



Volksbank Raiffeisenbank
Regensburg-Schwandorf eG

Meine Nummer Eins

2025
GESCHÄFTSBERICHT

DIGITAL. REGIONAL.
FÜR SIE DA.

KOMPETENZ MACHT AUS SPIELERN GROSSMEISTER

Elisabeth Pähtz | Schachgroßmeisterin

Kompetenz zahlt sich aus

Im Schach braucht es die richtige Strategie, um das Ziel zu erreichen. Wie bei der Geldanlage mit Investmentfonds. Profitieren Sie von unserer Expertise aus 70 Jahren Erfahrung im aktiven Fondsmanagement.

Aus Geld Zukunft machen

Volksbank Raiffeisenbank
Regensburg-Schwandorf eG



INHALT

RÜCKBLICK AUF DAS JAHR 2025	4
DREI VORSTÄNDE, DREI PERSPEKTIVEN	6
KÜNSTLICHE INTELLIGENZ	10
VERLÄSSLICH IM WANDEL	12
DIGITALE FREIHEIT MIT PERSÖNLICHER NÄHE	14
OMNIKANAL-KUNDENBERATUNG	16
GENOSSENSCHAFTLICH GUT BERATEN	17
VERLÄSSLICH FÜR DEN MITTELSTAND	18
UNTERNEHMER-FAMILIEN-BERATUNG IM FOKUS	19
STARKER PARTNER: REWAG	20
ZAHLEN. DATEN. FAKTEN.	22
STARKER PARTNER: FIRMENFAMILIE FUCHS	24
MITARBEITENDE ALS SCHLÜSSEL ZUM ERFOLG	26
NACHHALTIGKEIT TRIFFT TRANSFORMATION	28
UNSER BEITRAG FÜR GESELLSCHAFT UND REGION	30
SONDERSPENDENAKTION DER BÜRGERSTIFTUNG	31
111.111 EURO FÜR ACHT PROJEKTE IN DER REGION	32
BERICHT DES AUFSICHTSRATS	34
JAHRESBILANZ 2025	36
GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG	40
IMPRESSUM	42

RÜCKBLICK 2025

Sehr geehrte Damen und Herren,
sehr geehrte Mitglieder, Kundinnen und Kunden,

mit unserem Geschäftsbericht wollen wir über das vergangene Jahr berichten und Sie über die wichtigsten Vorgänge und Entscheidungen informieren. Das Geschäftsjahr 2025 war weltweit wie auch in Deutschland, von einem anspruchsvollen wirtschaftlichen Umfeld geprägt. Die globale Konjunktur entwickelte sich moderat und blieb hinter den Erwartungen zurück. Belastend wirkten insbesondere handelspolitische Spannungen und neue protektionistische Maßnahmen, die zu Verwerfungen an den Finanzmärkten führten.



Vorstandsmitglied Mathias Semmelmann, Vorstandssprecher Wolfgang Völkl und Vorstandsmitglied Christian Solfrank (von links nach rechts)

Die Kapitalmärkte reagierten empfindlich auf geopolitische Entwicklungen und wirtschaftspolitische Entscheidungen. Phasen erhöhter Volatilität spiegelten die anhaltende Unsicherheit wider, die Unternehmen wie Investoren gleichermaßen forderte. Die Zinsen blieben stabil, was Investitionen und Konsum dämpfte.

In Deutschland zeigte sich die wirtschaftliche Dynamik auch 2025 verhalten. Schwache Industrie, zurückhaltende Investitionen und eine gedämpfte Exportnachfrage prägten das Bild. Besonders energieintensive Branchen standen unter Anpassungsdruck. Gleichzeitig blieb der Arbeitsmarkt insgesamt stabil, auch wenn strukturelle Verschiebungen, etwa zwischen Industrie und Dienstleistungssektor, zunehmend sichtbar wurden.

Der strukturelle Wandel gewann weiter an Bedeutung. Die Transformation hin zu einer digitalen und nachhaltigen Wirtschaft erforderte von Unternehmen erhebliche Investitionen und strategische Neuausrichtungen. Staatliche Initiativen zur Förderung von Zukunftsinvestitionen kommen bislang nur zögerlich bei der Wirtschaft an, sind aber entscheidend für die Wettbewerbsfähigkeit des Standorts Deutschland.

Geopolitische Spannungen und Unsicherheiten in den globalen Lieferketten prägten das Jahr weiterhin. Sie beeinflussten Energie- und Rohstoffmärkte und wirkten sich auf unternehmerische Entscheidungen aus. Der aktuelle Nahost-Konflikt verdeutlicht, wie stark globale Lieferketten den Wirtschaftsverlauf beeinflussen.

Gerade in einem solchen Umfeld kommt uns als stabiler, regional verankerter Finanzpartner eine besondere Bedeutung zu. Die enge Verbundenheit mit der Region und das Verantwortungsbewusstsein für die Menschen vor Ort sind die bewährten Eckpfeiler unseres Geschäftsmodells.

Die Geschäftsentwicklung der Bank im Jahr 2025 war ebenfalls geprägt von den gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen.

Im Kundenkreditgeschäft konnten wir ein Wachstum von 1,8 Prozent verzeichnen. Unsere Bilanzsumme verringerte sich um 1 Prozent auf rund 1,96 Millionen Euro bedingt durch die Reduzierung im Einlagenbestand und dem Verkauf von bankeigenen Aktien und Wertpapieren. Das Betriebsergebnis vor Bewertung konnte im Vergleich zum Vorjahr erhöht werden. Maßgeblich dazu beigetragen haben sehr gute Ergebnisse im Wertpapiergeschäft, Zahlungsverkehr und im Versicherungsbereich.

Sehr positiv war die Entwicklung unserer Geschäftsguthaben. Dieses konnte um 22,6 Prozent auf insgesamt 30,1 Millionen Euro erhöht werden. Für dieses hohe Vertrauen unserer Mitglieder möchten wir uns ausdrücklich bedanken. Die bessere Kapitalbasis bietet uns die Möglichkeit die Kreditanfragen unserer Privat- und Firmenkunden zu bedienen und unseren geplanten Wachstumskurs fortzusetzen.

Im vergangenen Jahr haben wir unsere Beratungsfilialen in Regensburg in die Drei-Kronen-Gasse 2 zusammengeführt und hierfür in unser Beratungs- und Betreuungszentrum investiert. Neben einer neuen Hauptkasse wurden im Bereich Firmenkunden

und Private Banking nun moderne Beratungsräume geschaffen, die ein angenehmes Umfeld für persönliche Gespräche und ein noch besseres Kundenerlebnis bieten.

Ein bedeutendes Ereignis im Jahr 2025 war die Bestellung von Herrn Christian Solfrank als neues Vorstandsmitglied zum 1.1.2026. Mit seiner Erfahrung und seiner Expertise wird er seinen Beitrag zur positiven Weiterentwicklung unserer Bank leisten. Zum 1.10.2025 wurde Herr Matthias Frummet, Bereichsleiter Firmenkunden, Private Banking, Immobilien und Versicherungen zum Generalbevollmächtigten ernannt. Die Ernennung unterstreicht die strategische Bedeutung unseres Firmenkunden- und Private Banking-Geschäftes für unsere Bank. Wir wünschen Herrn Frummet für den erweiterten Aufgabenkreis alles Gute.

Unser Dank gilt unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, deren richtige Einstellung, Loyalität und hohe Motivation es ermöglichen, auch schwierige Zeiten erfolgreich zu bewältigen.

Ein großer Dank gebührt auch unseren Mitgliedern und Kundinnen und Kunden, die uns seit Jahren begleiten. Gemeinsam mit Ihnen können wir eine positive Entwicklung unserer Bank entgegblicken.



Wolfgang Völkl
Vorstandssprecher



Matthias Semmelmann
Vorstandsmitglied



Christian Solfrank
Vorstandsmitglied

DREI VORSTÄNDE, DREI PERSPEKTIVEN

Während Wolfgang Völkl im Sommer in den Ruhestand verabschiedet wird, bringt ein neues Vorstandsmitglied, Christian Solfrank, seit Anfang 2026, frische Impulse in das Führungsteam. Gemeinsam mit Mathias Semmelmann, einem „Eigengewächs“ der Bank, spannt das Vorstandsteam den Bogen zwischen Erfahrung, Kontinuität und Zukunftsgestaltung. Im Gespräch berichten sie über ihren persönlichen Weg in die Genossenschaftsbank, über die Entwicklung der Branche und darüber, welche Chancen sie für die Zukunft der Bank sehen.



Was hat Sie persönlich ins genossenschaftliche Bankwesen geführt?

Völkl: Für mich war es der Wunsch und die Möglichkeit, unternehmerisch tätig zu sein, in der Region, für die Region. Außerdem beeindruckte mich die starke regionale Verwurzelung der Genossenschaft.

Semmelmann: Das genossenschaftliche Modell verbinde ich seit meiner Kindheit als Mitglied und Kunde mit Nähe, Stabilität und hohem Vertrauen. Werte, die mich auch persönlich stark prägen. Die genossenschaftliche Idee, dass Kunden gleichzeitig Mitglieder und damit Teilhaber der Bank sind, schafft eine Nähe, die einzigartig ist. Es motiviert mich, Unternehmen und Menschen in unserer Region bei finanziellen Entscheidungen zu begleiten und aktiv zur wirtschaftlichen Entwicklung beizutragen.

Solfrank: Mich begeistert am genossenschaftlichen Bankwesen die Verbindung von Wirtschaft und Menschen. Hier zählt nicht nur der Profit, sondern auch das Miteinander.

Gerade in einer regionalen, mittelständischen Bank können wir individuell auf die Wünsche und Bedürfnisse der Menschen in unserer Region eingehen. Für mich ist es wichtig, Verantwortung für unsere Region zu übernehmen und dabei Tradition mit Innovation zu verbinden. So schaffen wir echten Mehrwert, für jeden Einzelnen und für unsere Gemeinschaft.

Welche Veränderungen haben Bank und Branche besonders geprägt?

Völkl: Die Krisen der letzten Jahre, insbesondere Corona und der Ukraine-Krieg, haben zu starken Veränderungen geführt. Damit einher ging ein starker Zinsanstieg. Seit Jahren herrscht ein wirtschaftlich schwaches Umfeld, die Bautätigkeit nimmt ab. In der Region, die unsere Bank immer getragen hat, merken wir das als Marktführer in diesem Segment besonders stark.

Die Einführung des Segments Private Banking hat uns zur führenden Bank in diesem Bereich im Geschäftsgebiet Regensburg-Schwandorf gemacht.

Welche Erfahrungen aus der Vergangenheit sind heute besonders wertvoll?

Semmelmann und Solfrank: Langfristiges Denken, Verlässlichkeit und der enge Kontakt zu unseren Kunden und Unternehmen sind heute wertvoller denn je. Das gewachsene Vertrauen und die starke Kultur unserer Bank geben uns auch in bewegten Zeiten

Halt und Orientierung. Offenheit für neue Entwicklungen und die Bereitschaft, Veränderungen aktiv mitzugestalten, sind dabei ebenso wichtig wie eigenverantwortliches Handeln.

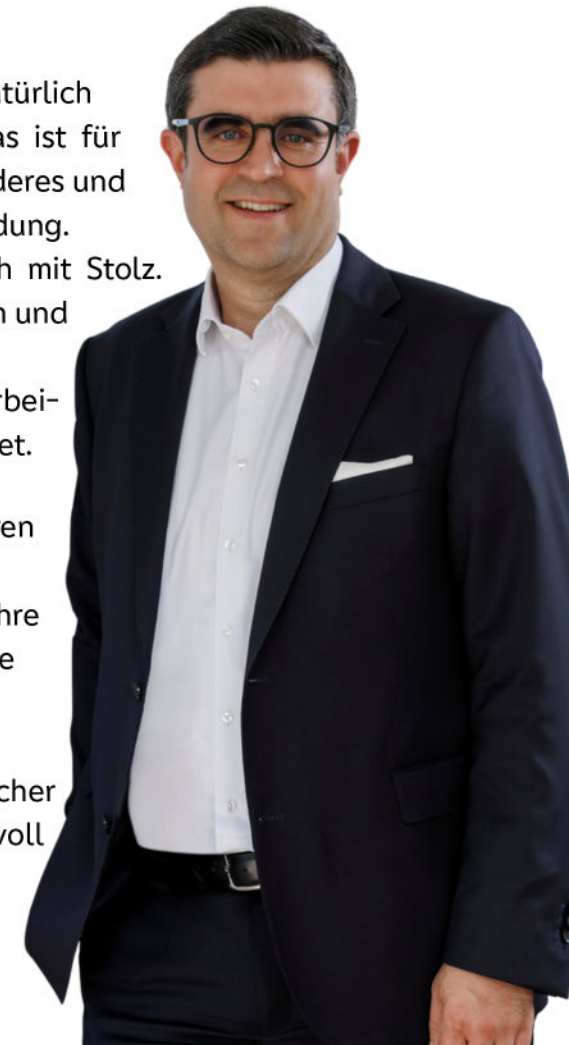
Vom Mitarbeiter zum Vorstand: Was bedeutet es, Vorstand der „eigenen Bank“ zu sein?

Semmelmann: Die Bank gehört natürlich unseren Mitgliedern. Aber klar, das ist für mich persönlich etwas ganz Besonderes und weckt eine große emotionale Bindung. Der Weg unserer Bank erfüllt mich mit Stolz. Ich fühle mich unseren Mitgliedern und Kunden, der gesamten Region und unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in besonderer Weise verpflichtet.

Viele Beziehungen sowohl zu unseren Kundinnen und Kunden wie zu den Mitarbeitenden sind über viele Jahre gewachsen und prägen die tägliche Arbeit.

Diese Verbundenheit ist mein täglicher Ansporn, die Bank verantwortungsvoll weiterzuentwickeln und zukunftsfähig aufzustellen.

Vorstandsmitglied Mathias Semmelmann



Neue Perspektiven: Welche Eindrücke haben Sie in den ersten Monaten gesammelt?

Solfrank: Was mich in den ersten Monaten besonders beeindruckt hat, ist die starke regionale Verankerung unserer Bank. Unsere Mitarbeitenden identifizieren sich sehr mit der Bank und der Region, das spürt man im täglichen Miteinander. Die Nähe zu unseren Kunden ist groß. Gleichzeitig stehen wir auf einer soliden wirtschaftlichen Basis und schaffen es, Tradition mit Offenheit für Innovation zu verbinden. Diese Mischung macht unsere Bank besonders und gibt mir ein gutes Gefühl für die Zukunft.

Sie bringen unterschiedliche Erfahrungen und Generationen in die Vorstandsarbeit ein. Wie profitieren Sie im Alltag voneinander?

Alle: Im Vorstand profitieren wir täglich davon, dass jeder von uns durch unterschiedliche Erfahrungshintergründe und Sichtweisen neue Impulse einbringt. Der offene Austausch ermöglicht es uns, voneinander zu lernen, innovative Ideen mit bewährtem Know-how zu verbinden und so fundierte Entscheidungen zu treffen.

Vorstandsmitglied Christian Solfrank

Diese Vielfalt macht uns als Team stärker und ermöglicht es uns, die Bank gemeinsam erfolgreich weiterzuentwickeln.

Die Rahmenbedingungen für Banken verändern sich, etwa durch Digitalisierung, Regulierung oder neue Wettbewerber. Was bedeutet das konkret für eine regional verwurzelte Bank?

Alle: Die aktuellen Entwicklungen erfordern ein hohes Maß an Anpassungsfähigkeit. Gleichzeitig bleibt die persönliche Beratung zentrales Element unseres Geschäftsmodells. Unsere Kunden erwarten heute eine nahtlose Verbindung aus individueller Beratung und digitalen Angeboten. Entscheidend ist die Qualität der Mitarbeitenden am Markt und in der Marktfolge. Kundenwünsche müssen schnell, kompetent und unbürokratisch erledigt werden. Exzellenz am Kunden auf allen Kanälen.

Welche Rolle spielt Kundennähe heute? Wie sieht Banking in der Region in 10 Jahren aus?

Solfrank: In zehn Jahren wird Banking in der Region noch digitaler und flexibler sein. Trotzdem bleibt die persönliche Beziehung entscheidend: Wir werden moderne Technologien nutzen, um unsere Kunden noch besser und schneller zu unterstützen aber immer mit einem offenen Ohr für ihre Anliegen. Die Bank der Zukunft verbindet digitale Services mit echter Nähe und bleibt ein verlässlicher Partner vor Ort.

Semmelmann: Die persönliche Beratung wird dort umso mehr an Bedeutung gewinnen, wo es um komplexe und individuelle Entscheidungen geht. Unsere regionale Kompetenz wird dabei weiterhin ein wesentlicher Wettbewerbsvorteil sein.

Im Sommer wird der Staffelstab übergeben. Was wünschen Sie der Bank für die Zukunft?

Völkl: Ich wünsche mir, dass wir die kundenorientierteste und verlässlichste Bank in der Region bleiben. Die Nummer 1 für unsere Kunden. Außerdem, dass wir weiterhin ein attraktiver Arbeitgeber bleiben. In unserem Kerngeschäft: Immobilienfinanzierung, Bauträgergeschäft und Projektierung von Immobilien sollte eine spürbare Belebung in der Region einsetzen, ohne dass die bürokratischen Hürden weiter zunehmen. Besonders wichtig ist mir auch eine hohe Beratungsqualität im Firmenkundengeschäft, im Private Banking und im Privatkundenbereich.

Welche Verantwortung spüren Sie als Nachfolger?

Semmelmann und Solfrank: Die Verantwortung, das über viele Jahre aufgebaute Vertrauen unserer Mitglieder, Kunden und Mitarbeitenden zu erhalten und weiter auszubauen, ist uns sehr bewusst. Es gilt, Bewährtes zu bewahren und zugleich offen für neue Entwicklungen zu sein. Diese Balance zu gestalten, ist eine der zentralen Aufgaben unserer Arbeit.

Worauf freuen Sie sich im Ruhestand, Herr Völkl?

Völkl: Nach mehr als 26 Jahren Vorstandsverantwortung freue ich mich darauf, mehr Zeit für meine Frau, meinen Hund und meine Hobbys zu haben. Ich möchte meine Zeit frei gestalten können und mich nur noch mit Dingen beschäftigen, die mir richtig viel Spaß machen. Deshalb werde ich mich weiter bei unserer Bürgerstiftung der Volksbank Regensburg engagieren und plane, mich noch stärker im sozialen Bereich einzubringen. Wir möchten viel reisen, auch das Kulturelle wird nicht zu kurz kommen und wir werden auch viel Zeit in unserer zweiten Heimat, dem Chiemgau verbringen.

Wie würden Sie die Zukunft der Bank in einem Satz beschreiben?

Semmelmann: Eine moderne, leistungsstarke Regionalbank, die ihre genossenschaftlichen Werte bewahrt und gleichzeitig die Chancen der Zukunft aktiv gestaltet.

Solfrank: Erfolgreich durch die Verbindung aus Tradition, Innovation und Regionalität.

Vorstandssprecher Wolfgang Völkl
mit seiner Hundedame Bine



KÜNSTLICHE INTELLIGENZ: Innovation im Dienst unserer genossenschaftlichen Werte

Künstliche Intelligenz eröffnet unserer Genossenschaftsbank neue Möglichkeiten, um Service, Beratung und Sicherheit gezielt weiterzuentwickeln. Derzeit wird KI vor allem im Hintergrund eingesetzt, um unsere Mitarbeitenden bei der Analyse von Informationen und der Vorbereitung von Entscheidungen zu unterstützen. So profitieren unsere Kunden indirekt von optimierten Abläufen und einer noch besseren Beratungsqualität.



Künstliche Intelligenz (KI) und regionale Genossenschaftsbank

Künstliche Intelligenz gewinnt für uns als regionale Genossenschaftsbank zunehmend an Bedeutung, weil sie uns dabei unterstützt, komplexe Informationen schneller auszuwerten und Entscheidungen noch fundierter vorzubereiten. Für uns steht dabei nicht die Automatisierung, sondern die Stärkung unserer genossenschaftlichen Werte im Mittelpunkt: mehr Zeit für persönliche Beratung, bessere Analysen und eine sichere, verantwortungsvolle Weiterentwicklung unserer Dienstleistungen.

KI hilft uns, Entwicklungen frühzeitiger zu erkennen, Risiken besser einzuordnen und unsere regionale Verantwortung noch bewusster wahrzunehmen. Sie ergänzt die menschliche Expertise, sie ersetzt sie nicht.

Markus Brunner, Vorstandsreferent, Transformations- und Projektmanagement und Gerald Laasch, Bereichsleiter Unternehmensentwicklung

Einsatz von KI

Der Schwerpunkt des KI-Einsatzes liegt in unserer Bank derzeit klar in den internen Bereichen. In der Marktfolge unterstützt KI dabei, umfangreiche Unterlagen schneller zu analysieren, Risiken strukturiert aufzubereiten und Dokumentationen effizient zu erstellen. Auch in der IT- und Informationssicherheit tragen KI-gestützte Verfahren dazu bei, Auffälligkeiten frühzeitig zu erkennen und Systeme zuverlässig zu schützen. In Compliance, Regulatorik und der Verwaltung hilft KI, Vorgaben zu recherchieren, Inhalte aufzubereiten und Texte zu erstellen, sodass Abläufe präziser und weniger zeitaufwendig werden. Im Vertrieb hingegen nutzt unser Team KI vor allem ergänzend zur Vorbereitung von Kundengesprächen oder zur strukturierten Auswertung von Informationen. Wir nutzen KI im Hintergrund, um Qualität und Tempo im Beratungsalltag zu steigern. KI dient als Unterstützung, während die persönliche Beratung weiterhin klar im Mittelpunkt steht.



KI und Kunde

Der gezielte Einsatz von KI an der Kundenschnittstelle wird von uns sorgfältig geprüft. Unser Anspruch ist es, technische Unterstützung immer dort einzusetzen, wo sie einen echten Mehrwert bietet und Transparenz gewährleistet bleibt. Denkbar sind Lösungen, die einfache Services erleichtern oder digitale Auskünfte außerhalb der Öffnungszeiten ergänzen. Gleichzeitig bleibt die persönliche Beratung, die uns als

Genossenschaftsbank auszeichnet, weiterhin zentral. KI wird den direkten Kontakt nicht ersetzen, sondern ihn sinnvoll ergänzen, indem sie Informationen schneller bereitstellt und Abläufe im Hintergrund erleichtert.

Für uns steht fest: Der Mensch bleibt im Mittelpunkt, und jede technische Erweiterung folgt diesem Grundprinzip.

VERLÄSSLICH IM WANDEL:

Wie unsere Genossenschaftsbank Zukunft und Tradition vereint



Laura Eichenseer, Teamleiterin Vertriebskoordination, Impuls- und Kampagnenmanagement und Patrick Kwiatkowski, Teamleiter Produktmanagement & Vertriebsmarketing

Die Erwartungen an Bankdienstleistungen wandeln sich stetig: Immer mehr Kundinnen und Kunden wünschen sich, ihre Bankgeschäfte flexibel und digital zu erledigen, möchten dabei aber nicht auf den persönlichen Kontakt zu ihrer Bank verzichten.

Unsere Bank entwickelt das Beratungs- und Serviceangebot deshalb kontinuierlich weiter. Unser Ziel ist es, digitale Möglichkeiten nutzbar zu machen, Abläufe zu vereinfachen und gleichzeitig die persönliche, genossenschaftliche Beratung zu stärken.

Wie digitale Services und individuelle Betreuung bei uns Hand in Hand gehen, zeigen wir Ihnen auf den folgenden Seiten.

Unsere Bank setzt alles daran, Kundinnen und Kunden den Alltag zu erleichtern: mit schnellen Reaktionen, klaren Abläufen und einem Service, der sich an Ihren Bedürfnissen orientiert. Als Genossenschaftsbank in der Mitte der Oberpfalz sind Nähe und Verlässlichkeit für uns kein Versprechen, sondern gelebter Alltag, persönlich vor Ort und zunehmend auch digital.

Damit Ihre Anliegen schnell und unkompliziert erledigt werden, haben wir unsere Abläufe konsequent neu gedacht. Viele Themen bearbeiten wir heute direkt dort, wo sie bei uns eingehen: ohne Umwege, ohne Weiterreichen. „Sie entscheiden selbst, wie Sie uns erreichen möchten: persönlich in der Filiale, telefonisch oder digital. Dieser flexible Mix sorgt dafür, dass Sie einfach und zuverlässig immer den passenden Zugang wählen können. Zusätzlich dazu bauen wir unsere digitalen Leistungen kontinuierlich aus. Unser Anspruch dabei ist klar: Bankgeschäfte sollen auch online leicht verständlich sein und echten Mehrwert bieten“, so Laura Eichenseer, Teamleiterin Vertriebskoordination, Impuls- und Kampagnenmanagement.

PERSÖNLICH



TELEFONISCH



DIGITAL



Ein zentraler Schritt dafür war die organisatorische Zusammenführung unserer persönlichen und telefonischen Serviceteams. So stellen wir einen einheitlichen Service, kurze Zuständigkeiten und schnelle Lösungen sicher. Egal, ob es um private oder geschäftliche Themen geht und unabhängig davon, welchen Kontaktweg Sie wählen. Unsere Mitarbeitenden arbeiten heute enger zusammen und können so schneller reagieren.

Patrick Kwiatkowski, Teamleiter Produktmanagement & Vertriebsmarketing: „Nicht jedes Anliegen lässt sich im ersten Kontakt vollständig klären. Für solche Fälle haben wir eine spezialisierte Serviceeinheit eingerichtet, die sich gezielt um komplexere Themen kümmert. Anliegen, die hier beispielhaft genannt werden können, sind Nachlassbearbeitungen, Änderungen von Vertretungsberechtigungen oder die Erstellung von

Bescheinigungen. Unsere neue Serviceeinheit sorgt für eine verlässliche Bearbeitung, klare Abstimmungen und zügige Lösungen – ohne mehrfaches Nachfragen oder unnötige Weiterleitungen.“

Gleichzeitig wurde die Beratung im digital-persönlichen Kanal weiterentwickelt. Kundinnen und Kunden mit klar umrissenen Service- oder Geschäftsanliegen erhalten Lösungen, die genau zu ihrem Bedarf passen.

Begleitet wird diese Neuausrichtung durch klar strukturierte Abläufe und erweiterte Online-Angebote, die viele Anliegen zusätzlich vereinfachen. Was bleibt, ist unser Anspruch eine Bank zu sein, die in der Region verwurzelt ist und zugleich mutig neue Wege geht – für die Menschen in der Mitte der Oberpfalz, heute und in Zukunft.

DIGITALE FREIHEIT MIT PERSÖNLICHER NÄHE:

Wie unsere Genossenschaftsbank moderne Services gestaltet

Im Gespräch erläutert Armin Forstner, Bereichsleiter Zentraler Vertrieb, wie die Volksbank Raiffeisenbank Regensburg-Schwandorf eG digitale Innovationen mit persönlicher Beratung verbindet und dabei die Bedürfnisse der Kundinnen und Kunden in den Mittelpunkt stellt.

Herr Forstner, wie verbindet unsere Genossenschaftsbank die persönliche Nähe vor Ort mit modernen digitalen Angeboten?

Als Genossenschaftsbank mitten in der Oberpfalz ist es unser Anspruch, die persönliche Nähe zu unseren Kundinnen und Kunden mit digitalen Lösungen zu verknüpfen, die einfach funktionieren und sich flexibel in den Alltag integrieren lassen. Wir möchten, dass unsere Kundinnen und Kunden selbst entscheiden können, wie sie ihre Bankgeschäfte erledigen – persönlich vor Ort oder digital, wann und wo immer sie möchten.

Welche Rolle spielt das OnlineBanking in Ihrem digitalen Serviceangebot und warum empfehlen Sie es besonders Ihren Kundinnen und Kunden?

Das OnlineBanking bildet die Grundlage unserer digitalen Angebote. Es ermöglicht unseren Kundinnen

und Kunden, ihre Finanzgeschäfte übersichtlich und sicher am Computer zu erledigen. Wir empfehlen es ausdrücklich, weil es viele Freiheiten schafft und unabhängig von Öffnungszeiten genutzt werden kann.

Inwiefern ergänzt die Banking-App das OnlineBanking und wie profitieren Ihre Kunden davon im Alltag?

Unsere Banking-App ist die ideale Ergänzung zum Online Banking. Sie bietet die gleichen Funktionen, ist aber für die Nutzung auf dem Smartphone optimiert. So können unsere Kundinnen und Kunden auch unterwegs oder zwischendurch bequem ihre Bankgeschäfte erledigen, ganz flexibel und komfortabel.

Was bietet die digitale Servicewelt auf Ihrer neuen Internetseite, und wie erleichtert sie den Kundinnen und Kunden die Nutzung Ihrer Services?

Mit unserer digitalen Servicewelt auf dem neu gestalteten Internetauftritt bieten wir eine zentrale Anlaufstelle für zahlreiche Services. Hier finden unsere Kundinnen und Kunden



Armin Forstner, Bereichsleiter Zentraler Vertrieb

verständliche Erklärungen, kurze Videos und Schritt-für-Schritt-Hilfen, um Anliegen selbstständig im OnlineBanking umzusetzen. Das macht die Nutzung unserer digitalen Angebote besonders einfach.

**Hier gehts
zur digitalen Servicewelt >**



Welche alltäglichen Bankgeschäfte lassen sich inzwischen besonders komfortabel digital erledigen?

Gerade bei alltäglichen Themen zeigen digitale Lösungen ihre Stärke. Änderungen von Kontaktdaten, das Sperrern einer Karte oder das Einrichten eines Freistellungsauftrags lassen sich bequem digital erledigen. Auch klassische Bankgeschäfte wie Überweisungen oder das Abrufen von Umsätzen werden zunehmend online genutzt. Unsere digitalen Services sparen Zeit und Wege. Kundinnen und Kunden leisten damit auch einen Beitrag zur Nachhaltigkeit, weil unnötige Fahrten und Papierverbrauch entfallen.

Sie bieten auch Funktionen, die man sonst eher von reinen Onlinebanken kennt – was unterscheidet Ihr Angebot hier besonders?



Wir bieten digitale Leistungen wie zum Beispiel wero, eine einfache Bezahlungsfunktion von Smartphone zu Smartphone, oder

digitale Karten und Fotoüberweisungen. Der Unterschied zu reinen Onlinebanken liegt darin, dass wir diese digitalen Innovationen mit persönlichem Service kombinieren. Unsere Kundinnen und Kunden können sich jederzeit telefonisch oder vor Ort begleiten lassen. Digitale Innovationen wie wero oder digitale Karten sind für uns ein wichtiger Bestandteil der Weiterentwicklung. Sie zeigen, dass wir als Genossenschaftsbank offen für neue Möglichkeiten sind und unseren Kundinnen und Kunden moderne, verständliche und zuverlässige Funktionen bieten möchten.

Digitales Banking in Zahlen 2025

2/3 aller Kontoinhaber nutzen bereits OnlineBanking – über ein Drittel auch die **VR Banking-App**.

3,7 Mio. **Anmeldungen** im Jahr – **75 %** davon über die **VR Banking-App**

482.842 **Überweisungen** wurden online abgewickelt – davon digital vom Kunden selbst beauftragt.

Bereits **jeder dritte Kreditkartenumsatz** wird per Smartphone bezahlt.

OMNIKANAL-KUNDENBERATUNG: Unsere Antwort auf die Anforderungen von heute

Ob persönlich am Telefon oder digital: In der Omnikanal-Kundenberatung verbinden wir das Beste aus beiden Welten, um Sie individuell und unkompliziert zu begleiten.

Gute Beratung richtet sich nach Ihren Bedürfnissen, nicht nach dem Kanal. Viele Anliegen lassen sich bequem von zuhause aus klären, per Telefon oder Video, flexibel und verständlich. Sie wählen den Termin, wir kümmern uns um den Rest. Auch vor Ort stehen Ihnen unsere Teams an zwei Standorten zur Verfügung.

Diese hybride Betreuung bringt Vorteile: Ein spezialisiertes Team sorgt für schnelle Lösungen. Klare Abläufe und moderne Beratung machen Bankgeschäfte flexibel integrierbar. Ergänzt wird dies durch digitale Services und OnlineBanking, mit denen Sie vieles einfach und sicher selbst erledigen können.

Damit diese Beratung überzeugt, investieren wir gezielt in unsere Mitarbeitenden, die regelmäßig geschult werden – fachlich und kommunikativ. Denn digitale Beratung ist nur dann gut, wenn sie menschlich bleibt.

Unsere Erfahrungen zeigen: Viele Kundinnen und Kunden wissen zunächst nicht, wie einfach digitale Beratung heute ist. Nach



Omnikanalberater Marcel Kauer,
Omnikanalberaterinnen Sandra Felser und Hildegard King
mit Teamleiterin Theresia Habla

ersten Gesprächen überwiegt oft die Begeisterung. Technische Hürden gibt es kaum: Ein Smartphone, Tablet oder PC genügt, eine Kamera ist optional.

Unser Ziel: Banking soll leicht zugänglich, verständlich und persönlich sein, unabhängig vom gewählten Weg. Dafür steht unsere Omnikanal-Kundenberatung.

GENOSSENSCHAFTLICH GUT BERATEN

Unsere Beratung für unsere Privatkundinnen und -kunden basiert auf genossenschaftlichen Werten: persönlich, partnerschaftlich und immer auf Ihre individuellen Ziele ausgerichtet. Wir sind persönlich für unsere Kundinnen und Kunden in sechs modernen Beratungsfilialen im Raum Regensburg und Schwandorf da. Mit der neuen Zusammenlegung unserer Regensburger Filialen in das Beratungs- und Betreuungszentrum in der Drei-Kronen-Gasse bündeln wir unsere Kompetenz und schaffen optimale Voraussetzungen für eine umfassende und individuelle Beratung. So profitieren unsere Kundinnen und Kunden von einem qualifizierten Beraterteam, geballtem Expertenwissen und kurzen Wegen zu spezialisierten Ansprechpartnern. Im Gespräch erläutert Claus Eichstetter, Bereichsleiter Privatkunden, wie die genossenschaftlichen Werte im Bereich Privatkundenberatung gelebt und umgesetzt werden.

Wie leben wir die genossenschaftlichen Werte in der Privatkundenberatung?

Durch persönliche Nähe, Vertrauen und partnerschaftliche Zusammenarbeit. Wir orientieren uns an den Lebensplänen unserer Kundinnen und Kunden und schaffen nachhaltige, zukunftsorientierte Lösungen.

Welche Schwerpunkte setzen wir in der Beratung von Privatkunden?

Wir fokussieren uns auf persönliche Bedürfnisse, unterstützen beim Erreichen wichtiger Lebensziele und beim Vermögensaufbau, mit ausgewogener Vermögensstruktur, Wohneigentum und individueller Finanzplanung.

Wie unterstützen wir unsere Kundinnen und Kunden bei der Erreichung ihrer finanziellen Ziele?

Durch individuelle Analyse, maßgeschneiderte Lösungen und kontinuierliche Begleitung. Unsere Kundinnen und Kunden profitieren von flexiblen, digitalen und persönlichen Beratungsterminen sowie dem Zugang zu Spezialisten.

Was unterscheidet unsere Beratung von anderen Anbietern?

Unsere Beratung steht für Kundenorientierung statt Gewinnmaximierung, langfristige Partnerschaft, regionale Verbundenheit, transparente Angebote und Mitbestimmung der Mitglieder. Im Mittelpunkt steht immer der individuelle Bedarf.



Individalkundenberaterin Stephanie Winter und Bereichsleiter Privatkunden Claus Eichstetter im Kundengespräch

VERLÄSSLICH FÜR DEN MITTELSTAND



Firmenkundenberater Matthias Eisenschenk
beim Beratungsgespräch mit Unternehmern.

Unsere Firmenkundinnen und -kunden stehen aktuell vor vielfältigen Herausforderungen: geopolitische Unsicherheiten, steigende Energiepreise als zusätzliche Kostentreiber, eine stellenweise schwierige Auftragslage sowie eine fehlende oder unklare Wirtschaftspolitik erschweren die unternehmerische Planung. Hinzu kommen ein volatiler Zinsmarkt, der Fachkräftemangel sowie die fortschreitende Digitalisierung und der Einsatz von Künstlicher Intelligenz. Themen wie nachhaltige Finanzierung, Investitionen in Innovation und die Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit gewinnen zunehmend an Bedeutung. Auch Instrumente zur Personalbindung und -gewinnung rücken stärker in den Fokus.

Persönliche Nähe und eine offene Kommunikation sind seit jeher die Basis einer vertrauensvollen Zusammenarbeit. Wir verstehen uns als aktiver Begleiter unserer Firmenkundinnen und -kunden im aktuellen Umfeld. Für uns ist es wichtig, einen regelmäßigen und offenen Austausch zu pflegen. So gelingt es uns, flexibel auf die sich verändernden Bedürfnisse der Unternehmen einzugehen und darauf unsere spezialisierte Beratung auszurichten.

Ob es um Liquiditätssicherung, Investitionsfinanzierung, nachhaltige Unternehmensführung oder die Nutzung digitaler Angebote geht, unsere Lösungen unterstützen unsere Kundinnen und Kunden dabei, Chancen frühzeitig zu erkennen und Risiken aus dem aktuellen Umfeld erfolgreich zu meistern.

Neben persönlicher Beratung und gelebter Kundennähe ist heute auch die Digitalisierung des Firmenkundenbankings ein wichtiger Erfolgsfaktor. Daher investieren wir kontinuierlich in die Digitalisierung unserer Beratungsprozesse.

Zentraler Erfolgsfaktor war und ist die persönliche Betreuung durch unsere erfahrenen Firmenkundenbetreuerinnen und -betreuer. Sie kennen die Unternehmen, die Branchen und die Besonderheiten unserer Region sehr genau. Mit hohem Engagement und Fachexpertise schaffen wir Vertrauen und sind jederzeit verlässliche Partner an der Seite unserer Firmenkunden.

PRIVATE BANKING: Unternehmer-Familien-Beratung im Fokus

Im Private Banking bieten wir exklusive Betreuung und individuelle Lösungen für die besonderen Wünsche unserer Kundinnen und Kunden. Matthias Frummet, Bereichsleiter Firmenkunden, Private Banking, Immobilien und Versicherungen, erklärt das Alleinstellungsmerkmal der Volksbank Raiffeisenbank Regensburg-Schwandorf eG.

Herr Frummet, wie gestaltet sich die individuelle Betreuung im Private Banking?

Vermögende Unternehmer- und Privathaushalte erwarten individuelle Lösungen, exklusive Produkte und exzellenten Service. Dafür wurde die „Unternehmer-Familien-Beratung“ entwickelt. Sie bietet, basierend auf der jeweiligen Lebenssituation, maßgeschneiderte Lösungen.

Welche besonderen Leistungen bietet unsere Bank vermögenden Kundinnen und Kunden an und wie gehen Sie auf die spezifischen Anforderungen und Wünsche dieser Kundengruppe ein?

Wir bieten unseren vermögenden Kundinnen und Kunden eine ganzheitliche Betreuung mit persönlicher Beratung. Dabei setzen wir Schwerpunkte auf individuelle Investmentlösungen, Immobilien- und Finanzierungsfragen sowie auf Vorsorge, Risikoabsicherung, Generationen- und Nachfolgeplanung. Entscheidend ist, dass wir alle diese Bereiche vernetzt betrachten, um die spezifischen Anforderungen und Wünsche dieser Kundengruppe optimal zu berücksichtigen.

Welche Trends und Entwicklungen prägen aktuell das Private Banking?

Das Private Banking steht im Spannungsfeld von Digitalisierung, steigenden Kundenerwartungen und wachsender Komplexität. Gefragt sind heute ganzheitliche, individuell zugeschnittene Lösungen und eine enge persönliche Begleitung. Alternative Investments und die Planung der Vermögensnachfolge gewinnen an Bedeutung. Unser Private Banking greift diese Trends auf und verbindet moderne Beratung mit regionaler Nähe und genossenschaftlichen Werten und positioniert sich so erfolgreich im Markt.



Generalbevollmächtigter Matthias Frummet, Bereichsleiter Firmenkunden, Private Banking, Immobilien und Versicherungen im Kundengespräch

STARKER PARTNER: REWAG

Die REWAG ist ein regionaler Energie- und Trinkwasserversorger, der Strom, Erdgas, Wärme und Trinkwasser an mehr als 200.000 Privathaushalte und Geschäftskunden liefert.

Gegründet wurde die REWAG 1976 und feiert somit heuer ihr 50-jähriges Jubiläum. Sie sorgt mit aktuell rund 500 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für eine komfortable und zuverlässige Energie- und Trinkwasserversorgung in der Region. Auch Gewerbe- und Geschäftskunden bietet sie maßgeschneiderte Energiekonzepte. Vom reinen Energielieferanten hat sich die REWAG zum dezentralen Energieproduzenten entwickelt. Sie setzt auf umweltschonende Energieprojekte wie

den Bau von effizienten Energieerzeugungs- und Wärmeanlagen. Darüber hinaus betreibt sie Photovoltaik- und Biogasanlagen sowie mehrere Windkraftanlagen.

Als regional verwurzelt Unternehmen übernimmt die REWAG Verantwortung in Regensburg und der Region. Deshalb unterstützt sie Vereine, Projekte, Veranstaltungen und Aktionen im kulturellen, sportlichen und sozialen Bereich.

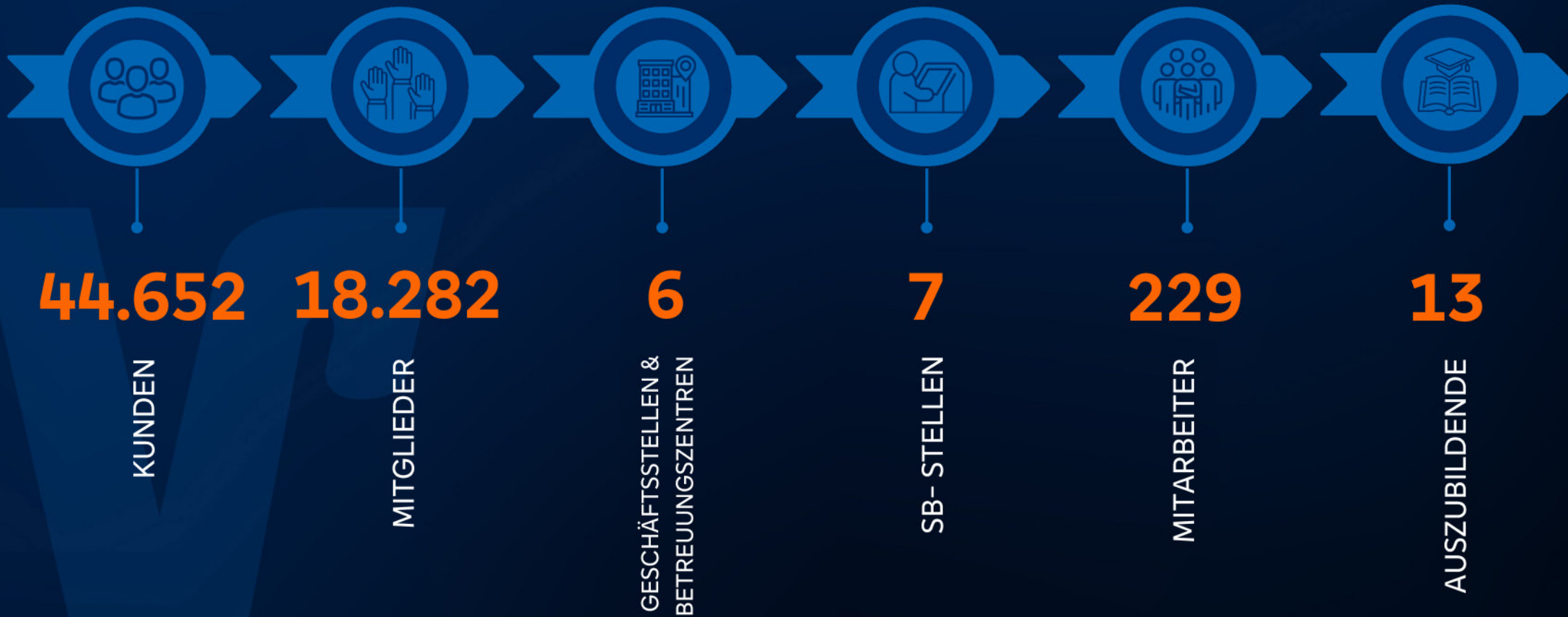




Was einst Fortschritt war, wie der Ausbau der Erdgasnetze, ist heute unsere Herausforderung: der Umbau zur klimafreundlichen Energieversorgung mit dem Ausbau der Strom- und der regenerativen Wärmenetze. Das ging und geht nur mit starken Partnern. Mit der Volksbank Raiffeisenbank haben wir einen immer ansprechbaren Finanzpartner, der uns aktiv unterstützt. Um die großen Zukunftsthemen zu meistern, sind gewachsene Partnerschaften besonders wichtig.

*Dr. Robert Greb
Vorstandsvorsitzender der Regensburger
Energie- und Wasserversorgung AG (REWAG)*

ZAHLEN. DATEN. FAKTEN.





Volksbank Raiffeisenbank
Regensburg-Schwandorf eG



STARKER PARTNER: FIRMENFAMILIE FUCHS

Systemlösungen für Zukunftsfragen

Entwickeln, planen, produzieren, bauen – tiefe Wertschöpfung kennzeichnet die Firmenfamilie FUCHS. „Alles aus einer Hand“ spart Schnittstellen, Aufwand, Zeit und Geld.

Kunden in den Zielmärkten: Energie, Infrastruktur, Umwelttechnik, Wohnen & Leben sowie Industrie & Gewerbe profitieren von schlüsselfertigen Systemlösungen aus Stahlbeton, Stahl,



GFK und Holz. Die in dritter Generation inhabergeführte Firmenfamilie ist in ganz Deutschland präsent. Ein Schwerpunkt liegt klar in Bayern: Mit Oberpfälzer Wurzeln aus dem Jahr 1949 hat sich das lila Logo v.a. hier im Stammbezirk und in Mittelfranken etabliert.

In Neumarkt/Oberpf. produziert FUCHS Eurocoles Mobilfunkmaste aus Schleuderbeton, viele weitere Trägersysteme sowie Windtürme für die gesamte Bundesrepublik und darüber hinaus. Das Betonfertigteilwerk in Röttenbach/Kreis Roth als einer von sechs Produktionsstandorten bundesweit stellt u.a. konstruktive Fertigteile für serielle Bausysteme, integrierte Lösungen für Umwelttechnik sowie für Energie- und Verkehrsinfrastruktur her. In den Landkreisen Schwandorf und Cham entstehen in zwei Werken hocheffiziente Wände in Holzgroßtafelbauweise sowie die Bauteile für komplett ökologische Architektur-Wohnhäuser.

Wohnanlagen in FUCHS.Holzhybrid sind QNG-zertifizierbar – mit diesem Modell erhielt FUCHS als eines von nur 20 Unternehmen bei der europaweiten Ausschreibung einen Rahmenvertrag mit dem Spitzenverband der Wohnungswirtschaft GdW. In der Oberpfalz und Mittelfranken betreibt FUCHS darüber hinaus diverse Baufirmen.



„Die Bedarfe des täglichen Lebens ändern sich ebenso beständig wie die von Industrie & Gewerbe, Umwelttechnik und Infrastruktur. Paradebeispiele dafür sind die Herausforderungen der Energiewende, der Digitalisierung oder die Nachfrage nach modernem, effizientem Wohnraum. Diese kleinen Veränderungen und ebenso die großen Transformationen zu antizipieren, zu verstehen, dafür die richtigen Lösungen zu entwickeln und umzusetzen – das ist unsere Mission, an der 1.700 FÜCHSE jeden Tag gemeinsam arbeiten. Dafür brauchen wir starke Partner – wie die Volksbank Raiffeisenbank.“

*Conrad Fuchs
Geschäftsführender Gesellschafter
der Firmenfamilie Fuchs*

ZUKUNFT GESTALTEN: Mitarbeitende als Schlüssel zum Erfolg



Der Arbeitsmarkt befindet sich weiter in einem dynamischen Wandel. Der Fachkräftemangel verschärft sich und stellt uns vor neue Herausforderungen, insbesondere in einer Zeit, in der sich die Altersstruktur unserer Belegschaft verändert. Gleichzeitig führen digitale Technologien und KI dazu, dass sich die Anforderungen an zahlreiche Tätigkeiten deutlich weiterentwickeln. Für die Volksbank Raiffeisenbank Regensburg-Schwandorf eG ist es eine der zentralen Aufgaben, qualifizierte Mitarbeitende gezielt zu gewinnen, zu entwickeln und langfristig zu binden.

Die Erfahrungen und Fähigkeiten unserer Mitarbeitenden sichern die Leistungsfähigkeit und Zukunftsfähigkeit der Bank. Unsere strategische Personalarbeit folgt dem Prinzip, dass Menschen der zentrale Erfolgsfaktor unserer Bank sind, da sie den langfristigen Geschäftserfolg nur dann absichert, wenn sie die Entwicklung und die Bedürfnisse der Mitarbeitenden ernst nimmt.

Mit dieser Haltung gestalten wir den Wandel aktiv und schaffen durch individuelle Personalentwicklung, moderne Arbeitsbedin-

Michael Stuber, Teamleiter Personalmanagement

gungen und einem ganzheitlichen Gesundheitsmanagement einen attraktiven Rahmen für nachhaltige Entwicklung. Unsere Bank bleibt dadurch ein Arbeitgeber, der Stabilität und Fortschritt miteinander verbindet.

Individuelle Personalentwicklung: Ein strategischer Erfolgsfaktor

Die Weiterentwicklung unserer Mitarbeitenden ist ein zentraler Bestandteil unserer Strategie. Wir schaffen Entwicklungswege, die persönliche Stärken und Wünsche berücksichtigen und auf zukünftige Anforderungen vorbereiten.

Dazu gehören individuelle Entwicklungs- und Qualifizierungspläne, gezielte Fachspezialisierungen, digitale Lernformate, Mentoring- und Coachingangebote sowie strukturierte Programme zur Führungskräfteentwicklung. Damit fördern wir Talente strukturiert und entwickeln die Kompetenzen, die wir für die zukünftige Ausrichtung unseres Bankgeschäfts benötigen. Unser breites Angebot an internen und externen Schulungen unterstützt unsere Mitarbeitenden dabei, neues Wissen aufzubauen und bestehende Kompetenzen zu stärken. Besonders die Ausbildung junger

Menschen ist uns wichtig, weshalb wir unser Ausbildungskonzept in 2026 gezielt weiterentwickeln werden.

Gesundheitsmanagement:

Fest verankerter Bestandteil unserer Kultur

Ein weiterer Schwerpunkt unserer Personalarbeit ist das ganzheitliche Gesundheitsmanagement. Mit Präventionsprogrammen, ergonomischen Arbeitsplätzen, Gesundheitsaktionen und Check-ups fördern wir die körperliche und mentale Gesundheit unserer Mitarbeitenden nachhaltig. Diese Maßnahmen stärken das Wohlbefinden und die Leistungsfähigkeit unserer Mitarbeitenden und verankern das Thema Gesundheit klar in unserer Personalstrategie.

kununu

als entscheidender Faktor im modernen Recruiting

Bewertungsplattformen wie kununu sind für viele Bewerberinnen und Bewerber der erste Anlaufpunkt, um sich ein authentisches Bild eines Arbeitgebers zu machen. Für unsere Bank ist kununu deshalb ein wichtiger Bestandteil unseres Employer Brandings: Die Plattform macht unsere Kultur sichtbar, stärkt unsere Glaubwürdigkeit und liefert wertvolle Impulse für Verbesserungen.

Magdalena Süß, Personalentwicklerin



Der aktuelle Score von über 4 Sternen und die Weiterempfehlungsrates von über 80 Prozent bestätigen, dass wir als Arbeitgeber wertgeschätzt werden. Besonders positiv hervorgehoben werden unsere modernen Arbeitsbedingungen und Benefits, wie betrieblicher Wohnraum, flexible Arbeitsmodelle und finanzielle Vorteile. Die Auszeichnung als kununu TOP Company 2026 bestätigt diese Wahrnehmung eindrucksvoll. Gerade die Sichtbarkeit auf kununu trägt wesentlich dazu bei, neue Mitarbeitende anzuziehen und unsere Attraktivität im regionalen Arbeitsmarkt nachhaltig zu steigern.



NACHHALTIGKEIT TRIFFT TRANSFORMATION: Impulse für eine verantwortungsvolle Zukunft



*Markus Brunner, Vorstandsreferent,
Transformations- und
Projektmanagement*

2025 haben wir unsere Nachhaltigkeitsarbeit organisatorisch, kommunikationsseitig und inhaltlich deutlich gestärkt. Mit unserem neuen internen Newsletter „Im grünen Bereich“, der zweimal jährlich erscheint, schaffen wir Transparenz für alle Mitarbeitenden. Gleichzeitig haben wir viele Grundlagen professionalisiert: von energiesparenden Maßnahmen über erste Sanierungsfahrpläne bis hin zu einer einheitlicheren ESG-Datenerfassung. Seit 1.1.2026 verantworte ich zusätzlich das Transformations- und Projektmanagement (TPM). Damit fließt Nachhaltigkeit jetzt systematisch in jede Projektinitiative ein, denn TPM verknüpft Digitalisierung, Automatisierung und nach-

haltiges Wirtschaften enger miteinander und sorgt für einheitliche Standards, klare Prozesse und mehr Transparenz über alle Projekte hinweg.

Wo zeigen sich Fortschritte besonders deutlich?

In unserer CO₂-Bilanz. Vergleicht man die letzten vier Jahre auf Basis derselben Datenlogik (inklusive Lieferketten), konnten wir unsere Emissionen von rund 1.165 Tonnen CO₂ im Jahr 2022 auf 571,2 Tonnen CO₂ im Jahr 2025 reduzieren, ein Minus von knapp 51 Prozent. Darauf sind wir stolz! Treiber dieser positiven Entwicklung waren vor allem die fast vollständige Elektrifizierung unserer Firmenwagenflotte, Effizienzsteigerungen im Gebäudebetrieb und die stärkere Nutzung erneuerbarer Energien. Auch im TPM wird Nachhaltigkeit inzwischen aktiv bewertet: Jedes unserer Projekte wird hinsichtlich ökologischer, sozialer und Governance-Aspekte geprüft, und wir legen verstärkt Wert auf digitale Prozesse, CO₂-Reduktion und Qualitätssicherung.

Welche Maßnahmen stehen an? Welche Ziele hat sich unsere Bank vorgenommen?

Neben der weiteren Reduktion unserer Emissionen wollen wir uns strategisch breiter aufstellen. Im Rahmen des Strategieprozesses 2026 definieren wir unsere Nachhaltig-

keitspositionierung klarer, sowohl für den Markt als auch für das Portfolio. Für das Kreditgeschäft streben wir Positiv- und Negativkriterien an, die später eine einheitliche, nachhaltigkeitsorientierte Grundlage für Kreditentscheidungen bilden sollen. Gleichzeitig wollen wir ESG-Aspekte deutlich stärker in der Beratung verankern, insbesondere durch Transformationsfinanzierungen, bei denen wir Unternehmen aktiv bei der Weiterentwicklung ihrer Geschäftsmodelle begleiten. Über das TPM stellen wir zudem sicher, dass alle Projekte der Bank künftig ihre Nachhaltigkeitswirkung transparent machen – ein wichtiger Schritt, der den Megatrend ESG fest in unserer Transformationsarbeit verankert.

Wie laufen Projekte, beispielsweise mit OHA! – Ostbayern handelt, die sich mit nachhaltigen Themen beschäftigen?

Sehr erfolgreich. Unser Azubi-Projekt „Nachhaltigkeitshelden“ entwickelt ein Kommunikationskonzept, mit dem wir unsere ESG-Aktivitäten künftig verständlich, glaubwürdig und regulato-



risch sauber darstellen können. Das stärkt nicht nur die externe Sichtbarkeit, sondern schafft auch im Haus mehr Bewusstsein für nachhaltiges Handeln.

Wo wird es noch deutlich, dass sich unsere Bank mit dem Thema beschäftigt?

Besonders sichtbar wird das in unserer Region. Ein herausragendes Beispiel ist das Energiedorf Neuenschwand, das wir durch die Expertise unseres Kollegen Gerhard Auburger von



der Bewertung über die Finanzierung bis hin zu energie-wirtschaftlichen Fragen begleitet haben. Solche Projekte zeigen, wie wir nachhaltige Entwicklung und regionale Verantwortung ganz praktisch verbinden.

Wie steht es um das soziale Engagement – Stichwort Mapping?

2026 werden wir ein systematisches Mapping unserer Förderaktivitäten einführen. Dadurch können wir künftig transparent darstellen, wie sich unsere Mittel auf verschiedene gesellschaftliche Projekte verteilen und zu welchen Nachhaltigkeitszielen sie beitragen. Ab 2026 sollen mindestens 75 Prozent unserer Fördermittel klar nachhaltigen Projekten zugutekommen.

MEHR ALS BANKING: Unser Beitrag für Gesellschaft und Region

Als Bank mit tiefen Wurzeln in der Region sehen wir es als unsere zentrale Aufgabe, gesellschaftliche Verantwortung zu übernehmen und einen nachhaltigen Beitrag zum Gemeinwohl zu leisten. Soziales Engagement, gezielte Spenden und aktives Sponsoring sind für uns weit mehr als nur Pflicht, sie sind Ausdruck unserer Verbundenheit mit den Menschen und Institutionen vor Ort. Rund 150.000 Euro gingen im Rahmen von Spenden und Sponsoring in die Region.

Durch die Unterstützung sozialer Projekte, Vereine und Initiativen fördern wir das Miteinander und stärken das soziale Gefüge in unserer Region. Unsere Spenden kommen dort an, wo sie dringend benötigt werden: bei gemeinnützigen Organisationen, Schulen, Kindergärten, Sportvereinen und kulturellen Einrichtungen.

Besonders liegt uns auch die Förderung des akademischen Nachwuchses am Herzen. Jährlich vergeben



wir an der Ostbayerischen Technischen Hochschule Regensburg und an der Universität Regensburg Stipendien an Studierende.

Auch unser Sponsoring trägt dazu bei, das vielfältige Vereinsleben und kulturelle Angebote zu erhalten und weiterzuentwickeln.

Ob Sportveranstaltungen, Kultur oder soziale Aktionen, wir unterstützen Engagement, das Menschen zusammenbringt und Gemeinschaft erlebbar macht.

Dieses Engagement ist für uns ein wichtiger Teil unserer Identität als regionale Bank. Es stärkt das Vertrauen unserer Kundinnen und Kunden und macht unsere Region lebenswerter. Wir sind überzeugt: Nur gemeinsam können wir eine starke, solidarische und zukunftsfähige Gemeinschaft gestalten.



SONDERSPENDENAKTION DER BÜRGERSTIFTUNG 7 x 7000 Euro – von Ostern bis Oktober

Die Bürgerstiftung der Volksbank Regensburg fördert seit 2019 Projekte und Initiativen, die die Gemeinschaft vor Ort stärken. In der Region und für die Region. Die Bürgerstiftung wirkt im Raum Regensburg und Schwandorf und hat schon vieles erreicht. Im Rahmen der Aktion „7 x 7.000 Euro – von Ostern bis Oktober“ hat sie im Jahr 2025 einmal pro Monat 7.000 Euro an einen gemeinnützigen Verein oder eine gemeinnützige Initiative vergeben. Über 7.000 Euro freuten sich:

- Schwandorf Tigers
- Theater Regensburg
- Soziale Futterstelle Regensburg e.V.
- HarL.e.kin-Nachsorge in Regensburg
- MINT-Labs Regensburg e.V.
- Landschaftspflegeverband Regensburg
- Frauenhaus Regensburg e.V.

Wir freuen uns über jede Spende
für soziale Projekte in der Region:
stiftung-vb-regensburg.de



Günther Winkler,
Stiftungsbeauftragter



111.111 Euro für acht Projekte in der Region

Die Weihnachts-Charity 2025 war ein voller Erfolg. Bei der sechsten Charity-Aktion konnte die Bürgerstiftung der Volksbank Regensburg 111.111 Euro einsammeln, die im Rahmen eines Benefizkonzertes im Audimax als Spenden an acht gemeinnützige Einrichtungen überreicht wurden.

„Wir sind stolz und glücklich, an jedes unserer Spendenprojekte knapp 14.000 Euro übergeben zu können“, so der Stiftungsvorsitzende Wolfgang Vökl. „Das ist die größte Spendensumme, die wir im Rahmen unserer Weihnachts-Charity je erreicht haben.“



Die höchste Spendensumme, die im Rahmen der Weihnachts-Charity je erreicht wurde.

Unter dem Motto „Von Herzen für unsere Region“ wurden Menschen und Unternehmen motiviert, aktiv mit Spenden zu unterstützen. Zudem gab es in diesem Jahr wieder einen Stand auf dem Romantischen Weihnachtsmarkt Schloss Thurn und Taxis. An den Adventswochenenden verkauften Mitarbeitende der Volksbank Raiffeisenbank Regensburg-Schwandorf eG Regensburger Weihnachts-Würste für den guten Zweck.



Ein weiterer Teil der Spenden stammte aus dem Erlös des Benefizkonzertes „Festliche Strauß Gala“, das am 3. Januar 2026 im Regensburger Audimax aufgeführt wurde. Zudem wurde die Charity-Aktion erstmals vom Verkauf eines hochwertigen Kunstkalenders flankiert, gestaltet mit Abbildungen von Kunstwerken regionaler Künstlerinnen und Künstler.

Unter dem Motto „Von Herzen für unsere Region“ wurden folgende Einrichtungen von der Weihnachts-Charity 2025 unterstützt.

- Integration Schwandorf e.V.
- Bayerische Krebsgesellschaft e.V.
- Beratungsstelle Regensburg
- Bayerisches Rotes Kreuz, First Responder Nittendorf
- Universitäres Herzzentrum Regensburg
- Sozialpsychiatrischer Dienst Regensburg
- Ambulanter Kinder- und Jugendhospizdienst, Regensburg
- Kitzrettung und Naturschutz e.V.
- Tafel Schwandorf



Unsere Bürgerstiftung besteht seit sieben Jahren und unterstützt ganzjährig vielfältige gemeinnützige Zwecke in der Region. Dank vieler engagierter Förderinnen und Förderer konnten bereits über 580.000 Euro für soziale, kulturelle und gesellschaftliche Projekte bereitgestellt werden.



Dieses Engagement soll weitergeführt werden mit einem erweiterten Stiftungsvorstand. Die Prokuristen Claus Eichstetter und Matthias Frummet sind seit 2025 neu im Stiftungsvorstand.

Ausführliche Informationen zur Bürgerstiftung und zu den geförderten Projekten gibt es unter www.stiftung-vb-regensburg.de.

BERICHT des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat hat im Berichtsjahr die ihm nach Gesetz, Satzung und Geschäftsordnung obliegenden Aufgaben erfüllt. Er nahm seine Überwachungsfunktion wahr und traf die in seinen Zuständigkeitsbereich fallenden Beschlüsse, dies beinhaltet auch die Befassung mit der Prüfung nach § 53 GenG.

Darüber hinaus hat der Aufsichtsrat die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers überwacht. Insbesondere beinhaltete die Überprüfung, dass keine verbotenen Nichtprüfungsleistungen von Personen, die das Ergebnis der Prüfung beeinflussen können, erbracht wurden. Bei zulässigen Nichtprüfungsleistungen lagen die erforderlichen Genehmigungen vor.

Der Vorstand informierte den Aufsichtsrat in regelmäßig stattfindenden Sitzungen über die Geschäftsentwicklung, die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie über besondere Ereignisse.

Der vorliegende Jahresabschluss 2025 mit Lagebericht wurde durch den Genossenschaftsverband Bayern e.V. geprüft. Über das Prüfungsergebnis wird in der Vertreterversammlung berichtet.

Den Jahresabschluss, den Lagebericht und den Vorschlag für die Verwendung des Jahresüberschusses hat der Aufsichtsrat geprüft und in Ordnung befunden. Der Vorschlag für die Verwendung des Jahresüberschusses entspricht den Vorschriften der Satzung.

Der Aufsichtsrat empfiehlt der Vertreterversammlung, den vom Vorstand vorgelegten Jahresabschluss zum 31.12.2025 festzustellen und die vorgeschlagene Verwendung des Jahresüberschusses zu beschließen.

Bild von links:

Peter Schillinger

Geschäftsführer Schillinger GmbH
Konstruktionen in Stahl und Leichtmetall
Aufsichtsrat seit 2009,
Aufsichtsratsvorsitzender

Claudia Donhauser

Dipl.-Kauffrau
Geschäftsführerin der
Unternehmensgruppe Donhauser
Aufsichtsrätin seit 2012,
stellvertr. Aufsichtsratsvorsitzende

Klaus Köhler

Geschäftsführer der KÖWA Isolierglas
Produktions- und Vertriebs GmbH
Aufsichtsrat seit 2010,
stellvertr. Aufsichtsratsvorsitzender

Leopold Graf von Drechsel

Geschäftsführer
WIMEX Agrarprodukte
Import und Export GmbH
Aufsichtsrat seit 2006

Jürgen Kilger

Hauptgeschäftsführer
der Handwerkskammer
Niederbayern-Oberpfalz
Aufsichtsrat seit 2017

Eduard B. Wagner

Geschäftsführer
INSYS MICROELECTRONICS GmbH
Aufsichtsrat seit 2015



JAHRESBILANZ 2025

Aktivseite

1. Jahresbilanz zum 31.12.2025

	EUR	EUR	EUR	Geschäftsjahr EUR	Vorjahr TEUR
1. Barreserve					
a) Kassenbestand			<u>6 572 857,38</u>		<u>6 250</u>
b) Guthaben bei Zentralnotenbanken			<u>44 787 356,26</u>		<u>28 415</u>
darunter: bei der Deutschen Bundesbank	<u>44 787 356,26</u>				(<u>28 415</u>)
c) Guthaben bei Postgiroämtern			-	<u>51 360 213,64</u>	-
2. Schuldtitel öffentlicher Stellen und Wechsel, die zur Refinanzierung bei Zentralnotenbanken zugelassen sind					
a) Schatzwechsel und unverzinsliche Schatzanweisungen sowie ähnliche Schuldtitel öffentlicher Stellen			-		-
darunter: bei der Deutschen Bundesbank refinanzierbar	-				(-)
b) Wechsel			-	-	-
3. Forderungen an Kreditinstitute					
a) täglich fällig			<u>116 974 243,28</u>		<u>99 772</u>
b) andere Forderungen			-	<u>116 974 243,28</u>	-
4. Forderungen an Kunden				<u>1 277 931 484,83</u>	<u>1 256 033</u>
darunter:					
durch Grundpfandrechte gesichert	<u>624 056 515,99</u>				(<u>571 377</u>)
Kommunalkredite	<u>7 340 509,24</u>				(<u>10 346</u>)
5. Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere					
a) Geldmarktpapiere					
aa) von öffentlichen Emittenten		-			-
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	-				(-)
ab) von anderen Emittenten		-	-		-
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	-				(-)
b) Anleihen und Schuldverschreibungen					
ba) von öffentlichen Emittenten		<u>25 798 661,94</u>			<u>22 188</u>
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	<u>25 798 661,94</u>				(<u>22 188</u>)

bb) von anderen Emittenten		194 645 904,70	220 444 566,64	220 424
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	146 842 386,61			(168 773)
c) eigene Schuldverschreibungen			220 444 566,64	-
Nennbetrag	-			(-)
6. Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere			173 441 698,82	230 259
7. Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften				
a) Beteiligungen		18 944 192,84		18 944
darunter: an Kreditinstituten	472 347,31			(472)
an Finanzdienstleistungsinstituten	-			(-)
an Wertpapierinstituten	-			(-)
b) Geschäftsguthaben bei Genossenschaften		2 042 990,00	20 987 182,84	2 043
darunter: bei Kreditgenossenschaften	2 027 900,00			(2 028)
bei Finanzdienstleistungsinstituten	-			(-)
bei Wertpapierinstituten	-			(-)
8. Anteile an verbundenen Unternehmen			262 163,83	262
darunter: an Kreditinstituten	-			(-)
an Finanzdienstleistungsinstituten	-			(-)
an Wertpapierinstituten	-			(-)
9. Treuhandvermögen			2 821 091,92	3 548
darunter: Treuhandkredite	2 821 091,92			(3 548)
10. Ausgleichsforderungen gegen die öffentliche Hand einschließlich Schuldverschreibungen aus deren Umtausch			-	-
11. Immaterielle Anlagewerte				
a) Selbst geschaffene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte		-		-
b) Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten		9 776,00		13
c) Geschäfts- oder Firmenwert		-		-
d) Geleistete Anzahlungen		-	9 776,00	-
12. Sachanlagen			68 949 830,81	83 307
13. Sonstige Vermögensgegenstände			18 267 740,10	5 949
14. Rechnungsabgrenzungsposten			64 674,64	53
Summe der Aktiva			1 951 514 667,35	1 977 460

JAHRESBILANZ 2025

Passivseite

	EUR	EUR	EUR	Geschäftsjahr EUR	Vorjahr TEUR
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten					
a) täglich fällig			664 809,06		1 842
b) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist			<u>309 765 768,62</u>	310 430 577,68	293 053
2. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden					
a) Spareinlagen					
aa) mit vereinbarter Kündigungsfrist von drei Monaten		<u>208 549 921,51</u>			222 979
ab) mit vereinbarter Kündigungsfrist von mehr als drei Monaten		<u>2 810,62</u>	<u>208 552 732,13</u>		3
b) andere Verbindlichkeiten					
ba) täglich fällig		<u>748 055 263,69</u>			700 530
bb) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist		<u>440 716 413,13</u>	<u>1 188 771 676,82</u>	1 397 324 408,95	519 225
3. Verbriefte Verbindlichkeiten					
a) begebene Schuldverschreibungen			-		-
b) andere verbiefte Verbindlichkeiten			-	-	-
darunter: Geldmarktpapiere	-				(-)
eigene Akzepte und Solawechsel					
im Umlauf	-				(-)
4. Treuhandverbindlichkeiten				2 821 091,92	3 548
darunter: Treuhandkredite	<u>2 821 091,92</u>				(3 548)
5. Sonstige Verbindlichkeiten				2 794 588,75	3 978
6. Rechnungsabgrenzungsposten				485 218,14	509
7. Rückstellungen					
a) Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen			<u>10 791 268,00</u>		11 305
b) Steuerrückstellungen			<u>165 646,66</u>		-
c) andere Rückstellungen			<u>10 283 048,95</u>	21 239 963,61	11 949
8.				-	-

9. Nachrangige Verbindlichkeiten			<u>13 402 010,00</u>	<u>13 402</u>
10. Genussrechtskapital			<u>-</u>	<u>-</u>
darunter: vor Ablauf von zwei Jahren fällig	<u>-</u>			<u>(-)</u>
11. Fonds für allgemeine Bankrisiken			<u>92 000 000,00</u>	<u>91 400</u>
darunter: Sonderposten n. § 340e Abs. 4 HGB	<u>-</u>			<u>(-)</u>
12. Eigenkapital				
a) Gezeichnetes Kapital		<u>30 104 153,61</u>		<u>24 559</u>
b) Kapitalrücklage		<u>2 384 026,22</u>		<u>2 384</u>
c) Ergebnisrücklagen				
ca) gesetzliche Rücklage	<u>17 000 000,00</u>			<u>16 500</u>
cb) andere Ergebnisrücklagen	<u>60 000 000,00</u>			<u>58 700</u>
cc)	<u>-</u>	<u>77 000 000,00</u>		<u>-</u>
d) Bilanzgewinn		<u>1 528 628,47</u>	<u>111 016 808,30</u>	<u>1 594</u>
Summe der Passiva			<u>1 951 514 667,35</u>	<u>1 977 460</u>
<hr/>				
1. Eventualverbindlichkeiten				
a) Eventualverbindlichkeiten aus weitergegebenen abgerechneten Wechseln	<u>-</u>			<u>-</u>
b) Verbindlichkeiten aus Bürgschaften und Gewährleistungsverträgen		<u>27 401 435,64</u>		<u>27 857</u>
c) Haftung aus der Bestellung von Sicherheiten für fremde Verbindlichkeiten	<u>-</u>		<u>27 401 435,64</u>	<u>-</u>
2. Andere Verpflichtungen				
a) Rücknahmeverpflichtungen aus unechten Pensionsgeschäften	<u>-</u>			<u>-</u>
b) Platzierungs- und Übernahmeverpflichtungen	<u>-</u>			<u>-</u>
c) Unwiderrufliche Kreditzusagen		<u>108 896 009,52</u>	<u>108 896 009,52</u>	<u>142 549</u>
darunter: Lieferverpflichtungen aus zinsbezogenen Termingeschäften	<u>-</u>			<u>(-)</u>

GEWINN - UND VERLUSTRECHNUNG

2. Gewinn- und Verlustrechnung

für die Zeit vom 01.01. bis 31.12.2025

	EUR	EUR	EUR	Geschäftsjahr EUR	Vorjahr TEUR
1. Zinserträge aus					
a) Kredit- und Geldmarktgeschäften		<u>36 915 548,52</u>			<u>37 577</u>
darunter: aus Abzinsung von Rückstellungen	<u>1 000,00</u>				<u>(3)</u>
b) festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen		<u>3 501 440,49</u>	<u>40 416 989,01</u>		<u>3 812</u>
darunter: in a) und b) angefallene negative Zinsen	<u>54,68</u>				<u>(-)</u>
2. Zinsaufwendungen			<u>-21 162 329,51</u>	<u>19 254 659,50</u>	<u>-23 960</u>
darunter: erhaltene negative Zinsen	<u>9 642,36</u>				<u>(18)</u>
3. Laufende Erträge aus					
a) Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren			<u>5 849 139,93</u>		<u>8 844</u>
b) Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften			<u>358 507,40</u>		<u>472</u>
c) Anteilen an verbundenen Unternehmen			<u>-</u>	<u>6 207 647,33</u>	<u>-</u>
4. Erträge aus Gewinngemeinschaften, Gewinnabführungs- oder Teilgewinnabführungsverträgen				<u>-</u>	<u>-</u>
5. Provisionserträge			<u>17 975 767,82</u>		<u>15 496</u>
6. Provisionsaufwendungen			<u>-2 328 670,65</u>	<u>15 647 097,17</u>	<u>-1 696</u>
7. Nettoertrag des Handelsbestands				<u>-</u>	<u>-</u>
8. Sonstige betriebliche Erträge				<u>4 262 585,24</u>	<u>3 044</u>
darunter: aus der Abzinsung von Rückstellungen		<u>548,56</u>			<u>(18)</u>
9.				<u>-</u>	<u>-</u>
10. Allgemeine Verwaltungsaufwendungen					
a) Personalaufwand					
aa) Löhne und Gehälter		<u>-12 919 649,07</u>			<u>-14 300</u>
ab) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung		<u>-3 142 662,42</u>	<u>-16 062 311,49</u>		<u>-3 250</u>
darunter: für Altersversorgung	<u>-799 441,34</u>				<u>(-1 109)</u>
b) andere Verwaltungsaufwendungen			<u>-8 974 456,30</u>	<u>-25 036 767,79</u>	<u>-9 613</u>
11. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen				<u>-1 905 986,75</u>	<u>-2 465</u>

12. Sonstige betriebliche Aufwendungen		-1 346 710,55	-681
darunter: aus der Aufzinsung von Rückstellungen	-157 416,00		(-180)
13. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen und bestimmte Wertpapiere sowie Zuführungen zu Rückstellungen im Kreditgeschäft	-3 677 671,73		-5 810
14. Erträge aus Zuschreibungen zu Forderungen und bestimmten Wertpapieren sowie aus der Auflösung von Rückstellungen im Kreditgeschäft	-	-3 677 671,73	-
15. Abschreibungen u. Wertberichtigungen auf Beteiligungen, Anteile an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelte Wertpapiere	-6 560 450,60		-
16. Erträge aus Zuschreibungen zu Beteiligungen, Anteilen an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelten Wertpapieren	-	-6 560 450,60	651
17. Aufwendungen aus Verlustübernahme		-	-
18.		-	-
19. Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit		6 844 401,82	8 121
20. Außerordentliche Erträge	-		-
21. Außerordentliche Aufwendungen	-		-
22. Außerordentliches Ergebnis		-	(-)
23. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-3 871 072,66		-2 049
24. Sonstige Steuern, soweit nicht unter Posten 12 ausgewiesen	-28 018,34	-3 899 091,00	-100
24a. Zuführung zum Fonds für allgemeine Bankrisiken		-600 000,00	-3 400
25. Jahresüberschuss		2 345 310,82	2 572
26. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr		-	-
		2 345 310,82	2 572
27. Entnahmen aus Ergebnisrücklagen			
a) aus der gesetzlichen Rücklage	-		-
b) aus anderen Ergebnisrücklagen	-	-	-
		2 345 310,82	2 572
28. Einstellungen in Ergebnisrücklagen			
a) in die gesetzliche Rücklage	-500 000,00		-500
b) in andere Ergebnisrücklagen	-316 682,35	-816 682,35	-478
29. Bilanzgewinn		1 528 628,47	1 594

IMPRESSUM

HERAUSGEBER

Volksbank Raiffeisenbank
Regensburg-Schwandorf eG

Pfauengasse 1
93047 Regensburg
Telefon 09 41 58 47 - 0
info@vr-rs.de
www.vr-rs.de

GESTALTUNG UND TEXT

Volksbank Raiffeisenbank
Regensburg-Schwandorf eG

Abteilung Öffentlichkeitsarbeit
93047 Regensburg
Telefon 09 41 58 47 - 18 30
marketing@vr-rs.de

DRUCK

Aumüller Druck - Regensburg

BILDRECHTE

Rückblick 2025

Drei Vorstände, drei Perspektiven

Künstliche Intelligenz

Verlässlich im Wandel

Digitale Freiheit mit persönlicher Nähe

Omnikanal-Kundenberatung

Genossenschaftlich gut beraten

Verlässlich für den Mittelstand

Private Banking

Starker Partner: REWAG

Zahlen. Daten. Fakten.

Starker Partner: Fuchs

Zukunft gestalten

Nachhaltigkeit trifft Transformation

Unser Beitrag für Gesellschaft und Region

Bürgerstiftung Regensburg

Bericht des Aufsichtsrats

© altro - die fotoagentur, Uwe Moosburger

© altro - die fotoagentur, Uwe Moosburger

© altro - die fotoagentur, Uwe Moosburger, @ Canva

© altro - die fotoagentur, Uwe Moosburger, @ Canva

© altro - die fotoagentur, Uwe Moosburger

© altro - die fotoagentur, Uwe Moosburger

© altro - die fotoagentur, Uwe Moosburger

© altro - die fotoagentur, Uwe Moosburger

© altro - die fotoagentur, Uwe Moosburger

© REWAG, Regensburger Energie- und Wasserversorgung AG

© Canva

© Firmenfamilie Fuchs

© altro - die fotoagentur, Uwe Moosburger

© altro - die fotoagentur, Uwe Moosburger

@ Volksbank Raiffeisenbank Regensburg-Schwandorf eG

© Volksbank Raiffeisenbank Regensburg-Schwandorf eG

@ Volksbank Raiffeisenbank Regensburg-Schwandorf eG

@ Fotostudio Julia Knorr | Clemens Mayer

© Fotostudio Julia Knorr | Clemens Mayer



Heute alles regeln. Morgen profitieren!

Ihre Vorteile:

- › **An alles gedacht:**
Weitergabe definieren und Vermögen regeln.
- › **Volle Kontrolle:**
Zuzahlungen und Entnahmen sind möglich.
- › **Steuervorteile:**
für Sie und Ihre Begünstigten.
- › **Keine Komplexität:**
einfache Regelung Ihres Vermögens.



Jetzt Termin in Ihrer
Bank vereinbaren!





**Volksbank Raiffeisenbank
Regensburg-Schwandorf eG**



FOLLOW US



vr-rs.de



vrrs.de



YouTube

Volksbank Raiffeisenbank
Regensburg-Schwandorf