

Wir sind Ihre Bank.

Kundeninformation
der Raiffeisenbank München-Süd eG
Ausgabe 45 | 15. Jahrgang | Dezember 2019

SCHAU KASTL

Unser Gastredner im Schloss Nymphenburg
Prof. Dr. Ernst Ulrich von Weizsäcker

Lesen Sie in dieser Schaukastl-Ausgabe zum Beispiel:

Finanzministerium – Minister Scholz will die Deutsche Einlagensicherung „opfern“

Mitglieder-Veranstaltung – Gespräche im Nymphenburger Schloss 2019

Einfach erklärt – Warum die Zinsen so niedrig sind wie nie zuvor

Das ist wichtig für alle Unternehmer – Haben Sie die Nachfolge schon geregelt?

Unsere neuen Online Services – Schnell erledigt!

Raiffeisenbank
München-Süd eG





Verehrte Mitglieder und Kunden,

Heinz Schneider (Vorstandsvorsitzender) und Werner Nottensteiner

schon wieder ist ein Jahr vergangen. 2019 war für Ihre Raiffeisenbank München-Süd eG trotz eines anspruchsvollen wirtschaftlichen Umfeldes ein zufriedenstellendes Jahr. Das anhaltende Niedrigzinsniveau und die zunehmende Regulierung seitens der EBA und EZB machen sich mehr und mehr in den Ergebnissen der Bankbilanzen und in den strategischen Ausrichtungen der Banken bemerkbar. Die Branche ist im Umbruch. Fusionen, Geschäftsstellenschließungen und der Verlust von Arbeitsplätzen sind die Schlagzeilen in der Presse. Umso mehr freuen wir uns, dass wir auch 2019 mit unserem eher konservativen Geschäftsmodell erfreulich gewachsen sind und wieder ein gutes Jahresergebnis erwirtschaften konnten. Schon in wenigen Monaten werden wir Ihnen unseren Jahresabschluss vorlegen.

Wir müssen wachsam sein, verehrte Mitglieder und Kunden! Unser Bundesfinanzminister verlässt die bisherige Linie der Bundesregierung und stellt die seit Jahrzehnten bewährten Einlagensicherungssysteme von Genossenschaftsbanken und Sparkassen zu Gunsten einer europäischen

Einlagensicherung in Frage. Was das bedeuten kann und warum wir uns dagegen wehren müssen, sollten Sie unbedingt lesen.

Existenzgründung und die richtige Nachfolgeregelung für ihr Unternehmen sind ein weiteres Schwerpunktthema der aktuellen Ausgabe des Schaukastl. Lesen Sie, welche Unterstützung Existenzgründer von uns erwarten können. Über Unternehmer, die sich mit dem Gedanken tragen, ihr Unternehmen zu verkaufen oder in der Familie weiterzugeben empfehlen wir den Artikel von Herrn Schuster, Inhaber der Unternehmensberatung Sutoris.

Besonders in dunklen Wintertagen steigt die Anzahl der Wohnungseinbrüche in Deutschland. Schützen Sie Ihre Wertsachen in einem Schließfach bei uns in der Bank. In welcher Filiale es noch freie Schließfächer für Sie gibt, lesen Sie in diesem Schaukastl.

Unsere Mitglieder konnten sich am 13. November wieder über eine besondere Veranstaltung freuen. Prof. Dr. Ernst Ulrich von

Weizsäcker war unser Gastredner bei den „Gesprächen im Nymphenburger Schloss“. Mit seinem Vortrag „Wir sind dran“ konnte der langjährige Co-Präsident des Club of Rome seine Zuhörer begeistern.

Es lohnt sich Mitglied bei uns zu werden. Wenn Sie Zugang zu solchen exklusiven Veranstaltungen haben möchten und sich darüber hinaus noch eine attraktive Dividende auf Ihr Geschäftsguthaben sichern wollen, dann werden Sie Mitglied bei uns. Einzige Voraussetzung ist eine aktive Geschäftsverbindung zur Raiffeisenbank München-Süd eG. Sprechen Sie uns an.

Das und vieles mehr lesen Sie heute in Ihrem Schaukastl. Danke für Ihr Interesse und viel Spaß beim Lesen.

Wir wünschen Ihnen eine besinnliche Weihnachtszeit und einen guten Start ins Jahr 2020.

Ihr Vorstand
der Raiffeisenbank München-Süd eG
Heinz Schneider und Werner Nottensteiner

Finanzministerium

Minister Scholz will die Deutsche Einlagensicherung „opfern“.

Mit seinem Vorhaben, für die Vervollständigung der Europäischen Bankenunion auch die seit Jahrzehnten bewährte Einlagensicherung in Deutschland aufzugeben, stellt sich der Bundesfinanzminister gegen die bisherige Position der Bundesregierung zur europäischen Einlagensicherung.

ZUM HINTERGRUND:

Zur „Vollendung der Bankenunion“ hat die EU-Kommission Ende 2015 einen Legislativvorschlag zur vollständigen Vergemeinschaftung der Einlagensicherung in der Eurozone (EDIS) vorgelegt. Im EDIS-Vorschlag werden die bewährten deutschen Instituttsicherungssysteme aber nicht einmal erwähnt. Damit verkennt die EU-Kommission, dass diese aufgrund ihrer präventiven Wirkung Entschädigungsfälle erfolgreich abwenden und einer europäischen Einlagensicherung deutlich überlegen sind. Mit EDIS müssten im Entschädigungsfall die deutschen Banken für eine marode Industrie in anderen europäischen Ländern haften.

Vor allem die Banken z. B. in Italien, Griechenland, Portugal und Zypern verstecken in ihren Bilanzen erhebliche Risiken.

Wir Volksbanken und Raiffeisenbanken werden mit allen uns zur Verfügung stehenden Mitteln versuchen, die von Herrn Scholz gewünschte Vergemeinschaftung von Risiken in Europa zu verhindern. Der Präsident des Genossenschaftsverbandes Bayern, Dr. Jürgen Gros, hat es treffend formuliert:

„Der Bundesfinanzminister will den letzten Schritt zur europäischen Einlagensicherung vollziehen, bevor überhaupt zum ersten angesetzt ist. Die von Scholz vorgeschlagenen Maßnahmen zum Risikoabbau reichen nicht als Grundlage aus, um über weitere Schritte zur europäischen Einlagensicherung zu reden. Vorher wäre es notwendig, die Bankbilanzen in Europa von Altlasten zu befreien.“

„Es ist fatal, mit einer zentralisierten EU-Einlagensicherung die dortigen Geldhäuser mit gesunden Regionalbanken hierzulande in einen Topf zu werfen.“

Unser Finanzminister vertraut darauf, dass mit der Einführung einer europäischen Einlagensicherung die genannten Länder ihre Hausaufgaben beim Risikoabbau machen. Wie naiv muss man sein, um daran zu glauben? Der Vorstoß von Scholz ist doch eine Einladung gerade das nicht zu tun.

Liebe Mitglieder und Kunden, wir dürfen nicht zulassen, dass die deutschen Genossenschaftsbanken und Sparkassen geschwächt werden, damit Deutschland und sein Finanzminister vermeintlich in Europa an Ansehen gewinnen. **Das ist der falsche Weg.**



STOP

Mitglieder-Veranstaltung

Gespräche im Nymphenburger



Vor zwei Jahren erlebten unsere Mitglieder eine spannende Lesung des Kolumnisten und Schriftstellers Axel Hacke. Die Gäste hörten Ausschnitte aus seinem Buch „Der weisse Neger Wumbaba“.

In diesem Jahr durften wir uns wieder auf einen spannenden Vortrag freuen.

Wie immer war die Veranstaltung innerhalb weniger Tage ausgebucht. Unser Gast, Herr Prof. Dr. Ernst Ulrich von Weizsäcker ist Umweltbiologe und Ehrenpräsident des Club of Rome.

Er sprach zum Thema „Was wir ändern müssen – wenn wir bleiben wollen“. Das ist auch der Titel seines aktuellen Buches

und Bericht des Club of Rome. Darin heisst es: „Unsere Erde ist nicht unendlich. Je mehr sich die menschliche Aktivität den Grenzen der irdischen Kapazität nähert, um so sichtbarer und unlösbarer werden die Schwierigkeiten. Die menschliche Gesellschaft hat noch nicht gelernt, diese Schwierigkeiten zu erkennen und sie zu beherrschen. Das offensichtliche Ziel des



Schloss 2019



Weltsystems ist gegenwärtig, immer noch mehr Menschen zu erzeugen und sie mit noch mehr Nahrungs- und Gebrauchsgütern, mit reiner Luft und Wasser zu versorgen.“ Es war ein inspirierender und interessanter Vortrag, der zum Nachdenken angeregt hat.

Den Erlös der Eintrittsgelder spendeten wir an gemeinnützige Organisationen. Durch die großzügige Aufrundung unseres Vorstandes konnten wir zwei Schecks in Höhe von jeweils 5.000,- EUR vergeben. Einen Scheck überreichten wir dem Verein Lichtblick Seniorenhilfe e. V., welcher sich für Rentner in finanziellen Schwierigkeiten einsetzt. Die anderen 5.000,- EUR erhielt

der von Jugendlichen gegründete Verein Plant-for-the-Planet. Sie pflanzen weltweit Bäume für eine bessere Welt.

Es war ein schöner, unterhaltsamer und spannender Abend im stimmungsvollen Ambiente des Schloß Nymphenburgs. Wir freuen uns schon auf ein Wiedersehen mit unseren Mitgliedern im nächsten Jahr.



Einfach erklärt

Warum die Zinsen so niedrig sind wie nie zuvor

Deutschland war und ist ein Land der Sparer. Mehr als zwei Billionen Euro sind hierzulande laut Bundesbank immer noch auf Spar- und Tagesgeldkonten geparkt, obwohl es dafür schon seit Jahren praktisch keine Zinsen mehr gibt. Warum, wer dafür verantwort-

lich ist und womit frustrierte Sparer in Zukunft noch rechnen müssen, erklärt Ihnen Heinz Schneider, Vorstandsvorsitzender der Raiffeisenbank München-Süd eG

Herr Schneider, warum sind die Zinsen schon seit Jahren so niedrig wie nie zuvor?

Heinz Schneider:

Das liegt vor allem an der Europäischen Zentralbank, die die Geldpolitik für die 19 Länder des Euroraums gestaltet. Ihre Aufgabe ist es, für stabile Preise zu sorgen. Dazu beeinflusst sie die Menge an Geld, die den Banken und letztendlich auch den Unternehmen und Privathaushalten zur Verfügung steht. Ein wichtiges Steuerungsinstrument hierfür ist der EZB-Leitzins. Ist der Leitzins niedrig, hat das beispielsweise negative Auswirkungen auf die Verzinsung von Spareinlagen.

Was ist der Grund für die Niedrigzinspolitik der EZB?

Heinz Schneider:

Die EZB möchte mit dem billigen Geld die Konjunktur ankurbeln. Billiges Geld führt normalerweise zu mehr Investitionen, beispielsweise in Wohnimmobilien. Die höheren Ausgaben führen dann zur Erhöhung aller Preise. Die EZB möchte, dass die Preise um knapp zwei Prozent steigen, doch das ist ihr bislang nicht gelungen.

Welche Konsequenzen ergeben sich daraus?

Heinz Schneider:

Minuszinsen sind schlecht für das traditionelle Bankgeschäft. Das Problem ist: Haben die Banken mehr Einlagen als sie Kredite vergeben, legen sie das Geld bei der EZB an und müssen hierfür einen Strafzins zahlen, der im Moment minus 0,4 Prozent beträgt. Dadurch entstehen den Banken Verluste.

Wie fällt denn Ihr Fazit nach fünf Jahren aus?

Heinz Schneider:

Die großen Verlierer sind die Sparer. Bei ihnen ist es so, dass die Einlagenzinsen meistens nahe Null liegen. Früher hat ihnen der Zinseszinsseffekt beim Sparen geholfen, heute fällt er komplett weg. Deswegen muss eigentlich noch mehr vorgesorgt werden fürs Alter, gleichzeitig ist es aber frustrierend, zu so ungünstigen Konditionen anzulegen.

Die Europäische Zentralbank hat ihre Geldpolitik im September noch einmal verschärft. Haben Sie damit gerechnet?



Heinz Schneider:

Viele hatten gehofft, dass die Zinsen bald wieder steigen werden, doch ist eine Zinswende war leider nicht in Sicht. Im Gegenteil: Die EZB hat die Zinsen noch weiter ins Minus abgesenkt. Bisher haben die Banken die Negativzinsen nicht an den durchschnittlichen Privatkunden weitergegeben. Das wird aber in der Zukunft vielleicht nicht mehr so leicht möglich sein.

Es kann aber doch nicht das Interesse der Banken und Sparkassen sein, den Kunden auch noch für ihr Erspartes Geld abzuknöpfen, oder?

Heinz Schneider:

Nein, das ist nicht das Interesse der Banken. Deswegen haben ja die Banken bislang trotz der Minuszinsen den durchschnittlichen Privatkunden vor diesen Auswirkungen bewahrt. Doch in Zukunft könnte sich das ändern, denn wenn die Zinsen noch weiter ins Minus sinken, ist es für die Banken schwierig, die Konditionen aufrecht zu erhalten. So steigt natürlich dann der Frust: Einerseits bei den Sparern, die immer schlechtere Konditionen bekommen, andererseits bei den Banken, die keine ausreichenden Erträge mehr erwirtschaften können.

Welche Alternative haben Sparer für ihre Altersvorsorge?

Heinz Schneider:

Auf jeden Fall ist es wichtig zu wissen, dass ein Bankkunde sich nicht damit abfinden muss, dass die Zinskonditionen so schwach sind, denn es gibt interessante Alternativen zum Tagesgeldkonto oder Sparbuch. Beispielsweise ist es möglich, ein Teil seines Geldes in Aktien oder Fonds zu investieren. Hierbei ist guter Rat wichtig. Wir raten deswegen allen Bankkunden, das Gespräch mit ihrem Berater zu suchen.

Existenzgründung

So gelingt Ihr Start in die Selbstständigkeit

„Mein Rezept für Gründer: eine starke Idee und ein kompetenter Finanzpartner.“

Steffen Marx,
Gründer und Geschäftsführer
Giesinger Bräu



Sie haben eine starke Geschäftsidee und möchten den Schritt in die Selbstständigkeit gehen: Ihr eigenes Unternehmen gründen, Ihr eigener Chef sein. Am liebsten würden Sie sofort starten – doch vor der Existenzgründung gibt es noch einige wichtige Themen, die Sie überlegt angehen und organisieren sollten. Vom Businessplan bis zum Versicherungsschutz. Denn auch für Ihren zukünftigen Geschäftserfolg gilt: Gute Vorbereitung ist alles.

WORUM GEHT'S ÜBERHAUPT?

Die Existenzgründung ist eine aufregende Zeit und viele Fragen kommen auf. Enthält mein Businessplan alles Wichtige? Was ist, wenn ich beim Startkapital Unterstützung brauche? Welche Möglichkeiten für die Zahlungsverkehrsabwicklung meines Unternehmens gibt es? Welche Versicherungen brauche ich?

Wir geben Ihnen Antworten und helfen Ihnen dabei, Ihren Kurs von Anfang an auf Erfolg zu halten.

WIE UNTERSTÜTZT DIE RAIFFEISENBANK MÜNCHEN-SÜD EG SIE BEIM THEMA EXISTENZGRÜNDUNG?

Ein passendes Geschäftskonto, BankingSoftware und Electronic Banking, Kartenzahlung und Kartenterminals gehören zur Grundausstattung eines jeden Betriebs. Wir bieten Ihnen eine kompetente Beratung und individuelle Pakete, die Ihren gesamten Zahlungsverkehr problemlos lösen. Unser kompaktes Baukastensystem VR Payment ermöglicht Ihnen neben innovativen Terminallösungen auch effiziente digitale Services zur Abwicklung Ihrer Zahlungsverkehrsvorgänge.

Besuchen Sie uns und erzählen Sie uns von Ihrer Geschäftsidee – wir hören Ihnen genau zu und stehen Ihnen mit Rat und Tat zur Seite. Egal, an welcher Station Ihrer Gründung Sie sich gerade befinden.

Wir beraten Sie zu den Themen Bonität und Kreditprüfung und bieten Ihnen Finanzierungsmöglichkeiten, moderne Zahlungsverkehrslösungen und Versicherungen an, die zu Ihren individuellen Plänen passen.

Das ist wichtig für alle Unternehmer!

Haben Sie die Nachfolge schon geregelt?

Kein Nachfolger in der Familie muss für kleine Unternehmen nicht das Ende bedeuten. Mit einem rechtzeitigen Verkauf kann der Bestand eines Unternehmens gesichert werden. Nachfolgend vier Erkenntnisse, die Sie dabei unbedingt beachten sollten.

1

Der Verkauf eines Unternehmens braucht etwa zwei bis fünf Jahre Zeit vom Beginn der ersten Überlegungen bis zur Vertragsunterzeichnung. Und es sind Phantasie und ein positiver Dankansatz notwendig.

2

Der Verkäufer muss wissen, was er will. So gilt es sich zunächst darüber im Klaren zu sein, was man denn letztlich verkaufen oder übergeben will.

- Werden z. B. GmbH-Anteile übergeben oder nur bestimmte Vermögensgegenstände?
- Soll eine eigene Immobilie mitverkauft oder doch lieber langfristig vermietet werden?
- Was geschieht mit den Mitarbeitern
- Welche Risiken bergen diese für einen Abschluss (Abfindungsansprüche!)?
- Welchen Einfluss hat ein Mitgesellschafter?
- Welchen Einfluss hat die Rechtsform?

Anschließend gilt es einen „Unternehmenswert“ zu ermitteln, der Basis für die Preisverhandlungen ist (meistens gibt es mehr als einen – zum Beispiel Ertragswert, Liquidationswert oder Substanzwert). Es ist zu überlegen, wie man diesen steuerlich am günstigsten realisiert und ob das Realisierte zusammen mit der übrigen Altersvorsorge ausreicht, den Lebensabend (komfortabel) zu gestalten. Zudem erwarten Käufer i.d.R., dass der Verkäufer noch eine Zeitlang im Unternehmen mitarbeitet. Dafür gilt es ebenfalls eine Basis zu finden, die entweder in den Verkaufspreis einfließt oder parallel separat verhandelt wird. Möglicherweise steht auch die Frage im Raum, ob bilanzielle „Bereinigungen“ vorgenommen werden müssen, um das Unternehmen für einen möglichen Käufer attraktiver zu machen.

Und last but not least ist die Frage nach der Qualifikation des Nachfolgers zu stellen, vor allen Dingen dann, wenn der Kaufpreis nicht sofort bei Vertragsunterzeichnung fällig ist.

3

Die richtige Kommunikation und Verhandlungsführung sind mitbestimmend für den Erfolg. Für die Nachfolger- | Käufersuche gibt es verschiedene Börsen.

Bundesweit bietet sich die Nachfolgebörse [nexxt-change](http://www.nexxt-change.org) (www.nexxt-change.org) an, die deutsche Unternehmerbörse oder auch Deal Suite. Die direkte Ansprache zum Beispiel von Wettbewerbern kann ebenso ein Weg sein, wie die Anzeige in einer lokalen Zeitung. Neben IHK und HK bieten verschiedene Berater ihre Unterstützung an. Ein Gespräch lohnt sich immer.

Wer keine unnötige Unruhe am Markt erzeugen will, wird zunächst anonym nach einem Nachfolger suchen. Meldet sich ein Interessent, sollte dieser zunächst eine Verschwiegenheitserklärung unterschreiben, bevor er erste Informationen erhält. Es empfiehlt sich, auch diese Erstinformationen noch anonym zu halten. So lässt sich die Spreu vom Weizen trennen, bevor beim ersten persönlichen Kontakt die Karten auf den Tisch kommen.





Rechnen Sie mit schwierigen Verhandlungen, weil es weniger Käufer als Verkäufer gibt. Bleiben Sie gelassen, wenn der Käufer den Geschäftsgang viel kritischer sieht und stellen Sie sich argumentativ darauf ein. Suchen Sie sich jemanden, der Ihre Interessen eventuell vertritt und Erfahrung in solchen Verhandlungen hat.

4

Die Nachfolge zu regeln, ist vielleicht das wichtigste Geschäft im Unternehmerleben. Nehmen sie es nicht auf die leichte Schulter, selbst wenn sich eine Lösung innerhalb der Familie abzeichnet. Professionelle Unterstützung kann Ihnen helfen, dass Ihr Unternehmen auch nach Ihrem Ausscheiden eine großartige Zukunft hat.

Michael Schuster, Sutoris GmbH,
www.sutoris.eu



**Wir wünschen
unseren Mitgliedern
und Kunden
frohe Weihnachten
und alles Gute
für das neue Jahr.**

R+V Versicherung

Mitarbeiterinterview



Heute möchten wir Ihnen unseren neuen Kollegen der R+V Versicherung, Herrn Pero Maric, vorstellen. Er ist seit dem 1. Oktober 2019 in unserem Haus für die Betreuung der Firmenkunden zuständig. Mehr von Herrn Maric erfahren Sie im Interview:

Herr Maric, stellen Sie sich doch bitte kurz vor und erzählen Sie uns von Ihrem bisherigen Werdegang:

Pero Maric:

Mein Name ist Pero Maric, ich bin 48 Jahre alt und seit dem 1. Oktober 2019 als Firmenkundenberater der R+V Versicherung für Ihr Haus tätig.

Gelernt habe ich bei der Allianz im Agenturvertrieb. Nach einigen Jahren führte mein Weg dann zur R+V Versicherung wo ich in diversen Funktionen tätig war.

Begonnen habe ich im Bankenvertrieb im privaten Breitengeschäft, danach war ich knapp 8 Jahre als Firmenkundenberater tätig. Hierbei habe ich meine Kollegen von der R+V als auch die Firmenkundenberater der Banken im gewerblichen Sach- Haftpflicht, KFZ als auch Kreditversicherungsgeschäft unterstützt.

Seit 2011 war ich dann als Maklerbetreuer im Business-to-Business tätig. Hier haben wir u.a. in Zusammenarbeit mit den Fachbereichen Rahmenvertragskonzepte oder auch Bestandsumdeckungen für Versicherungsmakler durchgeführt. Ein weiteres großes Thema war Digitalisierung und die Zusammenarbeit und Umsetzung mit diversen Vergleichsportalen.

Was ist Ihre Beratungs-Philosophie?

Pero Maric:

Transparenz, Vertrauen und partnerschaftlicher Umgang mit unseren Kunden. Nur so lassen sich maßgeschneiderte und zielführende Lösungen erarbeiten.

Sie kommen aus dem Firmenkundenmarkt. Sehen Sie hier Handlungsbedarf im Bereich Versicherungen?

Pero Maric:

Unbedingt! Die Betriebe verändern sich stetig, einerseits durch Umsatzwachstum und andererseits Erschließung neuer Geschäftsfelder. Dies macht eine regelmäßige Überprüfung und Anpassung der betrieblichen Versicherungen unabdingbar. Auch neue Risiken und Bedrohungen wie z. B. Cyber-Risk eröffnen immer wieder neue Gesprächsansätze.

Wie beraten Sie Ihre Kunden und worin sehen Sie in Ihrer Beratung den Mehrwert?

Pero Maric:

Es geht es darum, das wir den Kunden in den Focus stellen und hier gemeinsam passgenaue Lösungen erarbeiten. Der Mehrwert für unsere Kunden liegt darin, dass ich etwaige bestehende Deckungslücken erkenne und hier Lösungen anbiete, damit die Unternehmen für zukünftige Risiken gewappnet sind.

Vielen Dank für das Gespräch und ganz viel Freude bei Ihrer Aufgabe in unserer Bank.

Wertgegenstände sicher aufbewahren im Schließfach

Wir haben die richtige Lösung zu einem attraktiven Preis.



Die dunkle Jahreszeit hat begonnen und damit auch die Hochkonjunktur für Einbrecher. Darüber hinaus können beispielsweise Brand oder ähnliche Katastrophen in Haus oder Wohnung dazu führen, dass Ihre Wertgegenstände Schaden nehmen.

Manche Dinge im Leben lassen sich einfach nicht ersetzen. Gehen Sie deshalb auf Nummer sicher und bewahren Sie Ihre Wertsachen in einem Schließfach. Ob unersetzbare Erbstücke, unbezahlbare Erinnerungsstücke oder wichtige Dokumente – in einem Schließfach können Sie Ihre persönlichen Wertgegenstände sicher aufbewahren. Vor allem jetzt im Winter oder in der Urlaubssaison sind diese vor Diebstahl geschützt.

Das Schließfach ist eine günstige und sichere Alternative zum Haustresor und zudem diskret. Nur Sie wissen, was sich darin befindet und haben als Schließfachmieter den alleinigen Zugriff. Die Schließfächer bei Ihrer Raiffeisenbank München-Süd eG stehen Ihnen in unterschiedlichen Abmessungen zur Verfügung. Sie können die Größe und die Mietdauer auf Ihre Bedürfnisse anpassen. Derzeit haben wir ein attraktives Angebot für alle neu eröffneten Schließfächer.

Das Einrichten ist unkompliziert. Sie benötigen lediglich einen gültigen Personalausweis, den Sie bei der Schließfachöffnung vorzeigen, und hinterlegen eine Unterschriftenprobe. Diese Sicherheitsstandards gelten auch für weitere Personen, die ebenfalls zugriffsberechtigt sein sollen.

Wir können derzeit noch an folgenden Standorten freie Schließfächer anbieten:

- Hauptstelle Forstenried
81476 München, Liesl-Karlstadt-Str. 28
- Geschäftsstelle Fürstenried-Ost
81476 München, Forstenrieder Allee 59

Sichern Sie sich gleich unser günstiges Angebot für Ihr neues Schließfach und bewahren Sie Ihre Wertgegenstände sicher auf. Unsere Beraterinnen und Berater informieren Sie gerne! Rufen Sie uns an oder kommen Sie vorbei.

Unsere neuen
Online-Services

Schnell erledigt!

Viele Kunden schätzen es sehr, wenn ihre Anliegen sofort erledigt werden und sie nicht lange auf eine Antwort oder Entscheidung warten müssen. Besonders im Internet möchten Nutzer komfortable und schnelle Prozesse, die immer verfügbar sind. So etwa, wenn sie in einem Online-Shop einkaufen, bezahlen und die Ware dann schnellstmöglich geliefert wird. Bei Banken ist das oftmals leider etwas schwieriger, da umfangreiche regulatorische Vorgaben eingehalten werden müssen. Weil die Kunden zunehmend aber auch ihrer Bank erwarten, dass ihre Anliegen online sofort erledigt werden, haben wir unseren Service weiter ausgebaut und bieten seit Oktober folgende Leistungen online an:

■ **Kontoeröffnung online** – Eröffnen Sie Ihr Girokonto schnell und bequem wann und von wo sie möchten. Geben Sie Ihre persönlichen Daten ein, legitimieren Sie sich per Video-Ident und innerhalb von 15 Minuten haben Sie Ihr neues Girokonto bei uns im Haus.

■ **Dispokredit online** – Sichern Sie sich mit einem Dispokredit Ihre persönliche Finanzreserve und damit mehr finanziellen Spielraum auf Ihrem Girokonto. Kunden mit einem Online-Banking-Zugang können dort ab sofort schnell und einfach einen Dispokredit beantragen, bekommen sofort eine Entscheidung sowie die Einräumung auf dem Girokonto.

■ **Adressänderung** – Ihre neue Adresse können Sie uns jetzt bequem im Online-Banking mitteilen.

■ **Gewinnssparlose kaufen** – Auch der Kauf von Gewinnssparlosen geht jetzt einfach und schnell über unsere Internetseite oder das Online-Banking.

Wir arbeiten stetig weiter daran, unsere Online-Services für Sie auszubauen. Derzeit befinden sich weitere Anwendungen in der technischen Realisierung.

Ab Januar wird es möglich sein, ein Depot zu eröffnen sowie eigenständig einen Termin mit Ihrem Berater über das Online-Banking zu vereinbaren.



SCHAU KASTL

Kundeninformation der
Raiffeisenbank München-Süd eG
www.raiba-muc-sued.de

YouTube

[www.youtube.com/
RaibaMucSued](http://www.youtube.com/RaibaMucSued)

f

[www.facebook.de/
RaibaMucSued](http://www.facebook.de/RaibaMucSued)

Ausgabe 45
Jahrgang 15
Dezember 2019
Auflage 11.000



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

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

Liebe Leserin,
lieber Leser,

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

Frau Petra Sirch
Telefon: 0 89-7 59 06-732

