

Wir sind Ihre Bank.

SCHAU KASTL

Kundeninformation
der Raiffeisenbank München-Süd eG
Ausgabe 48 | 16. Jahrgang | Dezember 2020



Lesen Sie in dieser Schaukastl-Ausgabe zum Beispiel:

Ein Arbeitsumfeld zum Wohlfühlen – Unsere neuen Büroräume im Forum Fürstenried

Zur Corona-Entwicklung – Ein starker Partner auch in der Corona-Pandemie

Unsere Mitarbeiter – Homeoffice und Familienalltag

Immer da, wo Sie sind – Jetzt auch online: Auf dem neuen Raiba-Blog

PRIMAX-CLUB – Den sinnvollen Umgang mit Geld kindgerecht erlernen

R+V AnlageKombi Safe+Smart – Sicher sparen und clever anlegen

**Raiffeisenbank
München-Süd eG**





Heinz Schneider (Vorstandsvorsitzender) und Werner Nottensteiner

Verehrte Mitglieder und Kunden,

die Covid-19 Pandemie hat die ganze Welt weiter fest im Griff. Auch wenn es sehr wahrscheinlich ist, dass wir in einigen Monaten über einen wirksamen Impfstoff verfügen, wird es noch Monate, wenn nicht Jahre dauern, bis sich unser Alltag wieder völlig normalisiert hat.

Bis heute ist Ihre Raiffeisenbank München-Süd eG gut durch die Krise gekommen. Unsere Mitarbeiter sind gesund und die umfangreichen Hygiene- und Vorsichtsmaßnahmen werden auch von Ihnen, liebe Kunden, sehr verantwortungsvoll beachtet. Dafür unseren allerherzlichsten Dank.

Ein Arbeitsumfeld zum Wohlfühlen

Unsere neuen Büroräume im For

In den vergangenen Jahren ist unsere Bank Stück für Stück gewachsen. Die Büroflächen in der Liesl-Karlstadt-Straße sind mittlerweile leider zu klein geworden. Daher haben unsere Vorstände 2019 entschieden, neue potenzielle Räume in der Nähe der Hauptstelle anzumieten.

Nach längerem Suchen wurden wir in der Forstenrieder Allee im Forum Fürstenried, direkt über unserer Geschäftsstelle, fündig. Die angemietete Bürofläche, die von Grund auf saniert werden musste, verlangte dem Architektenteam einiges an Planungsaufwänden ab. Unser Ziel war es, moderne und repräsentative Büroflächen zu schaffen. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sollen sich in einer angenehmen Arbeitsatmosphäre wohl fühlen.

Anfangs konnte man sich nicht vorstellen, wie aus diesen Räumen eine Wohlfühloase

entstehen soll, aber die Verantwortlichen für dieses Projekt sahen, trotz kaputter Wände und Bauschutt, das Potenzial der Fläche und hatten die fertig gestalteten neuen Büros genau vor ihren Augen. Unser Partner, die Firma Max Zangerl GmbH, schaffte es, all unsere Vorstellungen vom Umbau und der Möblierung in Einklang zu bringen.

Ende 2019 fanden dann bereits die Abrissarbeiten statt und Anfang 2020 konnten wir mit der Sanierung der ca. 400 m² großen Bürofläche beginnen. Es mussten einige Wände versetzt werden, um neue Räume zu schaffen, welche an die Bedürfnisse der einzelnen Teams angepasst wurden.

An die neue Möblierung und Ausstattung der Räume stellten wir sehr hohe Ansprüche. Alle Arbeitsplätze wurden modern und ergonomisch eingerichtet.

Im Mai 2020 war es dann soweit. Die ersten Kolleginnen und Kollegen durften in die neuen Büroräume im Forum Fürstenried einziehen. Aufgrund der Corona Pandemie mussten wir unsere ursprünglichen Umzugspläne allerdings ändern und haben die neuen Flächen auch Teams zur Verfügung gestellt, die aufgrund des Hygienekonzeptes vorübergehend geteilt werden mussten.

Derzeit arbeiten unser Kundenservicecenter, das Marktservicecenter sowie Kolleginnen und Kollegen aus der Innenrevision, der Bankorganisation und der Allgemeinen Verwaltung in den neuen Räumen.

Wir freuen uns, dass wir ein modernes, stilvolles und angenehmes Arbeitsumfeld zum Wohlfühlen für die Kolleginnen und Kollegen schaffen konnten.

Auch geschäftlich können wir mit dem bald zu Ende gehenden Jahr zufrieden sein. Natürlich wird die Pandemie mit all ihren Auswirkungen auch in unserer Bilanz Spuren hinterlassen. Aber unsere Befürchtungen zu Jahresbeginn sind Gott sei Dank nicht eingetreten. 2020 wird ein zufriedenstellendes Geschäftsjahr.

Im Rahmen einer langfristigen Nachfolgeplanung hat der Aufsichtsrat unseren bisherigen Bereichsleiter für das Firmenkundengeschäft, Herrn Zoran Gubic, mit Wirkung zum 1. Januar 2021 in den Vorstand berufen. Wir freuen uns sehr, dass wir mit Herrn Gubic die gewohnte Kontinuität bei der Besetzung unseres Vorstan-

des fortsetzen können. Herr Gubic wird sich in diesem Schaukastl selbst vorstellen.

In diesem Zusammenhang haben wir auch zwei neue Bereichsleiter für unser Kundengeschäft gewinnen können. Herr Henning Klemptner hat die Leitung des Firmenkundengeschäftes und Herr Danny Dürrich die Leitung des Privatkundengeschäftes übernommen. Diese beiden Herren wollen wir Ihnen auch gerne vorstellen.

Freuen Sie sich auf eine weitere große Auswahl von interessanten Themen in dieser Ausgabe. Zum Beispiel die Vorstellung unserer neuen Büroräume im Forum Fürstenried und den Erfahrungsbericht über

die Vereinbarkeit von Familie und mobiles Arbeiten zu Hause.

Sehr spannend auch die Neuregelungen des Makler-Provisionsgesetzes und die interessanten Geldanlageformen Safe & Smart und Gold Konto Plus.

Viel Spaß beim Lesen. Wir wünschen Ihnen und Ihren Familien ein gesegnetes Weihnachtsfest und ein glückliches neues Jahr. Bitte passen Sie auf sich auf und bleiben Sie gesund.

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

um Fürstenried



Zur Corona-Entwicklung

Ein starker Partner auch in der Corona-Pandemie



Als Partner der Unternehmen in der Region haben wir bereits seit Februar die Veränderungen und Herausforderungen für unsere Kunden durch die Corona-Pandemie erlebt.

In der Organisation unserer Bank haben wir bereits seit Mitte März eine tägliche Abstimmungsrunde im Pandemie-Kreis, um sowohl über interne Maßnahmen zum Schutz unserer Belegschaft, als auch externe Maßnahmen zur Unterstützung unserer

Kunden zu beraten. Das hat es uns erlaubt flexibel auf die dynamische Situation zu reagieren.

Tatsächlich waren und sind es für uns als Bank drei große Herausforderungen, die es während der Pandemie operativ zu lösen gilt:

1. **Schutz der Belegschaft durch angemessene Maßnahmen**
2. **Evaluierung unserer Notfallpläne und relevanten Prozesse**

3. **Unterstützung unserer Unternehmens- und Firmenkunden bei der Beschaffung von Fördermitteln**

Besonders stolz sind wir auf die Flexibilität unserer Kolleginnen und Kollegen, die wir zu Beginn der Pandemie ins Home-Office geschickt haben. Wir agieren seit März durchgehend mit neun verschiedenen getrennten Teams, die in keinem persönlichen Kontakt zueinander stehen. Das bringt natürlich gewisse Herausforderungen mit

sich. Hierfür haben wir unsere internen Abläufe optimiert und unsere Ausstattung mit mobilen Geräten breiter aufgestellt. Außerdem verzichten wir auf eine eigentlich vorgesehene Vermietung von vorhandenen Büroflächen, um möglichst großen Teilen der Kolleginnen und Kollegen die Möglichkeit zu geben, an einem darauf ausgelegten und ergonomisch gestalteten Arbeitsplatz zu arbeiten – selbstverständlich unter Einhaltung aller notwendigen Hygienemaßnahmen. Eine interne Maskenpflicht gilt bei uns bereits seit Anfang April.

Für Kundengespräche haben wir alle Beratungsräume mit eigenen Plexiglas-Trennscheiben ausgerüstet. So können wir im persönlichen Gespräch Ihre Anliegen gemeinsam bearbeiten und trotzdem das Infektionsrisiko drastisch minimieren.

Warum haben wir interne getrennte Teams aufgebaut? Ist das nicht ein wenig übertrieben? Als Bank gibt es festgeschriebene

Abläufe und Prozesse, die per Gesetz mit ausreichenden Notfallplänen abgesichert sein müssen.

Dazu zählen zum Beispiel der termingenaue Wertpapierhandel, die Sicherstellung der Bargeldversorgung und des Zahlungsverkehrs. Und das ist auch gut so, denn welche Auswirkungen hätte es wohl, wenn Sie als unsere Kunden vor leeren Geldautomaten stehen oder Ihre Termingeschäfte nicht korrekt abgewickelt werden? Trotz einer hervorragenden Vorbereitung der Notfallpläne mussten wir diese auf die Anforderungen der Pandemie dynamisch anpassen.

Damit leisten wir unseren Beitrag zu einer stabilen Versorgung mit Finanzmitteln und Bankprodukten.

Für unsere Kundinnen und Kunden sind wir, besonders in Krisen-Zeiten, der Ansprechpartner erster Wahl. Hier haben wir mit zahlreichen Unternehmern der Region Gespräche geführt und unterstützt wo wir nur konnten.

Als Primärbank nehmen wir unsere Verantwortung als Vermittler zwischen den Förderbanken des Bundes und des Landes ernst – auch wenn das auf Grund des Tempos und stets neuen Informationen zu Produkt- und Förderkriterien mit einem gewissen Anspruch verbunden war. Wir sind stolz darauf, dass es uns gelungen ist zeitnah angemessene Lösungen für unsere Kunden zu finden und so unseren Beitrag zu einer starken Region im Münchner Süden leisten können.

Haben auch Sie durch die zweite Infektionswelle Geschäftsausfälle und benötigen Unterstützung? Wir helfen gerne durch frühzeitige Gespräche mit unsere Finanzierungsspezialisten! Vereinbaren Sie noch heute Ihren Beratungstermin, auch gerne tele fonisch.

Kennzahlen der Raiffeisenbank München- Süd eG

Tägliche
Abstimmungsrunden
des
Notfall-Teams
seit März

70 Mobile
Geräte in der
Belegschaft
verfügbar
(50% der Belegschaft)

101 interne
Maßnahmen
zum Belegschafts-
und Kunden-Schutz
umgesetzt
(gemäß
Maßnahmeliste)

Neun
Splitteams, die
seit März keinen
persönlichen
Kontakt
haben

Über 150
Unternehmen
der Region mit
akutem
Handlungsbedarf
beraten

12 Millionen
an Fördermitteln für
unsere Kunden über
die Förderbanken
abgewickelt,
weitere 5 Millionen
in der
Vorbereitung

Unsere Mitarbeiter

Homeoffice und Familienalltag



Sandra Ambrozy ist Teamleiterin der Assistenz Firmenkundengeschäft in unserem Haus und zweifache Mutter. Damit steht sie seit Ausbruch der Corona-Pandemie, dem dadurch bedingten Lockdown im März diesen Jahres und den damaligen Schulschließungen vor ganz besonderen Herausforderungen. Wie sie die Arbeit im Homeoffice in ihren Familienalltag integrierte und wie die Bank sie dabei unterstützte – ein Interview:

Frau Ambrozy, Stichwort Homeoffice. Aktuell und seit dem Corona-bedingten Lockdown in aller Munde und auch Sie mussten einige Monate von zu Hause aus arbeiten. Anfangs sicher eine ungewohnte Situation.

Sandra Ambrozy: Im Prinzip wollte ich zuvor nie von zu Hause aus arbeiten, da ich die Trennung von Arbeitsplatz und dem Familienleben zu Hause sehr schätze. Zudem ist meine Tätigkeit in der Bank auch nur bedingt Homeoffice-kompatibel – zumindest komplett von zu Hause. Vom 18. März an bis nach den Sommerferien blieb mir aber gar keine andere Wahl und eigentlich funktionierte auch alles problemlos.

Welche waren denn die einschneidendsten Veränderungen für Sie?

Sandra Ambrozy: Die Umstellung war schon groß, da ich sehr gerne in die Raiba-Filiale zur Arbeit gehe. Ich schätze den direkten Austausch mit meinen Kollegen im Büro. Einfach mal kurz über den Monitor hinweg etwas fragen, hier und da eben auch mal ein persönliches Gespräch. Auch die non-verbalen Reaktionen der Kollegen wünscht man sich ja in vielen Situationen als direktes Feedback, das fehlte mir einfach. Wir sind aber auch abseits der Arbeit über den einen oder anderen Videochat privat in Kontakt geblieben, damit wir uns nicht komplett aus den Augen verlieren.

Das klingt nach einer fast schon familiären Arbeitsatmosphäre. Apropos, Sie haben zwei Kinder, beide gehen zur Schule. Wie konnten Sie das Private mit der mobilen Arbeit verbinden?

Sandra Ambrozy: Mein Sohn war im März noch in der zweiten Klasse, meine Tochter in der fünften. Wir wurden beim Homeschooling digital per MS Teams und der Bildungsplattform „mebis“ von der Schule unterstützt, deswegen hat das auch einigermaßen geklappt. Aber dennoch waren wir Eltern als Ersatzlehrer doch enorm gefragt. Das alles unter einen Hut zu bringen, war phasenweise schon sehr fordernd – ich denke, da ging es allen Eltern so.

Wie wurden Sie seitens der Bank bei der Einrichtung Ihres Homeoffices unterstützt?

Sandra Ambrozy: Die Unterstützung der Bank war wirklich hervorragend. Als im März klar war, dass wir größtenteils

ins Homeoffice gehen, bekam ich einen, komplett für meine Arbeit und die damit verbundenen Anforderungen, vorinstallierten Laptop zur Verfügung gestellt. Zudem bestand die Möglichkeit, die Bildschirme vom Arbeitsplatz zu Hause zu verwenden, was das Arbeiten mit dem Laptop doch wesentlich angenehmer macht. Ich hatte auch kaum Performance-Schwierigkeiten und bis auf eine kleine Ausnahme haben auch Online-Konferenzen und ähnliche Tools einwandfrei funktioniert. Und wenn man dann doch mal nicht weiter wusste, war unsere IT-Abteilung sofort mit Rat und Tat zur Stelle.

Das hört sich so an, als ob Schulen und andere Institutionen sich daran ein Beispiel nehmen könnten, was die Unterstützung mit Hardware und sonstigem digitalen Know-how angeht.

Sandra Ambrozy: Ich finde schon. Vor allem wenn man den kurzen Zeitraum betrachtet, in dem das bei uns umgesetzt wurde. Da war ich positiv überrascht.

Hatte die Zeit im Homeoffice denn auch gute Nebeneffekte? Sagen wir, was das Verständnis für die Sorgen und Nöte der Kinder in der Schule angeht zum Beispiel?

Sandra Ambrozy: Das auf jeden Fall. Man hat dadurch aber auch sich selbst besser wahrgenommen und gelernt zu unterscheiden, was wirklich wichtig ist und was man nur gerne hätte, aber eigentlich gar nicht notwendig ist.

Sie sagten eingangs, dass Homeoffice früher für Sie gar nicht in Frage kam. Hat sich das durch die neuen Erfahrungen mit der mobilen Arbeit geändert?

Sandra Ambrozy: Zunächst bin ich froh, dass ich jetzt wieder in der Filiale vor Ort arbeiten kann, meine Kollegen gewissermaßen wieder habe. Das heißt ja auch, dass die Kinder wieder in die Schule können, ihre Freunde treffen und wir ein Stück Normalität zurück haben. Auch wenn diese nach wie vor sehr fragil ist. Wenn die Kinder zum Beispiel Erkältungssymptome haben, sollen sie nicht in die Schule.

Aktuell sind die Corona-Zahlen wieder auf einem hohen Niveau. Das birgt auch viel Ungewissheit. In dieser allgemeinen Unsicherheit zu wissen, dass man problemlos von zu Hause arbeiten kann und so im Ausnahmefall Familie und Beruf unter einen Hut bringen kann und dabei die volle Unterstützung seines Arbeitgebers hat, ist ein gutes Gefühl. Der Laptop steht schließlich nach wie vor betriebsbereit zu Hause. Das beruhigt sehr, wenn man flexibel reagieren kann.

Eine letzte Frage hätte ich noch: Haben Sie ein Lieblingsprodukt der Raiffeisenbank, vielleicht gerade in Hinsicht auf Ihre Kinder oder Familie?

Sandra Ambrozy: Definitiv. Wir haben für unsere beiden Kinder bereits ein Primax-Taschengeld-Konto eingerichtet. Das ist ein prima Einstieg, um den Umgang mit Geld zu erlernen und die Hintergründe zu verstehen. Das wird bei uns in der Raiffeisenbank München-Süd mit dem Primax-Club abgerundet, bei dem man an verschiedenen Sammel-Aktionen teilnehmen kann, kleine Geschenke bekommt – die, wie der Europa-Atlas neulich, auch qualitativ hochwertig sind. Die Kinder haben da großen Spaß dran, lernen beispielsweise Unterschiede wie den zwischen Bargeld und Kontengeld kennen. Anfangs gab es da noch einen großen Trennungsschmerz bei den beiden, als das Geld aufs Konto wanderte – mittlerweile gehen sie damit wirklich sehr gut um.



**Das Rezept für
ein perfektes Fest:
Zusammenhalt.**

Morgen kann kommen.

Wir machen den Weg frei.

Wir wünschen Ihnen ein besinnliches Weihnachtsfest und ein glückliches, gesundes und erfolgreiches Jahr 2021.



**Raiffeisenbank
München-Süd eG**

Immer da, wo Sie sind.

Jetzt auch online: Auf dem neuen Raiba-Blog

Nicht nur in dieser unsicheren Zeit möchten wir Ihnen die Gewissheit bieten, dass Sie auf uns zählen können. Als Genossenschaftsbank stellen wir den Menschen in den Mittelpunkt – das gilt für unsere Kunden und unsere Mitarbeiter gleichermaßen. Seit über 90 Jahren steht die Raiffeisenbank München-Süd eG für uneingeschränkte Transparenz, soziale Verantwortung und regionale Verwurzelung. Wir sind am liebsten da, wo Sie sind. Und ab sofort lesen Sie unsere Neuigkeiten nicht mehr nur im Schaukastl, sondern auch auf unserem Blog.

DER NEUE BLOG DER RAIBA:
[BLOG.RAIBA-MUC-SUED.DE](https://blog.raiba-muc-sued.de)

Auf dem neuen Blog finden Sie Wissenswertes rund um uns, unsere Angebote für Privat- und Firmenkunden und unsere Mitarbeiter. Mit Beiträgen aus sechs verschiedenen Themenbereichen möchten wir Ihnen Antworten auf wichtige Fragen zu unseren Produkten und Services zur Verfügung stellen – verständlich dargestellt und immer verfügbar. Und wir wollen Ihnen die Möglichkeit geben, uns noch besser kennenzulernen.

DIESE THEMENBEREICHE ERWARTEN
SIE AUF UNSEREM BLOG:

MITGLIEDSCHAFT

Was zeichnet unsere Bank aus, was sagen diejenigen dazu, die schon seit langer Zeit dabei sind und wie werde ich überhaupt Mitglied? In dieser Rubrik erfahren Sie, welche umfangreichen Vorteile Sie genießen, wenn Sie bei der Raiffeisenbank München-Süd eG Mitglied werden, lesen Erfahrungsberichte langjähriger Mitglieder und lernen das Erfolgsmodell Genossenschaftsbank noch besser kennen.



FINANZIERUNG

Vom Privat- oder Betriebsmittelkredit über den KfW-Studienkredit bis zur klassischen Baufinanzierung sind wir seit Generationen Ihr verllässlicher Partner aus der Region. Lesen Sie im Themenbereich Finanzierung, wie wir Privatpersonen und Unternehmen finanziell den Rücken stärken – fair und flexibel.

VERMÖGEN

Finden Sie die Anlagemöglichkeit, die am besten zu Ihnen passt und sparen Sie so, wie Sie es sich wünschen. Entweder ganz klassisch mit Sparbuch, Bausparen, Wertpapieren und Sparplänen. Oder mit speziellen Angeboten wie dem Gewinnsparen, bei dem Sie gleichzeitig gewinnen, sparen und helfen. Informieren Sie sich in der Rubrik Vermögen über alles, was mit Anlegen und Sparen zu tun hat.

VERSICHERUNG

Ihr Versicherungsbedarf ist so individuell wie Sie selbst. Wir laden Sie dazu ein, sich einen detaillierten Überblick über unsere Versicherungen zu verschaffen, bevor wir Sie persönlich beraten dürfen. Entdecken Sie die Vorteile von Berufsunfähigkeits-, Zahnzusatz-, Risikolebensversicherung und Co. und erfahren Sie, wie ein durchdachtes Versicherungspaket Ihr Leben und das Ihrer Liebsten schützt.

KONTO UND KARTEN

Mit unserem breit gefächerten Angebot an Girokonten und Debit- sowie Kreditkarten sind Sie für jede Situation gut gerüstet – ob im Alltag oder auf Reisen. Lesen Sie in der Rubrik Konto und Karten, wie eine Kreditkarte die Auslandsaufenthalte junger Erwachsener absichert, warum sich unser PRI-

MAX-Taschengeldkonto wunderbar dafür eignet, schon den Kleinsten den Umgang mit Geld nahezubringen und wie Sie sich auch mit einem einfachen Girokonto über Zinsen freuen können.

NÄHKÄSTCHEN

Zu guter Letzt plaudern die 143 Mitarbeiter der Raiffeisenbank München-Süd eG aus dem sprichwörtlichen Nähkästchen – über Schönes und Spannendes, Lehrreiches und Lustiges. Vom Azubi bis zum alten Hasen teilen unsere Angestellten mit Ihnen die Geschichten, die sie prägten und die zeigen, wie vielfältig, herausfordernd und belohnend die Arbeit bei unserer Genossenschaftsbank sein kann.

Schauen Sie jetzt auf dem neuen Raiba-Blog vorbei! blog.raiba-muc-sued.de



PRIMAX-CLUB

Den sinnvollen Umgang mit Geld kindgerecht erlernen

Als die Eltern von Mara ein kostenloses PRIMAX-Taschengeldkonto für sie eröffneten, ging es ihnen vordergründig darum, dass die 9-Jährige ihre eigenen Geldgeschäfte erledigen kann. Mara sollte dadurch möglichst früh und spielend leicht, vor allem aber ohne Risiko die Möglichkeit bekommen, sich mit dem Thema Geld auseinanderzusetzen.



Was die Familie damals noch nicht wusste: Mit der Eröffnung des Kontos bei der Raiffeisenbank München-Süd wurde Mara automatisch Mitglied im PRIMAX-Club, der für die jungen Kunden im Alter von 2 bis 11 Jahre gedacht ist. Über den Club wird eine eigene Zeitschrift herausgegeben und

ein Online-Bereich betrieben. Zudem gibt es spezielle Sonderaktionen und Veranstaltungen wie Nikolaus-Stiefel füllen.

DIE VORTEILE DES PRIMAX-CLUBS IM ÜBERBLICK

Jeden Monat freut sich Mara nun auf das PRIMAX-Magazin, das sie sich kostenlos in einer Filiale der Raiffeisenbank abholen kann. Ihr Highlight: Der fortlaufende Comic rund um die Figuren Marc, Penny, Tina, Mike und den Hund Sam, deren Abenteuer seit über 30 Jahren im fiktiven Ort Neu Primelsberg spielen. Neben den gezeichneten Geschichten gibt es aber auch wertvolle Informationen aus aller Welt.



Die Themenpalette beschränkt sich dabei längst nicht nur auf traditionelle kindliche Erlebniswelten, sondern umfasst sämtliche gesellschaftlichen Bereiche. Reportagen, Interviews und Umfragen über Natur, Umwelt und Gesundheit, Kindheit und Familie, Technik, Wirtschaft und Kultur gehören ebenso zum Magazin wie Basteltipps und Rätsel. Zusätzlich gibt es Angebote, bei denen Mara und die anderen jungen Leser ihre eigenen Ideen und Wünsche einbringen und das Magazin so mitgestalten können: beispielsweise Kurzgeschichten oder Mal- und Schreibwettbewerbe.

WIE MÜNZEN HERGESTELLT WERDEN – DAS PRIMAX-CLUB ONLINE-PORTAL ERKLÄRT'S

Die PRIMAX-Welt endet jedoch nicht mit der gedruckten Zeitschrift, sondern existiert auch als digitale Variante im Internet. In ei-

nem eigenen Online-Portal wird Kindern dort eine bunte Mischung aus unterhaltsamen und informativen Beiträgen geboten. Blog-Einträge erklären beispielsweise, wie unsere Münzen hergestellt werden oder wie man seinen Plastik-Verbrauch reduzieren kann. Dazu gibt es kleine Online-Games, bei denen die Kinder Bilderrätsel lösen oder den PRIMAX-Hund Sam durch einen Jump 'n' Run-Parcours manövrieren. Wer sich lieber kreativ beschäftigen möchte, kann in der PRIMAX-Zeichenschule die Comic-Helden Marc, Penny, Tina und Co. nachzeichnen. Einfach Papier, Bleistift, Radiergummi und Buntstifte bereitlegen und schon kann es losgehen.

DEN UMGANG MIT GELD KINDGERECHT ERLERNEN

Ein wichtiger Gedanke des PRIMAX-Clubs ist es zudem, kindgerecht aufzuzeigen, wie ein sinnvoller Umgang mit Geld aussehen kann – der über das momentane Konsumbedürfnis hinaus geht. Als Anreiz erhält jedes Clubmitglied dafür ein Bonusheft, in dem man Sparpunkte sammeln kann. So bekommt Mara beispielsweise für jede Einzahlung einen Sparpunkt, und auch wenn sie das PRIMAX-Heft in der Bankfiliale abholt. Sonderpunkte gibt es zum Geburtstag oder wenn sie Schulfreunde wirbt. Sobald ihr Bonusheft voll ist, wartet ein tolles Geschenk auf sie.

Ihr Kind ist noch kein Mitglied im Primax-Club? Sprechen Sie Ihre Beraterin oder Ihren Berater drauf an.



TASCHENGELDKONTO

KLICK DICH REIN!



R+V-AnlageKombi Safe+Smart

Sicher sparen und clever anlegen



BEHALTEN SIE JEDERZEIT DEN ÜBERBLICK.

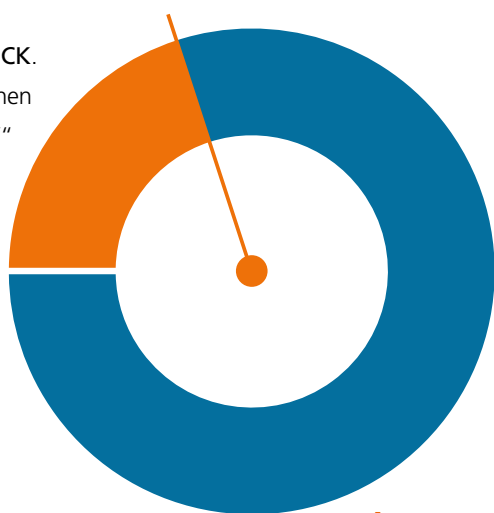
Die R+V-AnlageKombi Safe+Smart können Sie über Ihren Online-Zugang „Meine R+V“ verfolgen.

Das Beispiel zeigt die Aufteilung vor dem Abzug von Kosten.

Anlagesumme
50.000,-EUR

Sicherheit

40.000,- EUR



Chancen

10.000,- EUR

BEISPIEL FÜR DIE ENTWICKLUNG VON R+V-ANLAGEKOMBI SAFE+SMART.

Anlagesumme einmalig 50.000 EUR;

Wertentwicklung bei einer Sicherheiten-Chancen-Aufteilung von 80 zu 20.

Werte nach	4 Jahren	8 Jahren	12 Jahren	16 Jahren
Entwicklung des sicheren Kapitals	39.803,83	41.125,45	46.027,65	51.892,81
Entwicklung des Chancen-Kapitals	11.790,41	14.331,30	17.419,79	21.173,85
Gesamtkapital	51.594,24	55.456,75	63.447,44	73.066,66

Alle Angaben in EUR

Das Leben erfordert jeden Tag Entscheidungen, wie Sie Ihre Zukunft gestalten. Dabei wissen Sie heute vielleicht noch gar nicht, welche Herausforderungen und Chancen Sie schon morgen erwarten.

Die R+V-AnlageKombi Safe+Smart ist ein gemeinsam mit unseren Kunden entwickeltes Konzept für Ihren individuell gestaltbaren Vermögensaufbau. Durch die moderne Gestaltung unserer Rentenversicherung mit Einmalzahlung können Sie jederzeit flexibel auf Veränderungen Ihres Lebens reagieren und von Renditechancen am Kapitalmarkt profitieren.

IHRE VORTEILE AUF EINEN BLICK

- Es ist keine Entscheidung zur Laufzeit erforderlich.
- Sie können die Aufteilung von sicherem Kapital und Chancen-Kapital jederzeit neu bestimmen.
- Die Teilnahme an der Entwicklung des Kapitalmarktes erfolgt mit dem Chancen-Kapital.
- Zuzahlungen sind jederzeit ab Beginn möglich.
- Auszahlungen sind flexibel und kostenfrei.
- Über „Meine R+V“ können Sie den aktuellen Stand der Anlage transparent einsehen.
- Sie erhalten alle Vorteile einer Rentenversicherung.

Rentenversicherung, Beginn 1. Juni 2020, Eintrittsalter 50 Jahre, Einmalbeitrag 50.000 EUR. Dargestellt ist das hochgerechnete Gesamtkapital bei Rückkauf ohne Steuerabzug. Die dargestellte Entwicklung des sicheren Kapitals ergibt sich durch beispielhafte Hochrechnung mit der zuletzt für 2020 für Versicherungsbeginne vom 1. April 2020 bis 1. Juni 2020 festgelegten Überschussbeteiligung. Die dargestellte Entwicklung des Chancen-Kapitals ergibt sich bei Annahme einer jährlich gleichbleibenden Wertentwicklung der Anteilseinheiten von 5%.

Diese Leistungen können nicht garantiert werden. Sie sind trotz der Darstellung mit Euro und Cent nur als Beispiel anzusehen.

Die neuen Regeln für die Maklerkosten

Beim Kauf von Wohnungen und Einfamilienhäusern

Das neue Maklerrecht tritt am 23. Dezember 2020 in Kraft! Es betrifft Kaufverträge über Wohnungen und Einfamilienhäuser, wenn der Käufer ein Verbraucher und der Makler ein Unternehmer ist. Für alle anderen Kaufverträge gibt es keine Änderungen.

Kern der Reform ist eine neue Regelung, wonach derjenige, der den Makler beauftragt, maximal 50% der Maklerkosten an seinen Vertragspartner weiterreichen kann. Hierdurch soll vor allem jungen Menschen und Familien der Einstieg in den Immobilienmarkt erleichtert werden, indem für den Käufer die Nebenkosten beim Erwerb von Wohnraum gesenkt werden.

BISHERIGE REGELUNGEN

Sind am Zustandekommen von Kaufverträgen über Wohnraum Makler beteiligt, erfolgt die Beauftragung des Maklers häufig durch den Verkäufer. Nach den bisherigen Regelungen konnte vereinbart werden, dass die Maklerprovision in voller Höhe vom Käufer übernommen wird, obwohl der Käufer den Makler nicht beauftragt hatte.

NEUE REGELUNG ZUR ÜBERNAHME DER MAKLERKOSTEN

Nach den neuen Regelungen muss derjenige, der den Makler beauftragt, mindestens 50% der Maklerprovision selbst bezahlen. Beauftragt der Verkäufer den Makler, ist künftig eine Vereinbarung zwischen Verkäufer und Käufer, durch die die Zahlung der Maklerprovision vollständig auf den Käufer übertragen wird, unwirksam. Denn der Ver-



*Unser Ansprechpartner
Patrick Csallner
Telefon: 089 75 90 68 34*

käufer muss in Höhe von mind. 50% selbst zur Zahlung der Maklerprovision verpflichtet bleiben. Zudem muss der Käufer seine 50% erst dann zahlen, wenn ihm der Verkäufer nachgewiesen hat, dass er den bei ihm verbliebenen Anteil an den Maklerkosten beglichen hat. Durch diese Regelung sollen Umgehungen verhindert werden. Dieser Gedanke spiegelt sich auch in folgender neuer Regelung wider: Verzichtet der Makler gegenüber einer Partei auf deren Anteil an der Maklerprovision, wirkt dies automatisch auch zu Gunsten der anderen Partei.

Falls der Makler von beiden Parteien beauftragt wird, kann er von Käufer und Verkäufer seine Provision künftig nur in gleicher Höhe verlangen.

Weiterhin möglich ist, dass derjenige, der den Makler beauftragt, die Maklerprovision in voller Höhe selbst bezahlt.

Zu beachten ist ferner: Der Maklervertrag muss künftig zumindest in Textform (zum Beispiel per E-Mail) abgeschlossen werden, damit er wirksam ist.

UNTERSCHIED ZUR ÜBERNAHME DER MAKLERKOSTEN BEI WOHNUNGSMIET-VERTRÄGEN

Für Maklerkosten bei Wohnungsmietverträgen gilt, dass derjenige, der den Makler beauftragt, die Maklerprovision in voller Höhe zu tragen hat. Bei Kaufverträgen über Wohnraum bleibt auch nach der Neuregelung eine Weitergabe von bis zu 50% an den Vertragspartner zulässig. Damit wird dem Gedanken Rechnung getragen, dass die Tätigkeit des Maklers häufig für beide Seiten vorteilhaft ist.

*Dr. Nadine Pallas,
Rechtsanwältin*

Unsere Mitarbeiter

Unsere neuen Bereichsleiter



Mein Name ist Danny Dürrich, ich bin 37 Jahre alt und möchte mich Ihnen gerne als neuer Bereichsleiter Privatkunden bei der Raiffeisenbank München Süd eG vorstellen. Außerhalb der Bank finden Sie mich meistens im Freien. Meine Partnerin und ich lieben es, den Tag in der Natur zu verbringen, was wir oft gemeinsam mit unserer Deutsch Drahthaar Hündin machen. So freuen wir uns auch immer auf den Winter und die damit verbundenen Skifreuden in unseren herrlichen Alpen. Ich stehe aber auch oft hinter dem Herd, da ich viel Spaß daran habe, Freunde mit Gaumenfreuden zu verwöhnen.

In der Funktion des Bereichsleiters bin ich seit 01.04.2020 tätig und für die Vertriebsbereiche Geschäftsstellen, Vermögensberatung, Baufinanzierung, Gewerbekundenberatung, KundenDialogCenter und die Vertriebssteuerung zuständig. Nach meiner

Ausbildung zum Bankkaufmann und verschiedenen Tätigkeiten in der Beratung und der Leitung, war ich zuletzt als Marktdirektor bei einer Sparkasse tätig.

Selbst nie stehen zu bleiben war und ist mir ein großes Anliegen. So habe ich diverse Fortbildungen und zwei Studiengänge bis zum Master of Business Administration (MBA) absolviert. Die Weitergabe meiner Kenntnisse und Erfahrungen an meine Kolleginnen und Kollegen ist für mich ein Selbstverständnis. Die genossenschaftlichen Werte und Sie als Mitglieder und Kunden unserer Bank liegen mir besonders am Herzen. Es ist mir nicht nur wichtig, den Vertrieb zu steuern und Ideen einzubringen, sondern auch stets als Partner in der Beratung zu unterstützen und selbst mitzuwirken. Für mich ist es bedeutend nicht in der Bank zu arbeiten, sondern am Erfolg unsers Hauses und für Sie, unsere Mitglieder und Kunden.



Mein Name ist Henning Klemptner, ich bin 47 Jahre alt, verheiratet und habe zwei Kinder. In der Raiffeisenbank München Süd eG bin ich als Bereichsleiter für das Firmen- und gewerbliche Immobilienkundengeschäft tätig. Im Rahmen meiner bisherigen beruflichen Tätigkeit bin ich seit 1995 in verschiedenen Banken ausschließlich im gehobenen Firmen- und gewerblichen Immobilienkundengeschäft sowohl im Kredit- als auch im Vertriebsbereich tätig gewesen. Entsprechend meinem Beratungsansatz konnte ich hier stets stimmige und zielführende Lösungen finden und umsetzen.

Den überwiegenden Teil meiner bisherigen beruflichen Laufbahn war ich im genossenschaftlichen Bankensektor in München beschäftigt, zudem war ich bei zwei deut-

schen Großbanken im nationalen- und internationalen Firmen- und Immobiliengeschäft beschäftigt.

Als Mensch, Mitarbeiter und als Führungskraft der Raiffeisenbank München Süd eG stehe ich insbesondere für die genossenschaftlichen Werte in der Zusammenarbeit mit unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sowie unseren Kunden. Bei allen größeren und kleineren täglichen Herausforderungen gehe ich selbst positiv und mit großem Optimismus an die Dinge heran und lebe dies als Führungskraft vor.

Ich möchte weiter daran arbeiten, den bisherigen Erfolg unserer Bank auch in den nächsten Jahren fortzuführen und so unsere hervorgehobene Marktposition weiter

Unser neuer Vorstand

Wie Sie wissen, ist die Raiffeisenbank München Süd eG seit Langem für hervorragenden Service und Aufmerksamkeit zum Detail bekannt. Um sicherzustellen, dass die Bedürfnisse der Kunden erfüllt werden, sind mein Team und ich, in Bezug auf neue Produkte und Dienstleistungen, die Ihnen helfen können, ständig auf dem neuesten Stand und freuen uns weiterhin Ihr kompetenter und verlässlicher Ansprechpartner rund um das Thema Finanzen sein zu dürfen.

Ich bin daher glücklich für die Raiffeisenbank München Süd eG mit vollem Elan tätig zu sein, und freue mich darauf, den einen oder anderen von Ihnen persönlich kennenzulernen, auch wenn sich dies, in den aktuell schwierigen Corona-Zeiten, nicht mehr so unbeschwert umsetzen lässt.

Ihr Danny Dürriich

auszubauen und zu stärken. Hierbei ist mir insbesondere wichtig, dass wir diesen Erfolg gemeinsam erreichen und unseren familiären Charakter weiter erhalten. Zusätzlich gilt es, uns unserer Stärken als genossenschaftliche Bank bewußt zu sein und dies auch unseren Kunden mitzugeben und erleben zu lassen. Genau dies ist einer unserer großen Erfolgsfaktoren.

Ich bin stolz, für unsere Bank tätig zu sein und versichere Ihnen, dass ich mit hohem Einsatz dafür arbeiten werde, den aktuellen gesundheitlichen und wirtschaftlichen Herausforderungen zu trotzen und für unseren gemeinsamen Erfolg zu kämpfen.

Ihr Henning Klemptner



Sehr geehrte Mitglieder und Kunden,

ich möchte mich bei Ihnen als neues Vorstandsmitglied vorstellen. Mein Name ist Zoran Gubic und ich bin 1982 geboren. Ich lebe mit meiner Frau und unseren drei Kindern in Gilching im Landkreis Starnberg. Vor 10 Jahren fing für mich der Weg in der Raiffeisenbank München-Süd eG an: Ich kam von einer benachbarten Genossenschaftsbank und begann hier als Firmenkundenberater. Mit einer guten Portion Ehrgeiz und hohem Engagement konnte ich mich zum Leiter des Firmenkundengeschäftes entwickeln. Nach acht Jahren Führungsverantwortung freute mich die Entscheidung von Aufsichtsrat und Vorstand sehr, den neuen Vorstandsposten aus den eigenen Reihen zu besetzen.

WAS BEDEUTET ES FÜR MICH, VORSTAND ZU SEIN?

Das Vorstandsamt hat für mich vor allem deshalb eine besondere Bedeutung, weil ich durch meine lange Betriebszugehörigkeit eine sehr enge Bindung zu unserer Bank, den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sowie den Kunden habe. Getreu dem Ansatz: „Wir machen Geschäfte, die wir können und mit Menschen, die wir kennen“ ist es mir ein besonderes Anliegen, unser Haus als selbstständiges Institut erfolgreich in die Zukunft zu führen. Dabei ist es mir wichtig, neben den vielen Gesetzen und Zahlen, unsere Mitglieder und Kunden sowie die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter nicht aus den Augen zu verlieren.

WO SEHE ICH DEN GRÖSSTEN HANLUNGSBEDARF DER KOMMENDEN JAHRE?

Die Banken befinden sich in einem Strukturwandel, welcher, getrieben von einem anhaltenden Niedrigzinsniveau, Konkurrenz-, Margen- und Kostendruck, den demografischen Entwicklungen und der Digitalisierung, besondere Herausforderungen mit sich bringt. Die spannende Aufgabe der Raiffeisenbank München-Süd wird es in den kommenden Jahren sein, die daraus entstehenden neuen Kunden- und Mitarbeiterbedürfnisse zeitgemäß darauf auszurichten.

Auf die Zusammenarbeit mit Ihnen, sehr verehrte Mitglieder und Kunden, freue ich mich sehr. Gemeinsam mit meinen Vorstandskollegen und unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern werden wir die künftigen Herausforderungen meistern.

Ihr Zoran Gubic

Schenke ein Lächeln



Egal ob im öffentlichen Nahverkehr, beim Einkaufen oder aktuell auch an öffentlichen Plätzen in der bayrischen Landeshauptstadt München: die Maskenpflicht wird uns im Kampf gegen die Corona-Pandemie und zum Schutz unserer Mitmenschen noch eine Zeit lang begleiten. Doch nicht alle unter uns können sich die notwendigen Mund-Nasen-Masken überhaupt leisten. Wir unterstützen deshalb die Aktion **Schenke-ein-Lächeln**, die Community-Masken an Bedürftige spendet.

1,7 Mio. Menschen in Deutschland können sich keine der dringend notwendigen Community-Masken zum Schutz vor dem Corona-Virus leisten. Diese traurige Tatsache haben das Ehepaar Iris und Frank Röhrdanz zum Anlass genommen und die Aktion „Schenke-ein-Lächeln“ ins Leben gerufen.

Für jede Maske, die bei dem gemeinnützigen Unternehmen für 5 Euro gekauft wird, wird eine weitere Maske an hilfsbedürftige Menschen gespendet. Die Aktionsmasken gibt es dabei in zwei Farbkombinationen: Blau mit weißem Lächeln und weiß mit blauen Lächeln. Das fröhliche Design in typisch bayrischer Farbkombination und das großartige Ziel dahinter überzeugen unter anderem auch Künstler wie Udo Lindenberg und Ray Garvey sowie Bundesliga-Schiedsrichter Deniz Aytekin, die die Spendenaktion des Unternehmer-Paares Röhrdanz gerne als Botschafter unterstützen.

Und auch uns hat diese wichtige Idee begeistert. Wir haben uns deshalb entschlossen, die Aktion **Schenke ein Lächeln** mit dem Kauf von 500 Masken zu unterstützen. So konnten mithilfe der insgesamt 1.000 zur Verfügung stehenden Masken je 350 Stück an die Lichtblick Seniorenhilfe e. V. und das AKM – Ambulante Kinderhospiz München

gespendet werden. Mit den übrigen Masken begrüßen Sie die Mitarbeiter unserer Filialen in den kommenden Wochen, um so auch weiterhin auf die Aktion aufmerksam zu machen.

SCHENKEN AUCH SIE EIN LÄCHELN!

Am Dienstag, dem 15.09.2020, wurden die Community-Masken in unser Hauptfiliale in der Liesl-Karlstadt-Straße nun übergeben. Iris Röhrdanz informierte dabei über ihre Organisation und deren Idee und der Vorstandsvorsitzende Heinz Schneider und Firmenkundenbetreuer Zoran Gubic von der Raiffeisenbank München-Süd eG überreichten die gespendeten Masken im Anschluss an die regionalen Projekte. Lydia Staltner, Gründerin des Vereins Lichtblick Seniorenhilfe, und Isabell Schreml vom Ambulanten Kinderhospiz München nahmen die Spenden entgegen und dankten für den Zusammenhalt und die Unterstützung.

SCHAU KASTL

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

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

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

Ausgabe 48
Jahrgang 16
Dezember 2020
Auflage 11.000



Herausgeber: Raiffeisenbank München-Süd eG
Verantwortlich für den Inhalt: Heinz Schneider
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

