wirtschaftliche Lage in sehr dunklen Farben gemalt hat, darf ich zu einem erfreulichen Thema sprechen und zwar zu der Geschäftsentwicklung unserer Bank.

Vorab: Das Jahr 1975 war für unsere Bank eines der erfolgreichsten Jahre in der 70jährigen Geschichte unserer Bank."

So habe ich meinen ersten Geschäftsbericht in der Vertreterversammlung am 23. April 1976 angefangen. Der angesprochene Herr Willms war mein Vorgänger und Schwiegervater, der eine große Aufbauarbeit für die Bank geleistet hat. Über 70 Jahre hat Ende dieses Jahres damit ein Mitglied meiner Familie dieser Bank vorgestanden.

Der Erfolg ist der heutigen Raiffeisen-Volksbank, welche Namen sie in der Vergangenheit auch immer getragen hat, ob Spar- und Darlehnskasse Remels oder Uplengener Volksbank, immer treu geblieben, auch wenn wir die Wachstumsraten des Jahres 1975 nie wieder erreichen konnten: da war nämlich die Bilanzsumme um 20,2 % auf 49,6 Mio. DMgestiegen. Ich fing also an, als wir eine Bilanzsumme von 40 Mio. DM und 14 Mitarbeiter hatten. Die Einlagen waren in dem Jahr um gut 22 % gestiegen: die Zuwachsraten blieben bis zum Jahre 1983 zweistellig. In den Folgejahren war das mit 1993, 1997 und 2008 eher die Ausnahme.

Beim Kreditwachstum erreichten wir 1976 mit 34,8 % die Spitze, lagen in den folgenden 3 Jahren immer noch über 20 %. Zweistellige Zuwachsraten im Kreditgeschäft hatten wir dann noch in den Jahren 1990, 91, 93, 96 und 2006.

"Meine sehr geehrten Damen und Herren, wir danken unseren Mitgliedern, Sparern und Kunden für ihre Treue zu unserer Bank. Nur durch Ihre Unterstützung ist eine positive Weiterentwicklung unserer Bank möglich. Sie dürfen darauf vertrauen, dass wir Sie in Ihren finanziellen Angelegenheiten auch in Zukunft nach besten Kräften unterstützen werden."

So schließt mein damaliger Geschäftsbericht und das gilt auch heute.

In Kürze werden wir wieder einen erfolgreichen Geschäftsbericht vorlegen können, den für das Jahr 2011. Wir haben unsere Erfolge nicht durch Großmannssucht erreicht, sondern sind überall bescheiden aufgetreten und haben die Bank sehr sparsam geführt. Ich glaube, das hat insbesondere der hart arbeitende Mittelstand, dem wir uns zugehörig fühlen, hoporiert

Aber, wie sagte Salvatore Dali: "Am liebsten erinnere ich mich an die Zukunft." Für diese Zukunft wünsche ich meinen Nachfolgem im Vorstand Johann Kramer, André Kasten und Mario Baumert alles Gute. Ich würde mich freuen, wenn Sie ihnen das gleiche Vertrauen wie mir entgegenbringen. Halten Sie Ihrer Raiffeisen-Volksbank die Treue. Vorstand und Mitarbeiter werden sich auch weiterhin nach besten Kräften um Sie bemühen.

Bitte warten Sie nicht auf eine große Abschiedsfeier. Ich werde gehen, wie ich gekommen bin, durch den Mitarbeitereingang der Bank.

Laat jo dat good gahn!

IL R. WILL.

Neues Dienstleistungsangebot der RVB: Die VR-Vorsorgeanalyse -12 Beraterinnen und Berater qualifiziert-

Dass wir etwas für unsere Altersvorsorge tun müssen, ist jedem bekannt. Die gesetzliche Rente wird für die Allermeisten nicht zum Erhalt des Lebensstandards im Alter ausreichen. Doch wie hoch ist meine Versorgungslücke wirklich? Wie hoch ist mein Vorsorgebedarf unter Berücksichtigung der Inflation? Wie viel müsste ich monatlich für meine Altersvorsorge zurücklegen? Wie sieht die steuerliche Förderung genau aus?

Diese Fragen beantworten Ihnen unsere Vorsorgespezialisten. Im Rahmen eines dreimonatigen Qualifizierungsprogramms haben wir unsere Filialleiter und Vermögensberater zu spezialisierten Vorsorgeberatern ausgebildet. Dazu haben wir ihnen mit der "VR-Vorsorgeanalyse" ein neues Beratungstool an die Hand gegeben, mit dem sie unsere Kunden zum Thema "Leben im Alter" noch qualifizierter beraten können.

Mittels der VR-Vorsorgeanalyse erfolgt in einem ersten Analysegespräch eine detaillierte Bestandsaufnahme der finanziellen Ist-Situation. Sämtliche für das Alter vorgehaltenen Vermögenswerte werden berücksichtigt und tragen so zur Ermittlung der bestehenden Versorgungslücke beim geplanten Eintritt ins Rentenalter bei. Zum zweiten Gespräch erfolgt die Erstellung eines individuellen Konzeptes zur Schließung dieser Versorgungslücke.

Dabei werden vor allem steuerliche Optimierungsmöglichkeiten integriert. Die Planungsrechnungen berücksichtigen künftige Inflationsraten und mögliche Wertentwicklungsszenarien der Geldanlagen.



Von links: Angelika Nagel (Wiesmoor), Robert Frank (Remels), Martin Seifert (Friedeburg), Dino Schmidt (Holtrop), Reiner Tiarks (Remels), Detlef Eilts (Blomberg), Frank Freese (Wittmund), Matthias Hoffmann (Detern), Inga Schoon (Hollen). Auf dem Foto fehlen: Anja Labohm (Aurich), Reiner Steffens (Wallinghausen), Andreas Hüls (Leerhafe).

Doch damit nicht genug: was heute richtig ist, muss morgen nicht mehr gelten. Gerade die Turbulenzen an den Finanzmärkten zeigen, dass es notwendig ist, getroffene Anlageentscheidungen regelmäßig zu überprüfen. Auch dies beinhaltet unser neues Vorsorgekonzept. Unsere Vorsorgespezialisten analysieren in regelmäßigen Abständen Ihre Altersvorsorge und schlagen Ihnen ggf. Anpassungen vor. So sind Sie immer auf der sicheren Seite, dass Ihre Altersversorgung noch "passt". Unsere Vorsorgespezialisten sind mit der VR-Vorsorgeanalyse bereits im Einsatz. Die Kunden sind begeistert von dieser neuen Form der Altersvorsorgeberatung, weil hier ein ganzheitlicher Blick auf die Vermögenssituation im Alter geworfen wird.

Wollen auch Sie sich begeistern lassen? Dann vereinbaren Sie einen Termin mit einem unserer Vorsorgespezialisten. Rufen Sie am besten gleich an unter der Nummer 0800 285 622 97.

Wir garantieren Ihnen, dass wir mit unserer VR-Vorsorgeanalyse auch Ihre Altersversorgung optimieren. Sollten wir Ihnen keine Optimierungsmöglichkeiten aufzeigen können, erhalten Sie von uns eine Prämie von 100 Euro*. Garantiert!

*Die Prämie wird ausgeschüttet, sofern nach einer Beratung mit unseren Vorsorgeanalysten keine Optimierungsmöglichkeiten Ihrer Altersvorsorge aufgezeigt werden konnten.

Mario Baumert, Bereichsleiter Privatkunden

Tipp des Monats



Dunja Ottjes, Kundenberaterin im Remelser Kundenzentrum

Noch in 2011 starten die Zusatzrente früher erhalten

Wer noch bis Ende 2011 einen Riester-Vertrag abschließt, kann schon mit 60 in "Riester-Rente" gehen. Wer später handelt, kommt frühestens mit 62 in den Genuss der Auszahlungen. Sprechen Sie also bald mit Ihrem Berater vor Ort!

Heute die Konditionen von morgen sichern!

Bei Darlehensverträgen wird nach Ablauf der Zinsbindung der Darlehenszinssatz entsprechend den aktuellen Marktkonditionen neu festgesetzt. Dies kann zu einer erheblichen Mehrbelastung führen.

Immobilieneigentümer, die in den nächsten Jahren einen Anschlusskredit benötigen, sollten jetzt handeln! Denn das derzeit historisch niedrige Zinsniveau bietet den Kreditnehmern die Chance, ihre Hausfinanzierung somit viel früher zurückzuzahlen, als ursprünglich gedacht.

Die RVB bietet Ihnen so genannte "Forwarddarlehen" an. Dabei schließen Sie heute einen Anschlussdarlehensvertrag ab, nehmen das Darlehen aber erst zu einem späteren Zeitpunkt in Anspruch. Es

gelten dann die Zinskonditionen, die Sie heute vereinbaren. So schützen Sie sich vor steigenden Zinsen. Nutzen Sie Ihre Vorteile:

- Sie können sicher und langfristig kalkulieren.
- Sie sind unabhängig von der Entwicklung der Zinsen.
- Sie können sich die günstigen Zinsen bis zu drei Jahre im Voraus sichern.

Die Wohnungsbauberater Ihrer RVB besprechen gerne mit Ihnen Ihr persönliches Angebot.

Carsten Schoon, Kundenberater in Friedeburg

Alles mitnehmen, was geht!

Unbedingt noch Antrag auf Riester-Zulage stellen.

Viele unserer Kunden haben noch keinen Zulagenantrag für ihre private Altersvorsorge gestellt. Je zügiger Sie Ihr Geld vom Staat erhalten, desto besser. So kann Ihr Geld schneller für Sie arbeiten. Wie hoch wird wohl die Summe sein, auf die Sie verzichten müssten, wenn Sie den Antrag nicht stellen?

Dies könnte zum Beispiel für eine Familie mit einem Kind bis zu 608 Euro pro Jahr sein: 154 Euro Grundzulage je Ehegatten plus 300 Euro Kinderzulage (für jedes vor dem 1. Januar 2008 geborene Kind sind es 185 Euro Kinderzulage). Verschenken Sie also kein Geld und sichern Sie sich ganz einfach Ihre Riester-Zulage: Füllen Sie Ihren bereits vorliegenden Zulagenantrag aus. Wir helfen Ihnen gerne dabei. Liegt Ihnen der Zulagenantrag nicht mehr vor, informieren Sie Ihren persönlichen Kundenberater.

Bei Fragen sind wir gerne für Sie da. Rufen Sie uns einfach an!

Manfred Dirks, Wertpapierberater in Remels

Unverheiratete Eltern aufgepasst



Erwerbstätige Eltern können die Kosten für die Betreuung ihres Kindes unter 14 Jahren wie Werbungskosten von der Steuer absetzen, und zwar bis zu zwei Drittel der Kosten, maximal 4.000 Euro je Kind. Sind die Eltern allerdings nicht verheiratet, kann nur derjenige die Kosten geltend machen, der sie auch tatsächlich getragen hat.

Während Eltern mit Trauschein vom Fiskus als Wirtschaftsgemeinschaft anerkannt werden können, ist dies bei Eltern ohne Trauschein nicht der Fall, entschied der Bundesfinanzhof im Fall Kinderbetreuungskosten. Hier müssen sich Eltern vorab überlegen, wer zahlt, und damit auch, wer absetzen kann. Werden die Kosten hälftig beglichen, gilt der hälftige Abzugshöchstbetrag von 2.000 Euro.

Manfred Gerjets, Marketingabteilung

Kalte Füße? Möchten auch Sie Ihre Wohnimmobilie energieeffizienter ausstatten?



Wer clever modernisiert, handelt doppelt gut. Zum einen werden hierbei die laufenden Kosten gesenkt und zum anderen werden diese Art der Investitionen mit KFW-Zuschüssen und Förderkrediten unterstützt.

Um hierbei die richtigen Entscheidungen treffen zu können, sollten zunächst die energetischen Schwachstellen der Wohnimmobilie lokalisiert werden. Hierzu bietet sich das sichere Messverfahren einer Wärmebildkamera an. Diese deckt nicht nur die Stellen auf, an denen Wärme entweicht, sondern auch solche, die schon

von Feuchtigkeit und Schimmelpilz befallen sind. Zu den klassischen Schwachstellen für Wärmeverluste gehören Fassaden, Fensterflächen, Heizleitungen und Heizkörpernischen, Rolladenkästen und auch Türen.

Bis Ende des Jahres haben Sie die Möglichkeit auf unserer Homepage: www.meinervb.de Wärmebilder Ihres Hauses zum Sonderpreis von nur 109 Euro zu bestellen. Bei geeigneter Witterung (ab Anfang Dezember bis Ende März) werden

dann entsprechende Bilder erstellt. In diesem Zusammenhang bieten wir Ihnen in Kooperation mit der KFW die Möglichkeit, energetische und wärmedämmende Maßnahmen derzeit für nur 1 Prozent zu finanzieren. So machen sich vorausschauende Investitionen schon nach wenigen Jahren für Sie bezahlt.

Lassen Sie sich dazu gerne ein individuelles Konzept durch Ihren Kundenberater vor Ort erstellen.

Daniela Schilling, Kundenbereichsleiterin in Aurich



In den Ruhestand verabschiedet



Von rechts: Vorstandsmitglied André Kasten überreicht Johann Schoon zum Abschied einen Blumenstrauß.

Johann Schoon, Kreditsachbearbeiter in unserer Abteilung Marktunterstützung, trat Ende September nach über 40-jähriger Tätigkeit für die RVB in den wohlverdienten Ruhestand ein.

Johann Schoon startete seine berufliche Laufbahn 1963 mit einer Ausbildung zum Rechtsanwalts- und Notarfachangestellten. Anschließend war er einige Jahre als Bürovorsteher tätig, bevor er 1971 zur damaligen Volksbank Großefehn kam. Johann Schoon war in unserer Bank immer in der Kreditabteilung tätig.

Nun freut er sich auf seinen neuen Lebensabschnitt, den er zusammen mit seiner Ehefrau genießen möchte. Wir wünschen ihm hierfür alles Gute.

Eric Bootjer, Leiter der Personalabteilung

Neue Tarife Exklusiv für Mitglieder

Unser Verbundpartner, die R+V Versicherung, hat für alle Mitglieder von Genossenschaftsbanken Extra-Tarife aufgelegt. Sie bündeln besonders attraktive Leistungen aus den neuen Zusatzversicherungen des R+V Gesundheitskonzeptes ELAN. Hierdurch ergibt sich gegenüber dem Abschluss der entsprechenden Einzeltarife ein Beitragsvorteil von bis zu 20 Prozent bei Erwachsenen - bei Kindern von bis zu 31 Prozent.

Die Mitglieder-Tarife sehen eine Kostenbeteiligung an Brillen, Kontaktlinsen - alternativ auch Augen-Laser-Operationen - und Vorsorgeuntersuchungen vor. Zudem bieten sie Versicherungsschutz für die Zähne: Hierzu zählen Leistungen für Zahnprophylaxe wie professionelle Zahnreinigung, für bestimmte Zahnbehandlung sowie für Zahnersatz und - je nach gewähltem Tarif - auch für Kieferbehandlung.

Manfred Gerjets, Marketingabteilung

12. Landwirtschaftlicher Unternehmertag in Oldenburg

Mehr als 1.000 Agrarunternehmer besuchten am 3. November 2011 den 12. Landwirtschaftlichen Unternehmertag in der Weser-Ems Halle in Oldenburg. Die RVB war auch in diesem Jahr wieder mit einer Delegation vertreten.

Das Thema dieser Veranstaltungsreihe lautete in diesem Jahr "Landwirtschaft der Zukunft" - Jetzt handeln mit Mut und Augenmaß"

Günther Doyen, Firmenkundenbetreuer Agrar in Remels

Großer Zulauf bei allen RVB-Filialen in der Sparwoche 2011



Sparen liegt nach wie vor im Trend: So ist die Sparquote im letzen Jahr - also das Verhältnis von Sparsumme und verfügbarem Einkommen - um 0,2 Prozentpunkte auf 11,3 Prozent gestiegen. Auch für 2011 und über das Jahresende hinaus ist mit einer vergleichsweise konstanten Sparanstrengung zu rechnen, berichtet der Bundesverband der Volksbanken und Raiffeisenbanken in seiner aktuellen Studie.

Dass sich dieser positive Trend auch in der RVB fortsetzt, bewiesen die langen Schlangen, die sich an den Service-Schaltern in den 21 Filialen bildeten. Allein in der diesjährigen Sparwoche leerten die Service-Mitarbeiter mehr als 6.000 Spardosen mit einem Gesamtwert von 407.000 Euro. Hierbei wurden Münzem mit einem Gesamtgewicht von ca. 6 Tonnen bewegt.

Regelmäßiges Sparen lohnt sich. Egal ob Sie für Ihren nächsten Urlaub, für größere Anschaffungen oder als Vorsorge für den Ruhestand sparen. Für jedes Sparmotiv bieten wir Ihnen die passende Lösung.

Angelika Nagel, Kundenberaterin in Wiesmoor

TÜV-Siegel für unsere Online-Filiale



Die TÜV IT GmbH bestätigt uns, dass die Online-Filiale unseren Kunden eine Anwendung

bietet, die alle Kriterien für eine benutzerfreundliche Anwendung im überdurchschnittlichen Maß erfüllt.

Bankkunden, die mit unserer Online-Filiale Kontostände abfragen, Daueraufträge einrichten oder Überweisungen durchführen, online Produkte erwerben oder mit der Bank kommunizieren, können dies damit nicht nur sicher, sondern auch intuitiv, unkompliziert und schnell erledigen.

Harm Bleeker, Abteilungsleiter für Elektronische Bankleistungen (EBL)

Sonderöffnungszeiten zu den Feiertagen:



Wir haben in der Zeit vom 19. bis 30. Dezember 2011 montags - freitags bis 18:00 Uhr geöffnet.

Impressum Mitgliederbrief

Herausgeber:

Raiffeisen-Volksbank eG 26603 Aurich www.meine-rvb.de e-mail: moin@meine-rvb.de

Redaktion:

Marketingabteilung der Raiffeisen-Volksbank eG

Der Mitgliederbrief erscheint vierteljährlich und wird an die Mitglieder der Raiffeisen-Volksbank kostenlos abgegeben. Alle Angaben erfolgen nach sorgfältiger Prüfung. Irrtum vorbehalten. Nachdruck auch auszugsweise, nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Herausgebers. Diese Ausgabe wurde am 17. November 2011 gedruckt.

Druck:

Janssen Druck, Wittmund