



Nah am Kunden
Stark für die Region



- 3 Vorwort
- 4 Lokal kompetent
- 5 Überregional vernetzt
- 6 Traditionelle Werte
- 7 Innovative Konzepte
- 8 „Wir sind Raiffeisenbank“
- 12 Nah am Kunden
- 13 Stark für die Region
- 14 Bereit für die Zukunft
- 15 Geschäftsstellen
- 16 Impressum

Liebe Mitglieder und Kunden,

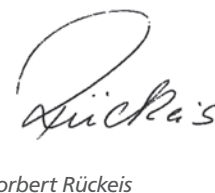
wir freuen uns sehr, Ihnen die neue Auflage unserer Imagebroschüre überreichen zu können. Was hat sich in der Raiffeisenbank getan? Nun, eigentlich nichts und doch sehr viel. Geblieben ist unser Profil als Bank, die in der Heimat und der Region fest verwurzelt ist. Als solche wollen wir Ihnen näher sein als andere Institute – näher durch mehr Verbundenheit, gelebte Werte und eine ehrliche, Genossenschaftliche Beratung in bester Qualität. Und nicht zuletzt durch ein nachhaltiges Geschäftsmodell, das auch in Zukunft für Vertrauen und Stabilität sorgt. Für uns heißt das: alles dreht sich um die Interessen unserer Mitglieder und Kunden. „Leicht daher gesagt“, denken Sie? Wir treten den Beweis an und lassen unsere Kunden selbst sprechen! Im Mittelteil dieser Broschüre finden Sie einige Aussagen über unsere Bank – getroffen von Mitgliedern und Mitarbeitern, von Vereinen und Institutionen, von Jung und Alt, vom Sparer und vom Häuslebauer – eben von allen, die uns letztlich ausmachen.

„Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt“, lautet die Botschaft der Genossenschaftsbanken. Unser Antrieb ist es, mit Ihnen gemeinsam mehr zu erreichen. Mit der notwendigen Neugierde für Ihre Ziele und Lebenspläne erarbeiten wir zielorientiert die Möglichkeiten zur Verwirklichung Ihrer Wünsche. Das zeichnet uns aus und unsere Kunden wissen und schätzen das. Wir danken Ihnen für dieses Vertrauen in unser Haus, insbesondere auch auf dem Weg hin zur Fusion. Wir haben reflektiert, haben Bewährtes bewahrt und trotzdem Neues gewagt. Jetzt sind wir teilweise neu aufgestellt und dennoch sind Sie, unsere Kunden, nach wie vor in der Mitte – nicht nur in diesem Geschäftsbericht, auch in unserer täglichen Arbeit. Das ist unser Versprechen und darauf können Sie sich aus Erfahrung verlassen.

Und die, die uns noch nicht kennen, laden wir herzlich ein, uns und die Qualität unserer Beratung persönlich zu erleben. Kommen Sie mit uns ins Gespräch. Wir freuen uns auf jede Begegnung mit Ihnen!


Claus Diehlmann


Frank Ohl


Norbert Rückeis



Lokal kompetent

- Umfassende Produktpalette
- Ganzheitliche Beratung
- Qualifizierte Mitarbeiter

Kaum eine andere Branche ist der zunehmenden Digitalisierung mehr ausgesetzt als das Bankgewerbe. Wir sehen dies durchaus als Fortschritt und als Chance – solange wir das klassische Bankgeschäft und den Kunden mit seinem Beratungsbedarf in Finanzfragen nicht aus den Augen verlieren. Als regional verwurzelte Universalbank sehen wir unsere Aufgabe in der Bargeldversorgung vor Ort und im Bereitstellen von Beratungsleistungen in allen Geldanlage- und Finanzierungsentscheidungen. Dabei sind wir den Privat- und Firmenkunden im südhessischen Ried ein zuverlässiger Partner vor Ort.

In der Sache verlässlich, aber zugleich flexibel in der Gestaltung des Produktportfolios – das ist unser Ziel bei der ganzheitlichen Beratung. Genauso schnell, wie sich die eigene Lebensplanung verändern kann, können auch wir unser Finanzkonzept an veränderte Rahmenbedingungen anpassen. Deshalb sind die persönlichen Wünsche, Ziele und Zukunftspläne die Basis unserer

Beratung. Nur wenn wir diese genau kennen, können wir ein ganzheitliches Beratungskonzept erarbeiten, das zu jedem Einzelnen und seiner Lebenssituation passt. Deshalb ist unser Beratungsansatz: Sie sagen uns, was Ihnen wichtig ist, und wir sagen Ihnen, welches Finanzprodukt das richtige für Sie ist – und welches nicht. Schließlich sprechen Sie mit Beratern, nicht mit Verkäufern!

Unsere Mitarbeiter qualifizieren wir meist aus den eigenen Reihen heraus. Auszubildende sind in unserem Haus nicht als kostengünstige Arbeitskräfte auf Zeit zu verstehen, sondern als Investition in die Zukunft – sowohl in die der Auszubildenden als auch in unsere eigene. Viele Abteilungs- und Bereichsleiter starteten ihren Weg in unserem Hause als Auszubildende oder Bachelor-Studierende und haben sich über gezielte Bildungsmaßnahmen stetig qualifiziert. So werden mit der Zeit aus Mitarbeitern „Gesichter der Bank“ – eine lokale Kompetenz, die Internetbanken nicht bieten.





Überregional vernetzt

- Genossenschaftliche Prinzipien
- Genossenschaftliche Finanzgruppe
- Genossenschaftliche Sicherungseinrichtung

Als Genossenschaftsbank ist die Raiffeisenbank Ried eG wirtschaftlich und rechtlich selbständig und zusätzlich Teil eines Erfolgsmodells: der Genossenschaftlichen FinanzGruppe Volksbanken Raiffeisenbanken. Rund 1.000 Banken arbeiten nach den genossenschaftlichen Prinzipien Selbsthilfe, Selbstverantwortung und Selbstverwaltung unter diesem gemeinsamen Dach. Damit sind wir eingebunden in die genossenschaftliche Unternehmensstrategie und bedienen uns bei Bedarf der Hilfe starker Partner.

Sie als Kunde spüren unsere überregionale Vernetzung vor allem bei der Beratung zu allen banknahen Fragen. Zusammen mit unseren Verbundpartnern finden wir für jeden Kundenwunsch über das klassische Bankgeschäft hinaus eine maßgeschneiderte Lösung. Die Partner im genossenschaftlichen Finanzverbund sind wie auch unsere Mitarbeiter persönlich vor Ort erreichbar. Sie stehen für Unternehmen, die von unabhängigen Finanzexperten regelmäßig zu den Besten der Branche gezählt werden. Dieses „Rundum-Paket unter einem Dach“ ist eine weitere Stärke unserer Bank.

Durch unsere Zugehörigkeit zur Sicherungseinrichtung des Bundesverbandes der Volksbanken und Raiffeisenbanken (BVR) sind die Einlagen unserer Kunden vollständig abgesichert. Noch nie musste eine Genossenschaftsbank Insolvenz anmelden und noch nie hat ein Kunde einer angeschlossenen Bank einen Verlust seiner Einlagen erlitten. Als einzige Finanzgruppe garantiert der genossenschaftliche Finanzverbund nicht nur die gesetzliche Einlagensicherung, sondern auch die sogenannte Institutssicherheit. Das bedeutet: Genossenschaftsbanken sind dazu verpflichtet, im Insolvenzfall füreinander einzustehen.

Traditionelle Werte

- Dem Mittelstand verpflichtet
- Am Kunden orientiert
- Ehrlich, transparent und glaubwürdig

Der Mittelstand ist der Motor der südhessischen Wirtschaft und getreu dem Motto „Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt“ sind wir als Raiffeisenbank der Treibstoff, der diesen Motor flott macht. Wir versorgen ihn aber nicht nur mit Krediten, sondern auch mit Vertrauen in innovative Konzepte bei Existenzgründungen oder durch ganzheitliche Beratung in Sachen Nachfolgeplanung. So sehen wir unsere Aufgabe im Bereich der Firmenkunden: als mittelständische Bank sind wir dem Mittelstand verpflichtet.

Seit unserer Gründung im Jahr 1903 entwickeln wir uns kontinuierlich weiter, ohne unsere Wurzeln zu vergessen oder gar zu verleugnen. „Tradition ist die Bewahrung des Feuers, nicht die Anbetung der Asche“, haben wir in unserer Chronik zum 100jährigen Bestehen der Bank formuliert. Wir blicken stolz und dankbar zurück, denn nicht jedes in dieser Zeit gegründete Unternehmen hat den Spagat zwischen Tradition und Innovation geschafft. Die Konzentration auf unsere Kunden hat es uns ermöglicht, länger als ein Jahrhundert

kurzfristige Trends von nachhaltigem Fortschritt zu unterscheiden. Wir sind heute ein modernes Geldinstitut mit allen technischen Möglichkeiten, ansprechenden Räumlichkeiten und einem bestens ausgebildeten Mitarbeiterteam. Im Mittelpunkt unseres Handelns stehen nach wie vor Sie, unsere Kunden.

Der allgemeine Werteverfall ist ein großes Thema unserer Zeit und traditionelle Tugenden sind etwas aus der Mode gekommen. Wie gut, dass Sie sich auf unsere Ehrlichkeit, Transparenz und Glaubwürdigkeit verlassen können, denn schließlich vertrauen Sie uns Ihr Geld an. Man vertraut jemandem, weil er „echt“ ist, weil er eine Persönlichkeit mit Ecken und Kanten ist und weil er Werte vertritt, die man teilt. Als Bank mit traditionellen Werten und festen Wurzeln in der Region sind wir so jemand und das macht uns und unsere Beratung transparent und glaubwürdig.



Innovative Konzepte

- Filialen als Ort der Begegnung
- Digitale Lösungen für schnelles Banking
- Mut zum eigenen Profil

Über die klassischen Aufgaben einer Bank hinaus sehen wir die Filialen vor Ort auch als Begegnungsräume, in denen der Dialog gelebt wird. Wir möchten ein Treffpunkt für die Menschen in der Region sein und „Alt und Jung“ zum Austausch ermuntern. Klar, es gibt sie - die Menschen, die den ganzen Tag im Internet unterwegs sind. Aber gerade in unserer ländlich geprägten Struktur verbringt der Großteil der Menschen die meiste Zeit immer noch im richtigen Leben und nutzt gerne die Möglichkeit für ein Gespräch zwischendurch. Die moderne Bank ist nicht nur Ort der Beratung, sondern auch der Kommunikation. Innovative Raumkonzepte setzen wir daher bei Modernisierungsmaßnahmen unserer Filialen sukzessive um.

Dennoch wollen wir auch jenen Kunden gerecht werden, die in ihrer aktuellen Lebenssituation kaum Beratungsleistung in Anspruch nehmen und den Weg in die Filiale nicht suchen. Gerade junge Kunden wollen oft nur ganz unkompliziert ihren Zahlungsverkehr abwickeln. Die einfache Kontaktaufnahme, Serviceaufträge, wie z.B. Adressänderungen oder Produktabschlüsse

vom Girokonto über das Tagesgeld bis hin zum Kleinkredit, online-Banking und – ganz neu – „paydirekt“, das sichere Bezahlverfahren im Internet – all dies ist auch bei uns per Mausklick jederzeit möglich. „Filiale plus“ umschreibt unser innovatives Vertriebskonzept mit Filialen plus Selbstbedienungsservice plus Online-Filiale.

„Banking 3.0“ oder „Strategie 2020“ – die Finanzwelt ist im Umbruch wie nie zuvor. Aktuelle Trendstudien prognostizieren, dass Smartphones und biometrische Erkennungsverfahren wie Fingerabdrücke oder Gesichtserkennung einen ebenbürtigen Platz im digitalen Banking einnehmen werden. Wir stellen uns diesen Entwicklungen und tragen sie auch mit. Eine Vorreiterrolle bei der Digitalisierung der Bankenlandschaft werden wir als mittelständische Genossenschaftsbank jedoch nicht einnehmen – ganz im Sinne unserer Kunden. Wir zeigen Profil, orientieren uns am Bedarf unserer Kunden anstatt an Trendstudien und belassen den Fokus auf dem Menschen, der sich der Technik bedient. Das ist vielleicht die wichtigste Innovation in unserem Haus – der Mut zum eigenen Profil.





Manuel Iden, ehrenamtlicher Helfer beim THW Lampertheim und Mitglied unserer Bank

Ehrenamt und Gemeinnützigkeit sind Säulen unserer gesellschaftlichen Struktur. Dementsprechend sind wir nicht nur dankbar für Spenden, sondern sogar darauf angewiesen. Bei der Raiffeisenbank rennen wir da offene Türen ein. Nicht nur die Spendenübergabe zum Jahresbeginn ist für uns immer eine Finanzspritze, auch unterjährig können wir immer auf die Unterstützung der Bank bauen.

Ich habe mal gehört, dass heutzutage Nähe nicht mehr über Filialen vor Ort definiert wird. Da bin ich aber froh, dass meine Raiffeisenbank das anders sieht und im Umkreis von 25 km ihre Filialen unterhält, in denen ich auch Beratung erwarten kann.



Andrea Rettig, Hundetrainerin und Mitglied unserer Bank

Diskretion spielt für mich eine große Rolle. Egal, ob in Bezug auf vertrauliche Kunden- und Patientendaten oder im Bankgeschäft - ich muss mich darauf verlassen können, dass Geschäftliches vertraulich behandelt wird. Die Raiffeisenbank bietet mir ein Beratungsumfeld, das diesen Anforderungen entspricht.



Hermann Müller, Inhaber Marien-Apotheke Bürstadt

Onlinebanking ist ja gut und schön, aber soll ich mich mit 78 jetzt noch damit beschäftigen? Die heutigen Rentner haben die Raiffeisenbank zu dem gemacht, was sie ist. Wir sind froh, dass die Mitarbeiter sich auch heute noch um uns ältere Kunden kümmern und immer hilfsbereit sind.



Hans Herweh, Mitglied aus Hofheim

Wir finden es gut, dass die Raiffeisenbank zusammen mit den Schulen den Malwettbewerb anbietet. Die Aufgabe, aktuelle Themen kritisch zu besprechen und je nach Altersstufe in Bilder umzusetzen, macht den Schülern sehr viel Spaß und ist auch für uns Lehrer ein wertvoller Unterrichtsinhalt. Natürlich freuen sich die Schüler auch immer auf die Preisverleihung und die Ausstellung in der Bank.



Maike Sattler-Wolff und Jeanette Masuth, Kunstlehrerinnen an der EKS Bürstadt



**Familie Müller,
Mitglieder aus Nordheim**

Über den Mittelstand wird ja viel geredet. Die Raiffeisenbank tut aber auch etwas dafür und unterstützt uns ganz aktiv mit dem Bonussystem „Goldene VR BankCard Plus“. Das bindet Kaufkraft im Geschäftsgebiet und damit profitieren sowohl wir als Unternehmer als auch unsere Kunden durch attraktive Rabatte.



**Marita Schäfer und Stefanie Lenz,
Kunden aus Groß-Rohrheim**

In der Landwirtschaft kommt es immer mal wieder zu einem kurzfristigen Finanzbedarf und da reagiert die Raiffeisenbank zum Glück schnell und zuverlässig, weil man halt eine über Jahre aufgebaute Geschäftsbeziehung hat und nicht eine anonyme Kundennummer ist.



**Natascha Baierle,
Mitglied aus Lampertheim**

Wir waren kürzlich zu einem Finanzierungsgespräch in der Raiffeisenbank. Im Vorfeld war uns schon etwas mulmig, schließlich muss man da sehr viel offenlegen. Aber die von der Raiffeisenbank waren sehr zuvorkommend und es war nicht eine Sekunde peinlich. Innerhalb von zwei Tagen hatten wir den Kreditvertrag für unsere Baufinanzierung. Das war das Ergebnis einer außergewöhnlichen Beratung und nicht irgendwo im Internet anonym berechnet. Wir haben ein gutes Gefühl.



**Burkhard Vetter,
Gesellschafter Vetter Moden GbR**

Ich weiß von meinem Berater, dass die Raiffeisenbank nach einem neuen Konzept die „Beratungsqualität“ in den Mittelpunkt des Kundengesprächs stellt. Ihnen geht es nicht um den schnellen Verkauf, sondern um mich persönlich mit meinen ganz individuellen Lebensumständen.



**Clemens Schmitt u. Susanne Schmitt-Bischoff,
Landwirte aus Gernsheim**

Klar, Filialen sind wichtig und wer Beratung braucht soll die auch bekommen. Logisch, dass das nicht kostenlos geht. Aber ich brauche die Bank – jedenfalls jetzt während der Ausbildung – nur für die Kontoführung. Da bin ich froh, dass es bei der Raiffeisenbank auch kostengünstiger Onlinebanking gibt. Und wenn ich später mal eine Immobilienberatung brauche, kann ich die auch haben. Das ist für mich der Unterschied zu Direktbanken.



**Norbert und Roswitha Gebhardt,
Mitglieder aus Bürstadt**

Die Zinssituation ist ja zurzeit nicht wirklich berauschend. Trotzdem gibt es in der Raiffeisenbank immer wieder vernünftige Lösungen für die Geldanlage. Und wir können unserer Beraterin vertrauen, dass nicht mit utopischen Renditen das schnelle Geschäft gemacht wird. Wir finden es sogar gut, dass die auch mal Kreditanträgen ablehnen oder von spekulativen Anlagen abraten, wenn ihnen das Risiko zu hoch ist. Schließlich kommt das letztendlich dem Kunden zugute. Das ist für uns Kundennähe – die müssen uns immer in die Augen schauen können.

Ich finde es gut, dass die Mitarbeiter der Raiffeisenbank hier aus der Nähe kommen. Meinen Berater kenne ich von Kind an, der ist „einer von uns“ und redet ganz normal mit mir – so, dass ich es verstehe. Nicht dieses Fachchinesisch, wo man dann völlig überrumpelt irgendwo unterschreibt und sich nicht traut, nachzufragen.



**Michael Pfeifer,
Mitglied aus Hofheim**



**Peter Winkler,
Mitglied aus Bürstadt**

Die Börse ist mir viel zu kompliziert. Trotzdem will ich für's Alter vorsorgen und habe deshalb schon vor Jahren einen Union-Ansparplan gemacht. Die Union Investment ist auch Partner im Genossenschaftlichen Finanzverbund. Deshalb kümmert sich mein Bankberater um alles und ich brauche nicht ständig die Kurse im Blick zu haben.

Wenn man so in der Zeitung liest, was es alles für Vorschriften und Neuerungen im Bankgeschäft gibt, kann man sich nur wundern. Die Raiffeisenbank hält uns da immer auf dem Laufenden und nimmt sich der Dinge an. Zum Beispiel mit der JBAN-Nummer, das war schon eine Umstellung, aber wir haben uns schnell daran gewöhnt und es gab ja auch genügend Unterstützung seitens der Mitarbeiter.



**Jutta Herbold,
Mitglied aus Groß-Rohrheim**

Traditionsbank? Welche Bank wird heute schon über 110 Jahre alt, ohne ihr Gesicht zu verlieren und dabei trotzdem mit dem technischen Fortschritt mitzuhalten? Z.B. der Weltspartag, der ist allgemein ja ein bisschen aus der Mode gekommen. Aber grundsätzlich finden wir es gut, dass die Raiffeisenbank den Spargedanken wachhält. Dem gesellschaftlichen Wert des Sparens sollte man viel stärker an die Kinder vermitteln.



**Familie Kronauer,
Mitglieder aus Wattenheim**



**Barbara Schader,
Bürgermeisterin der Stadt Bürstadt**

Ich finde es gut, dass die Raiffeisenbank auch im Bereich der Finanzierungen mit Partnern aus dem genossenschaftlichen Finanzverbund zusammenarbeitet. Für mich als Investor in ein Baugebiet wurde alles über die DZ-Bank abgewickelt und für die zukünftigen Bauherren gibt es Finanzierungsmöglichkeiten in Zusammenarbeit mit der LfL Bank oder der Münchener Hypothekbank.



**Michael Withake,
Geschäftsführer Witera GmbH**

Wenn wir hören, dass im grauen Finanzmarkt Rentnern Geldanlagen mit 40 Jahren Laufzeit aufgedreht werden, werden wir richtig wütend. Die Raiffeisenbank dagegen bietet eine Generationenberatung an und dafür wurde auch extra ein Mitarbeiter ausgebildet. Darauf kann man sich verlassen.



**Robert und Stefanie Glaser,
Mitglieder aus Nordheim**

Wir vom TG Bobstadt finden es richtig, dass die Raiffeisenbank das Vereinsleben unterstützt und die Mitarbeiter auch in vielen Vereinen aktiv sind. Sowohl für die „Großen“, aber auch für kleinere Vereine gibt es von der Raiffeisenbank immer wieder Spenden, z.B. für die Jugendförderung.



**Tanzgruppe Coco,
TG Bobstadt**



**Michael und Anita Reischert,
Mitglieder aus Bürstadt**

Bei der Raiffeisenbank bekommen wir alles, was mit dem Thema Finanzen zu tun hat, unter einem Dach. Wir haben unsere Versicherungen bei der R+V und den Bausparvertrag über die Bausparkasse Schwäbisch Hall in der Raiffeisenbank gemacht. „Genossenschaftlicher Finanzverbund“ nennen die das, und wir finden es gut, dass immer ein Ansprechpartner vor Ort ist.

Nah am Kunden

- Kommunikation auf Augenhöhe
- Demokratische Mitbestimmung
- Lokale Präsenz



Getreu dem Motto „Aus der Region – für die Region“ stammen unsere Mitarbeiter weitestgehend aus der Nähe, nämlich dem umliegenden Geschäftsgebiet. Wir kennen unsere Region und die Menschen, die darin wohnen – mit ihren eigenen regionalen Bedürfnissen und Strukturen. Deshalb sehen wir unsere ca. 25.000 Kunden als Partner auf Augenhöhe an und sprechen ihre Sprache. Sie sind unsere Nachbarn, Freunde, Vereinskollegen oder Schulkameraden und wir sind „eine/r von ihnen“. Das bedeutet auch, dass wir im Umkehrschluss bei unseren Kunden einkaufen, ihre Dienstleistungen in Anspruch nehmen oder ortsansässige Handwerker bei Umbau- oder Renovierungsmaßnahmen beauftragen. So sehen wir das Wesen einer Geschäftsbeziehung – sich gegenseitig unterstützen, voneinander profitieren und gemeinsam erfolgreich sein.

Als Genossenschaftsbank sind wir auch eng mit den Eigentümern der Bank verbunden. Mitglieder bzw. deren Vertreter gestalten die Geschäftspolitik, sie stehen mitten im lokalen Geschehen und haben ein Auge für den gemeinsamen Erfolg der Bank und nicht, wie anonyme Aktionäre, für den

Aktienkurs. Ganz klar, dass uns deshalb unsere mittlerweile über 10.000 Mitglieder besonders „nahe stehen“ und wir geschäftspolitische Entscheidungen nicht in fernen Zentralen, sondern vor Ort treffen. Vertreterversammlungen haben daher in unserer Bank immer auch einen gesellschaftlichen Charakter über die rein formalen Tagesordnungspunkte hinaus.

„Nah am Kunden“ ist auch ein Anspruch, den wir ganz profan in Kilometern messen können. Nach der fusionsbedingten Erweiterung umfasst das Geschäftsgebiet der Raiffeisenbank Ried eG ca. 68.000 Einwohner, verteilt in 5 Stadt- bzw. Gemeindeverbänden. In diesem Gebiet leben 24.000 Kunden unserer Bank, die in 8 Filialen ihre Bankgeschäfte erledigen. Damit bieten wir in jeder Filiale eine gute Betreuungssituation und können die Bargeldversorgung zusätzlich durch SB-Servicestellen sicherstellen. Kurze Wege zu den Filialen und schnelle Entscheidungen in den zentralen Abteilungen am Sitz der Bank in Bürstadt stehen für die lokale Präsenz und sind ein entscheidender Wettbewerbsvorteil gegenüber großen Mitbewerbern in der Region.

Stark für die Region

- Wirtschaftsfaktor
„regionaler Arbeitgeber“
- Sozial verantwortlich
- Kulturell engagiert

Als wichtiger Arbeitgeber in der Region sichert die Raiffeisenbank Ried eG ca. 80 Arbeitsplätze und investiert in die Ausbildung junger Menschen. Damit bringen wir über Gehaltszahlungen Geld in den regionalen Wirtschaftsraum und sorgen für attraktive Steuereinnahmen in den Gemeinden. Wir unterhalten als „Unternehmen Bank“ Gebäude, investieren in Ausstattung und Technik und tragen Verantwortung für unser Personal. Das macht uns stark für die Region und in der Region. Allerdings sind wir als Arbeitgeber auch ein wirtschaftlich denkendes Unternehmen und leben als solches von den generierten Gewinnen. Die Nullzinspolitik stellt uns hier vor neue Herausforderungen, denen wir mit gut kalkuliertem Kostenmanagement, aber vor allem im Vertrauen auf die Treue und Verlässlichkeit unserer Kunden begegnen können.

Verantwortung übernehmen – diese Stärke unserer Bank wird gerade in der heutigen Zeit immer notwendiger. Für uns ist es eine Herzensangelegenheit, sich sozial und ehrenamtlich zu engagieren, denn die gegenseitige Hilfe ist fest im genossenschaftlichen Gedanken verwurzelt. Unser Ziel: wir wollen

das Leben im südhessischen Ried noch lebenswerter und menschlicher gestalten und gemeinsam mit unseren Projektpartnern einen Weg einschlagen, der Menschen fördert, unterstützt und verbindet. Dies tun wir durch finanzielle und materielle Unterstützung der ortsansässigen Vereine, gemeinnützigen Institutionen und sonstigen Träger sowie durch gezielte Projektarbeit und ehrenamtliche Tätigkeit.

Den Blick über den Tellerrand zu werfen wird in unserer schnelllebigen und erfolgsorientierten Gesellschaft zunehmend schwerer. Gewinnmaximierung steht im Vordergrund und lässt in vielen Unternehmen kaum Spielraum für begleitende Aufgaben. Umso beharrlicher halten wir als Raiffeisenbank an unserem kulturellen Engagement fest. Die Mitgliederveranstaltung „live erleben“ können wir bislang kostenlos anbieten und damit einen wesentlichen Beitrag zum Kulturprogramm unserer Region beitragen. Sportveranstaltungen, Kreativitätswettbewerbe oder die Unterstützung von Konzert- oder Theateraufführungen sehen wir ebenfalls als wichtige Aufgabe im Bereich des Sponsorings an.



Bereit für die Zukunft

- Ausgangslage
- Herausforderungen
- Erfolgschancen

Die Raiffeisenbank Ried eG konzentriert sich auf das Universalbankgeschäft im Südhessischen Ried und positioniert sich so als ortsverbundene und solide „Bank für Jedermann“. Wir genießen das Vertrauen der Privatkunden, legen deren Geld an oder vermitteln Kredite und stehen den mittelständischen Unternehmen als Finanzierungspartner zur Seite. Entscheidungskompetenz und unternehmerische Verantwortung liegen in unserer Hand und daraus erwächst eine besondere Glaubwürdigkeit, die sich beispielsweise im Grad der Risikobereitschaft bei der Kreditvergabe zeigt. Mit diesem Geschäftsmodell grenzen wir uns bislang erfolgreich von Wettbewerbern mit anderen Ansätzen ab.

Doch die aktuellen Veränderungen der Rahmenbedingungen stellen auch uns vor große Herausforderungen. Zwei Themen sind dabei von besonderer Bedeutung: die andauernde Niedrigzinspolitik und die stetig steigenden Anforderungen der Bankenregulierung. Während die Niedrigzinsphase viele Staaten durch günstige Refinanzierungen subventioniert, setzt sie gesunde Banken wie die unsere einem hohen Druck aus. Unsere Ertragschancen sinken, wenn das Geldanlegen an Attraktivität verliert und die Margen

im Kreditgeschäft immer mehr unter Druck geraten. Die zweite große Herausforderung ist die Umsetzung der seit Ausbruch der Finanzkrise verabschiedeten Regulierungswerke. Anforderungen an die Eigenkapitalstruktur, Vorgaben zum Risikomanagement oder Meldewesen sowie Regelwerke im Verbraucher- und Datenschutz – die Umsetzung und Einhaltung dieser Regelungen stellt insbesondere kleine und mittlere Institute vor große Aufgaben.

Unsere Erfolgschancen für die Zukunft sehen wir ganz eindeutig in der Kunde-Bank-Beziehung. Die Qualität unserer Beratungsleistung, der einzigartige Kundenservice, Zuverlässigkeit, Vertrauen, kurze Wege, marktgerechte Renditen – für die Kunden unserer Bank sind diese Werte der Grund, weshalb sie uns die Treue halten. Wir reden nicht nur davon, wir stellen den Kunden tatsächlich in den Mittelpunkt unseres Handelns. Deshalb bieten wir sowohl persönliche Beratung vor Ort als auch neue, digitale Lösungen an. Das ist unser Bankgeheimnis und wir sind sicher, dass wir gemeinsam mit unseren Kunden auch die Herausforderungen der Zeit meistern werden – so, wie wir dies gemeinsam seit 1903 getan haben.



Geschäftsstellen

68642 Bürstadt
Nibelungenstr. 57
Tel.: 0 62 06/70 65-232
Fax: 0 62 06/70 65-274

68642 Bürstadt Bobstadt
Alte Lindenstr. 3
Tel./Fax: 0 62 45/89 67

68623 Lampertheim Hofheim
Backhausstr. 10
Tel.: 0 62 41/9 88 38-0
Fax: 0 62 41/9 88 38-122

68623 Lampertheim
Wilhelmstr. 34
Tel.: 0 62 06/42 53
Fax: 0 62 06/15 63 50

68647 Biblis Nordheim
Zum Steiner Wald 10
Tel./Fax: 0 62 45/80 81

68647 Biblis Wattenheim
Rheinstr. 16a
Tel.: 0 62 45/70 89
Fax: 0 62 45/29 85 80

64579 Gernsheim
Wallstr. 7
Tel.: 0 62 58/40 44
Fax: 0 62 58/83 25 77

68649 Groß-Rohrheim
Rheinstraße 24–26
Tel.: 0 62 45/90 63-0
Fax: 0 62 45/90 63-45

SB-Servicestelle
Bürstadt Riedrode
Neue Waldstr. 2

Geldausgabeautomat
im „Kaufland“ in Lampertheim
Rosengarten



Impressum

Herausgeber

Raiffeisenbank Ried eG
Nibelungenstr. 57
68642 Bürstadt

Tel.: 0 62 06/70 65-0
Fax: 0 62 06/70 65-214
E-Mail: kontakt@raiba-ried.de
www.raiba-ried.de

BLZ: 509 612 06
USTID: DE 111609723

Redaktion und Text

Die Ideenwerkstatt, Worms

Gestaltung

WR design · Sandra Liebig, Mainz

Bilder

Raiffeisenbank Ried eG, Bürstadt

Druck

Werbedruck Petzold GmbH, Gernsheim

Auflage

1.500 Stück

Stand

Mai 2016

