

ZUKUNFT GESTALTEN

JAHRESBERICHT 2017

Vereinigte
Volksbank Münster eG



Die Vereinigte Volksbank Münster ist mit 62.783 Mitgliedern und 126.100 Kunden eine der ältesten und größten Genossenschaftsbanken im Münsterland. Wir sind dem genossenschaftlichen Förderauftrag verpflichtet und richten unsere Arbeit für unsere Privat- und Firmenkunden in unserer Region daran aus. Mit den Partnerunternehmen der Genossenschaftlichen FinanzGruppe bieten wir ein umfassendes Produktangebot für jeden Bedarf. Unsere Genossenschaftliche Beratung unterstützt unsere Mitglieder und Kunden beim Erreichen ihrer Ziele und Wünsche. Unser Leitbild lautet: Mit unseren Kunden zum Erfolg. Unser Geschäftsmodell steht für Solidität und Stabilität. Durch unser gesellschaftliches Engagement in den Bereichen Kultur, Sport und Soziales sind wir ein anerkannter Förderer unserer Region und der Menschen, die hier leben. Zukunft gestalten – unter diesem Motto legen wir mit diesem Geschäftsbericht Rechenschaft ab über das Geschäftsjahr 2017.

VEREINIGTE VOLKSBANK MÜNSTER E G ZUKUNFT GESTALTEN JAHRESBERICHT 2017

Gastbeitrag	2
Bank und Banking in Zeiten der Digitalisierung	
Zukunft gestalten	4
Herausforderungen annehmen – Zukunft gestalten: Die richtigen Fragen stellen	
KundenDialogCenter	10
Neu begegnen: zeitgemäßen Wünschen und Erwartungen	
Private Banking	14
Neu begeistern: mit überraschenden Kompetenzen	
Firmenkunden	18
Vertrauensvoll begegnen: mit Verlässlichkeit und Fortschritt	
Baufinanzierung	24
Bewährtes bewegen: für die Menschen und die Region	
Privatkunden	28
Bodenständig beraten: für mehr finanziellen Überblick	
Immobilienvermittlung	32
Früh beginnen: mit Beratung zu Immobilienfragen	
Engagement	34
Auf Tatkraft besinnen: über das Tagesgeschäft hinaus	
Werte-Stiftung-Münsterland	38
Fundamental bedeutend: gemeinsam mehr schaffen	
Förderbilanz	40
Lagebericht	42
Ergebnisverwendung	57
Jahresbilanz	58
Bilanz	
Gewinn- und Verlustrechnung	
Bericht des Aufsichtsrates	61
Aufsichtsrat	62
Bereichsleiter 2018	63
Filialen und Standorte	64
Filialleiter 2018	66
Impressum	68



BANK UND BANKING IN ZEITEN DER DIGITALISIERUNG

Dipl.-Oec. Claus-Peter Praeg, Fraunhofer Institut für Arbeitswirtschaft und Organisation (IAO)

Banken bewegen sich seit Jahren in einem sehr herausfordernden Marktumfeld. Insbesondere die anhaltende Niedrigzinsphase und die zunehmenden regulatorischen Auflagen sind für viele Institute derzeit sehr herausfordernd. Dies hat zur Folge, dass bisherige Geschäfts- und Ertragsmodelle mittel- bis langfristig nicht mehr tragbar sein werden. Daraus folgt, dass Banken wieder stärker in die aktive Gestaltung ihrer eigenen Zukunft investieren müssen. Eine vielversprechende Option stellt dabei die Entwicklung und Umsetzung neuer Geschäftsmodelle dar. Dabei kommt es insbesondere auf die Bereitschaft aller Menschen in der Bank an, etwas Neues gestalten zu wollen. Diejenigen, die sich nach wie vor nur auf die Themen „Geld verleihen“ oder „Geld anlegen“ konzentrieren, werden es in der zukünftig digitalisierten Wirtschaft und Umwelt sehr schwer haben. Eine begleitende und notwendige Diskussion wird sich dabei um die Frage drehen, welches zukünftige Selbstverständnis Banken haben werden. Nichtsdestotrotz bedarf es einer gewissen Größe des Instituts, um die damit verbundenen Investitionen in Menschen und Kapital bewerkstelligen zu können.

Was im Kontext des Bankings der Zukunft zählt, sind wahrnehmbare Mehrwerte für Kunden. Dazu bedarf es grundlegender neuer Überlegungen, wodurch sich Banken zukünftig differenzieren können. Neue Geschäftsmodelle sollen derart

gestaltet werden, dass sich das Institut langfristig und vor allem aus Kundensicht wahrnehmbar vom Wettbewerb differenziert. Klassische Bankprodukte sind zudem aus heutiger Sicht wenig bis gar nicht geeignet, einen nachhaltigen Unterschied aus Sicht der Kunden erzeugen zu können.

Trends und Entwicklung bieten viele Chancen, Banking neu zu erfinden

Die Überlegungen zur Neupositionierung werden durch vielfältige technische, gesellschaftliche und organisatorische Entwicklungen beeinflusst.

Dabei sind insbesondere die vielfältigen Aspekte der Digitalisierung zu nennen, die derzeit die Banken beschäftigen. In der ersten Phase der Digitalisierung steht dabei vor allem die Automatisierung der internen Geschäftsprozesse auf der Agenda. Zukünftig wird es eine „intelligente“ Digitalisierung geben, um eine verbesserte Flexibilität in den Prozessen gewährleisten zu können. Hierbei werden Lösungen aus den Bereichen der künstlichen Intelligenz eine wichtige Rolle spielen. Viele Routineaufgaben, die zum Teil eine hohe Komplexität aufweisen, werden damit in Zukunft schneller und zuverlässiger zu erledigen sein, als dies heute der Fall ist. Entsprechende Bots und intelligente Algorithmen werden viele Aufgaben übernehmen, die heute noch von Menschen erledigt werden.

Es erscheint aus heutiger Sicht als äußerst unwahrscheinlich, dass die Bank der Zukunft menschenleer sein wird. Vielmehr kommt den Menschen eine zentrale Bedeutung zu, wenn man

über das Banking der Zukunft nachdenkt. Der Ausbau und die Intensivierung der persönlichen Beziehungen sollten als zentrale Ziele der Digitalisierung definiert sein. Technik ist dabei kein Selbstzweck, sondern ein wichtiges Hilfsmittel. Ein weiterer bedeutender Trend liegt in einem veränderten Kundenverhalten aufgrund einer zunehmenden Digitalisierung des Alltags. Insbesondere Kommunikation und Einkaufen wird heute in vielen Fällen digital unterstützt erledigt. Gleichzeitig erfolgt eine zunehmend wahrgenommene Individualisierung von Produkten und Leistungen für Kunden bzw. Kundengruppen. Die persönlichen Beziehungen werden umso wichtiger, da Kunden zukünftig einen hohen Wert auf individuelle Angebote und Services legen werden. Dinge, die Kunden in anderen Lebensbereichen tagtäglich erleben, werden sie auch auf die Beziehung mit ihrer Bank übertragen. Neue Geschäftsmodelle, die auf dem Plattformgedanken basieren, können ein Weg sein, um diesen veränderten Kundenanforderungen Rechnung zu tragen. Bei den Genossenschaftsbanken spielt dabei auch der regionale Bezug eine wichtige Rolle bzw. stellt einen sehr guten Ausgangspunkt dar, wenn es um die Gestaltung von neuen geschäftlichen Ökosystemen geht.

Mögliche Zukunftsszenarien für Banken

Die Auswirkungen der Entwicklungen sind aus heutiger Sicht nur schwer vollständig zu erfassen. Aus diesem Grund helfen Szenarien, mögliche zukünftige Entwicklungen beschreiben zu können. Ein oft zitiertes Szenario besteht im vollständigen Verschwinden der traditionellen Banken vom Markt. Gründe hierfür liegen in der Unwilligkeit und Inflexibilität der Banken zur Anpassung an veränderte Rahmenbedingungen.

Im Gegensatz dazu beschreibt ein Szenario „Lebensbegleitung“ das genaue Gegenteil, nämlich die sehr intensive Verbindung von Banken mit ihren Kunden in Form eines allgegenwärtigen Ratgebers, der zu jeder Zeit und zu jedem Anlass als erster Ansprechpartner zur Verfügung steht.

Ein weiteres mögliches Szenario zielt auf eine intensive technische Unterstützung der Kunden mittels digitaler Assistenten. Das als „Bot-Banking“ umschriebene Szenario adressiert den Umstand, dass jeder Kunde seine „eigene Bank“ in Form von Bots und digitalen Assistenten gestalten kann. Diese Bots unterstützen Kunden und übernehmen Routinetätigkeiten – zunächst für Finanzen, später auch für alle anderen Lebensbereiche.

Handlungsfelder zur Entwicklung der Banken

Egal welche der skizzierten Entwicklungen in Zukunft vorzufinden sein wird, die Notwendigkeit zur Veränderung sowohl bei Angeboten und Leistungen für Kunden als auch in der Organisation ist offensichtlich.

Aufgrund der bestehenden Rahmenbedingungen zeigt sich, dass bestehende Geschäftsmodelle der Banken in vielen Bereichen das Ende ihres Lebenszyklus erreicht haben. Die Entwicklung neuer und innovativer Geschäftsmodelle für Banken sollte daher auf der Agenda sehr weit oben stehen. Primär geht es darum, neue und vor allem nachhaltige Ertragsquellen erschließen zu können, um die Ertragsrückgänge in den traditionellen Geschäftsfeldern kompensieren zu können. Neue Lösungen müssen entwickelt und gefunden werden.

Damit einher geht auch ein zweites Handlungsfeld: Die Kundenzentrierung konsequent leben und Kunden möglichst frühzeitig in alle Entwicklungsphasen für neue Angebote und Leistungen einzubinden bzw. einen kontinuierlichen Abstimmungsprozess zu etablieren.

Diese Maßnahmen erfordern ebenfalls eine Anpassung der internen Organisation in der Bank sowie deren Erscheinungsbild. Ziel der Veränderungen sollte die Steigerung der organisatorischen Agilität sein. Zentraler Aspekt in diesem Transformationsprozess ist es, allen Beteiligten die Veränderungsnotwendigkeit aufzuzeigen und Veränderungsbereitschaft über alle Bereiche und Hierarchieebenen zu fördern. Gleichzeitig muss die Bank sich auf das veränderte Kundenverhalten einstellen. Erreichbarkeit wird heute nicht mehr durch die Anzahl von stationären Filialen und deren Öffnungszeiten definiert, sondern vielmehr in der Möglichkeit von Kunden, die Angebote und Services der Banken nutzen zu können. Da dies in zunehmenden Maßen digital vorstättengeht, müssen daher entsprechende Prioritäten und Investitionen in die Verbesserung der zukünftigen Erreichbarkeit für Kunden durchgeführt werden.

Zusammenfassend kann festgestellt werden, dass das genossenschaftliche Modell aktueller denn je ist. Der Grundgedanke einer Solidargemeinschaft ist eine hervorragende Grundlage für die Gestaltung der zukünftigen Bankenlandschaft. Die Herausforderung besteht darin, den genossenschaftlichen Gedanken im Rahmen der Digitalisierung neu zu interpretieren, um darauf aufbauend neue Geschäftsmodelle und Ertragsfelder zu entwickeln. Insbesondere die Etablierung und der Ausbau von kundenorientierten Ökosystemen, in denen die Banken eine zentrale Rolle spielen können, kann die zukünftige Neuausrichtung der Institute maßgeblich voranbringen. Dabei hilft es, dass viele Kunden auch gleichzeitig Eigentümer ihrer Volksbank sind. Eine intensivere Einbeziehung der Anteilseigner sowie der interessierten Öffentlichkeit trägt dazu bei, die Basis für Kreativität und neue Ideen verbreitern zu können. Die Betonung regionaler Besonderheiten sowie eine intensive Analyse international erfolgreicher Geschäftsmodelle bilden einen guten Einstieg in die Weiterentwicklung der Genossenschaftsbank.



HERAUSFORDERUNGEN ANNEHMEN – ZUKUNFT GESTALTEN: DIE RICHTIGEN FRAGEN STELLEN

2018 ist das Raiffeisen-Jahr! Ein wunderbarer Anlass, die Verbindung zwischen genossenschaftlichen Werten und den heutigen Strömungen der Gesellschaft herzustellen. Unter den Entwicklungen im Bankenmarkt ist neben Niedrigzinsphase, Regulierung und Demografie die Digitalisierung sicher die einschneidendste und am nachhaltigsten wirkende. Diese Herausforderungen können immer als Risiko oder als Chance gesehen werden. Wir blicken lieber auf die Chancen, ohne zu vernachlässigen, uns mit den Risiken auseinanderzusetzen. Als Mitglied der genossenschaftlichen FinanzGruppe sind wir es gewohnt, uns dem aus solcherlei Herausforderungen ergebenden Ertrags- und Wettbewerbsdruck unternehmerisch zu stellen. Dies gelingt uns aktuell wieder mit Erfolg, wie die jüngst veröffentlichten Ergebnisse unserer Bank – aber auch anderer Genossenschaftsbanken wie der DZ-Bank-Gruppe – für das Jahr 2017 demonstrieren. Unser dezentrales Geschäftsmodell über die Nähe am Kunden präsentiert sich in der deutschen Bankenlandschaft damit als außerordentlich erfolgreich und ertragsstark. So hat es die genossenschaftliche FinanzGruppe in der vergangenen Dekade geschafft, ihre Marktanteile in nahezu allen Geschäftsfeldern sowie gleichzeitig die Eigenkapitalausstattung auszubauen. Die Grundlage unseres unternehmerischen Erfolgs ist die Zustimmung durch unsere Kunden zu dem, was wir tun.

Die vielen oft rein digitalen, vor allem zuletzt neu hinzugekommenen Anbieter und Geschäftsmodelle – von globalen Zahlungsdiensten über Fintechs bis zu den Direktbanken – suggerieren einen höheren Kundennutzen durch mehr Komfort und ein „neues“ Bankingerlebnis. Der etablierte Kundendialog „Face-to-Face“ wird als überholtes, altmodisches Konzept dargestellt. Genau an dieser Schnittstelle wollen wir es schaffen, dass sich bei der Nutzung digitaler Angebote das gleiche Wohlbefinden unserer

Kunden einstellt wie beim Betreten einer Filiale und umgekehrt. Wir sind davon überzeugt, dass beide „Welten“ wichtig sind, um eine hohe Akzeptanz bei unseren Kunden zu erreichen.

Dies bestätigen uns auch aktuelle Studien: „Kunden möchten ein enges, persönliches Verhältnis zu ihrem Berater. Der mit Abstand wichtigste Kontakt zur Bank ist für die meisten Kunden der Kundenberater. Von ihm hängen wesentliche Einschätzungen zu Expertise, Seriosität und Zufriedenheit ab. An den Kundenberater wird die Erwartung gestellt, dass dieser solide, objektiv und im Interesse des Kunden berät“. Die Kunden wissen es zu schätzen, dass bei komplexeren Beratungsthemen ihr vertrauter Berater in der gewünschten Filiale vor Ort verfügbar ist. Gleichzeitig bieten wir unseren Kunden die Möglichkeit, Einfaches zügig, also digital erledigen zu können. Das ist es, was uns als Genossenschaftsbank auszeichnet: erstklassige persönliche Beratung und zeitliche Entlastung durch digitalen Service. Jedoch müssen auch wir unser Geschäftsmodell konsequent weiterentwickeln, um gut gewappnet zu sein für die nächsten Jahre erfolgreiches Banking gemeinsam mit unseren Kunden.

Wir kommen zurück auf die Frage, die wir als Vorstand in unserem Vorwort bereits formuliert haben:

1. Was erwarten Sie, unsere Mitglieder und Kunden von uns? Wie wollen Sie uns begegnen und wie können wir Ihr Leben vereinfachen? Wie können wir Sie so erreichen, dass unsere Nähe zu Ihnen bleibt, jedoch dort, wo es sinnvoll und gewünscht ist, wir auch digital miteinander kommunizieren können?



Die Onlinereservierung und Buchung von Kinobesuchen und Hotelaufenthalten ist heute für die meisten Menschen Normalität. Die passenden Flugreisen sind auf verschiedenen Plattformen transparent nach Preisklassen und Kundenrezensionen gelistet. Nach einem ausgiebigen Check und wenigen Klicks ist der nächste Urlaub gesichert – schnell, bequem, simpel und mit dem guten Gewissen, das beste Angebot gefunden zu haben. So sieht wohl ein zufriedener digitaler Kunde aus. Das Beispiel zeigt, wie sehr die Digitalisierung zu einem großen Wandel in vielen Lebensbereichen und verändertem Kundenverhalten geführt hat. Damit verbunden ist auch eine steigende Erwartung an Bankdienstleistungen, die noch effizienter und leistungsfähiger sein müssen. Wenn wir es

schaffen, diesen gesteigerten Kundenerwartungen gerecht zu werden und gleichzeitig die Chance ergreifen, mit einer geeigneten Digitalisierungsstrategie auch intern Einsparpotenziale zu nutzen und Prozesse zu optimieren, wird dies eine „Win-win-Situation“ für unsere Kunden und uns als Finanzdienstleister.

Um diese Herausforderung zu bewältigen, hat die FinanzGruppe der Volksbanken und Raiffeisenbanken als Gesamtheit beschlossen, Bankdienstleistungen in der analogen Welt mit der digitalen Welt stärker zu verzahnen. Mit dem Schwerpunktthema „Omnikanalbank“ denken wir aus Sicht des Kunden und ermöglichen technisch unterstützt eine freie Wahl der Kommunikations-, Beratungs-, Informations- und Zugangswege zu Ihrer Volksbank. Egal ob Filialbesuch, Telefon- oder Video-Beratung, Homepage oder App – Sie entscheiden, wie Sie mit uns wann und wo in Kontakt treten! Als Mehrwert für unsere Kunden, aber auch für die Mitarbeiter bündeln wir die erhaltenen Informationen der verschiedenen „Zugangswege“. Die genossenschaftlichen Stärken werden dabei in die digitale Welt

übertragen, damit unsere Kunden immer und überall in gleicher Qualität unsere Finanzdienstleistungen in Anspruch nehmen können. So liegen unsere Kernkompetenzen in der persönlichen Beratung durch die Vor-Ort-Präsenz und in unseren Angeboten in den digitalen Kanälen. Denn schon heute sehen wir eine erhebliche Verlagerung bei der Nutzung von Bankdienstleistungen von der Filiale in die digitalen Medien. Daher binden wir Produkte, Dienstleistungen und Services online ein, machen Mitarbeiter zu Online-Nutzern, sorgen für eine gute Auffindbarkeit auf unserer Homepage und tätigen weitere Investitionen in die notwendige technische Infrastruktur. Dies sind unsere zentralen Schritte auf dem Weg zur „Omnikanalbank“.

Allerdings besteht neben den digitalen Angeboten weiterhin die Nachfrage nach einer qualifizierten persönlichen Beratung, vor allem je komplexer der Beratungswunsch ist. Unsere Zahlen belegen, dass parallel zu den neuen digitalen Angeboten die Nachfrage nach einer qualifizierten persönlichen Beratung steigt. In diesen Zusammenhang passt auch die Bewertung durch das Handelsblatt, das zum ersten Mal einen regionalen Bankentest durchgeführt hat. Die Untersuchung erstreckte sich auf Service, Beratung, digitalen Service, Kundenvertrauen und Kundenzufriedenheit. In Münster wurden 680 Münsteraner befragt. Die Vereinigte Volksbank Münster belegt hierbei unter den Banken in Münster den 1. Platz. Das gibt uns Selbstvertrauen, um auf diesem Wege weiter hochkonzentriert für unsere Mitglieder und Kunden zu arbeiten und die Zukunft zu gestalten.

2. Wieso wollen wir kooperieren und fusionieren?

Die Größe der Volksbank allein macht uns nicht erfolgreicher. Doch wie kann sie helfen, unsere Kräfte so zu bündeln und Synergien zu nutzen, dass wir in einer komplexer werdenden Gesellschaft gemeinsam erfolgreicher werden?

Um unsere Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit zu steigern, bestehende Kundenpotenziale besser zu nutzen und um das hohe Niveau in der Kundenbetreuung weiter zu stärken, haben die Vereinigte Volksbank Münster und die benachbarten Banken VR-Bank Kreis Steinfurt am 19.04.2017 und die Volksbank Greven am 19.10.2017 Kooperationsverträge mit der Absicht einer späteren Fusion unterzeichnet. Seitdem kooperieren wir und werden vorbehaltlich der Zustimmung der Vertreterversammlungen der drei



Banken unsere Kräfte bündeln und im Jahr 2020 zusammenwachsen.

Die erste große gemeinsame Aufgabe kommt bereits 2018/2019 auf uns zu: Durch die Verschmelzung der beiden genossenschaftlichen Rechenzentren im Jahr 2015 wird sukzessive in allen Volks- und Raiffeisenbanken ein einheitliches IT-System eingeführt. Durch die Zunahme von digitalen Themen wie Cyberkriminalität, Sprachsteuerung, kognitive Systeme oder künstliche Intelligenz – um nur ein paar der relativ neuen Inhalte zu nennen – wird die Rolle des IT-Dienstleisters im Wertschöpfungsnetz der genossenschaftlichen FinanzGruppe immer bedeutender. Wir wollen daher gemeinsam mit unseren Kooperationspartnern auf das neue System „migrieren“ und durch effiziente Aufgabenverteilung und Vermeidung doppelter Arbeiten wichtige Synergien optimal nutzen, um die Zukunft einzuleiten und wichtige Themen als starke Einheit anzugehen. Wir stellen uns dabei heute schon die Frage, wie unsere Bank nach Abschluss der Systemumstellung aussehen wird und was wir danach gemeinsam erreichen wollen.

Erst durch die Verschmelzung zu einer der großen Volksbanken schaffen wir im Herzen des Münsterlandes mit 1.200 Mitarbeitern und einem Kundengeschäftsvolumen von mehr als 13 Mrd. Euro die Voraussetzung für die Steigerung unserer Leistungsfähigkeit. Uns ist dabei wichtig, dass wir im Falle der Fusion trotzdem für die oftmals lokal verankerten kleinen und mittleren Unternehmen der erste Partner bleiben. Diese Zielgruppe liegt uns besonders am Herzen, da gerade hier das Know-how und die Erfahrung unserer Anlage- und Finanzierungsspezialisten vor Ort benötigt wird. Hier werden wir durch das Konzept „Bank der Regionen“ schnell und direkt durch entsprechende regionale Berater und Experten für Baufinanzierung und Vermögensberatung noch leistungsfähiger. Letztlich trägt die künftige Größenordnung unserer Bank dazu bei, die schon beschriebenen Herausforderungen der Digitalisierung für das gesamte Privatkunden- und Firmenkundengeschäft anzugehen und konsequenter umzusetzen. Die hohen Investitionen in den Ausbau der Digitalisierung, wie zum Beispiel die Verzahnung der Zugangswege hin zur Omnikanalbank oder neue medial unterstützte Beratungsansätze und permanente Innovationen, sind hier besser und schneller zu leisten. Mehr Stückzahlen, effiziente Prozesse durch Technisierung und eine Konzentration von Verwaltungseinheiten führen zu wettbewerbsfähigen Preisen und fördern das

genossenschaftliche Primat der wirtschaftlichen Förderung aller Mitglieder. Wir werden insbesondere auch bestehende Beratungsbereiche in den gehobenen Kundensegmenten optimieren und neue Leistungen anbieten. So verzahnt der Private-Banking-Bereich im genossenschaftlichen „Family Office“ zukünftig verschiedene Lebens- und Vermögensbereiche für Familieneinheiten. Unsere Kunden erfahren dadurch Mehrwerte, etwa beim „Gesamtvermögens-Reporting und -Controlling“ oder bei Bedarf der den gesamten Stammbaum umfassenden Finanz- und Nachfolgeplanung mit den Dienstleistungen Stiftungsmanagement und Testamentsvollstreckung. Für unsere großen Unternehmens- und professionellen Immobilienkunden werden wir mit der geplanten Fusion unsere Strukturen und Kompetenzen im Firmenkundengeschäft erweitern und als stärkerer Finanzierungspartner bestehende und neue Partnerschaften intensivieren bzw. bedeutende Projekte begleiten.

Dass die Unternehmensgröße nicht von Nachteil sein muss, zeigt auch die Entwicklung der Vergangenheit. Aus rund 7.000 Volks- und Raiffeisenbanken im Jahr 1970 erfolgte bis heute eine Verdichtung auf unter 1.000 Banken. In diesem Prozess sind Kundenzahl, Einlage- und Kreditvolumen sowie die gesamten Erträge der FinanzGruppe der Volksbanken und Raiffeisenbanken trotzdem kontinuierlich gestiegen. Diese Entwicklung zeigt, dass Kunden die parallele Ausweitung des Leistungsangebotes positiv annehmen; übrigens auch die genossenschaftlichen Mitglieder. Denn auch ihre Anzahl ist kontinuierlich gewachsen.

Verschiedene Studien, die sich mit der Entwicklung des deutschen Bankenmarktes auseinandersetzen, prognostizieren eine weitere deutliche Reduzierung der Anzahl von Banken. In zehn

Jahren könnten durch Fusionen nur noch die Hälfte der Banken mit einem Drittel der Filialen bestehen bleiben. Wir möchten bei dieser abzusehenden Entwicklung den unvermeidlichen Prozess eher aktiv mitgestalten, als uns lediglich anzupassen. Als wichtiger Arbeitgeber und Steuerzahler in dieser Region, sehen wir hierin für uns Verpflichtung und Herausforderung zugleich.



Die Weichen, die wir schon heute mit den Kooperationsbanken für die Zukunft stellen, beschreiben uns die Bereichsleiter unserer Geschäftsbereiche Private-Banking, Firmenkunden, Baufinanzierung und Privatkunden, die wir gefragt und interessante Antworten erhalten haben.

3. Welche Rolle werden unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter einnehmen, die zunehmend von einer hohen Veränderungsgeschwindigkeit, Technisierung und verzahnten Prozessen geprägt sein wird?

Alle Genossenschaftsbanken stehen vor der Aufgabe, die Digitalisierungsoffensive unternehmerisch zu organisieren und umzusetzen. Die digitale Reise gelingt nur mit veränderungsbereiten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Schließlich arbeiten auch in unserer Bank zwischenzeitlich Mitarbeiter vieler Generationen nebeneinander. Von den Babyboomern bis zur Generation Z, den sogenannten Digital Natives, bringen alle unterschiedliche Voraussetzungen und Lernkulturen mit. Entsprechend ist für die Ausgestaltung der Digitalisierungsstrategie in der Bank die Altersstruktur der Mitarbeiter zu berücksichtigen mit dem Ziel, unsere Kunden bei dem Wandel mitzunehmen und zu begeistern.

Die Ausstattung von ausgewählten Filialen mit WLAN und iPads, die wir derzeit umsetzen, steht beispielhaft dafür, wie Mitarbeiter unseren Kunden die elektronischen Alternativen zur Erledigung von Bankdienstleistungen nahe bringen. Für die Führungskräfte

und Mitarbeiter steht somit eine entsprechende Qualifizierung mit Kompetenzen im digitalen, technischen und methodischen Bereich im Vordergrund – zusammen mit der Erkenntnis, dass der Wandel zukünftig Bestandteil der Arbeitsumgebung bleiben wird und dem Willen, diesen Wandel mitzugehen. Ideen, die schnell

umgesetzt werden und das tägliche Arbeitsumfeld verbessern, sind die beste Motivation für die Mitarbeiter. Wir haben die Zeichen der Zeit erkannt und die unternehmerischen Weichen rechtzeitig so gestellt, dass die Entwicklung der Mitarbeiter und die Formulierung der Unternehmensziele Schritt halten mit den gegebenen und sich rasant ändernden Rahmen- und Marktbedingungen. Für uns ist das ein strategischer Erfolgsfaktor und zentraler Bestandteil der Unternehmensphilosophie.

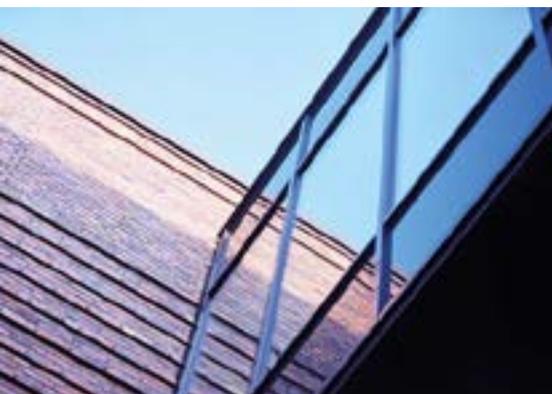
Betriebliches Gesundheitsmanagement

In allen diesen Überlegungen zur erforderlichen Weiterentwicklung des Unternehmens spielen vor allem die Fragen rund um die Leistungsfähigkeit der beteiligten Menschen eine entscheidende Rolle. Die Gesundheit unserer Mitarbeiter ist uns folglich besonders wichtig. Im Rahmen unseres „Betrieblichen Gesundheitsmanagements“ bieten wir unseren Mitarbeitern ein breites Spektrum an Zusatzleistungen über die gesetzlichen Vorgaben hinaus.

Rückblick auf das Geschäftsjahr 2017

Trotz anhaltend schwieriger Rahmenbedingungen und insbesondere wegen unserer konsequenten Neuausrichtung blicken wir auch im Jahr nach der Aufnahme der Genossenschaftsidee als Immaterielles Weltkulturerbe der UNESCO (November 2016) und im Jahr vor dem 200. Geburtstag von Friedrich Wilhelm Raiffeisen auf ein wirtschaftlich insgesamt erfolgreiches Jahr zurück. Uns ist es gelungen, den soliden und erfolgreichen Wachstumskurs unserer Bank fortzusetzen. Wir konnten zudem unsere Marktposition weiter stärken und sogar noch ausbauen. Sowohl im Kredit- als auch im Einlagengeschäft liegen unsere Ergebnisse weitgehend oberhalb unserer Planung und schließen damit direkt an das Ergebnis des Vorjahres an.

Wir schauen daher optimistisch in die Zukunft, ohne dabei die weiterhin großen Herausforderungen auszublenden. Bei allem wirtschaftlichen Erfolg, den die Vereinigte Volksbank Münster eG – trotz Niedrigzins, Regulierung und Wettbewerbsdruck – in den vergangenen Jahren vorweisen konnte, beschäftigen wir uns daher bewusst weiterhin mit der Frage, wie wir uns auch künftig in diesem sich schnell verändernden und wettbewerbsintensiven Umfeld behaupten können und unsere Kunden von unserer Stärke profitieren. Aus unserer Sicht sind wir gut für die Zukunft gerüstet, nicht zuletzt bestätigen uns das unabhängige Ratingagenturen.



Die Gruppe der Volks- und Raiffeisenbanken belegt derzeit den ersten Platz unter allen deutschen Banken und wir können zu Recht stolz sein auf ein dynamisch wachsendes Kreditvolumen, auf die Stabilisierung unserer Ertragsbasis durch Steigerung der Provisionsüberschüsse sowie einen konsequenten Kostenabbau.

Rating der Sicherungseinrichtung des Bundesverbandes der Volks- und Raiffeisenbanken für die Vereinigte Volksbank Münster: A+

Wir danken unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihre Motivation und ihre Haltung, mit der sie den technischen Wandel mitgestalten. Ihr Engagement hat dazu geführt, dass die Vereinigte Volksbank Münster 2017 ein insgesamt noch gutes Geschäftsergebnis erzielt hat. Symbolisch für ihren Erfolg haben wir ihre Namen als Gestaltungselement in diesem Geschäftsbericht verwendet. Auf den nachfolgenden Seiten stellen die Bereichsleiter im Kundengeschäft – stellvertretend für die vielen von ihnen geführten Mitarbeiter – die Ergebnisse ihrer Bereiche vor. Insbesondere sie haben sich intensiv mit den oben skizzierten Fragen auseinandergesetzt.

Ausblick

Als traditionsreiche Volks- und Raiffeisenbank mit 126.100 Kunden und inzwischen 62.783 Mitgliedern werden wir auch künftig genau hinschauen, was unsere Kunden wollen und welche Trends der Markt bereithält. Seit 2017 ist zum Beispiel jede neu ausgegebene Bankkarte bei uns NFC-fähig und damit geeignet für das kontaktlose Zahlverfahren. Die deutschen Genossenschaftsbanken sind außerdem die erste Institutsgruppe in Deutschland, die sämtliche ihrer Kartenprodukte über ihre VR-BankingApp auf dem Smartphone digitalisiert. Seit Dezember 2017 laufen unsere Vorbereitungen zum Bezahlen mit dem Smartphone.

MeinInvest – unser neuer digitaler Anlage-Assistent

Als eine der ersten Banken in Deutschland bieten wir unseren Kunden schon jetzt die Möglichkeit, ihre Anlageentscheidungen zusammen mit einem digitalen Assistenten auszuarbeiten. Durch clevere Fragen zur individuellen Risikoneigung, zum

Anlageverhalten und zum Anlageziel führt der Assistent zur passgenauen Anlageempfehlung – sowohl für Einmal- als auch für regelmäßige Investitionen. Dabei berücksichtigt das Programm die finanziellen Möglichkeiten des Anlegers und ermittelt auf Basis eines wissenschaftlichen Modells das optimale Chancen-Risiko-Profil.

Fazit

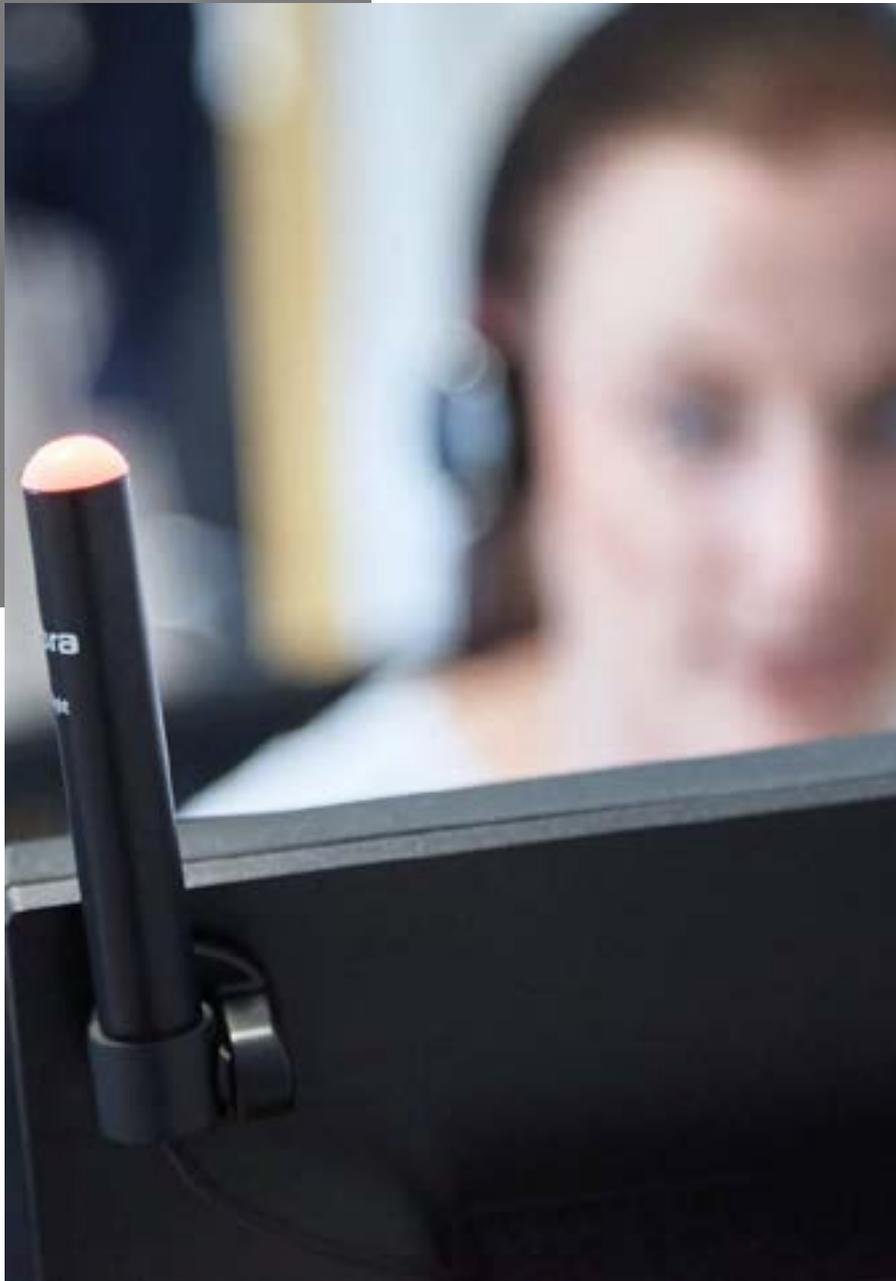
Die Digitalisierung wird in der Bankenwelt eines der dominierenden Themen bleiben. Das bedeutet auch, dass wir dem Nutzungsverhalten unserer Kunden Rechnung tragen, Kunden nahe neu denken und Standortkonzepte entsprechend anpassen müssen. Unsere Kunden erwarten, dass sie einfache Servicedienstleistungen schnell, flexibel und ortsunabhängig erledigen können. Der Ausbau digitaler Angebote wird daher für uns einen hohen Stellenwert einnehmen. Gleichzeitig wollen unsere Kunden in dieser vernetzten und immer schneller werdenden Gesellschaft weiterhin die Übersicht behalten und gerade bei komplexeren Finanzthemen individuell und kompetent beraten werden. Dies betrachten wir als unseren genossenschaftlichen Auftrag. Denn zur privaten Vorsorge, der eigenen Immobilie und Absicherung der Familie gehört die vertrauensvolle Beratung, um unserem Anspruch gerecht zu werden, „Beste Bank der Region“ zu sein.

Wie sich Bankgeschäfte verlagern: Im Jahr 2017 gab es 170.000 Telefongespräche mit unseren Mitgliedern und Kunden – im Vergleich zu 51.682 Beratungsgesprächen in der Filiale – das entspricht etwa einem Verhältnis von etwa 3:1. Das belegt den Trend: Rund 40% unserer Kunden sind seit 2015 nicht mehr in die Filiale gekommen.

Die Ergebnisse im Überblick:

Die Bilanzsumme von 2,348 Mrd. Euro und das Kundengeschäftsvolumen von 5,513 Mrd. Euro haben wir nachhaltig gesteigert. Das Kreditgeschäft ist um 3,4% auf 2,46 Mrd. Euro gewachsen. Das Neugeschäftsvolumen macht 0,5 Mrd. Euro aus. Das Kundenvermögen hat um 6,5% auf 3,05 Mrd. Euro zugelegt. Starke Zuwächse verzeichnen wir bei Mandaten der Vermögensverwaltung und beim Depotvolumen (+12,0%). Das Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit ist deutlich auf 15,8 Mio. Euro gestiegen. Die Dividende bleibt auf attraktivem Niveau. Das Zinsergebnis ist trotz des Geschäftswachstums mit 43,4 Mio. Euro weiter rückläufig (-2,4%). Das Provisionsergebnis ist auf hohem Niveau deutlich um 16,8% auf 23,5 Mio. Euro gestiegen. Der Verwaltungsaufwand hat sich trotz Geschäftswachstums auf 48,2 Mio. Euro reduziert. Das bilanzielle Eigenkapital haben wir gestärkt; die schon heute zukunftsichere Gesamtkapitalquote nochmals verbessert.

Wir gestalten die Zukunft für
unsere Kunden:
engagiert und smart.



NEU BEGEGNEN: ZEITGEMÄSSEN WÜNSCHEN UND ERWARTUNGEN

Gestatten?

Das KDC symbolisiert die mediale Eingangspforte unserer Kundenkommunikation.

Das KundenDialogCenter (KDC) ist die erste mediale Anlaufstelle der Vereinigten Volksbank Münster; denn unsere Kunden nehmen bei Fragen meist erst telefonisch Kontakt zu uns auf. Vieles erledigen sie online oder kommen in die Filiale. Für den Ausbau der Zugangswege unserer Kunden zu uns orientieren wir uns an ihren Erwartungshaltungen. Wir haben uns die Frage gestellt, was sich unsere Kunden von einer modernen und zeitgemäßen Bank wünschen. Die verantwortlichen Mitarbeiter haben sich zur Beantwortung dieser Fragen eine Menge Gedanken gemacht. Unsere Zielsetzung: Wir wollen uns dem geänderten Kundenverhalten und dem Kundenwunsch nach modernen Zugangswegen sowie höherer Erreichbarkeit anpassen. Bankgeschäfte von zu Hause aus zu erledigen soll genauso bequem möglich sein wie online einzukaufen oder sich per Skype oder Whats App mit Freunden auszutauschen.



KundenDialogCenter für die Kundenzufriedenheit von morgen

Um diesem gesellschaftlichen Wandel zu begegnen, sorgen wir dafür, dass unsere Mitarbeiter konsequent Schulungen erhalten. Denn auch, wenn sich am Service und dem Know-how in Sachen Kundenberatung durch die zunehmende Digitalisierung nichts verändert: Sie bringt dennoch neue Wege und Kanäle mit sich, alte Strukturen brechen weg, neue Jobprofile ergeben sich und Kommunikation ist im Wandel. Wenn man das KDC als mediale Eingangspforte der Vereinigten Volksbank Münster betrachtet, wollen wir den Kundenwünschen schnell und fachlich versiert begegnen. Innerhalb dieses ersten Levels des Bankgeschäfts können unsere Kunden beispielsweise Kontoauskünfte, Informationen zum Online-Banking erhalten, Kartenbestellungen und -sperrungen sowie Terminalschaltungen vornehmen und weitere umfangreiche Serviceleistungen direkt telefonisch erledigen lassen. Am Verwaltungsgebäude in Telgte beantwortet das Team qualifizierter und größtenteils langjähriger Mitarbeiter der Vereinigten Volksbank Münster diese telefonischen Anfragen längst erfolgreich. Im Jahr 2017 haben die KDC-Mitarbeiter auf diese Weise über Dreiviertel aller telefonischen Kundenwünsche direkt und schnell erfüllt: Unsere Zielsetzung ist die fallabschließende Bearbeitung von mind. 75% der Kundentelefonate. Es ist also nicht nur aus dem Digitalisierungstrend und dem veränderten gesellschaftlichen Wandel heraus bedeutend geworden, vieles, sofort, bequem und unabhängig von Zeit und Raum erledigen oder haben zu wollen. Der neu geschaffene Raum bietet zusätzlichen Service – nämlich den der besseren und schnelleren Erreichbarkeit der Bank-Mitarbeiter.



KDC-Dialoge sind mehr als Kontostand-Anfragen

Ein Kundendialog endet natürlich nicht immer mit einer Auskunft über den Kontostand. Für den Fall, dass tiefer greifende Themen, Beratungen und Auskünfte gefragt sind, haben die verantwortlichen Mitarbeiter eine mediale Kundenberatung installiert: Anliegen dieses zweiten Levels übernehmen die Teamkollegen einen Raum weiter ebenso telefonisch oder über moderne Videotechnik. Sollten dann noch Fragen offenbleiben, kennen die Mitarbeiter den richtigen Ansprechpartner der Vereinigten Volksbank Münster und verbinden zur richtigen Person. Auch dann bleibt es bei aller Digitalität persönlich: Denn an beiden Enden kommunizieren Menschen miteinander. Die Wege und Kanäle, die die Vereinigte Volksbank Münster ihren Kunden für den Dialog anbietet, sind 2017 weiter ausgebaut worden: Für den Video-Kanal, durch den unsere Mitarbeiter Kunden mithilfe modernster Videotechnik beraten können, ist lediglich ein Internetzugang nötig. Wünschen unsere Kunden einen Beratungstermin,

können sie diesen online selbst einstellen (aktuell nur für ausgewählte Berater – ein weiterer Ausbau für alle Berater erfolgt im Laufe des Jahres), oder sie nutzen den KDC-Service, um den Termin telefonisch zu vereinbaren.

Die Vereinigte Volksbank Münster bietet über die neu geschaffenen technischen Wege digitale Services, die selbst Direktbanken,



die im Prinzip auf digitale Services ohne Filialnetz ausgerichtet sind, in dieser Form nicht zur Verfügung stellen.

Ausblick

Ab dem Jahr 2018 werden wir unseren Kunden neben der Videoberatung auch WhatsApp und die Kommunikation per Chat anbieten. Entsprechend haben wir unsere Mitarbeiterkapazitäten von drei Mitarbeitern, die seit 2017 auf digital-persönlichen Kanälen beraten, auf sechs Mitarbeiter erweitert.

Seit April ist unser KDC zu deutlich erweiterten Zeiten erreichbar:

Werktags 6 bis 22 Uhr und samstags von 9 bis 14 Uhr erreichen unsere Kunden einen persönlichen Ansprechpartner.

Und das unabhängig davon, welche Technik die Zukunft noch bereithalten wird. Schnelligkeit und Bequemlichkeit spielen jedoch nicht immer die Hauptrolle. Manche Aspekte des Lebens will man einfach nicht am Telefon oder im Video-Chat klären, sondern von Angesicht zu Angesicht bei einer Präsenzberatung. Persönlich in eine unserer 24 Filialen zu kommen, ist für unsere Kunden nach wie vor eine Möglichkeit. Und das ist auch gut so.



KUNDENDIALOGCENTER IN ZAHLEN

Das Kommunikationsverhalten unserer Kunden verändert sich exponentiell. Die KDC-Mitarbeiter haben 2017 über 170.000 Telefongespräche angenommen. Die mediale Kundenberatung über Video-Chat kommt bei unseren Kunden überaus positiv an: 120 befragte Kunden bewerten den Service und die Qualität dieser Dienste auf einer Skala von 1 (schlecht) bis 5 (sehr gut) mit 4,4. Wir sind hier also auf dem richtigen Weg: ein Weg, den wir gehen konnten, weil sich unsere Mitarbeiter für Digitalität begeistern können. Und Begeisterung wirkt ansteckend.



Wir gestalten die Zukunft für
unsere Kunden:
engagiert und smart.



NEU BEGEISTERN: MIT ÜBERRASCHEN DEN KOMPETENZEN

„Wir wollen unsere Private-Banking-Kunden auch zukünftig begeistern, indem wir mehr tun, als sie erwarten!“

Die Vereinigte Volksbank Münster ist mit dem 2016 neu geschaffenen Geschäftsbereich Private Banking im Jahr 2017 sehr zufrieden – ein Parameter für die Jahresbewertung ist die Wachstumsstrategie. Peter Nährig: „Wir stellen bei unserer Ausrichtung die Zufriedenheit unserer Kunden in den Fokus.“

Vernetzt beraten: die Finanzplanung berücksichtigt das Leben – eine komplexe Angelegenheit

Sieben Dienstleistungen zeichnen den Private-Banking-Geschäftsbereich aus: Vermögensmanagement und -verwaltung, Generationen-, Ruhestands-, Immobilien- sowie Stiftungsmanagement und das sogenannte genossenschaftliche Family Office. Und bei allen Fragen rund um die Finanzplanung spielt das Risiko-Management – der sozusagen bei jeder Lebensphase mitgedachte Dienstleistungsbestandteil – eine zentrale Rolle. Kunden vor Augen zu führen, dass nicht – wie oftmals gedacht – Aktienschwankungen zu den Kernrisiken zählen, sei da nur ein Beispiel. „Kernrisiken sind Berufsunfähigkeit, Familien- und Vermögensschutz. Hinzu kommen die Fragen nach der privaten sowie der unternehmerischen Nachfolge in Verbindung mit Vollmachtregelungen und Patientenverfügungen“, stellt der Bereichsleiter klar. Er ergänzt: „Wir wollen unsere Private-Banking-Kunden auch zukünftig begeistern, indem wir mehr tun, als sie erwarten!“ Ob Kapitalmarkt, Generationenmanagement oder Stiftungsarbeit: „Wir möchten unsere Kunden zukünftig in Bereichen überzeugen, die sie bei uns möglicherweise noch gar nicht vermuten“, ergänzt Peter Nährig.

Besonders das Vermögensmanagement spielt 2017 für das Private-Banking-Geschäft eine bedeutende Rolle; denn das komplexe Geflecht einer immer noch anhaltenden Niedrigzinsphase einerseits und einer hierzulande geringer als in anderen Ländern ausgeprägten Aktienkultur andererseits erfordert eine Beratung zwischen dem Kundenbedürfnis, Vermögen eher konservativ in Immobilien anzulegen, und dem Zuraten, für eine Aktienkultur zu werben – insbesondere für solche Anlagen, die sich im wirtschaftlichen Erfolg deutscher und internationaler Unternehmen widerspiegeln.

Ein Strategiebestandteil sind die Marktanteile im Wertpapiergeschäft. Hier verzeichnen die beteiligten Akteure eine Steigerung um 97,6 Mio. Euro (+ 22,6 %) sowie eine weitere Steigerung von circa 1 Mio. Euro bei Provisionserträgen, die im Wesentlichen durch das Wertpapiergeschäft und durch Darlehen für Immobilienfinanzierungen entstanden sind.

Erwartung übertroffen: die hauseigene Vermögensverwaltung als wichtiger Teil der Wachstumsstrategie

Im Rahmen der vergangenen Kooperation hat die Vereinigte Volksbank Münster in den Jahren 2013 und 2014 eine hauseigene Vermögensverwaltung gegründet. Die Ergebnisse haben die erwarteten Pläne der Wachstumsstrategie sogar übertroffen. Bereichsleiter Peter Nährig erläutert: „Unsere Portfolio-Manager – die Manager der Vermögensverwaltung – verwalten zum Ende des Jahres 2017 ein Vermögen in Höhe von 102 Mio. Euro. Die geplante 95-Millionen-Euro-Grenze ist bereits Anfang November 2017 überschritten worden.“

Peter Nährig ergänzt: „Wir haben die Anzahl der Kundenmandate um 35 % auf rund 400 Mandate und das Volumen um über 50 % gesteigert.“

Im Gespräch:

Peter Nährig leitet den Geschäftsbereich Private Banking. Noch bevor dieser Geschäftsbereich neu geschaffen wurde, war er seit 2014 als Bereichsleiter für das Geschäftsfeld Vermögenskunden/Treasury verantwortlich. Zuvor verantwortete er als Leiter die Bereiche Individualkunden, Immobilien und Privatkunden. Bereits als 15-Jähriger hat der ausgebildete Diplom-Bankbetriebswirt B. A. mit dem Schwerpunkt Finance + Management in der damaligen Bank-Struktur gearbeitet. Der gebürtige Sassenberger lebt heute in Freckenhorst. Er ist 1965 geboren, verheiratet und hat zwei Kinder. Im Zuge der Kooperationsverhandlung zur Bank der Regionen konzentrierte er sich auf das stetig wachsende Private-Banking-Geschäft.

Das Private-Banking-Team:

Für den Bereich Private Banking engagieren sich neben Peter Nährig 16 Private-Banking-Berater, sechs Mitarbeiter Portfolio-Management und die Assistentin des Bereichsleiters. Peter Nährig: „Ich danke meinen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihren täglichen Einsatz, mit dem sie die Bank zur besten der Region werden lassen wollen!“

Private Banking – perspektivisch smart

Die Wachstumsstrategie wird auch 2018 weiterverfolgt. Peter Nährig: „Die Zufriedenheit der Private-Banking-Kunden soll zu weiteren Steigerungen unserer Marktanteile führen.“ Entsprechend sieht die Private-Banking-Strategie vor, weitere Mandate zu gewinnen, Wertpapiervolumen sowie die Provisionserträge weiter zu steigern. Um den Service und die Qualität weiter zu verbessern, setzt die Vereinigte Volksbank Münster auf zwei strategische Erweiterungen, die sich bedingen: der Ausbau der digitalen Angebote für mehr Service unabhängig von Zeit und Raum und die kontinuierliche Vermittlung digitaler Kompetenz für die Mitarbeiter – denn die Welt dreht sich zusehends smart.

Geplant ist auch, dass einige Private-Banking-Dienstleistungen weiter ausgebaut werden.

Dazu zählt: Das genossenschaftliche Family Office – 2018 auch als App

Auch Vermögen ist eine komplexe Angelegenheit. Wenn zu dem Firmen- und dem eigenen Vermögen die unterschiedlichen Vermögen der anderen Familienmitglieder aufgeführt werden

müssen, kostet das wertvolle Zeit. Peter Nährig: „Wir bieten unseren Kunden nach wie vor an, das Gesamtvermögens-Reporting für sie zu übernehmen – einschließlich Risikocontrolling und Ertragsberechnung. 2018 werden wir unseren Kunden dieses Wohlfühlpaket auch als App anbieten“, prognostiziert der Bereichsleiter.

Neue Dienstleistung: Testamentsvollstreckung – auch aus der Hand der Vereinigten Volksbank Münster

Private-Banking-Kunden können sich zukünftig auch an die Vereinigte Volksbank Münster wenden, wenn sie ihren Nachlass verwalten und abwickeln möchten. Peter Nährig: „Es muss bei komplexen Gestaltungen jemanden geben, der das, was im Testament eingetragen steht und dem letzten Willen – und somit auch dem letzten Wunsch – entspricht, umsetzt. Auch diesem vertrauensvollen Auftrag möchten wir uns im Namen unserer Kunden widmen – mit aller Nachhaltigkeit, die für diese Aufgabe nötig ist; und die wir durch die verlässliche Struktur auch bieten können.“

„WIE STELLEN SIE BEI DER AKTUELLEN KOOPERATION BEREITS DIE WEICHEN FÜR DIE ZUKUNFT?“

Herr Nährig, gibt es heute im Private Banking schon Bereiche, in denen die Vereinigte Volksbank Münster bereits mit der Volksbank Greven und der VR-Bank Kreis Steinfurt im Zuge der Kooperation zusammenarbeitet?

Peter Nährig: „Wir kooperieren im Bereich Stiftungen. Wir haben in den Jahren 2016/2017 ja die Werte-Stiftung-Münsterland gegründet – ob Spende, Zustiftung oder eigene Treuhandstiftung: schon jetzt können beide Banken ihren Kunden diese Leistungen anbieten. Beide Verbundbanken haben diese Dienstleistung selbst nicht im Portfolio.“

„UND WAS HABEN SIE FÜR DEN KOOPERATIONS-PROZESS BEREITS 2017 GETAN?“

Wie bewerten Sie die Entwicklung des Private Banking insgesamt?

Peter Nährig: „Wir sind sehr zufrieden mit der Entwicklung dieses Geschäftsbereichs – und freuen uns über das weitere Entwicklungspotenzial. Nach der Stiftungsgründung haben wir die Leistungen wie genossenschaftliches Family Office und die Testamentsvollstreckung ausgebaut. In puncto Mitarbeiterentwicklung arbeiten wir daran, dass die Finanzplanung unserer Kunden auf weiterhin konsequent hohem Niveau bleibt – dazu zählt auch die Ausbildung weiterer Mitarbeiter zum Certified Financial Planner. Zwei Mitarbeiter haben diese komplexe Fortbildung 2017 absolviert.“

PRIVATE BANKING IN ZAHLEN

Mit unseren Private-Banking-Kunden im Dialog: 6.288 Beratungsgespräche . Ob als Teilberatung oder als ganzheitliche Finanzplanung: 2.000 Finanzplanungen . Mit unseren Private-Banking-Kunden gesteigert: +97,6 Mio . Euro Wertpapiervolumen . Als Spezialisten innerhalb der Kooperation gefragt und verantwortlich für rund 1 Mrd . Euro Wertpapiervolumen . Für unsere Kunden da: 16 Private-Banking-Berater, 6 Mitarbeiter Portfolio-Management und bereichsübergreifend im Tandem mit 18 Firmenkundenbetreuern .



Wir gestalten die Zukunft für
unsere Kunden:
engagiert und smart.



VERTRAUENS- VOLLE BEGEGNEN: MIT VERLÄSSLICHKEIT UND FORTSCHRITT

„In einem unverändert schwierigen Markt-
umfeld möchten wir auch zukünftig ein ver-
lässlicher, ein sicherer und innovativer Partner
für anspruchsvolle Firmenkunden in unserer
Region sein.“



Die Ergebnisse des Fir-
menkundengeschäfts
2017 der Vereinigten
Volksbank Münster
zählen zu den bes-
ten seit 15 Jahren.
„Das ist aus zweier-
lei Gründen beme-
rkenswert“, analysiert
der Bereichsleiter des
Firmenkundenge-
schäfts Jürgen Gem-
ke. Schließlich, hät-
ten sich wesentliche
Rahmenbedingungen
geändert: „Zum einen
hat der Wettbewerb

um den Mittelstand insgesamt enorm zugenom-
men. Zum anderen haben wir uns nach der Qua-
si-Zinsabschaffung als Folge der Niedrigzinspha-
se mit neuen Entwicklungen im Beratungs- und
Provisionsbereich aufgestellt, haben uns strate-
gisch immer weiter auf die Bedürfnisse unserer
Kunden konzentriert und uns auf bestimmte
Kundensegmente spezialisiert. Wir verstehen

uns zunehmend als betriebswirtschaftlicher Be-
rater, halten als traditionelle Hausbank nach wie
vor auch in schwierigen Zeiten an unseren ge-
nossenschaftlichen Prinzipien fest und stehen zu
unseren Geschäftspartnern – rund 7.500 Firmen-
kunden.“ Zum Erfolgswort 2017 zählt auch das
bewährte Prinzip der guten Kunde, die sich na-
türlich herumspricht: „ Etwa Zweidrittel unseres
Neukundengeschäfts ist Empfehlungsgeschäft“,
verrät Jürgen Gemke.

**Neue Strategie trägt Früchte: Bestandskun-
den- und Neukundengeschäft wird stetig
stärker**

„Unserem Firmenkunden- Team ist es gelungen,
das Kreditwachstum im bilanziellen Aktivbestand
auf über 1,02 Mrd. Euro und im bilanziellen Pas-
sivbestand auf über 537 Mio. Euro zu steigern.
Im Vergleich zum Vorjahr entspricht das im Akti-
vgeschäft einem Plus von 6,75 % (Kreditgeschäft)
sowie einem Plus von 6,25 % im Passivgeschäft
(Einlagengeschäft)“, erläutert der Bereichsleiter.
Im Prinzip ist der Erfolg die Ernte dessen, was die
verantwortlichen Mitarbeiter vor Jahren mit der
neuen Strategie gesät haben.

Im Gespräch:

Jürgen Gemke ist seit
2005 Bereichsleiter
des Firmenkunden-
geschäfts bei der
Vereinigten Volksbank
Münster. Er ist 1956 in
Münster geboren, ver-
heiratet, hat eine Toch-
ter und ein Enkelkind.
Der gelernte Bank-
kaufmann kann bereits
auf eine 46-jährige
Betriebszugehörigkeit
bei der Vereinigten
Volksbank Münster zu-
rückblicken. Auch der
berufliche Alltag des
Ur-Münsteraners spielt
sich in Münster ab.

Das Firmenkunden-Team:

Für den Firmenkundenbereich engagie-
ren sich neben Jürgen Gemke und seiner
Bereichsleiterassistentin 18 Firmenkun-
den-Berater und zehn weitere Mitar-
beiter in der Vertriebsunterstützung für
die enge Betreuung der Kunden. Jürgen
Gemke: „Ich möchte mich herzlich bei
meinen Mitarbeiterinnen und Mitarbei-
tern bedanken. Sie sind es, die unseren
Firmenkunden tagtäglich zuverlässig,
engagiert und für Neues aufgeschlossen
und partnerschaftlich begegnen! Mein
Team hat für unsere Bank eine hohe Er-
gebnis- und Risikoverantwortung. Dieser
wichtigen Herausforderung stellen wir
uns sehr gerne auch in der Zukunft.“

Gewerbliches Immobilienfinanzierungsgeschäft – eine Klasse für sich mit weiterhin guten Zukunftsperspektiven

Das gewerbliche Immobilienfinanzierungsgeschäft in Münster und Umgebung ist ein ebenso starker wie zukunftsreicher Bereich – auch für das Firmenkundengeschäft der Vereinigten Volksbank Münster. Vor allem die wachsende Bevölkerung beschert dem Münsterland eine rosige Zukunftsperspektive. Laut Prognos-Zukunftsatlas 2016 liegt das vor allem an der günstigen demografischen Situation und der Arbeitsmarktlage. Die Stadt Münster ist ein Place to be. Handelsblatt.com führt Münster etwa in einer speziellen Rubrik unter den Trendvierteln 2017.

Das Firmenkunden-Team der Vereinigten Volksbank Münster hat das Kundengeschäftsvolumen nach Abzug von erheblichen Tilgungsleistungen im Jahre 2017 im Geschäft mit Unternehmenskunden und Firmenkunden Mittelstand, Bauträgern und Projektentwicklern sowie Heilberuflern um 150 Mio. Euro auf 1,948 Mrd. Euro gesteigert. Das Kundengeschäftsvolumen setzt sich aus

der Summe von bilanziellen und außerbilanziellen Geschäftsvolumen inklusive Verbundvermittlungen zusammen. Die Steigerung entspricht einem Plus von 8,3 % im Vergleich zum Vorjahr. Dabei hat sich das gesamte Aktivvolumen (Kreditvolumen) inklusive des Verbundanteils im Vermittlungsgeschäft im Vergleich zum Vorjahr um circa 81 Mio. Euro im Kundenbestand vergrößert

(+ 7 %) und im Passivgeschäft (Einlagen und insbesondere im Wertpapiervolumen) um circa 68 Mio. Euro (+ 10,5 %) erhöht. Dienstleistungserträge (Provisionserlöse) sind so durch neue Beratungsleistungen wie etwa Einkaufsberatung und Lohnkostenoptimierung um 13,25 % gegenüber dem Vorjahr ausgebaut worden.

Jürgen Gemke: „Insgesamt sehen wir das Kreditgeschäft für gewerbliche Immobilieninvestitionen und das Wertpapiergeschäft sowie die hauseigene Vermögensverwaltung als Wachstumstreiber“, erläutert der Bereichsleiter.

Mittelstand im Fokus: mithilfe partnerschaftlicher und spezialisierter Betreuung sowie zukunftsorientierter Mehrwertanalyse

„In einem unverändert schwierigen Marktumfeld möchten wir auch zukünftig ein verlässlicher, ein sicherer und innovativer Partner für anspruchsvolle Firmenkunden in unserer Region sein“, sagt Jürgen Gemke. So übernimmt die Vereinigte Volksbank Münster Verantwortung für den Mittelstand, indem sie sich um Sonderkreditprogramme von Bund (KfW) und Land (NRW-Bank) für ihre Firmenkunden bemüht. Die zinssubventionierten Förderkredite der KfW und der NRW-Bank haben 2017 ähnlich wie im Vorjahr mehr als 55 Mio. Euro neuer Fördermittelzusagen innerhalb der Neugeschäftszusagen ausgemacht. Mit einem Zweidrittel-Marktanteil innerhalb des Marktgebietes ist es der Vereinigten Volksbank Münster wiederholt gelungen, den Förderauftrag zum Wohle ihrer Kunden zu erfüllen.

Schon 2013 hat die Vereinigte Volksbank Münster damit begonnen, ihre genossenschaftliche Beratung der mittelständischen Firmenkunden noch professioneller aufzustellen; neben dem gewerblichen Immobiliengeschäft gibt es eine individuell ausgerichtete Beratung für sechs Geschäftsbereiche mit besonderem Branchen- und betriebswirtschaftlichen Know-how.





Ob Geschäftskunden, Gewerbekunden, Firmenkunden Mittelstand, Immobilien und Projektentwickler oder Heilberufe: „Das bedeutet, dass unsere Firmenkundenbetreuer immer ganzheitlich und je nach Geschäftsbereich mit zielgerichtetem Spezialwissen beraten“, erläutert Jürgen Gemke. Für den strukturierten Dialog hat die Vereinigte Volksbank Münster zwei ganzheitliche Dialoginstrumente entwickelt: Das eine ist der Unternehmer-Dialog für Mittelstands- und Gewerbekunden. Für Heilberufler hat die Vereinigte Volksbank Münster in Zusammenarbeit mit der Wissensdatenbank Atlas Medicus® als Maßstab für den Vergleich zu Mitbewerbern den sogenannten Heilberufe-Dialog geschaffen. Für den gehobenen Mittelstand sowie sehr große Unternehmenskunden ab 30 Mio. Euro Jahresgeschäftsumsatz hat die Vereinigte Volksbank Münster auch 2017 auf die zukunftsorientierte Mehrwertanalyse gesetzt: Dazu bewerten die Firmenkundenberater Jahresabschluss- und Bonitätsanalyse in Verbindung mit zurückliegenden und aktuellen Jahresabschlusszahlen. Aus diesen Fakten erarbeiten sie mithilfe einer Software wichtige betriebswirtschaftliche Kennziffern, die Verschuldungskapazität sowie gegebenenfalls die Auswirkungen in den Cash-Effekten und Auswirkungen auf den Unternehmenswert.

Ausblick

Mehr als die Hälfte der Firmenkunden sind Eigentümer der Bank. Die Vereinigte Volksbank Münster fühlt sich dem Mittelstand also schon vom Grundsatz her verpflichtet, partnerschaftlich zu denken und zu handeln. Jürgen Gemke: „Das genossenschaftliche Prinzip erfährt in diesen volatilen Zeiten augenscheinlich eine Renaissance. Denn wo die Welt unberechenbarer wird, werden unsere Werte wieder mehr gefragt. Dazu gehört auch, dass wir auch in schweren Zeiten für unsere Partner berechenbar da sein werden.“

Ob mit internen Zielplanungen oder Kundenbetreuungsziele: Das Firmenkundengeschäft wird sich auch 2018 qualitativ weiterentwickeln. Neben der digitalen Kompetenz, die die Vereinigte Volksbank ihren Mitarbeitern zunehmend vermittelt, ist auch die zunehmende Vernetzung von Online- und Präsenz-Beratung – also die Erreichbarkeit und die Beratung der Hausbank auf dem Kanal, den der Kunde sich wünscht – geplant. Zudem avisiert der Firmenkundenbereich den Ausbau dieser Firmenkunden-Dienstleistungen.

Berater für gewerbliche Spezial-Immobilien:

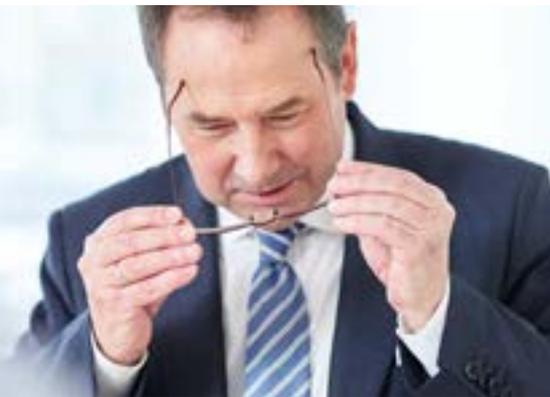
Ausbau von zwei auf vier Stellen

Um dem zukünftigen Bedarf begegnen zu können, arbeiten ab 2018 zwei weitere Berater für das gewerbliche Spezial-Immobilien Geschäft – mit dann vier Beratern. Schließlich hat die Vergangenheit gezeigt, dass die enge und nahe Bindung zu Bauträgern, Projektentwicklern und Architekten sowie die Kreativität in der Angebotsgestaltung unter anderem zu einer deutlichen Steigerung des Kreditneugeschäftes beigetragen hat.

Standardisierte Form der zukunftsorientierten Mehrwertanalyse auch für kleinere Mittelständler

Auch kleinere Mittelständler können zukünftig von dem Know-how der zukunftsorientierten Mehrwertanalyse profitieren. Dafür hat die Vereinigte Volksbank Münster eine standardisierte Version der Zukunftssimulation erarbeiten lassen:

Durch einfache Schritte werden auch Gewerbetreibende schnell absehen können, an welchen Stellschrauben sie drehen können, um erfolgreicher werden zu können.



2018: online zum Erfolg – Kreditabschluss per VR-LEASING express und Zahlungsverkehrsberatung mit Banking Guide

Finanzierungs- und Leasinganfragen konnten Firmenkunden bereits 2017 auf der Homepage VR-Business-Online stellen. Schon so war es den Firmenkunden möglich, den Betreuern eine Anfrage zu Finanzierungs-, Anlage- oder Leasingwünschen zu stellen, ohne ein Gespräch suchen zu müssen. Ab spätestens Mitte 2018 wird es durch die Legitimation per VR-LEASING express für Kunden möglich sein, einen Kreditabschluss auf der Webseite bis zu 60.000 Euro zu erwirken. 2018 ist auch die Zahlungsverkehrsberatung Banking Guide auf der Homepage der Vereinigten Volksbank Münster online gegangen.

„WIE STELLEN SIE BEI DER AKTUELLEN KOOPERATION BEREITS DIE WEICHEN FÜR DIE ZUKUNFT?“

Herr Gemke, gibt es heute im Firmenkundengeschäft schon Bereiche, in denen die Vereinigte Volksbank Münster bereits mit der Volksbank Greven und der VR-Bank Kreis Steinfurt im Zuge der Kooperation zusammenarbeitet?

Jürgen Gemke: „Das Gemeinschaftskreditgeschäft mit hohen Kreditzusagen oberhalb unserer selbstgesteckten Höchstkreditgrenzen betreiben wir beispielsweise im Rahmen unseres Geschäftsprinzips der Partnerschaftlichkeit schon immer mit unseren Verbundpartnern. Wir vergeben seit 2017 Konsortialkredite natürlich verstärkt in Zusammenarbeit mit unseren Kooperationsbanken und beginnen zurzeit mit interessanter Projektarbeit zu gemeinsamen neuen Aufgaben, um zukünftig mehr als Geld und Zinsen zu bieten – auch außerhalb der üblichen Bankleistungen. Wir haben uns gemeinsam das Ziel gesetzt, eine Qualitätsführerschaft zu erreichen, die durch ganzheitliche kontinuierliche Beratung sichergestellt wird.“

„UND WAS HABEN SIE FÜR DEN KOOPERATIONS-PROZESS BEREITS 2017 GETAN?“

Wie bewerten Sie die Entwicklung des Firmenkundenbereichs insgesamt und wo gibt es mit Blick auf den Kooperationsprozess noch Entwicklungspotenzial?

„Ich bin sehr zufrieden mit der Entwicklung des Geschäftsbereichs und mit den Leistungen und der Motivation unserer Mitarbeiter. Für unsere Kunden ist es wichtig zu wissen, in welchem Marktumfeld sie sich bewegen. Daher organisieren wir zum Beispiel in Zusammenarbeit mit unserer Internetplattform mittelstand-münsterland.de Fachveranstaltungen zu Themen, die den Zeitgeist treffen. Wir werden 2018 unter anderem mit den Kooperationsbanken für unsere Kunden ein gemeinsames Veranstaltungskonzept und weitere gemeinsame Firmenkundenaktivitäten umsetzen: zum Beispiel werden wir eine/n Unternehmerclub/Unternehmerakademie gründen. Wir bündeln also das Beste aus drei Banken zum Wohle unserer Kunden und Mitglieder nachhaltig.“

FIRMENKUNDEN IN ZAHLEN



Erfolgreich durch Berater-Tandems: Von 97,6 Mio . Euro Wertpapiervolumensteigerung im Private-Banking-Bereich sind so 44 Mio . Euro entstanden. Mit den Berater-Tandems Private-Banking-Dienstleistung für Firmenkunden ausgebaut: von 250 Firmenkunden , die diese Beratung bereits 2016 angenommen haben, konnten nur ein Jahr später bereits 554 ehemalige ausschließliche Firmenkunden zusätzlich mit Private-Banking betreut werden. Für unsere Kunden da: 18 Firmenkunden-Betreuer, 10 Vertriebsmitarbeiter . Firmenkundengeschäft bereichsübergreifend im Tandem mit 16 Private-Banking-Beratern und 6 Mitarbeitern Portfolio-Management .



Wir gestalten die Zukunft für
unsere Kunden:
engagiert und smart.



BEWÄHRTES BEWEGEN: FÜR DIE MENSCHEN UND DIE REGION

„Münster und Umgebung sind Wachstumsregion. Wir wollen unser Baufinanzierungs-Know-how für unsere Kunden und für die Region weiter wegweisend vorantreiben: digital, persönlich und präsent.“

Ob die Menschen Immobilien als Anlage verstehen oder dazu nutzen, um darin zu leben: Immobilien erfreuen sich in Münster und Umgebung nach wie vor großer Beliebtheit. „Das Baufinanzierungsgeschäft ist in 2017 sehr erfolgreich verlaufen“, sagt Bereichsleiter Manfred Huesmann. Und das, so erläutert Huesmann weiter, obwohl die Wohnimmobilienkreditrichtlinie, die mit ihrer Einführung 2016 vor allem die Beratung massiv beeinflusst hatte, trotz ihrer Überarbeitung 2017 keine spürbare Verbesserung gebracht habe. Und dies weder für die Banken noch für



die Kunden, die von den neuen Regularien eigentlich hätten profitieren sollen. „Gerade für beispielsweise ältere Kunden ist es schwieriger geworden, etwas finanzieren zu lassen, auch wenn etwa ein altersgerechter Immobilienumbau durchaus nachvollziehbar ist“, ergänzt der Bereichsleiter.

Bewährte Prinzipien erhalten und Digitalisierung als weiteren Kanal für Know-how-Vermittlung nutzen

„Münster und Umgebung sind Wachstumsregion. Wir wollen unser Baufinanzierungs-Know-how für unsere Kunden und für die Region weiter wegweisend vorantreiben: digital, persönlich und präsent“, konstatiert Manfred Huesmann. Das Finanzierungsvolumen ist insgesamt gestiegen, und zwar auf 1.347 neue Finanzierungen mit einem Volumen von 221 Mio. Euro. Das entspricht einem Plus von circa 30 Mio. Euro (+ 15,5%). Die Begründung: „Die Niedrigzinsphase hält weiter an. Und damit auch die Nachfrage. Somit steigt das Preisniveau insgesamt. Die Tendenz liegt an den guten Zukunftsprognosen für Münster und Umgebung. Zudem ist eine Immobilienblase hierorts nicht absehbar“, erläutert der Experte. Doch natürlich liegt der Erfolg nicht am Marktumfeld allein: „Der Best-Select-Ansatz, mit dem wir die besten Konditionen am Markt für unsere Kunden ermitteln, mit einem hochspezialisierten und sehr gut ausgebildeten Berater-Team sowie dem ergänzenden Angebot digitaler Beratungen können wir mehrere Erfolgsfaktoren unserer Eigenen nennen. Und dies schätzen auch Finanzierungsvermittler, die gerne auf unsere Beratungsleistungen zurückgreifen“, analysiert Manfred Huesmann weiter.

Vermittlungen im Verbund: Genossenschaftlicher Erfolg ist geteilter Erfolg

Die Vermittlungen stammen zu etwa 50% aus dem genossenschaftlichen Partner-Netzwerk und weiteren attraktiven Produktanbietern.

Im Gespräch:

Manfred Huesmann ist seit April 2017 Bereichsleiter Baufinanzierung bei der Vereinigten Volksbank Münster. Er ist 1965 in Münster geboren und in Telgte aufgewachsen. Er ist verheiratet und hat zwei Kinder. Der gelernte Bankkaufmann arbeitet bereits seit 2003 innerhalb der damaligen Struktur der Vereinigten Volksbank Münster und lebt heute in Telgte.

Das Baufinanzierungs-Team:

Für den Baufinanzierungsbereich engagieren sich neben Manfred Huesmann 22 Mitarbeiter. Manfred Huesmann: „2017 war für das gesamte Baufinanzierungsteam ein sehr spannendes Jahr. Ich danke meinen hochmotivierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern dafür, tagtäglich ihr Bestes in ihrem Geschäftsbereich und -gebiet zu geben. Sie haben sich ihren sehr guten Ruf selbst erarbeitet.“

Dazu zählen im Falle der Baufinanzierungen u. a. WL-Bank, Münchner Hypothekenbank, Bausparkasse Schwäbisch Hall, R+V Versicherung, KfW, NRW-Bank, DSL-Bank und Nordrheinische Ärztesversorgung.



20 Plus: Baufinanzierungsverträge mit langer Zinsbindung sind sehr beliebt

Die Vereinigte Volksbank Münster verzeichnet bei Verträgen mit langer Zinsbindung eine große Nachfrage. Manfred Huesmann: „Allgemein rechnet man im Markt mit künftig steigenden Zinsen. Um Planungssicherheit über die gesamte Finanzierungslaufzeit zu erhalten, sind besonders Verträge mit einer langen Zinsbindung über 20 Jahre sehr beliebt.“

Baufinanzierung – 2018 verstärkt per Video-Beratung

Das Baufinanzierungsgeschäft wird perspektivisch stark bleiben. Unterschiedlichste Studien für die Region Münster weisen ein überdurchschnittliches Bevölkerungswachstum aus. Die Prognosen gehen von 321.000 Einwohnern im Jahr 2025 (Prognose Stadt Münster) bis zu 349.400 Einwohnern im Jahr 2040 (Prognose Land NRW) aus. „Die Region ist wirtschaftlich stark. Und dank unserer qualifizierten Mitarbeiter und der neuen Beratungsmöglichkeiten per Video-Beratung sowie unserer neuen Baufinanzierungs-App VR-ImmoProjekt werden wir am Puls der Zeit bleiben und den Wünschen unserer Kunden entgegenkommen“, prognostiziert Manfred Huesmann. Die Videoberatung ist 2017 mit einer erfolgreichen Erprobungsphase gestartet, bei der der Baufinanzierungsberater hinzugeschaltet wird. Er ergänzt: „Ab 2018 sind dafür dann drei Mitarbeiter im Einsatz, um unseren Mitgliedern und Kunden mit der Video-Beratung zu ermöglichen, sich raum- und zeitunabhängig zu Hause oder unterwegs beraten zu lassen.“

„WIE STELLEN SIE BEI DER AKTUELLEN KOOPERATION BEREITS DIE WEICHEN FÜR DIE ZUKUNFT?“

Herr Huesmann, gibt es heute im Baufinanzierungsgeschäft schon Bereiche, in denen die Vereinigte Volksbank Münster bereits mit der Volksbank Greven und der VR-Bank Kreis Steinfurt im Zuge der Kooperation zusammenarbeitet?

Aktuell befinden wir uns in sehr guten Gesprächen mit den Kollegen aus Greven und Steinfurt. Die ersten Arbeitstreffen haben bereits stattgefunden und gezeigt, dass alle drei Banken gut im Baufinanzierungsgeschäft aufgestellt sind. Dies erleichtert die künftige Zusammenarbeit, etwaige gemeinsame Projekte werden in den nächsten Treffen Thema sein.

„UND WAS HABEN SIE FÜR DEN KOOPERATIONSPROZESS BEREITS 2017 GETAN?“

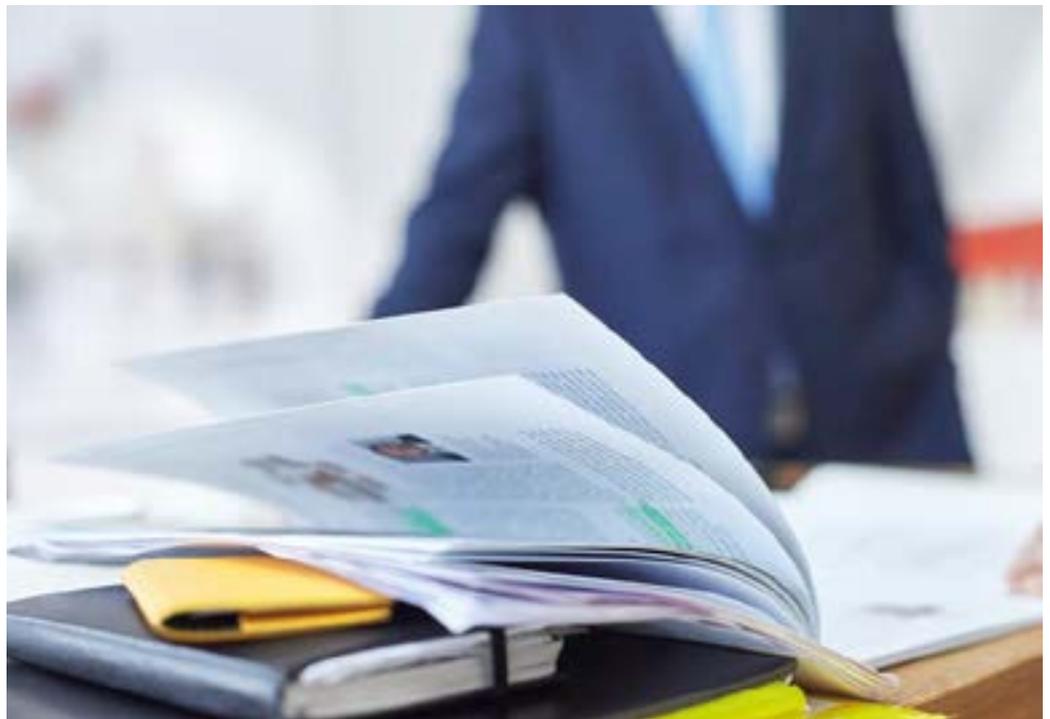
Wie bewerten Sie die Entwicklung des Baufinanzierungsbereichs insgesamt und wo gibt es mit Blick auf den Kooperationsprozess noch Entwicklungspotenzial?

Durch die Größe der neuen Bank ergeben sich noch umfangreichere Beratungsmöglichkeiten im stationären und vor allem auch im Bereich der digitalen Baufinanzierungsberatung.

BAUFINANZIERUNG IN ZAHLEN



1.347 Baufinanzierungen mit 221 Mio . Euro Finanzierungsvolumen . 30 Mio . Euro Volumensteigerung im Neugeschäft. Für unsere Kunden da: ein starkes 23-köpfiges Team .



Wir gestalten die Zukunft für
unsere Kunden:
engagiert und smart.



BODENSTÄNDIG BERATEN: FÜR MEHR FINANZIELLEN ÜBERBLICK

„Wir wissen, was unsere Kunden beschäftigt, denn wir haben die richtigen Mitarbeiter an der richtigen Stelle – jetzt und zukünftig.“

Das Privatkundengeschäft verzeichnete 2017 ausgezeichnete Ergebnisse. Die beiden Bereichsleiter Ulrich Rohlmann und Andreas Kögler führen das vor allem auf die Arbeit ihrer engagierten Mitarbeiter zurück. „Wir haben die richtigen Mitarbeiter an der richtigen Stelle“, sagt Andreas Kögler. Ulrich Rohlmann ergänzt: „Wir besetzen Führungspositionen aus den eigenen Reihen. Das heißt, dass wir Kontinuität auch in der Mitarbeiterentwicklung leben. Ich kann für meinen Bereich sagen, dass ich die Filialleiter hier noch aus ihrer Ausbildungszeit kenne. Die Auszubildenden haben wir kontinuierlich zu Kundenberatern weiterentwickelt, bevor sie im Laufe ihrer Karriere beispielsweise in die Filialleitung aufgestiegen sind.“

Für den Hintergrund: Die Bereichsleiter bilden sozusagen die zweite Führungsebene und sind den Filialleitern vorgesetzt. 2017 sind die drei Privatkunden-Bereiche Nord, Süd und Mitte zusammengelegt worden. Die beiden neu aufgeteilten Bereiche heißen Nord sowie Süd. Nord leitet Ulrich Rohlmann, Süd Andreas Kögler.

Wissen und Wissen einordnen statt Kunden allein mit Informationsflut stehen zu lassen

Ihrem Anspruch, beste Bank der Region mit bestem Service und bester Beratung zu sein, will die Vereinigte Volksbank Münster Rechnung tragen. Beim Service spielt die Kundenorientierung eine große Rolle. „Bei der Beratung der rund 87.000 Privatkunden bilden Fachwissen und die Einordnung in den thematischen Gesamtzusammenhang die wesentlichen Alleinstellungsmerkmale, die uns beispielsweise von Direktbanken unterscheiden“, sagt Andreas Kögler. Der durchschnittliche Privatkunde sei – wie alle Bank-Laien – von der Informationsflut, die „das Internet“ als Recherchequelle biete, schlicht überfordert. Ulrich Rohlmann: „Ob es sich um eine kompetente Beratung mit verständlichen, relevanten und richtig eingeordneten Informationen handelt, begreifen

Bank-Laien schnell.“ Um Komplexität verständlich zu machen, braucht es aber Zeit. Nicht ohne Grund nimmt sich die Vereinigte Volksbank Zeit für ganzheitliche Beratungsgespräche. Insgesamt hat die Vereinigte Volksbank Münster im Jahr 2017 über 15.000 ganzheitliche Beratungsgespräche geführt.

„Wir wissen, was unsere Kunden beschäftigt, denn wir haben die richtigen Mitarbeiter an der richtigen Stelle – jetzt und zukünftig“, sagt Ulrich Rohlmann. Es sind Fragen wie diese, die die Privatkunden in Zeiten des Niedrigzinses beschäftigen:

„Wie kann ich mit meinem Geld eine Rendite erzielen?“

Grundsätzlich, so die Erfahrung beider Bereichsleiter, sei das Verhalten der Deutschen, wenn es um Geldanlage geht, immer noch sehr konservativ. Sicherheit gehe vor Rendite. Dennoch: Viele Privatkunden der Vereinigten Volksbank sind auf einem guten Weg. „Wir konnten das Investment-Geschäft um 21 Mio. Euro auf rund 330 Mio. Euro steigern (+6,8%). Kernkooperationspartner im Verbund für das Anlagegeschäft ist Union Investment“, erläutert Andreas Kögler. „Ist eine Immobilie eine gute Geldanlage?“

Klassisch, eher konservativ, doch gerade in Münster empfehlenswert: die Immobilie. Denn Münster wächst und wächst. Die Prokuristen der Vereinigten Volksbank Münster verstehen Immobilien als sichere Geldanlage. Im Vergleich zu Münster biete das Umland noch zahlreiche Baugebiete, die Eigentümerquote sei recht hoch. Eine Immobilie sei eine wichtige Säule in der Altersvorsorge. Ulrich Rohlmann: „Dafür arbeiten wir mit Spezialisten, die nichts anderes als Baufinanzierungen beraten. Unser Kunde macht das einmal in seinem Leben“, erklärt er. Und genau in dieser Lebensphase mache sich der Unterschied zu einer Direktbank bemerkbar – ob in

Im Gespräch [v.l.]: Andreas Kögler (Prokurist), Jahrgang 1964, stammt aus Dortmund und lebt heute in Steinfurt. Der Bereichsleiter hat das Privatkundengeschäft von der Pike auf in Essen gelernt, war 22 Jahre in Filialleiter-Funktion tätig und ist seit 2008 für den Vertrieb im Privatkundengeschäft verantwortlich. Er gehört dem Haus seit 1991 an. Er ist verheiratet und hat zwei Kinder.

Ulrich Rohlmann (Prokurist), ist Diplom-Bankbetriebswirt (ADG) und 1955 in Nordwalde geboren. In der früheren Struktur der Vereinigten Volksbank Münster arbeitete er 20 Jahre lang mit Hauptstellenverantwortung. Münster ist seit 40 Jahren seine Heimat. Dort lebt er heute gemeinsam mit seiner Frau. Zur Familie gehören zwei Töchter und ein Enkelkind.

Das Privatkunden-Team:

Für den Privatkundenbereich engagieren sich neben Ulrich Rohlmann und Andreas Kögler und ihrer Bereichsleitungsassistentin 19 Filialleiter und 95 Mitarbeiter. Ulrich Rohlmann: „Ich bedanke mich bei meinen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihren täglichen Einsatz.“ Andreas Kögler: „Dem schließe ich mich an. Jedes Team-Mitglied ist genau an der richtigen Stelle.“

puncto Abschnittszahlung oder Eigenkapital können sich die Kunden auf ihre Vereinigte Volksbank Münster mit rund 1350 Baufinanzierungen verlassen.

„Wie sieht unsere Rente aus?“

Die Kunden, da sind sich die beiden ebenso einig, suchten auch gesellschaftspolitisch Orientierung. Sie werden von Online-Angeboten überflutet. Durch das Filialnetz der Vereinigten Volksbank Münster gibt es vor Ort Vertrauenspersonen, die die Informationen einordnen. „Bei aller Digitalität wollen wir die Nähe zum Kunden halten. Die Kunden haben zu Recht großes Vertrauen in die Berater“, sagt Ulrich Rohlmann.

Kontinuierlich up to date für die Kunden

Um immer up to date zu sein, schult die Vereinigte Volksbank Münster ihre Kundenberater regelmäßig. Dazu gibt es etwa viermal jährlich eine Kapitalmarktbesprechung. Um die Mitarbeiter regelmäßig „on the job“, also bei der Arbeit zu schulen, erfahren die Mitarbeiter Unterstützung von Union-Investment-Beratern, Schwäbisch-Hall-Bezirksleitern sowie den Mitarbeitern von R+V Versicherung und Teambank.

Ausblick

Privatkunden der Vereinigten Volksbank werden zukünftig auf weitere digitale Services der Vereinigten Volksbank Münster setzen können: auch bei einfachem Beratungsbedarf werden die Mitarbeiter des KundenDialog Centers schnell erreichbar sein. Das Online-Banking wird weiter deutlich zunehmen. Die Vereinigte Volksbank Münster wird ihre Kunden dabei unterstützen, zunehmend digitale Kompetenz zu erlangen.

Weniger Equipment – mehr Sicherheit auch für das Kreditkarten-Geschäft

VR-Banking ist die klassische Privatkunden-App. Dazu gehört schon längere Zeit die sogenannte VR-Secure-Sign – ein geschützter Bereich, in dem die Transaktionsnummer zugriffssicher generiert ist und TAN-Generator und -Listen überflüssig macht. Dies ist seit 2017 mithilfe der Secure-Card auch für Kreditkarten möglich.



„WIE STELLEN SIE BEI DER AKTUELLEN KOOPERATION BEREITS DIE WEICHEN FÜR DIE ZUKUNFT?“

Herr Rohlmann, gibt es heute im Privatkundengeschäft schon Bereiche, in denen die Vereinigte Volksbank Münster bereits mit der Volksbank Greven und der VR-Bank Kreis Steinfurt im Zuge der Kooperation zusammenarbeitet?

„Wir harmonisieren unsere Produkte Stück für Stück, damit wir mit identischen Produkten im Bereich genossenschaftliches Beziehungsmanagement auftreten.“

„UND WAS HABEN SIE FÜR DEN KOOPERATIONS-PROZESS BEREITS 2017 GETAN?“

Herr Kögler: Und was haben Sie für den Kooperationsprozess bereits 2017 getan?

„Heute müssen wir auf die Kunden zugehen und sie überzeugen, dass sie Geld verlieren, wenn sie es nicht richtig anlegen. Wir sind den Kunden als genossenschaftlicher Partner vor Ort verpflichtet – darauf konzentrieren wir uns auch im Kooperationsprozess.“

PRIVATKUNDEN IN ZAHLEN

Die Gruppe der am stärksten wachsenden Online-Banker im Privatkundenbereich: die Kundengruppe 50+. 63% der Privatkunden arbeiteten bereits mit Online-Banking. Täglich für unsere Kunden da: 95 Privatkundenberater, 18 Filialleiter.





FRÜH BEGINNEN: MIT BERATUNG ZU IMM OBILIEN- FRAGEN

Wir wollen, dass sich unsere Kunden auch mit einem der größten Vermögenswerte gut bei uns aufgehoben fühlen: mit der Immobilie. Schließlich möchten wir für unsere Kunden bei dem Prozess um den Verkauf und Kauf von Immobilien ebenso zuverlässiger und kompetenter Partner sein wie bei der Finanzierung; unsere Experten beraten dazu in zwei unserer vier Kompetenz-Centern: in Telgte und in Münster. Die Immobilienabteilung ist im Zuge der Fusion 2014 eigenständiger Bestandteil der Bank geworden. 2017 ist ein sehr erfolgreiches Jahr für die Immobilienabteilung gewesen – und über diesen Erfolg berichten wir nun erstmalig im diesjährigen Geschäftsbericht: Insgesamt hat das Team 146 Immobilien in Münster und Umgebung vermittelt. Das Kaufpreisvolumen – der Gegenwert aller verkauften Immobilien – liegt bei 48,6 Mio. Euro (+36,2%). Die Courtage, die Gebühr für das Vermittlungsgeschäft, ist ebenso gestiegen – auf 1,9 Mio. Euro (+27,7%).

Verkäufer und Käufer benötigen gleichermaßen gute Beratung.

Bevor es um den Verkauf einer Immobilie geht, geht es erst einmal darum, die aktuelle Lebensphase des Verkäufers zu verstehen und um die Frage, welche Konsequenzen ein Verkauf mit sich bringt. Oft sind – gerade beim Immobilienverkauf – auch Emotionen Teil des Prozesses. Grundsätzlich ist – typisch für die Vereinigte Volksbank Münster – Beratung wichtiger Teil des Geschäfts; darin unterscheiden wir uns übrigens auch vom typischen Angebot eines Immobilienmaklers.

2017 war insgesamt eine gute Zeit für Verkäufer, da in den vergangenen Jahren die Verkaufspreise durch die niedrigen Zinsen, das Bevölkerungswachstum in der Stadt Münster sowie im Umland zwar zu einer erhöhten Nachfrage geführt haben, das Angebot aber gleichzeitig nicht größer geworden ist.



Immobilienvermittlung

Die App VVBMS Immo ist gefragt: 3.480 Downloads sprechen für sich. Circa 100 kommen monatlich dazu. Acht Auszubildende des ersten Lehrjahres haben 2017 für die App einen 50-sekündigen Werbefilm gedreht, der auf YouTube zu sehen ist und mehr als 45* Views verdient!

* Stand März 2018

Verkaufen – von Lebensabschnittsphasen, neuem Fokus und Grundstückspotenzial

Sind die Kinder aus dem Haus? Stehen nun eher genussvolle Reisen statt beschwerlicher Gartenarbeit auf der Agenda? Und welches Potenzial hat das Grundstück eigentlich?

Der Verkauf einer Immobilie hängt heute nicht nur vom Lebensabschnitt, sondern auch maßgeblich von den eigenen Vorstellungen und dem Potenzial eines Grundstücks ab. Bevor also an eine Verkaufsentscheidung zu denken ist, ist zu prüfen, welche Alternativen es für den Verkäufer geben kann: Beispielsweise kann ein Abriss der bestehenden Immobilie einen Mehrwert für den Verkäufer bedeuten, weil so ein höherer Verkaufspreis erzielt werden kann. Statt eines Verkaufs kann auch eine Immobilienvermietung die richtige Entscheidung sein – diese Dienstleistung hat die Immobilienabteilung übrigens auch im Portfolio.

Kaufen – von Kapitalanlagen, steigenden Zinsen und demografischer Entwicklung

Mitglieder und Kunden, die eine Immobilie kaufen wollen, erhalten erst eine Beratung, die einen Finanzierungskontrollcheck beinhaltet. Sollten wir einen Kauf nicht empfehlen, kommunizieren wir das auch. Empfehlen wir indes einen Immobilienkauf, können interessierte Käufer in Zeiten eines geringen Immobilienangebotes durch das Ergebnis der Finanzierungsanalyse sicher und schnell ihre Wunschimmobilie kaufen. Obgleich die Zinsen auch 2017 auf einem historisch niedrigen Niveau gelegen haben, prognostizieren Experten steigende Zinsen. Daher sollten Käufer

bei der Finanzierung auf eine adäquate laufende Tilgung sowie Sondertilgungsmöglichkeiten achten. Und durch individuelle Laufzeiten von zehn, 20 oder 30 Jahren sollten sie auch das Zinsänderungsrisiko beachten.

Mit Blick auf die demografische Entwicklung prüfen wir mit unseren Kunden seit Herbst 2017, ob eine sogenannte Pflegeimmobilie eine Option für eine Kapitalanlage sein kann. Dafür sprechen

etwa auf 20 Jahre angelegte Mietverträge mit geprüften Betreibern: auf die Mietentnahmen ist nämlich Verlass – sowohl unabhängig vom regionalen Mietpiegel als auch von der Frage, ob das Pflegeapartment bewohnt ist.

Ob es sich um die Zusammenarbeit mit Verkäufern oder Käufern handelt: Wir arbeiten mit dem Ziel, unsere Kunden zufrieden zu machen – oder genauer: wir möchten, dass sich zwei zufriedene Menschen nach der Immobilienvermittlung beim Notar befinden – ein zufriedener Verkäufer und ein zufriedener Käufer.

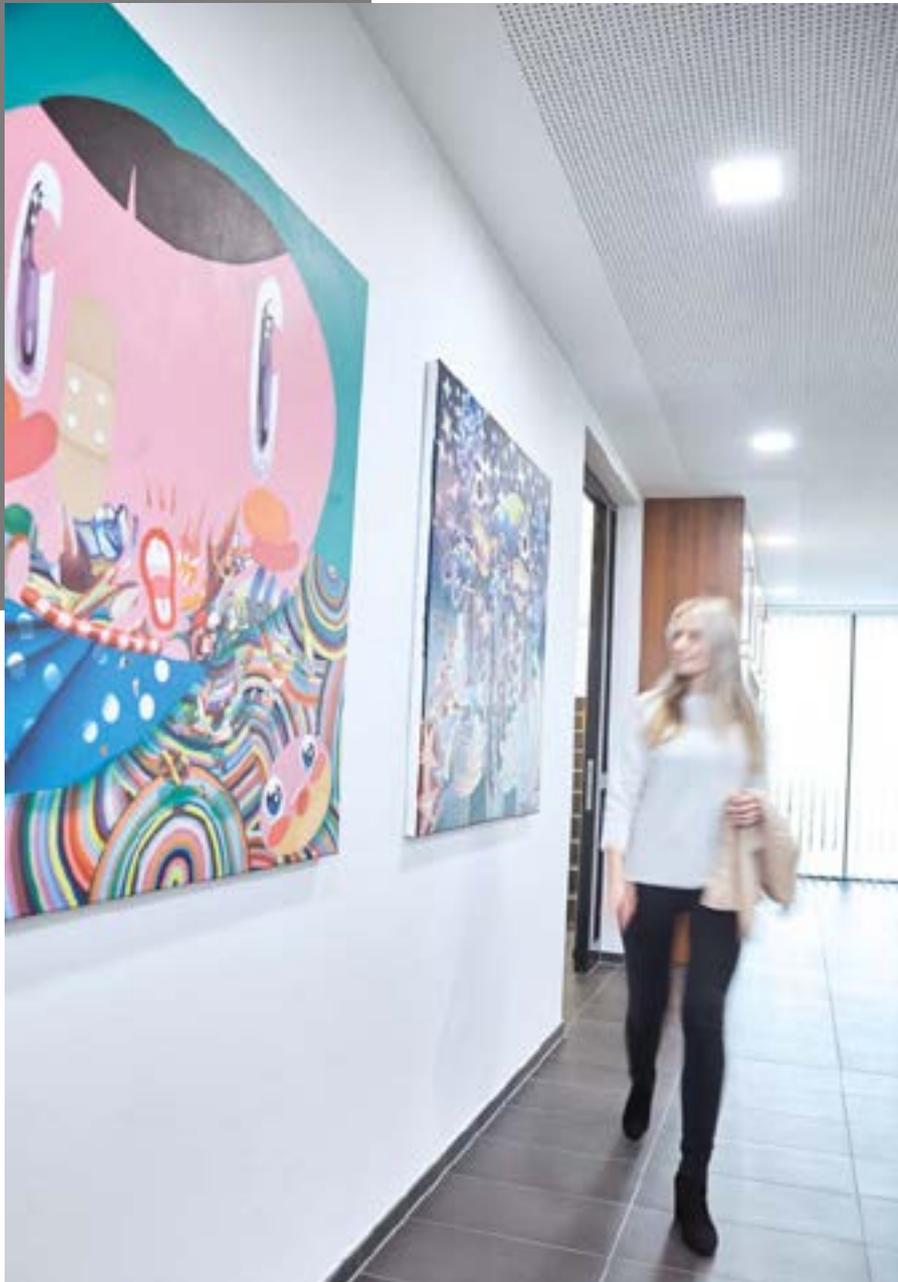
Ausblick – Immobiliensuche digital und im Dialog – immer einen Schritt voraus!

Mit der App namens VV BMS Immo sind Immobiliensuchende auch digital immer einen Schritt voraus – denn auf dieser App stellt das Immobilien-Team die neuesten Immobilien als Erstes ein – also noch bevor die Information auf allgemeinen Webseiten veröffentlicht wird.

Auch 2018 werden wir unseren Mitgliedern und Kunden Wissenswertes in Form von Veranstaltungen vermitteln. Die Immobilien-Info-Reihe soll dazu anregen, dass sich Immobilieneigentümer rechtzeitig Gedanken über die geeignete Wohnform machen und mit ihrem Partner sowie mit uns in den Dialog kommen.



Wir engagieren uns für
die Region und die Menschen hier:
jetzt und zukünftig.



AUF TATKRAFT BESINNEN: ÜBER DAS TAGESGESCHÄFT HINAUS

Der genossenschaftliche Gedanke bedeutet auch, sich den Menschen gegenüber über das Tagesgeschäft hinaus verpflichtet zu fühlen. Neben dem Bankgeschäft der Vereinigten Volksbank Münster engagieren sich die Mitarbeiter für die Region und die hier lebenden Menschen: Sie vernetzen Kunden, organisieren dazu Veranstaltungen und widmen sich Themen, die Nähe im Alltag spür- und sichtbar machen. Im Jahr sind das 48 Veranstaltungen. Die Vereinigte Volksbank Münster kommt mit der Gesamtförderungssumme von rund 500.000 Euro ihrem Förderauftrag nach, gemeinnützige Projekte in der Region zu unterstützen. Es handelt sich um gesellschaftliches Engagement mit kulturellem, sportlichem und sozialem Bezug. Unabhängig davon, warum sich die Menschen begegnen: Die Themen dazu haben immer einen nachhaltigen Bezug zur Zukunft – für die Region und die Menschen hier: jetzt und zukünftig.

Engagiert in der Region/Kunstförderung für die Zukunft – Förderprogramm Kunst

Kunst zu studieren erfordert Mut. Denn anschließend davon zu leben, ist kein leichtes Unterfangen. Um freischaffende Gegenwartskünstler aus Westfalen zu fördern und bekannt zu machen, unterstützt die Vereinigte Volksbank Münster sie mit jährlich 10.000 Euro – dazu hat die Vereinigte Volksbank Münster im Jahr 2016 eigens das Programm zur Kunstförderung gegründet.

Zu diesem Programm zählt, dass jeder ausgewählte Künstler einmalig 2.000 Euro für die Aufnahme in das Förderprogramm erhält; zudem bekommt er benötigte Atelierausstattung und weiteres Equipment für den Schaffensprozess.

2017 kommen die Maler Artur Moser und Julian Reiser sowie Skulpteur Robin Ortgies zu den im Vorjahr geförderten Künstlern Eilike Schlenkhoff (Malerin und Fotografin), David Rauer (Bildhauer und Keramiker) sowie Moritz Neuhoff (Maler) hinzu.

Doch es ist nicht allein das Geld, das den Künstlern zugutekommt: Das Programm sieht auch vor, dass sie ein erfahrener Kunstexperte während der dreijährigen Förderzeit beratend begleitet und dass die Werke ausgestellt werden. Für die Künstler-Betreuung ist der Kunsthistoriker Ralf Hartweg verantwortlich, der die Künstler auch vorschlägt. In einem Turnus von zwei Jahren werden die Werke im Rahmen einer Ausstellung in Münster einem interessierten Publikum vorgestellt.

Nach der Anlaufphase werden ab 2018 dann dauerhaft neun Künstler Teil des Förderpools sein.



Sie zählen zu den Förderprogramm-Künstlern: die freischaffenden Gegenwartskünstler David Rauer, Moritz Neuhoff, Robin Ortgies, Julian Reiser, Artur Moser [v. l.].

Engagiert in der Region/Bildungsförderung für die Zukunft – Unterricht einmal anders

Telgte. Tatort Maria-Sibylla-Merian-Gymnasium. Nachts um drei Uhr wird Philip Austermann, Lehrer am Gymnasium, von der Kripo in die Schule gerufen: im Biologieraum liegt ein Toter. Mord

soll es sein. Kampfspuren sind sichtbar. Unter einem Fingernagel des Opfers befinden sich Spuren. Doch wer ist der Täter? Fast realistisch schildert Philip Austermann diesen konstruierten Vorgang. Natürlich ist diese



Sie haben gemeinsam im Gen-Labor experimentiert: Fachlehrer Philip Austermann, Fachlehrerin Dorle Hermes, der stellvertretende Schulleiter Ralf Große Westerloh und Schüler des Bio-Leistungskurses der Jahrgangsstufe 12 des Maria-Sibylla-Merian-Gymnasiums in Telgte [v.l.].

„Tat“ fiktiv und konstruiert, denn am nächsten Morgen müssen die Schüler des Bio-Leistungskurses der Jahrgangsstufe 12 mit Austermann mittels moderner Labortechnik die DNA in der Praxis entdecken – für den Schulunterricht. Sie sollen über die Gen-Daten auf die Spur des Täters kommen. Helfen wird den Schülern das gerade eingerichtete Gen-Labor in Raum 314 des Gymnasiums. Das Gen-Labor entspricht einem Teil der zukunftsorientierten MINT-Fächer. Die Kosten für das Labor konnte die Schule decken, weil sie dafür 2.000 Euro aus den Zweckerträgen des Gewinnsparens von der Vereinigten Volksbank Münster erhalten hat.

In dem Labor wird festgestellt, dass die zur Verfügung stehende DNA zur Täterermittlung nicht ausreicht. Auch hierfür gibt es eine Lösung: Mit Unterstützung der sogenannten Polymerase-Kettenreaktion (PCR) wird die DNA vervielfältigt, um eine ausreichende Menge für die spätere

Analyse zu erhalten. Anschließend führen die Schüler eine Gelelektrophorese durch, um die DNA-Fragmente der Länge nach aufzutrennen. Einen ganzen Tag lang können die Schüler in die Rolle von Kriminalisten schlüpfen.

So erfahren sie nach der theoretischen Vorarbeit in der Praxis, wie sie einen Täter mit eben jenem Beweis überführen können. „Wir haben drei verschiedene DNA-Proben von Verdächtigen“, erklärt Philip Austermann. „Unsere Aufgabe ist es, die zur Spur passende DNA zu finden.“

Die Proben müssen pipettiert, in einer Apparatur in Stücke geschnitten und mithilfe von Gel sichtbar gemacht werden – die Gelelektrophorese. Das mit blauem Farbstoff dargestellte Bild muss am Ende mit der Spur übereinstimmen. Die angehenden Abiturienten arbeiten konzentriert in verschiedenen Gruppen, haben einen ganzen Schultag Zeit für diese Aufgabe, nachdem die Versuchsreihen eingehend besprochen wurden. In diesem Gen-Labor, das die Vereinigte Volksbank Münster gefördert hat, lernen die Schüler aber nicht nur Experimentier-Erfahrungen innerhalb der molekularen Biologie kennen: Während eines solchen „Labortages“ unter realistischen Bedingungen zu arbeiten, erfordert auch ein hohes Maß an Präzision, Konzentration, Ausdauer und Teamgeist.

Dieses Projekt soll in Zukunft allen kommenden Biologie-Leistungskursen angeboten werden.

Engagiert in der Region/Versiert informiert in die Zukunft – informieren und netzwerken

Fachinformationsveranstaltung
„Cyberkriminalität“
für Private-Banking-Kunden und
Firmenkunden

Wie leicht können sich Hacker eigentlich illegal Zugriff auf PC, Smartphone oder Drucker verschaffen? Rund 50 Private-Banking-Kunden und Firmenkunden interessierten sich für diese spannende Frage und sind der Einladung der Vereinigten Volksbank Münster zur Hauptstelle gefolgt. Der Referent des IT-Sicherheitsunternehmens Syss GmbH, Murat Korkmaz, hat den Kunden vorgeführt, wie leicht dieses Unterfangen ist.

Die Zuhörer haben im Zuge dieser Veranstaltung nicht nur erfahren, welche Gefahren es gibt, sondern auch Hilfe zur Selbsthilfe erhalten. Dazu hat der Leiter der Vertriebssteuerung der R+V Versicherung, Dieter Schorn, die Anwesenden ermahnt, sich in diesem – dem 21. – Jahrhundert, die Risiken bewusst zu machen und sich mit ihnen zu beschäftigen.



Referent Dieter Schorn (R+V Versicherung), Bereichsleiter des Firmenkundengeschäfts Jürgen Gemke, Referent Murat Korkmaz (Syss GmbH Tübingen) sowie die Heilberufe-Berater Jaqueline Biedermann und Dirk Breitkopf haben im November 2017 bei der Fachinformationsveranstaltung „Cyberkriminalität“ neben dem informierenden Charakter auch für spannende Unterhaltung gesorgt.

Informationsveranstaltung „Anlagestrategien im Niedrigzinsumfeld“ für Privatkunden

Viele Mitglieder und Kunden waren auch 2017 verunsichert:

Wie wirkt sich die Niedrigzinsphase auf die persönliche Geldanlage aus? Welche Strategien und Möglichkeiten gibt es für Privatkunden? Grund für die Unsicherheit ist das seit Jahren andauernde Niedrigzinsumfeld. Ein Mitarbeiter-Team der Vereinigten Volksbank Münster organisierte vier Veranstaltungen in Telgte und Hilstrup mit insgesamt rund 380 Teilnehmern, um dem Informationsbedarf zu begegnen.

Hauptreferent ist der Vertriebsdirektor der Union Investment Volkmar Schmidt gewesen. Im Kulturbahnhof Hilstrup hat er vor den Mitgliedern und Kunden der Vereinigten Volksbank Münster gesprochen und den Fokus auf die Nullzinspolitik der Europäischen Zentralbank gelegt. Der Banker hat die Niedrigzinspolitik der Europäischen Zentralbank (EZB) kritisiert. Insgesamt hat Volkmar Schmidt zu einem Umdenken und für langjährige Sparpläne geworben. Er hat die Risiken und vor allem die Chancen aufgeführt, die auf dem Finanz- und Kapitalmarkt geboten sind, und seine Vorschläge mit Statistiken und Beispielen belegt.



Sie informieren gemeinsam über Anlagestrategien im Niedrigzinsumfeld: Volkmar Schmidt (Union Investment); Stefan Piechowski (Leiter der Filiale in Handorf); Christoph Schulze Haagen (Leiter der Filiale in Ostbevern) [v. l.].

Die Vereinigte Volksbank Münster arbeitet für ihren Förderauftrag unter anderem mit dem Gewinnspareverein e.V. mit Sitz in Köln zusammen. An der Soziallotterie nehmen bundesweit jeden Monat 1,5 Mio. Gewinnspare mit rund 10,1 Mio. Losen teil. Die Gewinnsumme beträgt jeweils über 5,7 Mio. Euro und Gewinnsparelose der Lotterie können in allen Bundesländern erworben werden. Auch die Gewinnspare der Vereinigten Volksbank Münster sind 2017 unter dem Motto „Gewinnen, Sparen, Helfen“ sehr erfolgreich gewesen:

Gewinnen

Unter dieser Rubrik haben die Gewinnspare Preise im Gesamtwert von 623.224 Euro gewonnen, und zwar 1 x einen Audi Q3; 1 x einen Audi A1; 1 x ein monatliches Extrageld über 5 Jahre; 7 x eine Kitchen-Aid.

Sparen

Die Gewinnspare haben 2017 einen Betrag von 4.552.988 Euro angespart.

Helfen

Insgesamt wurden mit 284.561 Euro viele gemeinnützige Einrichtungen in der Region unterstützt.



FUNDAMENTAL BEDEUTEND: GEMEINSAM MEHR SCHAFFEN

Was einer alleine nicht schafft,
das schaffen viele!

In Deutschland engagieren sich Millionen Menschen für andere. Engagement hat viele Gesichter. Es trägt erheblich zum sozialen und gesellschaftlichen Zusammenhalt und somit zum Gemeinwohl hierzulande bei. Engagement – verstanden als Hilfe zur Selbsthilfe – ist der Kern der genossenschaftlichen Idee, die in den vergangenen Jahren neue Strahlkraft gewonnen hat.

Wirtschaftlicher Erfolg und Gemeinwohlorientierung widersprechen sich in unseren Augen nicht: im Gegenteil. Wir möchten den unschätzbaren Wert, den das ehrenamtliche Engagement unserer Mitglieder, Kunden und Mitarbeiter für Münster und Umgebung mit sich bringt, nachhaltiger gestalten. Und weil wir mit unseren Mitgliedern und Kunden gemeinsam erfolgreich sein möchten, haben wir

etwas Neues geschaffen: die Werte-Stiftung-Münsterland.

Die Werte-Stiftung-Münsterland bedeutet für uns gelebte genossenschaftliche Philosophie.

Wir verstehen darunter:

- Hilfe zur Selbsthilfe zu geben
- Solidarität zu zeigen
- Verantwortung zu übernehmen
- gesellschaftlich verantwortungsvoll zu handeln
- sich den Menschen gegenüber verpflichtet zu fühlen

Von September 2016 bis September 2017 haben die verantwortlichen Beteiligten der Vereinigten Volksbank Münster für dieses wertvolle Vorhaben besonders engagierte Menschen aus Münster und Umgebung für die ehrenamtliche Gremienarbeit im Vorstand, Kuratorium und Beirat gewinnen können. Das ehrenamtliche Engagement unserer Mitglieder, Kunden und Mitarbeiter verstehen wir als unschätzbaren Wert und sind dafür sehr dankbar.

Die Stiftung: eine respektable Größe

Der Kern der Werte-Stiftung-Münsterland ist es, die Stadt Münster und ihre ländliche Umgebung attraktiver zu machen, die Lebensqualität aufrechtzuerhalten und da zu verbessern, wo es notwendig ist. Es geht uns aber eben auch um die Stärkung der Gemeinnützigkeit, um Toleranz, Respekt, Engagement und Bildung.

Das Modell der Genossenschaft ist mittlerweile über 160 Jahre alt. Damals wie heute gilt: „Was einer alleine nicht schafft, das schaffen viele!“ Der Aufbau der Werte-Stiftung-Münsterland hat rund ein Jahr gedauert. Münster zählt bundesweit zu den Top Ten der Städte mit der größten Stiftungsdichte.

Eine Stiftung sorgt durch ihre Struktur dafür, dass sie selbst zu einer respektablen Größe wird: durch ihre Substanz, die mehr ist als ihr Kapital. Die Werte-Stiftung-Münsterland soll etwas bewegen! Neben den Erträgen des Stiftungskapitals wird die Vereinigte Volksbank Münster die Werte-Stiftung-Münsterland durch regelmäßige Spenden unterstützen, die den jeweiligen Projekten direkt zugutekommen wird.

Auch für unsere Mitglieder und Kunden bestehen Beteiligungsmöglichkeiten: die Spende, die Zustiftung und die Treuhandstiftung. Die Spende ist die einfachste Möglichkeit, Mehrwerte für die Region und für die Menschen in der Region zu schaffen. Mit einer Zustiftung können nicht nur die geförderten Projekte, sondern auch die Nachhaltigkeit der Werte-Stiftung-Münsterland selbst gefördert werden; denn mit der Zustiftung wird das Stiftungskapital erhöht. Die durch das Stiftungskapital generierten Erträge können wiederum in die von der Stiftung unterstützten Projekte fließen. Die Treuhandstiftung ermöglicht es unseren Mitgliedern und Kunden, ergänzend eigene Stiftungszwecke zu definieren und zu fördern. Wenn unsere Kunden es wünschen, kann diese Stiftungsart sogar einen individuellen Namen tragen. Wir verstehen uns dabei als Berater, Verwalter und Manager. Unsere Mitglieder und Kunden sparen dabei nicht nur wertvolle Zeit, die sie als Werte-Stifter-Münsterland besser in ihr Engagement investieren, sondern sie sollen auch dafür von uns zwei ebenso wichtige Werte erfahren: Professionalität und Beständigkeit.



Wir verstehen uns als Mehr-Wert-Stifter: für unsere Mitglieder, Kunden und für die Region

Vielfalt ist wertvoll. Insgesamt sind die Förderbereiche unserer Stiftungszwecke breit aufgestellt. Die Werte-Stiftung ist bewusst offen und ihr Entwicklungsspielraum somit dynamisch gehalten: so wie das Leben heute spielt. Die Förderung

durch die Stiftung soll Impulse geben, etwas anstoßen, das danach weiterbestehen kann – also Hilfe zur Selbsthilfe sein.

Die Werte-Stiftung-Münsterland soll ein Siegel für Transparenz und somit auch für Qualität in Sachen Nachhaltigkeit werden. Unser Anspruch: Über die Organisation der Stiftung werden unsere Mitglieder und Kunden immer wissen, welche Projekte in unserem Geschäftsbereich gefördert werden. Transparenz ist ein starker Indikator für Wirksamkeit.

Engagement verbindet: für das Herzstück einer jeden Stiftungsarbeit

Insgesamt sind also auch die Förderbereiche breit aufgestellt. Projekte, die Förderung erhalten, werden auch weiterhin aus diesen Bereichen stammen: Kunst und Kultur, Wissenschaft und Forschung, Erziehung, Ausbildung und Studentenhilfe, Jugend- und Altenpflege, Heimat- und Landschaftspflege, Denkmalschutz und Denkmalspflege, öffentliches Gesundheitswesen, Landschafts- und Naturschutz, Sport, bürgerschaftliches Engagement zugunsten gemeinnütziger, mildtätiger oder kirchlicher Zwecke sowie Feuer-, Arbeits-, Katastrophen- und Zivilschutz. Als unabhängiges Organ berät und unterstützt der Stiftungsbeirat das Kuratorium und den Stiftungsvorstand bei der Verwirklichung der Stiftungsziele. Der Beirat ist das Fachgremium für die Stiftungszwecke und spielt bei der Auswahl der geförderten Projekte und deren Begleitung eine entscheidende Rolle. Die Verwirklichung der Stiftungszwecke über die jeweiligen Projekte ist somit das Herzstück einer jeden Stiftungsarbeit.

Sie haben ein Projekt? Dann freuen wir uns auf Ihren Förderantrag!



Sie haben mit der Vertragsunterzeichnung das Fundament für die Werte-Stiftung-Münsterland gelegt: Bernd Schulze-Kappelhoff (Vorstand Werte-Stiftung-Münsterland), Andreas Herb-Forsthövel (Vorstand Werte-Stiftung-Münsterland), Gerhard Bröcker (Vorstandssprecher Vereinigte Volksbank Münster), Karin Reismann (Bürgermeisterin), Martin Hammer (Vorstand Vereinigte Werte-Stiftung-Münsterland), Dorothee Feller (Regierungspräsidentin), Thomas Jakoby (Vorstand Vereinigte Volksbank Münster) [v. l.].



GENOSSENSCHAFT

Mitglieder:

62.783

Eigenkapital:

211,2 Mio . Euro

Bilanzsumme:

2,348 Mrd . Euro

Dividendenzahlungen an Mitglieder:

1,04 Mio . Euro

Steuerzahlungen:

5,53 Mio . Euro

MITARBEITER



Bankmitarbeiter:

455

Auszubildende:

davon

29

Teilzeitbeschäftigte Mitarbeiter:

132

durchschnittliche Betriebszugehörigkeit der Bankmitarbeiter:

17,8
Jahre

Fortbildungstage:

2.086

Anteil unbefristeter Arbeitsverträge:

98 %

Frauen:

253
55,6 %

Männer:

202
44,4 %

KUNDEN



Telefongespräche im KundenDialogCenter:

170.000

Anzahl Kunden:

126.100

Kundengeschäftsvolumen:

5,513 Mrd . Euro

Zahlungsverkehrsaufträge:

22,8 Mio .

mobile Endgeräte:

128

UMWELT



Verringerung des Verwaltungsaufwandes auf:

48,2 Mio . Euro

Reduzierung der
Druckeranzahl von 244 auf:

87

REGION



geförderte Künstler:

6

Spenden/Sponsoring:

697.000 Euro

Baufinanzierungen:

1.347

Kaufkraft durch Gehaltszahlungen:

29.91 Mio . Euro

Seminare, Vorträge, Events:

47

FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2017

I. Grundlagen des Instituts – Unser Geschäftsmodell

Die Vereinigte Volksbank Münster eG bietet in ihrem Geschäftsgebiet ihren Mitgliedern und Kunden Finanzprodukte, Finanzdienstleistungen und die dazu erforderlichen Beratungen an. Der genossenschaftliche Förderauftrag ist dabei neben der Wirtschaftlichkeit unseres Handelns das primäre Leitmotiv.

Die Konzentration auf das Kundengeschäft führt in der Konsequenz dazu, dass Handelsgeschäfte an den Geld- und Kapitalmärkten auf eigene Rechnung mit dem Ziel der Ertragsgenerierung auf Grund kurzfristiger Marktpreisschwankungen keine Bedeutung haben. Die aus dem Kundengeschäft gewonnenen Kundeneinlagen und das Eigenkapital der Bank setzen wir zielgerichtet im Kundenkreditgeschäft ein und investieren in liquide und risikoarme Wertpapier- und Bankanlagen.



ENTWICKLUNG

Überschuss der öffentlichen Hand:

36,6 Milliarden Euro

BIP:

+ 2,2%

Erwerbstätige Menschen:

44,3 Mio. Euro
+ 653.000

II. Geschäftsverlauf

Gesamtwirtschaftliche Entwicklung

Der bereits seit dem Jahr 2013 andauernde Konjunkturaufschwung in Deutschland schritt 2017 weiter voran und führte erneut zu einem überdurchschnittlichen gesamtwirtschaftlichen Wachstum. Das preisbereinigte Bruttoinlandsprodukt (BIP) legte nach ersten amtlichen Schätzungen gegenüber dem Vorjahr um 2,2% zu und expandierte damit noch etwas stärker als 2016 (1,9%). Insgesamt erfuhr das preis-, kalender- und saisonbereinigte BIP im bisherigen Verlauf des Aufschwungs und auch 2017 von Quartal zu Quartal nur relativ geringe Schwankungen. Globale Unsicherheiten, wie beispielsweise die protektionistischen Tendenzen der neuen US-Regierung und der angekündigte harte Austritt Großbritanniens aus der EU, störten das Wirtschaftswachstum Deutschlands offenbar nur wenig. Grund hierfür dürfte nicht zuletzt sein, dass das Wachstum weniger durch außenwirtschaftliche, sondern vielmehr durch binnenwirtschaftliche Faktoren getrieben wurde.

Haupttreiber des gesamtwirtschaftlichen Wachstums waren 2017 abermals die staatlichen und privaten Konsumausgaben. Angesichts der unvermindert günstigen Arbeitsmarkt- und Lohnentwicklung sowie der nach wie vor lediglich moderaten Teuerung der Verbraucherpreise erhöhten die privaten Haushalte ihre Ausgaben ähnlich deutlich wie 2016 (1,9% gegenüber 2,1%). Befördert wurde der private Verbrauch zudem durch die im Rahmen der Flüchtlingsmigration ausgeweiteten staatlichen Transferzahlungen und die merkliche Anhebung der Altersrenten vom Vorjahr, die erst 2017 voll wirkte. Von der vorgenommenen Entlastung bei der Einkommensteuer gingen hingegen kaum Effekte aus, da dieser ein Anstieg des Beitrags für die gesetzliche Pflegeversicherung gegenüberstand. Der Privatkonsum war zusammen mit den Konsumausgaben des Staates, die um 1,6% stiegen, für 1,3 Prozentpunkte des BIP-Wachstums verantwortlich.

Die Exporte der deutschen Wirtschaft expandierten stärker als im Vorjahr (4,7 % gegenüber 2,6 %). Maßgeblich hierfür waren unter anderem die Wareneinfuhren in die Partnerländer des Euroraums, die im Zuge der konjunkturellen Festigung des Währungsraums deutlich zunahmen. Die Einfuhren in die USA wurden dagegen durch die zeitweilige Aufwertung des Euro-Wechselkurses gedämpft und auch das Geschäft mit dem Vereinigten Königreich entwickelte sich angesichts des angekündigten harten EU-Ausstiegs eher schwach. Da neben den Exporten auch die Einfuhren nach Deutschland zunahmen (5,1 %), trug der Außenhandel als Ganzes rechnerisch aber nur mit 0,2 Prozentpunkten zum Anstieg der gesamtwirtschaftlichen Produktion bei.

Nach einem eher schwachen Vorjahr nahm das Wachstum der Ausrüstungsinvestitionen etwas an Fahrt auf (4,0 % gegenüber 2,2 %). Die globalen Unsicherheiten, die zuvor das Investitionsklima merklich belasteten, traten allmählich in den Hintergrund. Zudem machte die zunehmende Kapazitätsauslastung in der Industrie zusätzliche Investitionen notwendig und die Finanzierungsbedingungen für den Unternehmenssektor waren nach wie vor ausgesprochen günstig. Bei den Bauinvestitionen blieb das Wachstumstempo hoch (2,7 %). Insbesondere in Wohngebäude wurde angesichts der soliden Einkommenszuwächse und der niedrigen Finanzierungskosten deutlich mehr investiert. Der gewerbliche und der öffentliche Bau wurden durch Faktoren wie die steigenden Ausrüstungsinvestitionen und die bessere Finanzlage vieler Kommunen angeregt.

Der öffentliche Gesamthaushalt erzielte 2017 das vierte Jahr in Folge einen Finanzierungsüberschuss. Zwar kam es aufgrund der expansiv ausgerichteten Finanzpolitik und der vom Bundesverfassungsgericht verlangten Rückzahlung der Kernbrennstoffsteuer zu erheblichen Haushaltsbelastungen. Diese Belastungen konnten jedoch durch weiterhin kräftig sprudelnde Steuer- und Beitragseinnahmen sowie Einsparungen bei den Zinsausgaben mehr als ausgeglichen werden. Vor diesem Hintergrund schloss die öffentliche Hand nach vorläufigen Angaben das Jahr mit einem Überschuss von 36,6 Milliarden Euro ab, was 1,1 % des BIP

entsprach. Der Schuldenstand des Staates verminderte sich in Relation zum BIP von 68,1 % im Jahr 2016 auf 65,0%.

Am Arbeitsmarkt setzten sich die günstigen Trends der Vorjahre fort. Die Anzahl der erwerbstätigen Menschen mit inländischem Arbeitsort stieg im Vorjahresvergleich um 653.000 auf rund 44,3 Millionen. Wichtigster Motor des Arbeitskräftezuwachses war weiterhin der Anstieg der sozialversicherungspflichtigen Beschäftigten. Demgegenüber war die Zahl der Arbeitnehmer, die ausschließlich einen Minijob ausüben, und die Zahl der Selbstständigen erneut rückläufig. Die Arbeitslosenzahl sank von knapp 2,7 Millionen Menschen 2016 auf etwa 2,5 Millionen. Die Arbeitslosenquote nahm im Vorjahresvergleich um 0,4 Prozentpunkte auf 5,7 % ab und befand sich damit auf dem niedrigsten Stand seit der deutschen Wiedervereinigung.

Die Verbraucherpreise erfuhren 2017 von der Tendenz her zunächst eine Berg- und dann eine Talfahrt. Zu Jahresbeginn stieg die Inflationsrate zeitweise um über 2%. Preistreibend wirkten dabei insbesondere der Wegfall der entlastenden Wirkung des Ölpreyrückgangs vom Winterhalbjahr 2015/2016 sowie die im Zuge schwacher Ernten in Südeuropa zunehmenden Nahrungsmittelpreise. Ab dem Frühsommer sorgten dann aber Faktoren wie die Aufwertung des Euro-Wechselkurses gegenüber dem US-Dollar, die Importe tendenziell verbilligt, und die zeitweise abnehmenden Ölpreise für einen Rückgang der Inflationsrate. Im Jahresdurchschnitt legten die Verbraucherpreise um 1,8 % zu, nachdem sie 2016 um 0,5 % gestiegen waren.

Nach Jahren politischer wie auch wirtschaftlicher Unsicherheit besserte sich 2017 die Stimmung an den Finanzmärkten nachhaltig. Grund hierfür war in erster Linie die Rückkehr eines robusten Wirtschaftswachstums sowohl im Euroraum als auch in den USA. Für die wachsende Zuversicht sorgte dabei vor allem das Wachstum im Euroraum. Im Jahr 2017 expandierten nicht nur die Volkswirtschaften der Kern-, sondern auch der Peripherie-Staaten des Währungsraumes. Die Verunsicherung an den Finanzmärkten im Zuge der Trump-Präsidentschaft oder der schwierigen verlaufenden Brexit-Verhandlungen hielten sich demgegenüber in Grenzen. Auch konnten die

kriegerischen Konflikte im Nahen Osten und die angespannte Lage zwischen Nordkorea und seinen direkten Nachbarstaaten die Stimmung an den Finanzmärkten nicht nachhaltig dämpfen. Zum Ende des Jahres sorgte noch die rasante Aufwertung der Digitalwährung Bitcoin und anderer Kryptowährungen für Aufsehen. Binnen Jahresfrist vervielfachte sich der Bitcoin-Kurs von 998 auf 14.156 US-Dollar je Bitcoin. Treiber dieser Entwicklung dürften Spekulationen auf weitere Kurssteigerungen gewesen sein.

Die Europäische Zentralbank EZB hat 2017 an ihrem extrem expansiven Kurs festgehalten. Die europäischen Notenbanker beließen die Leitzinsen für den Euroraum unverändert auf deren historisch niedrigen Niveaus. So blieb der EZB-Hauptrefinanzierungssatz für die Finanzinstitute des Euroraumes bei 0,0% und der Einlagensatz mit -0,4% im negativen Bereich. Darüber hinaus setzte die EZB ihr Anleiheaufkaufprogramm fort. So kaufte die europäische Notenbank bis einschließlich März im Rahmen ihres Asset Purchase Programs (APP) monatlich Wertpapiere im Wert von 80 Mrd. Euro. Wie auf der EZB-Ratssitzung vom Dezember 2016 beschlossen, verlängerte der EZB-Rat das Aufkaufprogramm bis zum Ende des Jahres, allerdings zu einem niedrigeren monatlichen Aufkaufvolumen in Höhe von 60 Mrd. Euro. Die EZB begründete ihr Festhalten am ausgesprochen expansiven geldpolitischen Kurs 2017 mit der anhaltend schwachen Dynamik bei den Verbraucherpreisen und der noch nicht ausreichend guten konjunkturellen Entwicklung im Euroraum. Vor dem Hintergrund des im Jahresverlauf anziehenden Aufschwungs im Euroraum beschloss der EZB-Rat im Oktober 2017 zwar eine Verlängerung des Programms bis mindestens September 2018, dies allerdings zu einem ab Januar 2018 erneut verringerten monatlichen Kaufvolumen von 30 Mrd. Euro.

Das vergangene Jahr war für die Aktienmärkte ein gutes Jahr. Dies wie jenseits des Atlantiks legten die Kurse an den Börsen spürbar zu. Zunächst stiegen die Aktienkurse am DAX ab Mitte April 2017 innerhalb weniger Wochen um rund 1.000 Punkte auf knapp unter 13.000 Zähler. Grund hierfür war ein gestärktes Vertrauen in die Wirtschaft Deutschlands, aber auch des gesamten Euroraumes, nachdem wichtige

Wirtschaftsindikatoren auf ein stärkeres Wachstum hingewiesen hatten, als zu Jahresbeginn erwartet worden war. Im Hochsommer gab der deutsche Leitindex vorübergehend fast seine gesamten zuvor angesammelten Kursgewinne wieder ab. Grund hierfür war zum einen der erstarrende Euro. Viele Investoren fürchteten, der höhere Außenwert des Euro werde die Konjunktur in Deutschland und dem Euroraum dämpfen. Zum anderen verunsicherte die Krise in der Automobilindustrie im Zuge des Diesel-Skandals viele Investoren. Erst im Herbst marschierte der DAX wieder unbeirrt in Richtung der Marke von 13.000 Punkten, welche er Mitte Oktober wieder reißen konnte. Sein Jahreshoch von 13.478 Zählern markierte der DAX nur kurze Zeit später am 3. November 2017. Getrieben wurde dieser fulminante Anstieg erneut von einem wieder zunehmenden Konjunkturoptimismus diesjenseits des Atlantiks. Das hohe Niveau konnte der DAX zwar nicht lange halten. Gleichwohl beendete der Deutsche Aktienindex das Jahr 2017 mit 12.918 Punkten auf einem deutlich höheren Niveau als zum Vorjahresultimo. Insgesamt belief sich das Jahresplus auf 12,5%.

Entwicklung der Kreditgenossenschaften in Deutschland

In diesem insgesamt positiven und robusten konjunkturellen Umfeld haben sich die Volksbanken und Raiffeisenbanken, PSD Banken, Sparda-Banken sowie die sonstigen Kreditgenossenschaften sehr gut entwickelt und an die guten Geschäftsergebnisse der Vorjahre anknüpfen können. So konnten die Kundenkredite um 5,8% auf 558 Mrd. Euro ausgeweitet werden und die Kundeneinlagen einen Anstieg von 4,0% auf 662 Mrd. Euro erreichen.

Die Anzahl der Mitglieder von Genossenschaften des kreditwirtschaftlichen Sektors stieg um 79 Tsd. auf 18,5 Mio. natürliche oder juristische Personen. In einem Gesamtbankenmarkt, der von hoher Wettbewerbsintensität gekennzeichnet ist, unterstreicht diese Entwicklung das bestehende Vertrauen der Kunden in das Geschäftsmodell der Kreditgenossenschaften.

Entwicklung der

Vereinigte Volksbank Münster eG

Allgemeine Entwicklung

Die Geschäftsentwicklung der Vereinigte Volksbank Münster eG verlief im Geschäftsjahr 2017 insgesamt sehr erfolgreich und erreichte bzw. übertraf die von uns geplanten und prognostizierten geschäftlichen Eckwerte. Besonders erfreulich entwickelte sich die Vermögensbetreuung und -beratung mit einem Volumenzuwachs von 6,5%. Aber auch im Baufinanzungsgeschäft konnte das zweitbeste Ergebnis in der Geschichte der Bank erreicht werden und im Vergleich zum Vorjahr das Volumen der neu herausgelegten Baufinanzierungen um 15,5% auf 221 Mio. Euro ausgeweitet werden.

Die gute Positionierung in unserem Marktgebiet und unsere Nähe zu unseren Mitgliedern und Kunden haben ebenso wie unsere fachliche Expertise, unsere genossenschaftliche Beratung und unser genossenschaftlicher Förderauftrag zu dieser erfreulichen Entwicklung beigetragen. Infolge des bilanziellen Wachstums und des Wachstums im Dienstleistungsgeschäft sowie eines anhaltend konsequenten Kostenmanagements konnte das betriebswirtschaftliche Ergebnis (vor Bewertungen) des Vorjahres deutlich um 16,6% übertroffen werden.

Personal- und Sozialbereich

Der Personalbestand (ohne Vorstand und Auszubildende) ist im Vergleich zum Vorjahr mit 451 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern unverändert geblieben. Es wurden am Jahresende 29 Auszubildende (Vorjahr 34) beschäftigt. Die permanente Fort- und Weiterbildung unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ist und bleibt ein zentrales Anliegen, trotz der auch den Personalbereich betreffenden Kostenbegrenzungsmaßnahmen im Rahmen des notwendigen Kostenmanagements angesichts der sich stetig ändernden und wachsenden Anforderungen. Zur fachlichen, methodischen und sozialen Qualifizierung hat die Bank daher 2.086 (Vorjahr 1.752) externe und interne Schulungstage aufgewendet.

III. Vermögens- und Finanzlage

Bilanzsumme

Die Bilanzsumme der Vereinigte Volksbank Münster eG stieg im Berichtsjahr kräftig um 7,0% auf 2,35 Mrd. Euro. Das Wachstum beruht maßgeblich auf der deutlichen Zunahme der Kundeneinlagen und der Bankrefinanzierungen. Diese zusätzlichen Mittel wurden überwiegend zur Finanzierung des Anstiegs der Kundenforderungen sowie der Liquiditätsvorhaltungen in Form von kurzfristigen Forderungen gegenüber unserer Zentralbank, der DZ BA NK AG, und der festverzinslichen Wertpapieranlagen eingesetzt.

Bilanzsumme	Berichtsjahr	Vorjahr	Veränderung	
	TEUR	TEUR	TEUR	%
Bilanzsumme	2.348.233	2.194.296	153.937	7,0

Aktivseite

Die Kundenforderungen stiegen leicht um 31 Mio. Euro (2,0%). Zu dem Wachstum, das unter unserem Planwert lag, trugen maßgeblich Wohnungsbaufinanzierungen und gewerbliche Finanzierungen bei. Einen Großteil des Kundenkreditneugeschäftes haben wir hingegen an unsere Kooperationspartner vermittelt, sie schlugen sich daher nicht in unserer Bilanz nieder. Die Forderungen an unsere Kunden haben wir auch zum Jahresende 2017 wieder mit besonderer Vorsicht bewertet. Für erkennbare bzw. latente Risiken haben wir in angemessener Höhe Einzel- und Pauschalwertberichtigungen gebildet und diese von den Kundenforderungen abgesetzt.

Die Forderungen an Kreditinstitute und die Wertpapieranlagen haben wir im Berichtszeitraum um knapp 102 Mio. Euro im Rahmen unseres Liquiditätsmanagements ausgeweitet. Der weit überwiegende Teil des Bestandes der festverzinslichen Wertpapiere besteht aus Emissionen öffentlicher Emittenten, gedeckten Schuldverschreibungen und Emissionen aus dem genossenschaftlichen Verbund. Zudem haben wir in erstklassige festverzinsliche Wertpapiere internationaler Konzerne mit bestem Rating und einer weitgehenden Anrechnung als hochliquide Aktiva im Rahmen der neuen

aufsichtsrechtlichen Liquiditätsüberwachung (LCR) investiert. Strukturierte Wertpapiere und mit hohen Ausfallrisiken behaftete Wertpapiere befinden sich nicht unter den festverzinslichen Wertpapieren. Daneben haben wir in Fondsanteile mit Schwerpunkt im Immobilienbereich investiert, die unter dem Bilanzposten Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere ausgewiesen werden.

Die Beteiligungen konzentrieren sich nahezu ausschließlich auf Unternehmen der genossenschaftlichen Finanzgruppe. Der Beteiligungsausweis hat sich gegenüber dem Vorjahr nur marginal verringert.

Das Sachanlagevermögen der Bank stieg insbesondere durch den Erwerb einer Immobilie mit grundstücksmäßiger Anbindung an unsere Hauptstelle in Münster sowie durch Investitionen in unsere IT-Landschaft, neue SB-Geräte für unsere Kundengeschäftsräume und allgemeine Ersatzbeschaffungen um gut 5 Mio. Euro.

Aktivseite	Berichtsjahr	Vorjahr	Veränderung	
	TEUR	TEUR	TEUR	%
Barreserve	34.217	15.858	18.359	115,8
Bankguthaben	255.491	192.019	63.472	33,1
Kundenforderungen	1.600.510	1.569.465	31.045	2,0
Wertpapieranlagen	344.902	306.726	38.176	12,4
Beteiligungen	70.766	71.051	-285	-0,4
Sachanlagen	33.790	28.618	5.172	18,1

Passivseite	Berichtsjahr	Vorjahr	Veränderung	
	TEUR	TEUR	TEUR	%
Bankrefinanzierungen	371.277	305.212	66.065	21,6
Kundengelder	1.734.835	1.658.079	76.756	4,6
Spareinlagen	274.891	278.783	-3.892	-1,4
täglich fällige Einlagen	1.334.525	1.258.606	75.919	6,0
Einlagen mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist	125.419	120.691	4.728	3,9
verbriefte Verbindlichkeiten	357	1.457	-1.100	-75,5

Passivseite

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten nahmen im Berichtszeitraum kräftig um 66 Mio. Euro (21,6 %) zu. Dieser Anstieg ist maßgeblich auf die Teilnahme an einer von der Deutschen Bundesbank angebotenen Refinanzierungsmöglichkeit im Umfang von abermals 50 Mio. Euro zurückzuführen. Diese Geschäfte haben eine Laufzeit von 4 Jahren und sind für die Bank mit vorteilhaften Konditionsbedingungen in Abhängigkeit vom Kreditgeschäftswachstum der Bank ausgestattet. Zuwächse verzeichneten darüber hinaus auch die Refinanzierungsmittel von Förderbanken wie z.B. der KfW für zweckgebundene Kundenkredite.

Die Kundeneinlagen nahmen erneut kräftiger als geplant um 4,6 % auf über 1,7 Mrd. Euro zu. Trotz des niedrigen Zinsniveaus und der nur geringen Verzinsungen bleibt bei den Kunden eine Präferenz für sichere Liquiditätsanlagen in Form von Einlagen bei unserer Bank bestehen. Das deutliche Einlagenwachstum zeigt auch, dass die Bank als zuverlässiger Partner weiterhin sehr geschätzt wird und das Vertrauen ihrer Mitglieder und Kunden genießt. Der Einlagenzuwachs ging sowohl auf einen Anstieg bei den Privatkunden als auch bei den Firmenkunden zurück. Da die marktbedingten Verzinsungsdifferenzen im Bereich der Einlagen bis zu einem Jahr nur marginal sind, favorisieren unsere Mitglieder und Kunden weiterhin Tagesgeld und andere Sichteinlagen. Daher verzeichnen wir überwiegend bei den Sichteinlagen Zuwächse. Die neu eingeführten Kündigungsgelder wurden gut angenommen und konnten den Rückgang der Termineinlagen mehr als kompensieren. Da die Liquiditätsanlagen der Bank angesichts der aktuellen Niedrigzinsphase mit Negativzinsen verbunden sind, musste die Bank bei größeren gewerblichen Einlegern ebenfalls Negativzinsen in Rechnung stellen.

Eigenkapital

Das Eigenkapital laut Bilanz sowie die Eigenmit -
telausstattung und Eigenmittelquoten gemäß
den Vorschriften der CRR stellen sich gegen -
über dem Vorjahr wie folgt dar:

Eigenkapital	Berichtsjahr	Vorjahr	Veränderung	
	TEUR %	TEUR %	TEUR	%
Eigenkapital laut Bilanz ¹⁾	211.248	202.272	8.976	4,4
Eigenmittel (Art. 72 CRR)	246.191	234.344	11.847	5,1
Harte Kernkapitalquote	13,6 %	12,7 %		
Kernkapitalquote	13,6 %	12,7 %		
Gesamtkapitalquote	16,7 %	16,3 %		

1) Hierzu rechnen die Passivposten 11 (Fonds für allgemeine Bankrisiken) und 12 (Eigenkapital)

Das bilanzielle Eigenkapital der Bank konnten wir unter Berücksichtigung des Fonds für all -
gemeine Bankrisiken um 9 Mio. Euro weiter
ausbauen. Das bilanzielle Eigenkapital bildet die
wesentliche Grundlage der aufsichtsrechtlichen
Eigenmittel, die jedoch noch um weitere Kom -
ponenten ergänzt werden. Insgesamt verfügt
die Bank zum Ende des Geschäftsjahres 2017
ohne Berücksichtigung der aufsichtsrechtlich
zu diesem Zeitpunkt noch nicht anerkannten
Dotierungen des Fonds für allgemeine Bank -
risiken und der Rücklagen aus dem Ergebnis
des Geschäftsjahres 2017 über aufsichtsrecht -
liche Eigenmittel in Höhe von 246 Mio. Euro
(Vorjahr 234 Mio. Euro), mit denen wir eine
aufsichtsrechtliche Gesamtkapitalquote von
16,7 % (Vorjahr 16,3 %) erreichen. Der Anstieg
der Gesamtkapitalquote ist auf die hohen Do -
tierungen des Eigenkapitals aus dem Ergebnis
des Jahres 2016 zurückzuführen. Diese haben
die durch das Auslaufen der Anerkennung be -
stimmter Eigenmittelbestandteile entstandenen
Verminderungen übertroffen, so dass sich trotz
des Geschäftswachstums die Eigenmittelquote
verbessert hat. Mit 16,7 % können wir die Min -
destanforderungen von 9,25 % im Jahr 2017
bzw. 9,875 % im Jahr 2018 deutlich übertref -
fen. Unser Kernkapital beläuft sich dabei auf 200
Mio. Euro nach 183 Mio. Euro im Vorjahr. Die
Kernkapitalquote übertrifft mit 13,6 % (Vorjahr
12,7 %) den geforderten Wert einschließlich Ka -
pitalerhaltungspuffer von 7,25 % bzw. 7,875 %
für 2018 ebenfalls deutlich. Aus dem aufsichts -
rechtlichen Überwachungsprozess resultieren

für unser Haus auf Basis des Bescheides der
Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsauf -
sicht keine zusätzlichen Eigenkapitalanfor -
derungen. Dies verdeutlicht einmal mehr die
streng risikoorientierte Steuerung und Über -
wachung unseres Geschäftsmodells. Mit dem
vorhandenen Eigenkapitalpolster
kann die Bank auch im laufenden
Geschäftsjahr das angestrebte
Wachstum im Hinblick auf die auf -
sichtsrechtlichen Eigenmittelanfor -
forderungen uneingeschränkt
umsetzen. Mit unserer internen
Kapitalplanung verfügen wir fer -
ner über ein Instrumentarium, das
uns die mittelfristige Steuerung
der Bank hinsichtlich der Eigen -
mittel und der Eigenmittelanfor -
derungen und damit letztlich auch unserer
Wachstumsstrategien ermöglicht.

Außerbilanzielles Geschäft

Innerhalb des außerbilanziellen Geschäftes der
Bank nahmen die Eventualverbindlichkeiten
aus Bürgschaften und Gewährleistungsverträ -
gen im zurückliegenden Geschäftsjahr um 1,4
Mio. Euro zu. Die unwiderruflichen Kreditzusa -
gen stiegen im Zusammenhang mit dem Kun -
denkreditgeschäft um 4 Mio. Euro auf einen
Betrag von 155 Mio. Euro. Sie betreffen im
wesentlichen Darlehenszusagen für Wohnungs -
baufinanzierungen und Investitionskredite.

Das Geschäft mit Derivaten in Form von Devi -
sentermingeschäften und Zinsswaps betreibt
die Bank in sehr überschaubarem Umfang. Wir
bieten der gewerblichen Kundschaft zur Absi -
cherung ihrer Fremdwährungsverpflichtungen
aus dem internationalen Geschäft Devisenter -
mingeschäfte an und decken diese gleichzeitig
zu unserer eigenen Absicherung bei unserer
Zentralbank wieder ein. Die Zinsswapgeschäfte
der Bank im Umfang von 23 Mio. Euro dienen
ausschließlich der Absicherung von Zinsände -
rungsrisiken und somit der risikoorientierten
Zinsergebnissteuerung der Bank.

Liquiditätslage

Der Sicherstellung der Liquidität der Bank wird von
der Bankenaufsicht eine besondere Bedeutung

beigemessen. Die aufsichtsrechtlichen Liquiditätsanforderungen wurden in den letzten Jahren deutlich verschärft. Sie sollen die jederzeitige Zahlungsfähigkeit der Bank sicherstellen.

Die bereits seit mehreren Jahren bestehende aufsichtsrechtliche Liquiditätskennziffer gemäß der Liquiditätsverordnung wurde mit 3,30 (Vorjahr 2,92) deutlich oberhalb des erforderlichen Wertes von 1,0 erfüllt.

Die aufsichtsrechtliche Liquiditätskennziffer LCR (Liquidity Coverage Ratio), die das Verhältnis von hochliquiden Aktiva zu den potenziell innerhalb von 30 Tagen zu verzeichnenden Nettzahlungsmittelabflüssen in Stresssituationen abbildet, konnte mit 165,6% (Vorjahr 137,5%) schon jetzt vollständig, wie erst ab 2018 vorgesehen, eingehalten werden. Zum Jahresende 2017 galt noch eine Kennzifferanforderung von 80%, die nun zu Beginn des Jahres 2018 auf den Zielwert von 100% gestiegen ist.

Die liquiden Wertpapieranlagen und die liquiden Anlagen bei Banken, vorwiegend in der genossenschaftlichen Finanzgruppe, beliefen sich zum Jahresende 2017 auf rund 521 Mio. Euro (Vorjahr 424 Mio. Euro). Dieser Liquiditätspuffer schafft Raum für weitere Kundenkredite und potenzielle Einlagenabflüsse. Im gesamten zurückliegenden Jahr war die Liquidität der Bank zu jedem Zeitpunkt uneingeschränkt gegeben.

Einlagensicherung

Unsere Bank ist der Sicherungseinrichtung des Bundesverbandes der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken e.V. angeschlossen, die aus dem Garantiefonds und dem Garantieverbund besteht.

Mit Inkrafttreten des Einlagensicherungsgesetzes (EinSiG) am 3. Juli 2015 ist die neue BVR Institutssicherung GmbH Berlin (BVR-ISG-Sicherungssystem) als amtlich anerkanntes Einlagensicherungssystem neben die weiterhin bestehende Sicherungseinrichtung des BVR (BVR-SE) getreten. Die BVR-SE ist als zusätzlicher, genossenschaftlicher Schutz im sogenannten dualen System parallel zum BVR-ISG-Sicherungssystem

tätig. Zur Erfüllung von § 1 EinSiG i. V. m. § 1 Abs. 3d Satz 1 KWG ist die Bank mit Wirkung vom 3. Juli 2015 dem BVR-ISG-Sicherungssystem beigetreten.



VERMÖGENS- UND FINANZLAGE

Kundengelder:

1.734.835 TEURO
+4,6%

Kreditzusagen:

154,7 Mio. Euro
+2,6%

Bilanzsumme :

2.348.233 TEURO
+7,0%

IV. Ertragslage

Die wesentlichen Erfolgskomponenten der Genossenschaft stellen sich im Vergleich zum Vorjahr wie folgt dar:

Ertragslage	Berichtsjahr	Vorjahr	Veränderung	
	TEUR	TEUR	TEUR	%
Zinsüberschuss ¹⁾	43.433	44.479	-1.046	-2,4
Provisionsüberschuss ²⁾	23.532	20.145	3.387	16,8
Saldo aus sonstigen betrieblichen Erträgen und Aufwendungen	637	-656	1.293	-
Personalaufwand	29.907	30.505	-598	-2,0
Andere Verwaltungsaufwendungen	15.962	16.257	-295	-1,8
Aufwandsüberhang aus der Bewertung	3.602	3.263	339	10,4
Überschuss der normalen Geschäftstätigkeit	15.791	11.524	4.267	37,0
Steueraufwand	5.533	4.616	917	19,9
Jahresüberschuss	4.259	4.332	-73	-1,7

1) GuV-Posten 1 abzüglich GuV-Posten 2 zuzüglich GuV-Posten 3

2) GuV-Posten 5 abzüglich GuV-Posten 6

Zinsüberschuss

Der Zinsüberschuss nahm im Vergleich zum Vorjahr trotz des bilanziellen Wachstums leicht um 2,4% ab. Das anhaltend niedrige Geldmarktzinsniveau war hierfür wesentlich verantwortlich. Zwar konnten die Zinsaufwendungen um 1,6 Mio. Euro auf 7,9 Mio. Euro gesenkt werden, die belastenden Effekte aus dem Kundenkreditgeschäft und den Liquiditätsanlagen, aus denen teilweise auch marktbedingte Negativzinsen resultierten, waren jedoch mit 2,6 Mio. Euro stärker. Angesichts der anhaltenden Niedrigzinsphase wird der Druck auf den Zinsüberschuss bestehen bleiben.

Provisionsüberschuss

Das gesamte Provisionsergebnis aus dem Dienstleistungsgeschäft konnte erneut kräftig um 16,8% gesteigert werden.

Einen hohen Anteil an dieser Entwicklung hatte die Vermögens- und Anlageberatung in Wertpapieren und Fondsprodukten. Diese wurde auf Grund der risikoorientierten Beratung unserer

Vermögensbetreuer und der Professionalität des Vermögensmanagements der in der genossenschaftlichen Finanzgruppe verankerten Kapitalverwaltungsgesellschaft Union Investment weiter ausgeweitet. Das Depotvolumen unserer

Kunden und die Wertpapieranlagen bei der Union Investment sowie die bei der DZ PRIVATBA NK AG geführten Vermögensverwaltungen stiegen um 12,0% auf 977 Mio. Euro. Der Provisionsüberschuss aus der Vermögensverwaltung und dem Wertpapiergeschäft konnte in der Folge ebenfalls deutlich um 31,4% ausgeweitet werden.

Ein für alle Mitglieder und Kunden der Bank wichtiger Baustein ist ein gut funktionierender und sicherer Zahlungsverkehr, für den die Bank auch nennenswerte Ressourcen bereitstellt. Dazu zählen die Bereitstellung von Kredit- und Bankkarten, das Vorhalten eines gut gesicherten und geschützten Onlinebankings und die professionelle

Abwicklung sämtlicher Zahlungsaufträge von unseren Kunden und der Zahlungseingänge bei unseren Kunden. Das Provisionsergebnis aus diesem Bereich konnte auf Grund der Geschäftsausweitung um 12,8% gesteigert werden.

Im abgelaufenen Jahr haben wir im Baufinanzierungsgeschäft das Spitzenergebnis des Jahres 2015 nahezu erreicht und insgesamt 1.347 (Vorjahr 1.247) Finanzierungen mit einem Volumen von 221 Mio. Euro (Vorjahr 191 Mio. Euro) beraten und zum Abschluss geführt. Von diesem Neugeschäftsvolumen haben wir 141 Mio. Euro (Vorjahr 96 Mio. Euro) überwiegend an Verbundpartner vermittelt. Die Provisionserträge für Vermittlungen von Wohnungsbaufinanzierungen stiegen daher um 22,9%.

Das Neugeschäft mit Bausparverträgen bei der Bausparkasse Schwäbisch Hall hat sich auch durch das Zinsniveau bedingt weiter verringert. Es wurden 1.771 (Vorjahr 2.051) neue Verträge mit einem Volumen von 72 Mio. Euro (Vorjahr 81 Mio. Euro) abgeschlossen. Der Bauspareinlagenbestand hat sich auf 176 Mio. Euro (Vorjahr 165 Mio. Euro) erhöht.

Das Versicherungsgeschäft ist ebenfalls ein integraler Bestandteil unserer Beratung in Finanzprodukten und Finanzdienstleistungen. In diesem Bereich arbeiten wir intensiv mit unserer leistungsstarken R+V Versicherung zusammen. Sowohl die bewertete Beitragssumme für neu abgeschlossene Lebensversicherungen (16 Mio. Euro nach 22 Mio. Euro) als auch die vermittelten Sachversicherungen (4.835 Abschlüsse nach 4.915 Abschlüssen) waren rückläufig. Im Bereich der Lebensversicherungen sind die Rückgänge auf die Verlagerung der Kapitalanlagen unserer Kunden in wertpapierbezogene Produkte zurückzuführen. Die Provisionserträge aus der Vermittlung von Versicherungen gingen leicht um 1,1 % zurück.

Saldo aus sonstigen betrieblichen Erträgen und Aufwendungen

Die sonstigen betrieblichen Erträge resultieren primär aus der Auflösung nicht mehr benötigter Rückstellungen, den Mieterträgen, den Erträgen aus der Veräußerung von Gegenständen des Sachanlagenbestandes und den sonstigen Erträgen. Es handelt sich bis auf die Mieterträge nicht um nachhaltige, stets wiederkehrende Erträge. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen enthalten überwiegend Diskontierungsaufwendungen aus Rückstellungsberechnungen sowie Aufwendungen, die keiner anderen Erfolgsposition zuzurechnen sind. Der Saldo aus Erträgen und Aufwendungen hat sich um 1,3 Mio. Euro auf 0,6 Mio. Euro (Vorjahr - 0,7 Mio. Euro) verbessert.

Personalaufwand

Der Personalaufwand nahm trotz tariflicher Gehaltssteigerungen infolge von Fluktuations-effekten um 2,0 % ab.

Andere Verwaltungsaufwendungen

Die anderen Verwaltungsaufwendungen konnten ebenfalls weiter leicht um 1,8 % reduziert werden, da die im Rahmen einer Intensivierung unseres Kostenmanagements eingeführten Maßnahmen wirken und zu Anstiegsbegrenzungen der Sachaufwendungen führen.

Aufwandsüberhang aus der Bewertung

Angesichts der anhaltend guten konjunkturellen Entwicklung blieben auch die erforderlichen Kreditrisikovorsorgen für das Kreditgeschäft auf anhaltend niedrigem Niveau. Insgesamt war hierfür ein Betrag von 1,1 Mio. Euro (Vorjahr: 1,9 Mio. Euro) erforderlich. Im Langfristvergleich der Risikovorsorgen für das Kreditgeschäft ist dieser Betrag als gering zu betrachten. Neben den erforderlichen Einzelwertberichtigungen wurden auch pauschale Wertberichtigungen für die nicht einzelwertberichtigten Kredite gebildet, die hinsichtlich der Höhe den steuerlichen Anforderungen folgen. Für Wertkorrekturen auf Wertpapiereigenanlagen wurden 0,7 Mio. Euro (Vorjahr 0,0 Mio. Euro) erforderlich.

Überschuss der normalen Geschäftstätigkeit

Der Überschuss der normalen Geschäftstätigkeit konnte folglich kräftig um 37,0 % auf 15,8 Mio. Euro ausgeweitet werden. Angesichts der Belastungen auf Grund des niedrigen Zinsniveaus ist diese Entwicklung als sehr zufriedenstellend zu bezeichnen. Nach Berücksichtigung des Steueraufwandes von 5,5 Mio. Euro und einer Dotierung des Fonds für allgemeine Bankrisiken in Höhe von 6,0 Mio. Euro, die zugleich auch der Stärkung unseres aufsichtsrechtlichen Eigenkapitals dient, verbleibt ein Jahresüberschuss von 4,3 Mio. Euro, der lediglich um 0,1 Mio. Euro unter dem Vorjahr liegt. Dieses Ergebnis erlaubt es uns, der Vertreterversammlung eine unveränderte Dividende in Höhe von 4,0 % und eine Rücklagendotierung im Umfang von 3,2 Mio. Euro vorzuschlagen.

Steueraufwand

Der Ertragssteueraufwand nahm infolge des gestiegenen Überschusses aus der normalen Geschäftstätigkeit um 21,7 % auf 5,4 Mio. Euro (Vorjahr 4,4 Mio. Euro) ebenfalls kräftig zu.

Betriebswirtschaftliches Ergebnis

Neben dem bilanziellen Ergebnis betrachtet die Bank insbesondere das betriebswirtschaftliche operative Ergebnis des Jahres, bereinigt um periodenfremde und außergewöhnliche bzw. einmalige Aufwendungen und Erträge im Sinne einer auf das operative Bankgeschäft ausgerichteten Betrachtung. Auf dieser Betrachtungsebene und vor Einbeziehung der Risikovorsorge ergibt sich ein Betriebsergebnis, das um 16,6% auf 23,1 Mio. Euro gegenüber dem Vorjahr gesteigert werden konnte.

Die Aufwands-Ertrags-Relation, die wir als das Verhältnis der Verwaltungsaufwendungen zum Zins- und Provisionsüberschuss sowie dem Saldo der sonstigen betrieblichen Erträge und Aufwendungen ermittelt haben, hat sich auf Basis der betriebswirtschaftlichen Berechnung von 70,1% auf 66,1% verbessert.

Nachtragsbericht

Vorgänge, die für die Beurteilung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von besonderer Bedeutung sind, sind nach dem Schluss des Geschäftsjahres nicht eingetreten.



ERTRAGSLAGE

Ertragssteueraufwand:

5,4 Mio. Euro
+21,7%

Betriebswirtschaftliches Ergebnis:

23,1 Mio. Euro
+16,6%

V. Risikobericht

Risikomanagementsystem

Wie alle unternehmerischen Tätigkeiten ist auch das Bankgeschäft nicht frei von Risiken. Neben allgemeinen Risikofaktoren (z. B. Konjunkturschwankungen, neue Technologien, Wettbewerbssituationen und sonstige sich verändernde Rahmenbedingungen) bestehen spezifische Bankgeschäftsrisiken, die sich in Form von Adressenausfall-, Marktpreis- (z. B. Zinsänderungs-, Fonds- und Währungsrisiken) sowie Liquiditäts- und operationellen Risiken zeigen.

Ziel unseres Risikomanagements ist es, negative Abweichungen von unseren Erfolgs-, Eigenmittel- und Liquiditätsplanungen zu vermeiden. Das Risikofrüherkennungs- und -überwachungssystem ist primär darauf ausgerichtet, Risiken rechtzeitig zu identifizieren und bei Bedarf gegensteuernde Maßnahmen einzuleiten. Die Einbindung des Risikomanagements in das Gesamtbanksteuerungssystem dient aber zugleich zur Erkennung und Nutzung von Chancenpotenzialen.

Auf der Grundlage von Risikotragfähigkeitsberechnungen haben wir für die bestehenden spezifischen Bankgeschäftsrisiken Verlustlimite bzw. in Teilbereichen auch Volumenslimite und Zielgrößen definiert. Das Risikocontrolling beinhaltet ferner die Identifizierung, Quantifizierung und Überwachung der Risiken. Über die Ergebnisse der zu diesem Zweck durchgeführten Analysen und Auswertungen, die auch Stressszenarien umfassen, werden der Aufsichtsrat, der Vorstand und die betreffenden Unternehmensbereiche – ungeachtet eventuell aktueller Einzelinformationspflichten – durch vierteljährliche Risikoreports informiert. Im Mittelpunkt des Risikomanagements steht die Gesamtheit aller geeigneten Maßnahmen für eine aktive und bewusste Steuerung der identifizierten Risiken.

Das Risikomanagement zur Früherkennung von Risiken ist vor dem Hintergrund wachsender Komplexität der Märkte im Bankgeschäft von erheblicher Bedeutung. Wir verstehen dies als eine zentrale Aufgabe. Die hierfür zuständigen Organisationseinheiten berichten den jeweils definierten Stellen direkt.

Risikokategorien

Adressenausfallrisiken

Die Ermittlung von Kreditrisiken (Adressenausfallrisiken) basiert hauptsächlich auf Kreditratings nach Verfahren der genossenschaftlichen Organisation. Für alle wesentlichen Kundensegmente ordnet das System den Ratingklassen nach mathematisch-statistischen Verfahren ermittelte Ausfallwahrscheinlichkeiten („erwartete Verluste“) zu. Über diese „erwarteten Verluste“ hinaus ermitteln wir die „unerwarteten Verluste“ mittels eines Credit Value at Risk (CVaR), der neben den Ausfallwahrscheinlichkeiten die Granularität des Kreditportfolios, insbesondere nach der Größenstruktur der ungesicherten Kreditzusagen, berücksichtigt. Das Risikomaß CVaR gibt an, dass die „unerwarteten Verluste“ mit einer Wahrscheinlichkeit von 99,0% innerhalb von zwölf Monaten den angegebenen Betrag nicht übersteigen werden.

Die Ratingergebnisse werten wir auf aggregierter Basis u.a. nach Volumina, Blankoanteilen und Verlustpotenzial aus. Unsere Analysen geben außerdem Auskunft über die Verteilung des Kreditvolumens nach Branchen und Größenklassen, Adressenausfall- bzw. Volumenslimiten sowie Steuerungskennzahlen bzw. Informationsgrößen hinsichtlich Blankoanteilen, Inanspruchnahmen, Kreditstrukturen, Überziehungen und Branchen und dienen der Initiierung risikosteuernder Maßnahmen.

Die Streuung der Kundenforderungen nach Branchen und Größenklassen ist ausgewogen. Nennenswerte Forderungen an Kreditnehmer mit Sitz im Ausland bestehen nicht. Kredite mit akuten Ausfallrisiken sind hinreichend wertberichtigt. Der Umfang der Forderungen mit erhöhten latenten Risiken ist überschaubar; für darin verborgen enthaltene Ausfallgefahren bestehen nach unserer Einschätzung ausreichende Abschirmungsmöglichkeiten aus dem laufenden Ergebnis und bestehenden Reserven.

Adressenausfallrisiken in festverzinslichen Wertpapieren messen wir über Credit-Value-at-Risk-Verfahren und Spreadentwicklungsmodelle. Wir begrenzen diese Risiken grundsätzlich dadurch, dass wir Emittentenlimite festgelegt haben und keine Papiere mit einem Rating schlechter als

BBB nach Standard & Poor's (bzw. Moody's und Fitch) in den Bestand nehmen.

Für die in der Position „Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere“ enthaltenen Investmentfonds sehen wir die Adressenausfallrisiken aufgrund der breiten Streuung als gering an. Ausfälle in den Fonds werden anhand von Kursrückgängen bei den Marktpreisrisiken berücksichtigt.

Adressenausfallrisiken in strategischen Beteiligungen, insbesondere Beteiligungen an Verbundunternehmen, werden auf Basis eines Pauschalansatzes berücksichtigt.

Die zum 31.12.2017 gemessenen Adressenausfallrisiken für die nächsten 12 Monate lasten unser Verlustlimit für Adressenausfallrisiken zu 52,0% aus.

Marktpreisrisiken

Banken sind angesichts von Inkongruenzen zwischen aktiven und passiven Festzinspositionen insbesondere dem allgemeinen Zinsänderungsrisiko ausgesetzt. Angesichts unserer Geschäftsstruktur beziehen sich unsere Marktpreisrisiken nahezu ausschließlich auf sich verändernde Geld- und Kapitalmarktzinsen. Unsere offenen Währungspositionen sind von untergeordneter Bedeutung.

Zinsänderungsrisiken messen wir mithilfe dynamischer Zinselastizitätsbilanzen. Ausgehend von unserer Zinsprognose werden die Auswirkungen hiervon abweichender Zinsentwicklungen auf das Jahresergebnis ermittelt. Für die Risikosimulation verwenden wir neben definierten Standardverlustszenarien auch historische und hypothetische Stress-Szenarien. Bei den Szenarien haben wir für mögliche negative Abweichungen vom erwarteten Ergebnis Limite vorgegeben, an deren Auslastung sich unsere Steuerungsmaßnahmen ausrichten. Zur Steuerung der Zinsänderungsrisiken setzen wir Zinssicherungsinstrumente ein. Hauptsächlich handelt es sich dabei um Zinsswaps zur Aktiv-/Passivsteuerung. Daneben sind einzelne größere Transaktionen, z. B. Schuldenscheindarlehen an institutionelle Kunden, durch Micro-Hedge-Geschäfte in Form von Zinsswaps gegen Zinsänderungsrisiken abgesichert. Micro-Hedges bilden wir nur bei kongruenter Fristigkeit sowie Währungs- und Laufzeitidentität.

Neben der GuV-orientierten Ermittlung des Zinsänderungsrisikos auf Gesamtbankenebene berechnen wir auch die Auswirkung von Marktänderungen auf den Barwert des Zinsbuches. Die Berechnung des barwertigen Zinsänderungsrisikos erfolgt zum einen über eine Value-at-Risk-Ermittlung und zum anderen auf Grundlage einer Ad-hoc-Zinsänderung.

Unseren Wertpapierbestand haben wir insgesamt der Liquiditätsreserve zugeordnet und nach dem strengen Niederwertprinzip bewertet. Davon entfallen 325,6 Mio. Euro auf Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere und 19,3 Mio. Euro auf Investmentanteile.

Handelsbuchgeschäfte betreiben wir nur im Rahmen der Bagatellgrenzen des Artikels 94 CRR.

Die zum 31.12.2017 gemessenen Marktpreisrisiken für die nächsten 12 Monate lasten unser Verlustlimit für Marktpreisrisiken zu 62,1 % aus.

Liquiditätsrisiken

Unsere Finanzplanung ist streng darauf ausgerichtet, allen gegenwärtigen und künftigen Zahlungsverpflichtungen pünktlich nachkommen zu können. Insoweit achten wir auf ausgewogene Laufzeitstrukturen der Aktiva und Passiva. Unsere im Rahmen des Bilanzstrukturmanagements getätigten Geldanlagen bei Korrespondenzbanken bzw. in Wertpapieren tragen neben Ertrags- auch Liquiditätsaspekten Rechnung.

Aufgrund der Zugehörigkeit der Bank zur genossenschaftlichen Finanzgruppe und der Liquiditätsausgleichsfunktion der genossenschaftlichen Zentralbank ist die Wahrscheinlichkeit für bestandsgefährdende Liquiditätsrisiken als äußerst gering anzusehen.

Operationelle Risiken

Neben Adressenausfall-, Marktpreis- und Liquiditätsrisiken hat sich unsere Bank auch auf operationelle Risiken (z. B. Betriebsrisiken im IT-Bereich, fehlerhafte Bearbeitungsvorgänge, Rechtsrisiken, Betrugs- und Diebstahlrisiken, allgemeine Geschäftsrisiken) einzustellen. Unser innerbetriebliches Überwachungssystem trägt dazu bei, die operationellen Risiken zu identifizieren und so weit wie möglich zu begrenzen. Den Betriebs- und Rechtsrisiken begegnen wir auch durch die

Zusammenarbeit mit externen Dienstleistern (z. B. im EDV-Bereich oder im Formularwesen).

Bei Rechtsstreitigkeiten binden wir den eigenen Rechtsbereich rechtzeitig ein. Ergänzend haben wir im Rahmen der Steuerung der operationellen Risiken eine Schadensfalldatenbank aufgebaut. Ziel ist es, ein Bewusstsein zur Aufdeckung und schrittweisen Schließung von operationellen Risiken im eigenen Haus zu schaffen. Versicherbare Gefahrenpotenziale, z. B. Diebstahl- und Betrugsrisiken, haben wir durch Versicherungsverträge in banküblichem Umfang abgesichert.

Über die Steuerung bzw. Minimierung dieser Risiken hinaus prüft die Interne Revision regelmäßig die Systeme und Verfahren sowie die wichtigsten Arbeitsabläufe.

Zusammenfassende Risikoeinschätzung

Der umfassende und ganzheitliche Steuerungsansatz unserer Bank erlaubt sowohl die frühzeitige Identifikation von Risiken, die wesentlichen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage haben können, als auch die frühzeitige Einleitung entsprechender Gegenmaßnahmen.

Die dargestellten Risiken werden nach unserer derzeitigen Einschätzung die künftige Entwicklung unserer Bank nicht wesentlich beeinträchtigen.



RISIKOMA NAGEME NT

Schuldverschreibungen:

326 Mio. Euro

Investmentfonds:

19 Mio. Euro

VI. Voraussichtliche Entwicklung des Geschäftsverlaufs mit ihren wesentlichen Chancen und Risiken

Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

Aus heutiger Sicht gehen wir davon aus, dass innerhalb der nächsten beiden Jahre die Konjunktur in Deutschland vor dem Hintergrund der Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft und deren strukturellen Robustheit einen stabilen Verlauf nimmt. In der Folge erwarten wir für Deutschland ein Wirtschaftswachstum von 2,2 % 2018 und 2019 einen leicht darunter angesiedelten Wert. Auf Grund der äußerst soliden Finanzlage aller öffentlichen inländischen Haushalte besteht weiterhin ein Steuerschwarzpotenzial bei temporären und/oder sektoralen Negativentwicklungen, das gegebenenfalls von der Politik eingesetzt werden kann.

Die wesentlichen Nachfrageimpulse dürften erneut von den Konsumausgaben ausgehen, zumal die jüngsten Tarifabschlüsse eine weitere Verbesserung der verfügbaren Einkommen erwarten lassen.

Aber auch die Bau- und Ausrüstungsinvestitionen werden voraussichtlich wieder einen deutlichen Beitrag zum Wachstum des Bruttoinlandsproduktes leisten. Einerseits werden die Wohnungsbauinvestitionen durch die Politik weiter angeschoben und damit ausgehend von dem erhöhten Niveau weiter wachsen. Andererseits dürften auch die Investitionen des Mittelstandes und der Industrie unter anderem mit Blick auf die Anforderungen im Bereich der Digitalisierung auf hohem Niveau verharren.

Das Zinsniveau wird aus unserer Sicht in Deutschland und in Europa niedrig bleiben, aber sukzessive in allen Laufzeitbereichen leicht steigen. Ab Mitte 2019 erwarten wir dann auch, dass die Phase negativer Zinssätze im Euro-Geldmarktbereich beendet wird. Bremswirkungen auf diese Entwicklung gehen immer noch von einigen Ländern der Euro-Zone aus, die noch nicht die robusten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen mitbringen, wie sie derzeit für Deutschland zu beobachten sind.

Rahmenbedingungen für die Vereinigte Volksbank Münster eG

Die Vereinigte Volksbank Münster eG plant auf Grund ihres attraktiven Marktgebietes, ihrer guten Verankerung im Markt und ihrer klaren Kundenorientierung für die nächsten beiden Jahre mit einer Wachstumsrate, die nahe am Marktwachstum liegt. Das vorhandene Eigenkapital, die personellen und sachlichen Ressourcen sowie die bilanzstrukturellen Voraussetzungen sind hierfür gegeben.

Die Wachstumsimpulse gehen bei unseren Planungen primär vom Kredit- und vom Dienstleistungsgeschäft aus.

Vermögens- und Finanzlage

Im Kreditgeschäft mit unseren Privat- und Firmenkunden sehen wir unverändert ein gutes Wachstumspotenzial. Die private Wohnungsbaufinanzierung wird durch das immer noch niedrige Kapitalmarktzinsniveau unterstützt und wird nicht nur die eigenen Kundenforderungen wachsen lassen, sondern auch die Provisionserträge für die Kredite, die an die Kooperationspartner der genossenschaftlichen Finanzgruppe vermittelt werden, positiv beeinflussen. Darüber hinaus gehen wir von einem weiteren Wachstum bei den Krediten für anstehende Ausrüstungs- und Erhaltungsinvestitionen unserer gewerblichen Kunden aus. Unsere Planungen für das Kreditgeschäft sehen daher insgesamt ein Wachstum von 3,2 % für 2018 und 3,1 % für 2019 vor.

Die Kundeneinlagen werden hingegen mit einer geringeren Dynamik als bislang wachsen. Wir erwarten, dass die Kunden ihre liquiden Anlagen tendenziell in verfügbare Anlagealternativen investieren werden und somit das Wachstum der Kundeneinlagen nicht mit dem allgemeinen Geschäftswachstum Schritt halten wird. Unsere Planungen gehen von einem Anstieg der Kundeneinlagen von 0,5 % p.a. für die beiden nächsten Jahre aus.

Zur Finanzierung der Deckungslücke zwischen dem geplanten Anstieg der Kundenforderungen und dem erwarteten geringeren Anstieg der Kundeneinlagen wollen wir die vorhandenen Liquiditätsanlagen wieder reduzieren. Für die auf

sichtsrechtliche Liquiditätskennziffer streben wir einen Wert an, der um 20 %-Punkte oberhalb des geforderten Wertes liegt, um einen erforderlichen Sicherheitspuffer für kurzfristige Liquiditätsschwankungen vorzuhalten.

Die für das Geschäftswachstum erforderlichen aufsichtsrechtlichen Eigenmittel und das für die Risikosteuerung erforderliche Risikodeckungskapital sind gemäß unserer Kapitalplanung unter Berücksichtigung der erwarteten Gewinnthesaurierungen in ausreichendem Maße vorhanden, auch wenn sich die aufsichtsrechtliche Gesamtkapitalquote auf Grund des geplanten Wachstums und insbesondere des Auslaufens bislang aufsichtsrechtlich anerkannter Eigenmittelkomponenten des Ergänzungskapitals von 16,7% auf geplant 16,0% innerhalb der nächsten beiden Jahre verringert.

Ertragslage

Für die nächsten Jahre ist unverändert von Belastungen aus dem anhaltend niedrigen Zinsumfeld auszugehen. Insofern wird das Zinsergebnis in der betriebswirtschaftlichen Betrachtung trotz des geplanten Geschäftswachstums und des erwarteten leichten Zinsanstiegs weiter unter Druck bleiben und in den Jahren 2018 und 2019 um jeweils rund 1,4 Mio. Euro rückläufig sein.

Für das Provisionsgeschäft streben wir hingegen auf Grund unserer gezielten Wachstumsinitiativen Zuwächse bei den Vermögensverwaltungs- und Wertpapierdienstleistungserträgen sowie den Vermittlungsprovisionen für das Kreditgeschäft, insbesondere den Wohnungsbaufinanzierungen, an. Zudem wollen wir die Provisionserträge für den Konten- und Kartenservice der Bank vor dem Hintergrund unserer permanenten Ausweitung und Verbesserung unserer Dienstleistungsangebote weiter steigern. Insgesamt prognostizieren wir für 2018 eine Provisionsergebnisverbesserung um 2,2 Mio. Euro und für 2019 einen weiteren Anstieg um 1,3 Mio. Euro.

Der Verwaltungsaufwand wird einschließlich der AfA auf das Sachanlagevermögen 2018 bedingt durch die Zusatzbelastungen, die sich aus der Umstellung unserer Kernbankanwendung auf eine neue, dann einheitlich im gesamten Bundesgebiet bei den Volks- und Raiffeisenbanken

genutzte Anwendung ergeben werden, trotz uneres konsequenten Kostenmanagements leicht um 0,4 Mio. Euro steigen und danach in etwa auf diesem Niveau verharren. Dabei soll der Personalaufwand in etwa auf dem aktuellen Stand gehalten werden.

Das betriebswirtschaftliche Betriebsergebnis vor Bewertung wird unter den genannten Planungsprämissen 2018 nochmals um 2,6% auf 23,7 Mio. Euro steigen und 2019 leicht auf 23,0 Mio. Euro sinken. Die Aufwands-Ertrags-Relation wird sich gemäß unserer Planungen in den nächsten beiden Jahren in etwa auf dem Niveau von 66% halten.

Das Bewertungsergebnis aus den Wertpapierbeständen und aus dem Kreditgeschäft ist nur schwer zu planen. Daher werden die Bewertungsergebnisse auf Basis des bestehenden Kreditportfoliomodells mathematisch-statistisch berechnet und hinsichtlich der Wertpapierbestände mithilfe der erwarteten Zinsentwicklungen ermittelt. Aus dieser Berechnung resultiert für beide Risikobereiche eine Belastung von 6,1 Mio. Euro im Jahr 2018 und 9,9 Mio. Euro im Jahr 2019. Bei anhaltend guter konjunktureller Entwicklung sollte jedoch abweichend von dem Kreditportfolioergebnis das tatsächlich zu erwartende negative Bewertungsergebnis aus dem Kreditgeschäft niedriger bleiben und damit die berechneten Belastungen untertreffen. Unser Risikomanagement im Kreditgeschäft bleibt unverändert konservativ. Das Kreditneugeschäft unterliegt strengen risikoorientierten Entscheidungsregeln und für sämtliche erkennbaren Risiken werden rechtzeitig vollumfängliche Vorsorgen getroffen.

Chancen und Risiken bezogen auf unsere Planungen

Das Zinsergebnis bleibt als eine wesentliche Ertragsgröße der Bank auch zukünftig abhängig von den Zinsentwicklungen an den Geld- und Kapitalmärkten. Ein starker und plötzlicher Zinsanstieg könnte das Zinsergebnis, aber auch das Bewertungsergebnis aus den Wertpapieranlagen temporär belasten. Ein im längerfristigen Kapitalmarktbereich zu verzeichnender Anstieg der Zinsen und eine damit verbundene steilere Zinsstrukturkurve könnten hingegen mit Blick

auf das Kreditneugeschäft und das Kreditprolongationsgeschäft Entlastungen durch verbesserte Möglichkeiten der Fristentransformation bewirken. Zudem können sich höhere Wachstumsraten im Kreditgeschäft durch zusätzliche Margenbeiträge positiv auf das Zinsergebnis auswirken.

Eine deutliche konjunkturelle Eintrübung, die wir nicht erwarten, könnte hingegen den Bewer tungsaufwand aus dem Kreditgeschäft gegenüber den letzten Jahren wieder deutlich steigen lassen.

Die Entwicklungen an den Aktienmärkten und an den Kapitalmärkten, aber auch die Einschätzungen bezüglich der konjunkturellen Entwicklung determinieren immer auch das Verhalten der Mitglieder und Kunden im Hinblick auf deren Vermögensanlagen, den privaten Konsum und die Kreditnachfragen. Starke Verwerfungen in diesen Bereichen können daher auch die Entwicklung der Provisionsergebnisse der Bank beeinträchtigen.

Zusammenfassung

Auch für 2018 und die Folgejahre gehen wir insgesamt von einer Erreichung unserer gesetzten Ziele aus und erwarten dabei aus den Ergebnissen der Bank nachhaltige Dividendenausschüttungen an unsere Mitglieder und weitere, aber rückläufige Stärkungen unseres Eigenkapitals. Wir werden bei allen Wachstumsanstrengungen aber auch konsequent darauf achten, dass unsere Qualität im Beratungs- und Dienstleistungsbereich auf hohem Niveau erhalten bleibt und wir gemeinsam mit unseren 62.783 Mitgliedern unser nachhaltiges Geschäftsmodell weiter stärken.

Die Bank hat aus datenschutzrechtlichen Gründen auf die Angabe der Gesamtbezüge des Vorstandes unter Bezugnahme auf § 286 Abs. 4 HGB verzichtet. Im Geschäftsjahr beliefen sich die Gesamtbezüge des Aufsichtsrates auf 161.036,79 Euro und die der früheren Vorstandsmitglieder und ihrer Hinterbliebenen auf 567.921,49 Euro.

Für frühere Mitglieder des Vorstands und deren Hinterbliebene bestehen zum 31.12.2017 Pensionsrückstellungen in Höhe von 9.899.110,00 Euro. Sie wurden nach versicherungsmathematischen Grundsätzen unter Berücksichtigung eines Rechnungszinsfußes von 3,68 % sowie eines Gehalts-/Rententrends von 2,50 % jährlich ermittelt.

Am Bilanzstichtag betragen die Forderungen an und aus eingegangenen Haftungsverhältnissen für

	EUR
Mitglieder des Vorstandes	266.490,34
Mitglieder des Aufsichtsrates	7.215.077,86

Münster, 26.01.2018

Vereinigte Volksbank Münster eG

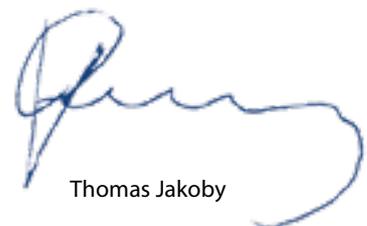
Der Vorstand



Gerhard Bröcker
[Vorstandssprecher]



Friedhelm Beuse



Thomas Jakoby

VORSCHLAG FÜR DIE ERGEBNISVERWENDUNG 2017 DER VEREINIGTE VOLKS BANK MÜNSTER eG

Der Vorstand schlägt im Einvernehmen mit dem Aufsichtsrat vor, den Jahresüberschuss von EUR 4.258.700,95 – unter Einbeziehung eines Gewinnvortrages von EUR 230,30 (Bilanzgewinn von EUR 4.258.931,25) – wie folgt zu verwenden:

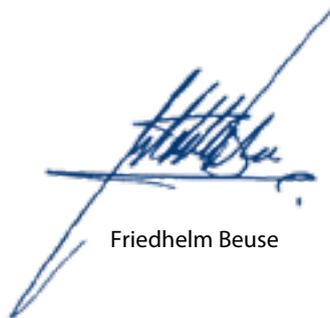
	EUR
Ausschüttung einer Dividende von 4 %	1.027.502,34
Zuweisung zu den Ergebnisrücklagen	
a) Gesetzliche Rücklage	500.000,00
b) Andere Ergebnisrücklagen	2.730.000,00
Vortrag auf neue Rechnung	1.428,91
Bilanzgewinn	4.258.931,25

Münster, 26.01.2018
Vereinigte Volksbank Münster eG

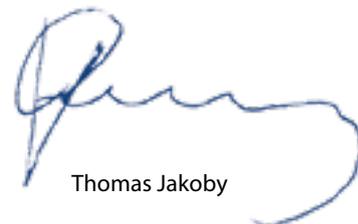
Der Vorstand



Gerhard Bröcker
[Vorstandssprecher]



Friedhelm Beuse



Thomas Jakoby

Aktivseite Jahresbilanz zum 31.12.2017	Geschäftsjahr			Vorjahr
	EUR	EUR	EUR	TEUR
1. Barreserve				
a) Kassenbestand			25.354.822,12	15.855
b) Guthaben bei Zentralnotenbanken			8.862.048,22	2
darunter: bei der Deutschen Bundesbank	8.862.048,22			[2]
c) Guthaben bei Postgiroämtern		0,00	34.216.870,34	0
2. Schuldtitel öffentlicher Stellen und Wechsel, die zur Refinanzierung bei Zentralnotenbanken zugelassen sind				
a) Schatzwechsel und unverzinsliche Schatzanweisungen sowie ähnliche Schuldtitel öffentlicher Stellen			0,00	0
darunter: bei der Deutschen Bundesbank refinanzierbar	0,00			[0]
b) Wechsel		0,00	0,00	0
3. Forderungen an Kreditinstitute				
a) täglich fällig			200.005.687,28	143.312
b) andere Forderungen			55.485.744,64	48.708
4. Forderungen an Kunden			1.600.510.081,41	1.569.465
darunter: durch Grundpfandrechte gesichert	666.796.879,44			[698.501]
darunter: Kommunalkredite	6.247.086,02			[7.532]
5. Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere				
a) Geldmarktpapiere				
aa) von öffentlichen Emittenten		0,00		0
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	0,00			[0]
ab) von anderen Emittenten		0,00	0,00	0
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	0,00			[0]
b) Anleihen und Schuldverschreibungen				
ba) von öffentlichen Emittenten		57.917.749,30		58.008
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	57.917.749,30			[58.008]
bb) von anderen Emittenten		267.652.781,39	325.570.530,69	228.306
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	247.502.319,53			[208.142]
c) eigene Schuldverschreibungen			53.669,52	325.624.200,21
Nennbetrag	53.000,00			[1.153]
6. Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere			19.277.810,40	19.258
6a. Handelsbestand			0,00	0
7. Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften				
a) Beteiligungen			69.978.183,48	70.263
darunter: an Kreditinstituten	7.762.389,10			[7.762]
darunter: an Finanzdienstleistungsinstituten	0,00			[0]
b) Geschäftsguthaben bei Genossenschaften			788.108,90	788
darunter: bei Kreditgenossenschaften	700.000,00			[700]
darunter: bei Finanzdienstleistungsinstituten	0,00			[0]
8. Anteile an verbundenen Unternehmen			0,00	0
darunter: an Kreditinstituten	0,00			[0]
darunter: an Finanzdienstleistungsinstituten	0,00			[0]
9. Treuhandvermögen			1.049.470,03	1.400
darunter: Treuhandkredite	1.049.470,03			[1.400]
10. Ausgleichsforderungen gegen die öffentliche Hand einschließlich Schuldverschreibungen aus deren Umtausch			0,00	0
11. Immaterielle Anlagewerte				
a) Selbst geschaffene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte			0,00	0
b) entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten			62.650,00	92
c) Geschäfts- oder Firmenwert			0,00	0
d) geleistete Anzahlungen			0,00	62.650,00
12. Sachanlagen			33.789.694,60	28.618
13. Sonstige Vermögensgegenstände			6.931.961,00	8.424
14. Rechnungsabgrenzungsposten			512.660,93	643
15. Aktive latente Steuern			0,00	0
16. Aktiver Unterschiedsbetrag aus der Vermögensverrechnung			0,00	0
Summe der Aktiva			2.348.233.123,22	2.194.296

Passivseite Jahresbilanz zum 31.12.2017	Geschäftsjahr			Vorjahr
	EUR	EUR	EUR	TEUR
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten				
a) täglich fällig			98.816,61	627
b) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist			<u>371.177.721,77</u>	371.276.538,38
2. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden				
a) Spareinlagen				
aa) mit vereinbarter Kündigungsfrist von drei Monaten		270.474.570,54		267.009
ab) mit vereinbarter Kündigungsfrist von mehr als drei Monaten		<u>4.416.656,46</u>	274.891.227,00	11.774
b) andere Verbindlichkeiten				
ba) täglich fällig		1.334.525.017,08		1.258.606
bb) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist		<u>125.418.865,82</u>	<u>1.459.943.882,90</u>	1.734.835.109,90
3. Verbriefte Verbindlichkeiten				
a) begebene Schuldverschreibungen			357.418,16	1.457
b) andere verbrieftete Verbindlichkeiten			<u>0,00</u>	357.418,16
darunter: Geldmarktpapiere	0,00			[0]
darunter: eigene Akzente und Solawechsel im Umlauf	0,00			[0]
3a. Handelsbestand			0,00	0
4. Treuhandverbindlichkeiten			1.049.470,03	1.400
darunter: Treuhandkredite	1.049.470,03			[1.400]
5. Sonstige Verbindlichkeiten			3.304.301,19	3.413
6. Rechnungsabgrenzungsposten			298.734,63	388
6a. Passive latente Steuern			0,00	0
7. Rückstellungen				
a) Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen			14.020.012,00	13.156
b) Steuerrückstellungen			1.227.089,88	38
c) andere Rückstellungen			<u>10.616.039,12</u>	25.863.141,00
8. [weggefallen]			0,00	0
9. Nachrangige Verbindlichkeiten			0,00	0
10. Genusstreitkapital			0,00	0
darunter: vor Ablauf von zwei Jahren fällig	0,00			[0]
11. Fonds für allgemeine Bankrisiken			60.000.000,00	54.000
darunter: Sonderposten nach § 340e Abs. 4 HGB	0,00			[0]
12. Eigenkapital				
a) Gezeichnetes Kapital			25.919.478,68	26.164
b) Kapitalrücklage			0,00	0
c) Ergebnisrücklagen				
ca) gesetzliche Rücklage		36.000.000,00		35.500
cb) andere Ergebnisrücklagen		<u>85.070.000,00</u>	121.070.000,00	82.270
d) Bilanzgewinn		<u>4.258.931,25</u>	<u>151.248.409,93</u>	4.338
Summe der Passiva			<u>2.348.233.123,22</u>	2.194.296
1. Eventualverbindlichkeiten				
a) Eventualverbindlichkeiten aus weitergegebenen abgerechneten Wechseln		0,00		0
b) Verbindlichkeiten aus Bürgschaften und Gewährleistungsverträgen		38.022.051,91		36.595
c) Haftung aus der Bestellung von Sicherheiten für fremde Verbindlichkeiten		<u>0,00</u>	38.022.051,91	0
2. Andere Verpflichtungen				
a) Rücknahmeverpflichtungen aus unechten Pensionsgeschäften		0,00		0
b) Platzierungs- und Übernahmeverpflichtungen		0,00		0
c) Unwiderrufliche Kreditzusagen		<u>154.734.735,69</u>	154.734.735,69	150.812
darunter: Lieferverpflichtungen aus zinsbezogenen Termingeschäften	0,00			[0]

Gewinn- und Verlustrechnung für die Zeit vom 01.01.2017 bis 31.12.2017	Geschäftsjahr			Vorjahr
	EUR	EUR	EUR	TEUR
1. Zinserträge aus				
a) Kredit- und Geldmarktgeschäften		46.485.761,73		49.287
b) festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen	2.815.617,39	49.301.379,12		2.995
2. Zinsaufwendungen		7.947.774,13	41.353.604,99	9.508
3. Laufende Erträge aus				
a) Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren		487.802,82		484
b) Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften		1.591.422,48		1.223
c) Anteilen an verbundenen Unternehmen		0,00	2.079.225,30	0
4. Erträge aus Gewinngemeinschaften, Gewinnabführungs- oder Teilgewinnabführungsverträgen			0,00	0
5. Provisionserträge		26.831.838,45		24.616
6. Provisionsaufwendungen		3.299.513,27	23.532.325,18	4.471
7. Nettoertrag/-aufwand des Handelsbestands			0,00	0
8. Sonstige betriebliche Erträge			2.490.178,46	1.838
9. [weggefallen]			0,00	0
10. Allgemeine Verwaltungsaufwendungen				
a) Personalaufwand				
aa) Löhne und Gehälter		24.742.015,48		25.054
ab) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung		5.165.354,65	29.907.370,13	5.451
darunter: für Altersversorgung	1.034.338,73			[1.368]
b) andere Verwaltungsaufwendungen		15.962.312,06	45.869.682,19	16.257
11. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen			2.339.086,72	2.420
12. Sonstige betriebliche Aufwendungen			1.853.540,09	2.494
13. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen und bestimmte Wertpapiere sowie Zuführungen zu Rückstellungen im Kreditgeschäft		3.602.541,12		3.263
14. Erträge aus Zuschreibungen zu Forderungen und bestimmten Wertpapieren sowie aus der Auflösung von Rückstellungen im Kreditgeschäft		0,00	3.602.541,12	0
15. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Beteiligungen, Anteile an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelte Wertpapiere		0,00		0
16. Erträge aus Zuschreibungen zu Beteiligungen, Anteilen an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelten Wertpapieren		851,02	851,02	0
17. Aufwendungen aus Verlustübernahme			0,00	0
18. [weggefallen]			0,00	0
19. Überschuss der normalen Geschäftstätigkeit			15.791.334,83	11.524
20. Außerordentliche Erträge		0,00		11.424
21. Außerordentliche Aufwendungen		0,00		0
22. Außerordentliches Ergebnis			0,00	11.424
23. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag		5.380.352,73		4.420
darunter: latente Steuern	0,00			[0]
24. Sonstige Steuern, soweit nicht unter Posten 12 ausgewiesen		152.281,15	5.532.633,88	195
24a. Einstellungen in Fonds für allgemeine Bankrisiken			6.000.000,00	14.000
25. Jahresüberschuss			4.258.700,95	4.332
26. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr			230,30	6
			4.258.931,25	4.338
27. Entnahmen aus Ergebnisrücklagen				
a) aus der gesetzlichen Rücklage		0,00		0
b) aus anderen Ergebnisrücklagen		0,00	0,00	0
			4.258.931,25	4.338
28. Einstellungen in Ergebnisrücklagen				
a) in die gesetzliche Rücklage		0,00		0
b) in andere Ergebnisrücklagen		0,00	0,00	0
29. Bilanzgewinn			4.258.931,25	4.338

Die Darstellung des Jahresabschlusses erfolgt in verkürzter Form. Es handelt sich nicht um die der gesetzlichen Form entsprechende Veröffentlichung. Die Offenlegung des Jahresabschlusses mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk erfolgt nach Feststellung durch die Vertreterversammlung im elektronischen Bundesanzeiger.

BERICHT DES AUF SICHTSRATES FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2017 DER VEREINIGTE VOLKSBA NK MÜNSTER EG

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.

Der Vorstand informierte den Aufsichtsrat und die Ausschüsse des Aufsichtsrates in regelmäßig stattfindenden Sitzungen über die Geschäftsentwicklung, die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie über besondere Ereignisse. Darüber hinaus stand der Aufsichtsratsvorsitzende in einem engen Informations- und Gedankenaustausch mit dem Vorstand.

Der Aufsichtsrat hat von der Möglichkeit der Bildung eines separaten Prüfungsausschusses Gebrauch gemacht. Ihm obliegt unter anderem die Überwachung der Abschlussprüfung, insbesondere hinsichtlich der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers und der vom Abschlussprüfer erbrachten Dienstleistungen.

Der Aufsichtsrat verfügt aufgrund seiner Kenntnisse und Erfahrung in seiner Gesamtheit über ausreichende Branchen- und Sachkenntnisse sowie über Sachverstand auf den Gebieten Rechnungslegung und Abschlussprüfung. Im Rahmen der Selbstbewertung gemäß § 25d Abs. 11 S. 2 Nr. 3 und 4 KWG hat der Aufsichtsrat diese Anforderungen überprüft. Der Aufsichtsrat ist zudem frei von Interessenkonflikten. Die gesetzlichen Anforderungen gemäß § 36 Abs. 4 GenG werden somit erfüllt.

Der vorliegende Jahresabschluss 2017 mit Lagebericht wurde vom Genossenschaftsverband – Verband der Regionen e.V. geprüft. Über das Prüfungsergebnis wird in der Vertreterversammlung berichtet.

Wir haben uns als Aufsichtsorgan selbst davon überzeugt, dass der Jahresabschluss zutreffend aus der Buchführung und den Inventaren unserer Bank entwickelt worden ist. Den Bericht der gesetzlichen Jahresabschlussprüfung und den Lagebericht werden wir entgegennehmen und kritisch prüfen. Der Vorschlag für die Verwendung des Jahresüberschusses – unter Einbeziehung des Gewinnvortrags – entspricht den Vorschriften der Satzung.

Ein Prüfungsschwerpunkt wurde durch den Aufsichtsratsvorsitzenden nicht gesetzt.

Der Aufsichtsrat hat sich im Rahmen der gemeinsamen Prüfungsschlussitzung (§ 57 Abs. 4 GenG) mit den Prüfungsfeststellungen bezüglich der Überwachung des Rechnungslegungsprozesses sowie der Wirksamkeit des internen Kontrollsystems, des Risikomanagementsystems und des internen Revisionssystems intensiv befasst. Außerdem haben wir uns über Besonderheiten und ggf. aufgetretene Unstimmigkeiten im Rahmen der Jahresabschlussprüfung informiert; solche traten nicht auf.

Im Ergebnis hat sich der Aufsichtsrat hinreichend von der ordnungsgemäßen Erstellung und Prüfung des Jahresabschlusses überzeugt und dazu beigetragen, dass die Rechnungslegung ordnungsgemäß ist.

In insgesamt sechs Sitzungen des gesamten Aufsichtsrates hat sich dieser schwerpunktmäßig mit der Geschäfts- und Risikostrategie sowie mit der Kooperation bzw. Fusionsabsicht mit der VR-Bank Kreis Steinfurt eG und der Volksbank Greven eG beschäftigt.

Der Genossenschaftsverband – Verband der Regionen e.V. hat uns gegenüber die Unabhängigkeit der an der Abschlussprüfung beteiligten Mitarbeiter bestätigt. Der Aufsichtsrat empfiehlt der Vertreterversammlung, den vom Vorstand vorgelegten Jahresabschluss zum 31.12.2017 festzustellen und die vorgeschlagene Verwendung des Jahresüberschusses zu beschließen.

Der Aufsichtsrat dankt den Herren des Vorstandes für die vertrauensvolle Zusammenarbeit.

Darüber hinaus bedankt er sich bei den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für die gemeinsam geleistete Arbeit, die maßgeblich zu dem erfolgreichen Abschluss des Geschäftsjahres 2017 beigetragen hat.

Münster, im Mai 2018

Der Aufsichtsrat

Hans-Jürgen Eidecker
[Vorsitzender des Aufsichtsrates]



Hans-Jürgen Eidecker
(Vorsitzender), selbstständiger
Unternehmensberater,
Drensteinfurt



Bernd Münstermann
(stv. Vorsitzender), Geschäftsführer
der Bernd Münstermann GmbH & Co. KG,
Everswinkel



Wilfried Averbeck
Diplom-Ingenieur, Dezernent
bei der Bezirksregierung in
Münster, Greven



Josef Brockhausen
Landwirt, Everswinkel



Sabine Deckenbrock
Geschäftsführerin der Deckenbrock
Kleiner Kiepenkerl GmbH & Co. KG,
Münster



Hermann Eiling
Hauptgeschäftsführer der
Handwerkskammer
Münster i.R., Münster



Martin Gesigora
Selbstständiger Steuerberater,
Münster



Dr. Reinhild Lohmann
Apothekerin, Ostbevern



Claudia Mersmann
Geschäftsführerin der Mersmann
Design GmbH & Co. KG,
Sendenhorst-Albersloh



Konrad Pumpe
Geschäftsführer der Konrad
Pumpe GmbH & Co. KG,
Sendenhorst



Jürgen Quante
Verkehrsfachwirt,
Freckenhorst



Harald Schnitker
Dipl.-Des., Inhaber Büro für
Farbe und Gestaltung,
Münster



Elisabeth Schwering
Rechtsanwältin in der Sozietät
Arns Schwering Tinner,
Münster



Heribert Sickmann
Dipl.-Ingenieur,
selbstständiger Architekt,
Hoetmar



Antonius Tidde
Landwirt, Telgte
(bis 06.2017)



Dr. Oliver Altenhövel
Immobilien



Volker Braun
Vertriebsservice



Michael Brinkmann
Vorstandsstab



Jürgen Gemke
Firmenkunden



Ralf Haarlammert
Marktfolge Aktiv



Karl-Heinz Harbaum
Interne Revision



Manfred Huesmann
Baufinanzierung



Michael Jöster-Morisse
Kreditmanagement



Reinhard Keweloh
Organisation



Jan-Christian Klotz
Personal



Andreas Kögler
Privatkunden



Peter Nährig
Private Banking/Treasury



Bernhard Pällmann
Vertriebssteuerung



Ulrich Rohlmann
Privatkunden



Harry Uhlig
Gesamtbanksteuerung

Unser KundenDialogCenter – bequem in Kontakt bleiben

Weil uns der persönliche Kontakt zu unseren Mitgliedern und Kunden wichtig ist, sind wir schon seit vielen Jahren neben unseren Filialen und Kompetenz-Centern unkompliziert und schnell telefonisch über unser KundenService-Center erreichbar.

Mo. bis Fr. von 6 bis 22 Uhr und samstags von 9 bis 14 Uhr kümmern sich freundliche und



Unser KundenDialogCenter

erfahrene Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter direkt um Wünsche und Anliegen unserer Mitglieder und Kunden.

Neben allgemeinen Informationen und Fragen zu Ihrem Konto können auch Aufträge wie die Einrichtung oder Änderung von Daueraufträgen oder der Kauf und Verkauf von Wertpapieren bearbeitet werden.

So bleiben wir mit unseren Kunden auf zeitgemäßen Wegen bequem in Kontakt.

Tel. 0251 5005-0



Hauptstelle

Vereinigte Volksbank Münster eG
48143 Münster · Neubrückenstraße 66

Tel. 0251 5005-300
Fax 0251 5005-3099

Zentrale Verwaltung

48291 Telgte · Otto-Diehls-Str. 8



Immobilien-service

Münster-Mitte · Neubrückenstraße 66
Telgte · Steinstraße 25

Tel. 0251 5005-580
Tel. 02504 68-595



SB-Standorte

Everswinkel-Alverskirchen · Wiemstraße 2
Münster · Dorpatweg 10 (Germania Campus)
Senden-Bösensell · Bahnhofstraße 59
Lienen-Kattenvenne · Buchentorstraße 17

Weitere Geldautomaten

Münster · Albersloher Weg 32
(Messe und Congress Centrum Halle Münsterland)
Münster · Arnheimweg 9 (Arnheim-Arkaden)
Münster · Dingbängerweg 37
Münster · Ludgeristraße 26 (Bonita)
Münster · Nevinghoff 16 (Komcenter)
Münster · Prinzipalmarkt 26 (ggü. dem Rathaus)
Münster · Windthorststraße 1 (Hotel Conti)
Münster · Yorkring 22 – 24 (York-Center)



Ihr digitaler Weg zu uns

Online-Filiale

www.volksbank-muenster.de

Volksbank.digital (Videoberatung)

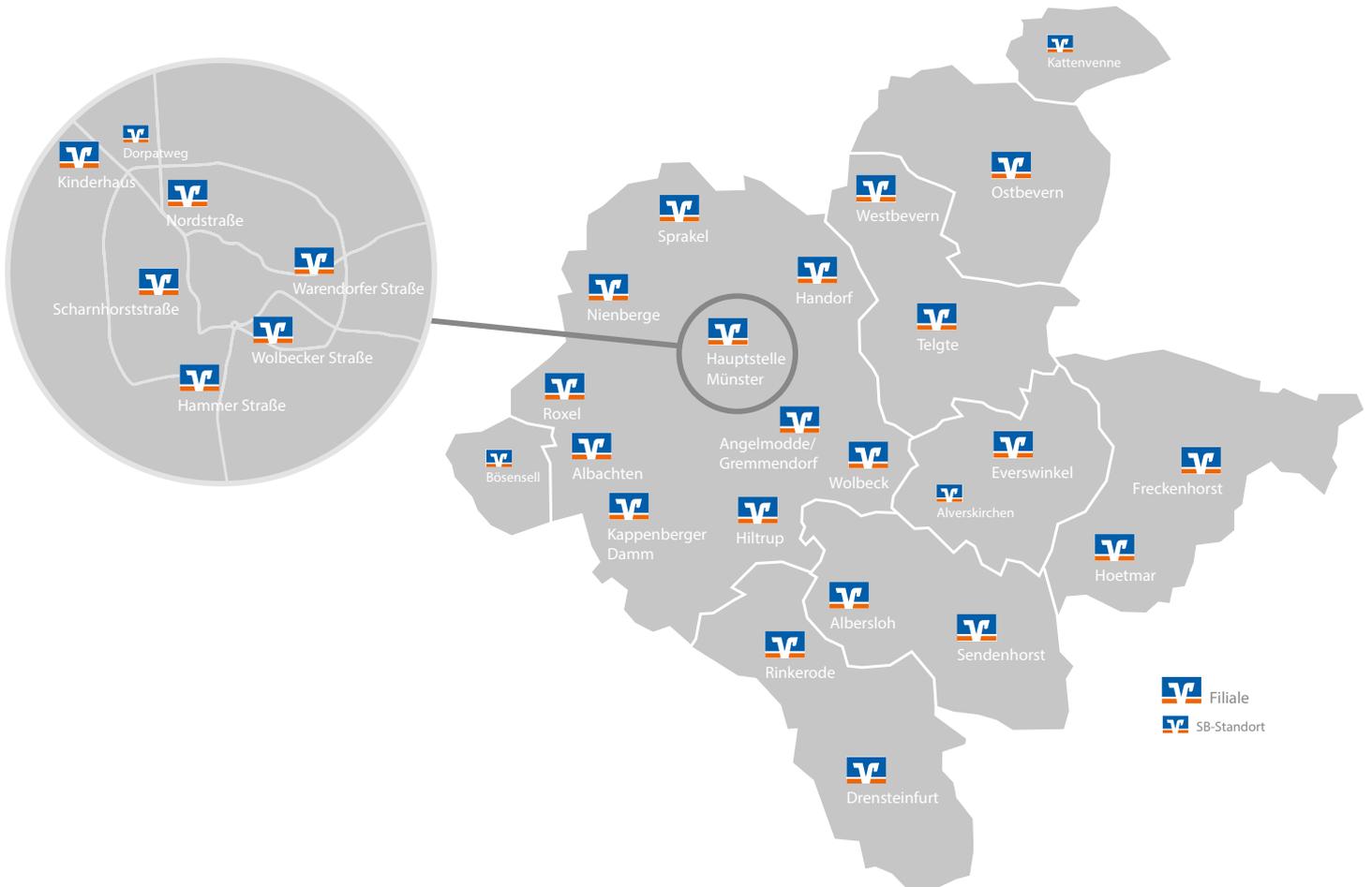
Tel. 0251 5005-7711

www.volksbank-muenster.de/videoberatung



Filialen

Drensteinfurt · Landsbergplatz 6	Tel. 02508 9822-0
Drensteinfurt-Rinkerode · Albersloher Straße 7	Tel. 02538 9303-0
Everswinkel · Hovestraße 16	Tel. 02582 6619-0
Münster · Hammer Straße 32 – 34	Tel. 0251 5005-020
Münster · Kappenberger Damm 88	Tel. 0251 5005-070
Münster · Nordstraße 21	Tel. 0251 5005-080
Münster · Scharnhorststraße 46	Tel. 0251 5005-040
Münster · Warendorfer Straße 109	Tel. 0251 5005-060
Münster · Wolbecker Straße 37 – 39	Tel. 0251 5005-030
Münster-Albachten · Dülmener Straße 18 b	Tel. 02536 3312-0
Münster-Angelmodde/Gremmendorf · Heidestraße 1a	Tel. 0251 5005-050
Münster-Handorf · Handorfer Straße 13	Tel. 0251 5005-150
Münster-Hiltrup · Unkelstraße 2 – 4	Tel. 02501 8007-0
Münster-Kinderhaus · Idenbrockplatz 5 – 5a	Tel. 0251 5005-200
Münster-Nienberge · Altenberger Straße 21	Tel. 02533 297-0
Münster-Roxel · Pantaleonstraße 15	Tel. 02534 8000-0
Münster-Sprakel · Dreilinden 1	Tel. 0251 5005-250
Münster-Wolbeck · Franz-von-Waldeck-Straße 2	Tel. 02506 8621-0
Ostbevern · Großer Kamp 3	Tel. 02532 89-0
Sendenhorst · Kirchstraße 8	Tel. 02526 918-0
Sendenhorst-Albersloh · Teckelschlaut 9	Tel. 02535 87-0
Telgte · Steinstraße 25	Tel. 02504 68-0
Telgte-Westbevern · Grevener Straße 20	Tel. 02504 68-250
Warendorf-Freckenhorst · Warendorfer Straße 10	Tel. 02581 9453-0
Warendorf-Hoetmar · Raiffeisenstraße 3	Tel. 02585 9300-0





Markus Albermann
Münster, Nordstraße,
Warendorfer Straße,
Wolbecker Straße



Daniel Aversch
Münster, Hauptstelle,
Scharnhorststraße



Andrea Bennemann
Münster-Sprakel



Berthold Buntenkötter
Everswinkel



Dorothea Diessel
Münster, Heidestraße



Adolf Fiege
Warendorf-Freckenhorst



Yannick Gieseler
Münster-Hiltrup



Werner Große Lembeck
Münster-Kinderhaus



Sabine Holtstiege
Münster-Albachten



Hans-Olaf Kruth
Münster,
Kappenberger Damm



Bernhard Nieße
Münster-Wolbeck,
Sendenhorst-Albersloh



Bernd Petry
Sendenhorst



Stefan Piechowski
Münster-Handorf



Peter Saphörster
Drensteinfurt



Michael Schoene
Telgte



Christoph Schulze Hagen
Ostbevern



André Schumacher
Münster-Roxel,
Münster-Nienberge



Bernhard Walbelder
Telgte-Westbevern

Herausgeber
Vereinigte Volksbank Münster eG
Neubrückenstraße 66
48143 Münster
Tel. 0251 500 500
Fax 0251 5005-6006
E-Mail info@vvbms.de

Konzeptentwicklung
Jens Vahlbruch

Text und Redaktion
roth | text
Redaktionsbüro, Gladbeck

Gestaltung und Realisation
X & Y Design und Kommunikation, Münster

Fotografie
Rasmus Schübel, Münster
Vereinigte Volksbank Münster eG
Ewald Freitag
fotolia

Druck
Erdnuß Druck GmbH, Sendenhorst



	2014	2015	2016	2017	Veränderung gegenüber 2016	
	TEUR %	TEUR %	TEUR %	TEUR %	TEUR	%
Kundengeschäftsvolumen	4.711	4.981	5.245	5.513	268	5,1
Bilanzsumme	1.979	2.036	2.194	2.348	154	7,0
Kundenforderungen	1.380	1.490	1.569	1.601	32	2,0
Kundengelder	1.534	1.585	1.660	1.735	75	4,5
Eigenkapital gemäß Bilanzausweis [inklusive Fonds für allgemeine Bankrisiken]	179	185	202	211	9	4,5
Zinsüberschuss	45,6	44,8	44,5	43,4	-1,1	-2,5
Provisionsüberschuss	17,6	19,8	20,1	23,5	3,4	16,9
Verwaltungsaufwand	46,6	49,9	49,2	48,2	-1,0	-2,0
Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit	14,3	12,6	11,5	15,8	4,3	37,4
Kosten-Ertrags-Relation [betriebswirtschaftliche Betrachtung]	63,1 %	67,0 %	70,1 %	66,1 %		
Harte Kernkapitalquote	14,2 %	13,4 %	12,7 %	13,6 %		
Gesamtkapitalquote	19,1 %	17,7 %	16,3 %	16,7 %		

Vereinigte
Volksbank Münster eG

