



und Produkte bzw. Anlagen mit besonderem sozialem oder ökologischem Nutzen angeboten. So tragen wir dazu bei, Kapitalflüsse noch stärker direkt in nachhaltige Investitionen zu lenken. Damit fördern wir verlässlich Investitionen in Umwelt- und Klimaschutz und Maßnahmen zur Ressourceneffizienz – bei Unternehmen, Kommunen und in privaten Haushalten. Und natürlich bei uns selbst.

Mit unserem Produktangebot, Dienstleistungen und der Präsenz vor Ort tragen wir zum Wohlstand der Menschen und Wachstum bei. Und das tun wir dezentral und aus eigener Kraft. Dafür wirtschaften wir nachhaltig und sorgen langfristig – wie alle Sparkassen und gemeinsam mit unseren Verbundpartnern – für ein wirtschaftliches Gleichgewicht. Gewinne fließen bei uns in die Stärkung des Eigenkapitals und in die Entwicklung unserer Heimatregion.

Mit unseren Spenden und Sponsoringaktivitäten sowie der Stiftung „Für unsere Jugend“ sind wir der wichtigste Förderer gesellschaftlichen Engagements vor Ort. Wir unterstützen Vereine und gemeinnützige Initiativen, zum Beispiel bei sozialen, kulturellen und sportlichen Projekten. Ehrensache, dass wir auch diesem Thema ein eigenes Motiv gewidmet haben.

Was bewegt Sie? Bleiben Sie doch gerne mit uns in Kontakt und folgen Sie uns auf Facebook und Instagram. Alle Wege zu uns finden Sie auf der letzten Seite dieser Publikation – digital und selbstverständlich auch persönlich vor Ort in Ihrer Nähe.

Wir wünschen Ihnen nun viel Vergnügen mit dieser Ausgabe von „Kreissparkasse Aktuell“.

**Ihre Kreissparkasse Mayen**

# Mit Herzblut für die Region!

## Liebe Leserinnen und Leser,

das persönliche Miteinander und Nähe zeichnen uns als Kreissparkasse gerade in unsicheren und hektischen Zeiten sicher besonders aus – das gilt innerhalb unserer Kreissparkasse ebenso, wie im direkt Kontakt mit unseren Kundinnen und Kunden. Dialog und Engagement leben wir jeden Tag. Warum sollte man das nicht auch öffentlich zeigen?

Aus diesen Impulsen heraus ist unsere neue Kommunikationslinie „Herzblut“ entstanden, die Sie auf den nachfolgenden Seiten sehen können. „Herzblut“ an sich ist nicht neu, es kennzeichnet unsere seit vielen Jahren bewährte Kommunikation, mit der wir unsere zentralen Beratungsfelder in den Fokus der Öffentlichkeit rücken.

Die Grundidee hierzu haben unsere Mitarbeiter entwickelt. Und auch für die aktuelle Kampagne hat eine Arbeitsgruppe mit Kolleginnen und Kollegen aus verschiedenen Bereichen unseres Hauses die Grundlagen erarbeitet und mit ihren Ideen aktiv gestaltet. Dieses Prinzip übrigens, die Stimmen unserer Mitarbeiter zu hören, Kreativität zu fördern und Raum für den bereichsübergreifenden Austausch zu geben, ist uns ein wichtiges Anliegen und es spiegelt sich auch in vielen anderen Projekten wider, bei denen unsere Kolleginnen und Kollegen aktiv an der Zukunft der Kreissparkasse Mayen mitarbeiten und gestalten. Zudem sind wir einer der größten Arbeitgeber in der Region und bilden überdurchschnittlich aus.

Das Besondere an unserer neuen Kommunikationskampagne ist das „Echte“. In Zeiten

von immer mehr „Entfremdung“ durch digitale Medien setzen wir einen Gegenpol, der dem Zeitgeist entspricht und selbstverständlich auch die digitalen Medien mit einbezieht und positiv nutzt. Wir lassen ganz bewusst unsere Beraterinnen und Berater im Mittelpunkt stehen – gemeinsam mit unseren echten Kundinnen und Kunden bzw. an markanten Orten in unserem Geschäftsgebiet. Wir arbeiten bewusst nicht mit Models in Studios. Das macht unsere Kampagne unverwechselbar und einmalig.

Es ist uns wichtig, die Menschen in der Region zu erreichen und für Finanzthemen zu sensibilisieren. Viele Herausforderungen unserer Zeit bringen immer auch Bedarf in finanzieller Hinsicht mit sich. Ob es um Altersvorsorge, Baufinanzierung, energetische Sanierung, Versicherungsschutz, Kredite, Investitionen, Sparprodukte oder Vermögensanlage geht – wir stehen für individuelle Lösungen und kompetente Beratung. Als Kreissparkasse bieten wir ein sehr breites Spektrum an umfassenden Finanzdienstleistungen, sei es für Privat- oder Firmenkunden.

## Nachhaltigkeit liegt uns im Blut

Ein wichtiger Aspekt ist uns dabei die Nachhaltigkeit. Wir begleiten sowohl Privatpersonen bei Investitionen in Energieeffizienz als auch Unternehmen bei der Transformation in eine klimaneutrale Zukunft.

Die Sparkassenidee ist an sich ein nachhaltiges Geschäftsmodell, das auf langfristiges Wirtschaften und lokale Daseinsvorsorge in regionalen und realwirtschaftlichen Kreisläufen ausgerichtet ist. Mit einer

„Selbstverpflichtung für Klimaschutz und nachhaltiges Wirtschaften“ unterstützen wir als Kreissparkasse Mayen ganz konkret die Ziele des Pariser Klimaschutzabkommens: wir gestalten den Geschäftsbetrieb bis 2035 komplett CO<sub>2</sub>-neutral, richten Finanzierungen und Eigenanlagen auf Klimaziele aus und unterstützen gewerbliche wie private Kunden bei der Transformation zu einer klimafreundlichen Wirtschaft.

Die Kreissparkasse Mayen hält eine breite Palette passender Produkte vor und berät immer auch unter dem Aspekt der Nachhaltigkeit. Kundinnen und Kunden werden verschiedene Geldanlagen zur sozialen Vorsorge



**Christoph Weitzel**  
Mitglied des Vorstands

**Karl-Josef Esch**  
Vorstandsvorsitzender



# Von Anfang an auf festem Boden.

Nadine Schmitz (knieend, ImmobilienCenter Andernach, mit Familie Ivo in Mendig.

## Mit Herzblut auf Augenhöhe

Der Traum vom Eigenheim, sei es als Neubau oder Hauskauf, ist immer noch der Traum vieler. Da es in der Regel die mit Abstand größte Investition im Leben ist, braucht es dazu einen verlässlichen Partner für die Finanzierung. Auch Familie Ivo aus unserem Werbemotiv konnte auf ihre Beraterin Nadine Schmitz zählen. Von Anfang an, war Sie an der Seite der Familie, mittlerweile wohnen alle vier in ihrem schönen neuen Eigenheim.

Nach dem Boom der vergangenen Jahre geht die Nachfrage nach Baufinanzierungen insgesamt zurück, anders als der Wunsch vieler Menschen nach den eigenen vier Wänden: hohe Inflation, steigende Kosten und gestiegene Zinsen sind die Gründe dafür.

Es ist mittlerweile vielen klar, dass es Darlehen für einen Hausbau nicht mehr für ein Prozent gibt und geben wird. Haben in den vergangenen Jahren viele Häuslebauer und Modernisierer von den günstigen Zinsen profitiert, sieht es jetzt anders aus. Bei verantwortungsbewusster Prüfung von Kreditanfragen kommt es daher auch manchmal zu Ablehnungen, wenn wir davon ausgehen müssen, dass Kunden sich finanziell übernehmen.

Waren Handwerker lange der Engpass, so sind hier mittlerweile wieder Kapazitäten frei, die Verfügbarkeit für viele Gewerke ist wieder gegeben. Allerdings liegen die Preise für Material weiterhin auf höchstem Niveau.

Was Neubauten angeht, so werden sie immer weniger geplant und realisiert.

Bei Bestandsimmobilien wird mehr investiert. Die Preise für Kaufimmobilien sind mit dem Anstieg der Zinsen wieder zurückgegangen. Ganz besonders gefragt sind Investitionen für Modernisierungen und Renovierungen. Die meisten unserer Kundinnen und Kunden sind bewegt von der Energiekrise und den enormen Kosten. Viele setzen hier an und sanieren oder modernisieren ihre Immobilien. Nadelöhr ist oft der Energieberater. Dieser ist Pflicht, wenn öffentliche Förderungen in Anspruch genommen werden sollen – und das ist eher die Regel.

Die bürokratischen Vorgaben sind für Eigentümer nicht immer einfach zu verstehen und oft müssen sie zwischen drei und sechs Monate auf den Energieberater warten. Es gibt zu wenige auf dem Markt. Die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) schreibt aber für die Kreditvergabe vor, dass im Hinblick auf die Energieeinsparverordnung (EnEV) bestimmte Werte erreicht werden müssen. Eine Sanierung zum Effizienzhaus oder eine Einzelmaßnahme mit Zuschuss geht ohne Energieberatung nicht.

Das Bewusstsein der Kunden für eine energetische Sanierung ist aber durch die explodierenden Energiepreise massiv gestiegen und auch der Wunsch, hier vorzusorgen. Wer eine Wärmepumpe einbauen möchte, kann zum Beispiel einen 40-prozentigen Zuschuss erhalten, dafür braucht es aber einen Energieberater, der seine Expertise abgibt. Der kostet für die Einzelmaßnahme im Mittel zwischen 300 und 500 Euro. Bei einer Sanierung zum Effizienzhaus liegt der Preis der Beratung bei etwa 4.000 Euro, wovon die KfW einen Zuschuss bis maximal 40 Prozent zahlt, allerdings nur für Bestandsimmobilien,

die älter als 5 Jahre sind, also keine Neubauten. Den aktuellen Überblick über alle Möglichkeiten haben unsere Beraterinnen und Berater.

Das setzt aber voraus, dass man bereits Wohneigentum besitzt, dessen Wert man mit diesen Maßnahmen genauso steigern kann, wie den persönlichen Komfort. Nicht zuletzt kann die eigene Immobilie auch ein Teil der persönlichen Altersvorsorge sein. Daher ist auch Bausparen wieder sehr im Kommen. Ein Bausparvertrag ist sowohl für Immobilienbesitzer sinnvoll, als auch für alle, die

es vielleicht in Zukunft mal werden wollen. Und nicht zuletzt ist auch altersgerechtes Umbauen für viele ein Thema, auch in jungen Jahren. Unsere Berater kennen sich bestens aus mit dem Immobilienmarkt vor Ort und helfen dabei, alle Fördermöglichkeiten auszuschöpfen.

Mit der Baufinanzierung ist es, wie auch mit der Immobilie: Am Anfang steht ein gutes Fundament. Egal, ob Sie bauen, kaufen oder renovieren – unsere Beraterinnen und Berater finden immer die richtige Lösung für Ihr Vorhaben.



Nadine Schmitz, ImmobilienCenter Andernach

  
**Die Familie Ivo von unserem Werbeplakat ist inzwischen eingezogen und in ihrem neuen Zuhause „angekommen“. Es ist ein tolles Gefühl, sie dabei unterstützt zu haben und ihnen eine stabile Finanzierung als Grundlage für ihren Traum geschaffen zu haben.**



Martin Barth, FirmenkundenCenter Mayen

*Für mich bedeutet „Beraten heißt verstehen“, dass wir einerseits das Geschäft unserer Kundinnen und Kunden im Blick haben, wissen in welchem gesamtwirtschaftlichen Umfeld sie sich bewegen, aber natürlich auch, was in den einzelnen Betrieben überhaupt geleistet und erarbeitet wird. Hierzu ist es wichtig, dass wir die Herausforderungen der jeweiligen Branche erkennen, verstehen, was zu tun ist und unsere Kunden anschließend bestmöglich beraten.*

## Mit Herzblut für den Mittelstand

Als Kreissparkasse Mayen sind wir fest in der Region verwurzelt. Daher sehen wir es auch als ganz zentrale Aufgabe an, die Unternehmen unserer Region zu unterstützen. Geht es der Wirtschaft vor Ort gut, geht es auch den Menschen hier gut und der regionale Wirtschaftskreislauf funktioniert. Die Unterstützung für Unternehmen kann sehr vielfältig sein, auf jeden Fall ist sie immer sehr individuell.

Trotz der enormen geopolitischen und wirtschaftlichen Herausforderungen in den vergangenen drei Jahren bewertet der deutsche Mittelstand laut der Studie „Unternehmensfinanzierung im Mittelstand 2023“ von RSM Ebner-Stolz die aktuelle wirtschaftliche Lage als überwiegend positiv. Eine deutliche Verschiebung in der Stimmungslage zeigt sich jedoch bei der Einschätzung der Zukunftsaussichten. Blickten 2021 noch rund drei Viertel der Befragten optimistisch in die Zukunft, kommen zwei Jahre später nur noch fast die Hälfte zu dieser positiven Einschätzung.

Dabei sind es nicht die durch den Zinsanstieg erhöhten Finanzierungskosten, die unseren Firmen zu schaffen machen, sondern vielmehr die stetig zunehmende Bürokratie und Überregulierung sowie der sich weiter verschärfende Fachkräftemangel. Vor allem letzterer hat noch einmal erheblich an Bedeutung hinzu gewonnen. Auch geben als Folge der Krisen der vergangenen drei Jahre nahezu alle befragten mittelständischen Unternehmen an, erheblich von stark gestiegenen Material-, Personal- sowie Energiekosten betroffen zu sein.

Für mittelständische Unternehmen, die externes Kapital benötigten, bestätigt sich einmal mehr der Trend der vergangenen Jahre. Weiterhin wird auf die klassischen, konservativen Finanzierungsinstrumente gesetzt. Bank- und Förderdarlehen, Leasing oder Factoring sowie Gesellschafterdarlehen dominieren unverändert das Finanzierungsgeschehen.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass unsere mittelständischen Unternehmen in unserer Region in Summe sehr solide aufgestellt sind. Nichtsdestotrotz geht die gesamtwirtschaftliche Entwicklung auch hier nicht spurlos vorbei und beschäftigt die Unternehmerinnen und Unternehmer ebenso, wie die Entwicklung der Kosten für die Betriebe. Aber auch die Erschließung neuer Geschäftsfelder und Expansionspläne, die zunächst immer auch mit einer

gewissen Unsicherheit behaftet sind, sowie die persönliche Absicherung der Firmen und ihrer Inhaber im Alter, sind häufig Thema bei Beratungsgesprächen.

In den kommenden Jahren ist mit einer deutlichen Zunahme von Nachhaltigkeitsaspekten bei Finanzierungen zu rechnen. Auch wenn die überwiegende Mehrheit der mittelständischen Unternehmen in ihren Verhandlungen mit Finanzierern noch nicht mit den Themen ESG (die Abkürzung ESG steht für Environment (Umweltschutz), Social (soziale Gerechtigkeit) und Governance (Unternehmensführung) - drei Verantwortungsbereiche eines Unternehmens, die nachhaltig aufgebaut werden sollen. Erzielt ein Unternehmen gute Ergebnisse in diesen Bereichen, gilt es als „ESG-konform“ und nachhaltig) und den gestiegenen regulatorischen Anforderungen konfrontiert wurde, werden diese doch sehr an Relevanz für die Bonität gewinnen. Als Kreissparkasse Mayen berücksichtigen wir bei Kreditengagements immer auch Nachhaltigkeitsaspekte und entscheiden nach ESG-Kriterien.

Bei dieser Vielfalt der Themen ist es wichtig, dass die Beraterinnen und Berater der Kreissparkasse Mayen ein offenes Ohr und eine helfende Hand für die Probleme und Herausforderungen des geschäftlichen Alltags ihrer Kunden haben müssen.

Besonders in der aktuellen Situation ist es wichtig zu erkennen, wo genau „der Schuh drückt“. Bei stetig zunehmenden gesetzlichen wie auch bürokratischen Anforderungen an unsere Kunden gilt es manchmal auch, schwerverdauliche Themen so zu vermitteln, dass daraus nachvollziehbare Empfehlungen abgeleitet werden können.

Martin Barth, FirmenkundenCenter Mayen,  
mit Emre Demir, Inhaber E&D Automobile in Mayen

# Beraten heißt verstehen.



# Tradition trifft Moderne.



Marco Göbel, Payment-Berater



*Mobiles Bezahlen ist einfach, schnell und sicher. Das gilt für Unternehmen wie Einzelhändler oder Gastronomie ebenso wie für den Endverbraucher. Handy oder Smartwatch hat fast jeder ständig dabei und so ist auch ein vergessener Geldbeutel kein Problem, wenn man z.B. spontan einen Kaffee trinken gehen möchte.*

## Mit Herzblut am Puls der Zeit

Mobil bezahlen liegt im Trend. Vor allem das Bezahlen mit Smartphone wird immer beliebter. Die Gründe hierfür liegen auf der Hand: das Handy ist ständiger Begleiter, es wird immer und überallhin mitgenommen. Auch wenn der Geldbeutel zuhause bleibt, ist man so immer zahlungsfähig. Morgens früh frische Brötchen beim Bäcker,

Auch in punkto Datenschutz ist man auf der sicheren Seite. Lediglich die für den konkreten Bezahlvorgang notwendigen Daten werden ausgetauscht. Es findet keine 1:1-Übertragung von Bankdaten

den Coffee-To-Go, die Tageszeitung, mühsames Kramen nach Kleingeld oder die vergessene PIN gehören der Vergangenheit an. Es ist einfach bequemer. Und auch sehr viel schneller und hygienischer. Wechselgeld ist überflüssig, auch vor Falschgeld muss sich niemand fürchten. Doch wie funktioniert das eigentlich?

Das Smartphone, oder auch die Smartwatch (internetfähige Armbanduhr) wird kurz an ein Lesegerät gehalten. Der Bezahlvorgang ist dann sekundenschnell erledigt. Möglich macht das eine technische Lösung namens NFC (Near-Field-Communication). Genau genommen muss der Abstand zwischen Lesegerät und Smartphone weniger als vier Zentimeter betragen, damit das funktioniert. Dazu bedarf es einer vorab heruntergeladenen App z.B. „Mobiles Bezahlen“, und schon funktioniert das Handy als digitale Geldbörse.

Wichtig: diese Art des Bezahlers ist ausgesprochen sicher, denn das Smartphone muss wirklich sehr nah am Lesegerät sein. Und es sind weitere Sicherheitsfeatures eingebaut: Das Smartphone muss entsperrt werden für den Bezahlvorgang. Wenn die nötige Nähe zum Lesegerät unterschritten wird, wird der kontaktlose Bezahlvorgang abgebrochen.

statt, der Vorgang ist verschlüsselt und dient nur einmalig der jeweiligen Zahlung vom Bankkonto oder auch der Kreditkarte. Wichtig ist es allerdings, sein Smartphone vor Manipulation zu schützen, zum Beispiel immer das aktuellste Betriebssystem installiert zu haben und auch eine aktuelle Antiviren-Software zu nutzen. Geht das Gerät verloren oder wird es gehackt, muss unbedingt die Bank informiert werden.

Im 1. Halbjahr 2023 wurden bereits 84 Prozent der Bezahlvorgänge mit der Sparkassen-Card kontaktlos abgewickelt, das entspricht 1,9 Milliarden Vorgängen. Die Zahlungen mit der Sparkassen-Card machen mehr als die Hälfte aller Girocard-Zahlungen der deutschen Kreditwirtschaft aus. Bis Anfang 2023 waren bereits rund 6 Mio. SparkassenCards bzw. Sparkassen-Kreditkarten durch die Kundinnen und Kunden digitalisiert worden mittels Sparkassen-App und auch in Apple Pay. Vergangenes Jahr wurde so 309 Mio. mal mobil gezahlt, also jeden Tag knapp 850.000 Transaktionen.

Aber es geht noch mehr: mit dem Handy Geld abheben ist ebenso beliebt. Die Sparkassen bieten seit letztem Jahr diese Möglichkeit. Teilnehmende Automaten zeigen das NFC-Logo. Wer ein iPhone besitzt, kann die Sparkassenkarte ganz einfach zur Apple Wallet hinzufügen; Android-Nutzer digitalisieren Ihre Karte über die App „Mobiles Bezahlen“. Zum Geldabheben wird das Smartphone an das Lesegeräte des Geldautomaten gehalten und die Option „Geld abheben“ wird angezeigt, Betrag auswählen, Karten-PIN eingeben, fertig.





# Vertrauen schenken.

Valentina Barz, BeratungsCenter Andernach-Südstadt, mit Livia Schlögel im Garten von Schloss Namedy

## Mit Herzblut und Krone

Geld zurücklegen und später große und kleine Träume erfüllen – damit kann man nicht früh genug beginnen. Richtig vorgesorgt lassen sich Leben und Ruhestand dann „fürstlich“ genießen.

Aber wohin geht die Reise bei der Altersvorsorge? In Zeiten hoher Inflation und gestiegener Lebenshaltungskosten denken viele Menschen erstmal nicht primär daran. Es finden sich immer „Gründe“, die Altersvorsorge aufzuschieben. So möchte man nach der Ausbildung oder dem Studium erstmal das erste selbst verdiente Geld genießen, eine Familie gründen, ein Haus bauen, in die Selbstständigkeit gehen etc. Dabei ist Zeit der wichtigste Faktor, denn irgendwann ist es zu spät und finanziell nicht mehr möglich, die erforderlichen Raten aufzubringen. Deshalb ist es wichtig, hier möglichst früh im Leben etwas zu tun, um später ein auskömmliches Einkommen zu haben. Die gesetzliche Rente reicht meistens nicht, den Lebensstandard auch im Alter zu halten.

Es gilt, die staatlichen Fördermöglichkeiten bei der privaten und betrieblichen Altersvorsorge zu nutzen – seien das Steuervorteile in der Anspar- oder Auszahlphase oder auch Zulagen, die vom Staat oder auch von vielen Arbeitgebern gezahlt werden. Hier gilt es für jeden Einzelnen die individuell beste Lösung zu finden. Durch frühes Beginnen, gerne auch mit zunächst kleinen Beiträgen, einer Dynamisierung von Verträgen und einer optimalen Einbeziehung der staatlichen Förderungen von bis

zu mehreren 100 Euro kann aus Kleinem auch Großes werden. Es ist besser ein wenig zu tun, als nichts. Wer mit kleinen Beträgen anfängt, kann diese später an die Lebenssituation angepasst aufstocken.

Die Möglichkeiten sind vielfältig, ob mit einer Versicherungspolice, dem Eigenheim oder durch Anlage an den Kapitalmärkten – viele Wege können zum Ziel führen und sind auch staatlich förderbar. Es gibt klassische Zulagen (der Staat zahlt mit) bei vermögenswirksamen Leistungen oder bspw. der Riester-Rente über Steuervorteile in der Anspar- (Riester, Rürup) oder Auszahlphase (private Lebensversicherung). Auch hier gilt es, die möglichen Wege individuell zu besprechen, weil nicht alle Möglichkeiten für jeden Kunden geeignet sind.

Seit 2002 hat übrigens jeder Arbeitnehmer einen gesetzlichen Anspruch auf betriebliche Altersvorsorge durch Entgeltumwandlung. Neben dieser gesetzlichen Verpflichtung für den Arbeitgeber, ist die betriebliche Altersvorsorge auch ein tolles Instrument, um Mitarbeiter gerade in Zeiten von Personal- und Fachkräftemangel ans Unternehmen zu binden.

Jeder sollte sich die Fragen stellen: Welches Ziel habe ich für meine Altersvorsorge? Welches Budget möchte und kann ich jetzt monatlich dafür aufbringen? Welche Wünsche sind mir für mein Leben wichtig? Bin ich bereit, die Chancen der Kapitalmärkte zu nutzen und damit auch

Wertschwankungen zu akzeptieren? Wie stelle ich mir mein Leben im Alter vor? Was will ich mir später noch leisten können und was bin ich bereit, schon jetzt dafür zu tun?

Viele Kunden sehen ihre Immobilie als Teil der Altersvorsorge an, was auch richtig ist. Nicht immer wird aber bedacht, dass Eigentum zunächst auch mal mehr Geld kostet und – sofern nicht vermietet – keines einbringt. Laufende Kosten auch für

zukünftige Instandhaltung müssen aus den Einkünften gedeckt werden können – auch im Alter.

Eine gute Beratung, welche auch die Ziele und Wünsche im Leben berücksichtigt und eine maßgeschneiderte Lösung anbietet, ist für solche langlaufenden Verträge das A und O.

Wir setzen auch Ihrer persönlichen Vorsorge gerne „die Krone auf“.



Valentina Barz, BeratungsCenter Andernach Südstadt

**Altersvorsorge ist kein Ereignis, mit dem ich mich einmal beschäftige und dann bis zur Rente Ruhe habe. Altersvorsorge ist ein Prozess, der mich immer wieder begleitet, den ich heute anstoßen und dann immer wieder nachprüfen muss. Ich schaue mit meinen Kundinnen und Kunden spätestens alle zwei Jahre noch einmal gemeinsam auf die Planung und wir prüfen, ob das, was man angegangen ist, noch zur persönlichen Situation und den – vielleicht jetzt veränderten – Wünschen und Zielen passt.“**



# Gemeinsam Fahrt aufnehmen.

Cornelia Geisen, BeratungsCenter Mayen,  
St.-Veit-Straße, mit Leni Schmickele auf dem  
Lukasmarkt in Mayen

## Beratung mit Herzblut

Wir sind anders. Darum heißen wir auch nicht „Bank“, sondern Sparkasse. Was bedeutet das?

Die Kreissparkasse Mayen wirtschaftet zum Wohle der Allgemeinheit in ihrer Region und nicht mit dem Ziel der Gewinnmaximierung für ihre Eigentümer. Mehr noch, was die Sparkasse erwirtschaftet, kommt auch wieder der Region zugute. Diese Konzentration auf das Allgemeinwohl bedeutet, dass Menschen grundsätzlich ein Zugang zu Bankdienstleistungen eröffnet wird, damit sie am gesellschaftlichen Leben teilhaben können.

Schon vor über 200 Jahren war es der Auftrag, auch ärmeren Bevölkerungsschichten den Aufbau von Sparvermögen und Altersvorsorge zu ermöglichen, ein durch und durch soziales Anliegen. Das Spektrum an Angeboten und auch die Unterschiedlichkeit der Kundschaft ist heute sehr viel größer geworden. Gleich jedoch ist die soziale Verpflichtung, eingebunden in die kommunale Familie, die unsere Kolleginnen und Kollegen täglich leben. Wir bieten hochmoderne Dienstleistungen bei Bankgeschäften und wollen allen Menschen unsere Produkte und Dienstleistungen zugänglich zu machen.

Wichtig ist auch zu wissen, dass wir als Kreissparkasse Mayen eigenständig sind, sowie jede unserer mehr als 350 Schwistersparkassen auch. Das ermöglicht ein hohes Maß an Freiheit in den Entscheidungen und ist einer der Gründe, warum Nähe, sich Kennen und Vertrauen für uns so wichtig sind.

Unsere Beraterinnen und Berater setzen sich Tag für Tag mit Herzblut dafür ein, unseren Kunden

viel mehr als Finanzdienstleistungen anzubieten. Vertrauensvolle und langfristige Kundenbeziehung sind bei der Kreissparkasse Mayen die Regel, nicht die Ausnahme.

Im Mittelpunkt steht die persönliche Beziehung auf Augenhöhe. Unsere Kolleginnen und Kollegen sind oft auch in ihrem privaten Umfeld erster Ansprechpartner, wenn es um Finanzfragen geht. Mit ihrem Gesicht und ihrem guten Namen stehen sie selbst für die Werte unserer Kreissparkasse. Wir wissen, dass es um mehr als Geld geht, und nicht um ein schnelles Geschäft.

So sind mit der Zeit viele langjährige „Partnerschaften“ mit Kundinnen und Kunden entstanden, manchmal auch freundschaftliche Verbindungen. Unsere Berater begleiten oft mehrere Generationen einer Familie und dieses übergreifende und voraussichtliche Denken ermöglicht es, „auf der Fahrt durchs Leben“ für jede „Station“ optimale Lösungen anbieten zu können.

So ist es auch bei Familie Schmickele. Mit dem Motiv unserer Individualkundenberaterin Cornelia Geisen und ihrer Kundin Leni Schmickele erzählen wir exemplarisch eine echte Geschichte. Lenis Familie begleitete uns beim Dreh zum Lukasmarkt. Genau wie ihre Familie kann sich auch Leni schon heute darauf verlassen, dass ihre Beraterin Cornelia Geisen in Finanzfragen immer ein offenes Ohr für Sie hat, wie alle unsere Kollegen in den Filialen.

Auch wenn immer mehr Bankgeschäfte online abgewickelt werden und die modernen Lösungen der Sparkasse hier ganz vorne mit dabei sind, so

gibt es doch im Leben immer wieder Situationen, wo persönliche Erreichbarkeit und Nähe gefragt sind. Schnelle unkomplizierte Kommunikation, Vertrauen und die Empathie unserer Berater, individuelle Bedürfnisse zu verstehen und darauf einzugehen, sind die Schlüssel für erfolgreiche und langfristige Kundenbeziehungen.

Dafür bieten wir für jede Lebensphase auch eine breite Palette von Finanzdienstleistungen an, die immer von einer ganzheitlichen Beratung ausgeht, in der die Wünsche und Ziele unserer Kunden im Mittelpunkt stehen. Es fängt an mit allen Dienstleistungen rund ums Girokonto und

Mobiles Bezahlen, Digitale Services, Sparen und Anlegen, Altersvorsorge, um Versicherungen und Kredite und Vieles mehr. Wo auch immer unsere Kunden gerade stehen, wir beraten und begleiten jeden individuell bei seinen finanziellen Entscheidungen und gehen dabei auch mal unkonventionelle Wege.

Damit das gut gelingt, sind unsere Kollegen immer gut informiert, bilden sich regelmäßig weiter und können Wegbereiter sein, das Leben unsere Kunden in finanziellen Angelegenheiten optimal zu gestalten. Das tun wir, weil's im Leben eben um mehr als Geld geht.



Cornelia Geisen, BeratungsCenter Mayen St.-Veit-Straße

  
**Egal wo Sie sich auf der Fahrt durchs Leben befinden, wir haben immer die richtigen Lösungen für Sie im Angebot. Wir begleiten Sie bereits vom ersten Konto an, über Ausbildung oder Studium, über die Finanzierung der eigenen vier Wände bis hin zur Altersvorsorge – ein ganzes Leben lang.**



*Die Idee, ein Ziel vor Augen zu haben und dieses dann konsequent umzusetzen, entspricht genau meiner Mentalität. Auch kann man dadurch wunderbar den Sinn einer Vermögensanlage bildhaft darstellen. Einerseits wurde im Dreh aus einem „wertlosen“ Autowrack mit viel Mühe, dem richtigen Plan und dem perfekten Konzept ein hochwertiger Oldtimer. Genauso empfinde ich auch meine Arbeit als Vermögensberater, mit viel persönlichem Einsatz, dem richtigen*

*Plan und dem auf den jeweiligen Kunden zugeschnittenen Konzept das Vermögen zu veredeln.*

Stefan Zepp, VermögensBeratungsCenter Andernach-Johannesplatz

## Vermögensberatung mit Herzblut

Nach einer jahrelangen Zeit „ohne Zinsen“ hat sich die Situation in den vergangenen Monaten deutlich verändert. Geldanlagen im Zinsmarkt lohnen sich wieder. Dennoch ist es in jeder Zeit wichtig, die Gesamtstruktur im Auge zu behalten. Der ausgewogene Mix der verschiedenen Anlageklassen ist wichtig. Er muss perfekt zugeschnitten sein auf die persönliche Situation und die eigene Risikoneigung. Nur mit diesen Parametern, die zentraler Bestandteil im persönlichen Beratungsgespräch sind, lassen sich Empfehlungen zur individuellen Portfoliostruktur ableiten.

Gerade in der aktuellen Zeit mit vielen unvorhersehbaren Ereignissen ist die Diversifikation, also Vielfältigkeit in der Geldanlage, sehr wichtig. Auch wenn die Europäische Zentralbank die Zinsen in letzter Zeit erhöht hatte, kann nicht unbedingt davon ausgegangen werden, dass die Zinssätze auch weiterhin nur steigen. Abhängig vom derzeit sehr moderaten Konjunkturausblick und der Situation der Staatsfinanzen 2024 könnte es möglicherweise auch wieder zu einer Senkung der Zinsen kommen. Diese Szenarien müssen bedacht sein.

Die Situation am Kapitalmarkt ist so, dass die langfristigen Zinsen, zum Beispiel für zehn Jahre, niedriger sind als Zinsen für kürzere Laufzeiten, wie z.B. ein Jahr. Wir nennen das „inverse Zinsstruktur“. Diese war in der Vergangenheit schon oft Vorbote für fallende Zinsen. Sollte das Zinsniveau wieder sinken, können aktuell vergleichsweise niedrigere Zinsen für einen langen Zeitraum für den Kunden mehr Wert sein, als höhere Zinsen für einen kurzen Zeitraum. Auch unter diesem Aspekt ist eine gute Strukturierung der Anlagen wichtig, wir nennen das „Laufzeitstruktur“, was die Fälligkeiten der Anlagen betrifft. Bei Aktienanlagen ist es grundsätzlich und schon immer so, dass diese Anlagen nur mit Geld gemacht werden sollten, auf das man langfristig verzichten kann.

Aufgrund der geopolitischen Unsicherheiten und der konjunkturellen Ausblicke erwarten wir schwankende Aktienmärkte, die langfristig im Sinne der wirtschaftlichen Dynamik weiter für die nötige Rendite im Depot eines jeden Kunden sorgen werden. Insbesondere in diesem Zusammenhang wird auch das Thema Nachhaltigkeit in der Geldanlage immer wichtiger, welches in jedem Anlagegespräch erläutert wird.

Ebenfalls langfristig orientiert sind Anlagen in Immobilien bzw. Immobilienfonds auch ein wichtiger Bestandteil der Anlagephilosophie. In einem breiten Mix aus wohnwirtschaftlichen und gewerblichen Immobilien, die dann auch global gestreut sind, tragen die Erträge zur Stabilität im Portfolio bei.

Zusammengefasst kann man festhalten, dass nach Abzug der schnell verfügbaren Geldmittel für Dinge des Alltages oder bereits feststehende Anschaffungen, also der Liquidität, der richtige Mix aus planbaren Renditen durch festverzinsliche Anlagen, renditeorientierte Anlagen im Aktienbereich und Anlagen im Immobilienbereich für die Stabilität im Depot die Basis einer erfolgreichen Strategie sind.

Nach den Zinserhöhungen der vergangen 18 Monate fragen viele Kunden wieder nach festverzinslichen Geldanlagen, denn diese werden nun auch wieder mit einem attraktiven Zins honoriert. So wird in den Strukturen der Anlageportfolios wieder mehr Geld in den Bereich „Renten“ (festverzinsliche Anlagen) gesteuert. Mir und meinen Kollegen ist es immer wieder wichtig aufzuzeigen, dass es die „eine“ Geldanlage nicht gibt und jedes Anlagegespräch letztlich mit einem persönlichen, passgenau zugeschnittenen Vorschlag endet.

Und wie dieser im Detail aussieht, ist für jeden Kunden individuell. Deshalb ist das Anlagegespräch mit einer Beraterin oder einem Berater der Kreissparkasse Mayen so wichtig.

Vermögen aufbauen, richtig sichern, pflegen, vermehren und weitergeben – wir verbinden kompetente Vermögensberatung mit nachhaltigen Werten und persönlicher Nähe vor Ort. Gleichzeitig öffnen wir als Teil der größten Finanzgruppe Deutschlands für unsere Kundinnen und Kunden auch Türen auf der ganzen Welt und erarbeiten maßgeschneiderte Lösungen.

Stefan Zepp, VermögensBeratungsCenter Andernach  
Johannesplatz, in der Eventlocation HundertAuto von  
Jens Thoma in Plaidt

# Wichtig ist, was man draus macht.





Alexander Unruh, FirmenkundenCenter Andernach

*Es ist toll, sich auf ein gutes Team verlassen zu können. Das ist so bei der Kreissparkasse Mayen und natürlich auch bei meinem Verein, der SG99 in Andernach. Da war es für mich keine Frage, bei der Herzblut-Kampagne dabei zu sein. Auch wenn ich mittlerweile nicht mehr aktiv spiele – Gemeinschaft und Nähe ist, was zählt. Ich bin stolz, dass mein Arbeitgeber in den Vereinen der Region so engagiert ist.*

## Weils um mehr als Geld geht

Die Kreissparkasse Mayen engagiert sich in und für die Region. Neben dem umfassenden Angebot für Privat- und Firmenkunden engagiert sich die Sparkasse auch sonst vielfältig. Für das Gemeinwohl, die Region und die Menschen, die hier leben. Wir fühlen uns dem Landkreis Mayen-Koblenz sehr verbunden und freuen uns, dass wir bei mehr als 1.000 Einzelanfragen jährlich Vereinen, Schulen Kindergärten und gemeinnützigen Institutionen mit einer Unterstützung helfen können. Die geschieht in Form von Spenden und Sponsoring. Im vergangenen Jahr sind so über 627.000 Euro zusammengekommen, die die Region stärken.

Zudem gibt es Initiativen vor Ort, die die Kreissparkasse Mayen mitanstoßt, so zum Beispiel die aktuelle über mehrere Jahre laufende Hochbeetaktion mit dem Landkreis Mayen-Koblenz, die Kitas mit Hochbeeten ausstattet und so den Kindern Zusammenhänge der Natur anschaulich und kindgerecht erlebbar macht.

Dabei betreibt die Kreissparkasse Mayen seit 1981 auch eine eigene Stiftung „Für unsere Jugend“, die gemeinnützige Projekte von und für Kinder und Jugendliche unterstützt. Schwerpunkte der Stiftung sind die Förderung von Bildung, Ausbildung

und Erziehung junger Menschen sowie die Förderung von Wissenschaft, Forschung, Kunst und Kultur sowie der Völkerverständigung und des Sports. Die zur Verfügung stehenden Mittel werden in Form von sozialen Hilfen, Stipendien und Preisvergaben für Wettbewerbe auf möglichst viele Projekte bzw. Vereine und Personen in unserer Region verteilt. Darüber hinaus werden auch für die Prämierung besonderer Leistungen von Jugendlichen bei „Jugend forscht“ sowie Mathematik- und Lesewettbewerben in jedem Jahr finanzielle Mittel zur Verfügung gestellt.

Wir begrüßen und unterstützen ebenso das gesellschaftliche Engagement unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Ob in Vereinen oder in den Kommunen, bei der Feuerwehr oder im Sport, im Chor, bei Sozialverbänden oder im Elternbeirat, unsere Kolleginnen und Kollegen sind hier und anderswo sehr häufig in ihrer Freizeit für das Gemeinwohl im Einsatz.

Da wir alle fest verwurzelt in der Region sind und uns als festen Bestandteil hier verstehen, sind unsere 370 Kolleginnen und Kollegen nicht nur in Finanzfragen immer am Ball, sondern auch weit darüber hinaus. Eben mittendrin statt abseits – und das nicht nur beim Fußball.



Alexander Unruh,  
BeratungsCenter Andernach-Johannesplatz,  
mit weiteren Spielern der SG99 Andernach aus der Spielsaison 2022/2023

## Mittendrin statt Abseits.

### Mit Herzblut für die Region.

Unsere Heimat und die Menschen hier liegen uns am Herzen. Wir fördern seit jeher zahlreiche sportliche, kulturelle und soziale Vereine und Initiativen. Als größte Unterstützerin in der Region machen wir so vieles möglich.

Auch unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind mittendrin im Leben vor Ort.

[www.kskmayen.de](http://www.kskmayen.de)



Einfach mit Herzblut!



**Kreissparkasse  
Mayen**

## Wir sind auch vor Ort für Sie da

### Unsere BeratungsCenter finden Sie in

- **Andernach-Johannesplatz**, Bahnhofstraße 48, 56626 Andernach
- **Andernach Südstadt**, Eisenhand 31, 56626 Andernach
- **Plaidt**, Bahnhofstraße 20, 56637 Plaidt
- **Ochtendung**, Oberfortstraße 8, 56299 Ochtendung
- **Polch**, Marktplatz 13, 56751 Polch
- **Münstermaifeld**, Münsterplatz 2, 56294 Münstermaifeld
- **Mendig**, Marktplatz 2, 56743 Mendig
- **Kruft**, Alte Chaussee 57, 56642 Kruft
- **Mayen St. Veit-Straße**, St.-Veit-Straße 22-24, 56727 Mayen
- **Mayen-Markt**, Hahnengasse 12, 56727 Mayen

### Unsere BeratungPlus-Filialen finden Sie in

- **Kottenheim**, Kirchstraße 25, 56736 Kottenheim
- **Nickenich**, Hauptstraße 78, 56645 Nicknich

### Unsere SB-Filialen finden Sie in

- **Boos**, Hauptstraße 53, 56729 Boos
- **Langenfeld**, Adenastraße 7, 56729 Langenfeld
- **Rieden**, Brohltalstraße 44, 56745 Rieden
- **Ettringen**, Hauptstraße 3, 56729 Ettringen
- **Mayen Hinter Burg**, Joignystraße 7, 56727 Mayen
- **Mayen am Hit-Markt**, Hausener Straße 2, 56727 Mayen
- **Obermendig**, Teichwiese 10a, 56743 Mendig
- **Andernach Fachmarktzentrum**, Koblenzer Straße 31, 56626 Andernach
- **Andernach Rathaus**, Kramgasse 7, 56626 Andernach
- **Andernach Hit-ShoppingCenter**, Erfurter Straße 4-6, 56626 Andernach
- **Miesenheim**, Dorfplatz 5, 56626 Andernach-Miesenheim

In unseren KompetenzCentern an den Standorten Mayen St.-Veit-Straße und Andernach Johannesplatz sind unsere Spezialisten mit professionellem Fachwissen für Sie da.

- VermögensberatungsCenter
- ImmobilienCenter
- FirmenkundenCenter
- S-FinanzDienste GmbH
- S-Hausverwaltung

Unser KundenServiceCenter erreichen Sie Montag bis Freitag von 08:00 Uhr bis 19:00 Uhr unter 02651 87-0 sowie über unsere Internetfiliale [www.kskmayen.de](http://www.kskmayen.de)



**Besuchen Sie uns gerne auch  
bei Facebook und Instagram.**



## IMPRESSUM

**Herausgeber & Redaktion:**  
Kreissparkasse Mayen,  
Karl-Josef Esch, Vorsitzender des  
Vorstandes (V.i.S.d.P)

**Texte:** Judith Sauerborn, Ralph Künzel

**Fotos:** Lars May/Meid Meid + Partner GmbH  
Ralph Künzel

**Realisierung:** Verlag für Anzeigenblätter  
GmbH, Koblenz, Sarah Sach

**Satztechnische Herstellung:** sapro GmbH,  
Koblenz

**Druck:** Industrie Dienstleistungs-  
gesellschaft mbH, Koblenz

**Wir danken der Meid Meid + Partner GmbH  
aus Mendig für die Zusammenarbeit bei  
unserer Herzblutkampagne.**

**Hinweis:** Aus Gründen der besseren  
Lesbarkeit wird an einigen Stellen  
auf die gleichzeitige Verwendung der  
Sprachformen männlich, weiblich und  
divers (m/w/d) verzichtet. Sämtliche  
Personenbezeichnungen gelten  
gleichermaßen für alle Geschlechter.

## Der einfache Weg zum Förderantrag

Zum Förder- bzw. Spendenantrag für gemeinnützige Projekte und Vorhaben der Vereine sind es nur wenige Klicks: auf der Homepage [www.kskmayen.de](http://www.kskmayen.de) in der Rubrik „Ihre Sparkasse“ und dem Unterpunkt „Fördermöglichkeiten“ kann das jeweilige Anliegen ganz einfach online erfasst werden. Alternativ öffnet auch der nebenstehende QR-Code Antragsformular Engagement | Kreissparkasse Mayen ([mpro-sparkasse.de](http://mpro-sparkasse.de)) via Smartphone oder Tablet-PC ein Formular für eine Spendenanfrage. Hier kann das Anliegen erläutert werden und Dokumente wie Projektbeschreibungen inklusive des damit verbundenen voraussichtlichen Kostenrahmens oder auch die Bestätigung des Finanzamts für die Gemeinnützigkeit hochgeladen werden. So kann das Anliegen einfach geprüft werden.

