

Die VR-Bank rettet Leben

Defibrillatoren für alle Geschäftsstellen



(v.l.) VR-Bank Vorstandsvorsitzender Stefan Jörg, VR-Bank Vorstand Martin Egger, Corpuls Geschäftsführer Klaus Stemple, Corpuls Gebietsverkaufsleiter Christian Weber und VR-Bank Marketingleiter Manfred Doll mit den Defis, die demnächst in allen Geschäftsstellen hängen.

Defibrillatoren können Leben retten – aus diesem Grund sind bereits jetzt in 4 Geschäftsstellen und in einer SB-Geschäftsstelle der VR-Bank Landsberg-Ammersee eG solche Geräte für jeden öffentlich zugänglich in den Foyers montiert. Künftig ist es nun viel leichter, sich zu merken, in welcher der 20 Filialen ein im Volksmund genannter „DeFi“ hängt: Nämlich ganz einfach in allen!

Deshalb wurden nun auf einen Schlag 17 weitere Geräte angeschafft, die hoffentlich nie gebraucht werden – doch bei Bedarf sind sie jetzt für alle da.

Immer wieder zeigt die VR-Bank Landsberg-Ammersee eG, dass ihr die Region und die hier ansässigen Unternehmen wichtig sind und sie diese als Partner wertschätzen. Konsequenterweise wurden so auch die 17 neuen Defibrillatoren nicht „irgendwo“ gekauft, sondern „um die Ecke“ bei der Käuferfirma Corpuls, einem international renommierten Unternehmen in der Entwicklung und Herstellung von Medizintechnik.

Zur Übergabe der Geräte in der VR-Bank Geschäftsstelle Kaufering trafen sich Vorstandsvorsitzender Stefan Jörg, sein Vorstandskollege Martin Egger und Marketingchef Manfred Doll mit Corpuls-Geschäftsführer Klaus Stemple und dem Gebietsverkaufsleiter Klinik, Christian Weber. Tatsächlich werden Defibrillatoren in solch hoher Stückzahl sonst meist nur an Krankenhäuser verkauft, berichteten die beiden. Im Gespräch wurde deutlich, dass die VR-Bank und Corpuls dieselbe Philosophie verfolgen: Was in der Region zu bekommen ist, wird in der Region gekauft. Bei Corpuls gilt das zum

Beispiel auch für die hochspezialisierten Carbonteile, die in den Medizinprodukten verbaut werden. Die VR-Bank wählt für alle ihre Projekte und Bauvorhaben vorrangig lokale Anbieter, Dienstleister und Handwerksbetriebe aus – so eben auch jetzt für die Ausstattung der Geschäftsstellen mit Defibrillatoren.

Dahinter steckt das Bestreben, die Region zu fördern, wie es dem genossenschaftlichen Auftrag der VR-Bank entspricht. Außerdem sind regionale Anbieter für Service und Wartung zuverlässig zur Stelle. Und schließlich sind die Produkte meist langlebiger, nachhaltiger und qualitativ hochwertiger als Importware aus China, was eventuelle Preisunterschiede letztlich nivelliert.

In den nächsten Wochen werden die Defibrillatoren in den Foyers aller 16 bisher noch nicht ausgestatteten Geschäftsstellen sowie in einer weiteren SB-Geschäftsstelle der VR-Bank installiert. Dort sind sie dann rund um die Uhr an sieben Tagen in der Woche zugänglich. Somit kommen die lebensrettenden Geräte nicht nur den Kunden und Mitarbeitern der VR-Bank zugute, sondern der gesamten Öffentlichkeit. Finanziert wurde die Anschaffung aus den Gewinnspartosen unserer Kunden. Vom Lospreis in Höhe von fünf Euro wandert ein Euro als Spieleinsatz in die Lotterie – die restlichen vier Euro werden für den Kunden gespart und am Jahresende zurückgezahlt. Von jedem Euro Spieleinsatz wiederum fließen 25 Cent in gemeinnützige Projekte in der Region. „In diesem Fall kann man sagen: Gewinnsparen rettet Leben“, so VR-Vorstandsvorsitzender Stefan Jörg. Alle Standorte mit Defibrillatoren sind unter www.vr-ll.de/sb abrufbar – und natürlich werden alle Geräte in den bekannten Verzeichnissen im Internet eingetragen.

Die perfekte Anlage

Die perfekte Anlage gibt es nicht – oder etwa doch?

Ein Interview mit Marco Burgmann, Leiter des VR-VermögenskundenZentrums

Die Frage nach der perfekten Anlagestrategie können auch wir nicht beantworten – zumindest nicht ohne kurz nachzuhaken! Der Trick ist, wir dürfen nicht von der pauschalen Lösung reden, aber ganz sicher von der individuellen. – Ein Interview mit Marco Burgmann, Leiter des VR-VermögenskundenZentrums.

VR-FanmacherMagazin: „Herr Burgmann, wie gehen Sie vor, um mit Ihrem VR-VermögenskundenZentrum die perfekte Anlagestrategie für Ihre Kunden zu finden?“

Marco Burgmann: Der Fokus des VR-VermögenskundenZentrums liegt auf der qualitativ hochwertigen Beratung. Ziel ist es, eine hohe Kundenbegeisterung zu erreichen und unsere Kunden zu Fans zu machen!

Grundlage und Basis vor einer Anlageempfehlung ist die ganzheitliche Genossenschaftliche Beratung. Ohne eine saubere Analyse, Definition und Priorisierung der Kundensituation ist ein Anlagevorschlag nicht möglich.

Mögliche Leitfragen des Gesprächs sind folgende: Möchte der Kunde eine gewisse Reserve aufbauen? Gibt es konkrete Wünsche wie beispielsweise einen Immobilienkauf,

eine zusätzliche Altersvorsorge oder danach, die aktuellen Inflationsverluste abzufangen und eine entsprechende Rendite zu erzielen?

Zusammengefasst also: Wo möchte der Kunde hin? Und wie können wir ihn dabei unterstützen? „Wir verkaufen nicht das Ziel, sondern das Ticket, um das gewünschte Ziel zu erreichen!“ – danach richten wir die Beratungen des VR-VermögenskundenZentrums aus.

Prinzipiell gibt es 5 Anlageklassen zu unterscheiden:

- Liquidität
- Geldwerte (Festgelder / Rentenpapiere / Versicherungsanlagen)
- Substanzwerte (Unternehmensbeteiligungen, Aktienfonds, Geschäftsanteil bei der Bank)
- Sachwerte (Immobilien, vermietete Immobilien, Immobilienfonds)
- Alternative Anlagen (Gold, Rohstoffe)

VR-FM: Und wie entscheiden Sie, welche Anlageklasse Sie Ihren Kunden empfehlen?

MB: Das kommt auf jeden einzelnen Kunden an. Wichtig hierfür ist die Ermittlung der Risikobereitschaft bzw. des Sicherheitsbedürfnisses des Kunden. Weitere entscheidende Kriterien sind die Nachhaltigkeitspräferenz sowie der gewünschte Anlagehorizont.

Aus diesen Vorgaben heraus erstellen wir eine passende Anlagestruktur – also eine Mischung unterschiedlicher Anlageinstrumente. „Leg nicht alle Eier in einen Korb“ ist ein immer gültiges Sprichwort – auch für die Geldanlage. Durch die individuelle Ermittlung der Ziele, der Risikobereitschaft und der vorhandenen Grundversorgung des Kunden klären wir, welche Anlageformen zu empfehlen sind und wie die optimale Streuung aussehen könnte.

Der Kunde erhält von uns am Ende einen ausgearbeiteten Anlagevorschlag und kann entscheiden, ob er diesen so umsetzen möchte oder Anpassungen vornimmt.

VR-FM: Haben Sie einen Tipp für Einsteiger?

MB: Der Kunde kann beispielsweise auch mit eher kleineren Beträgen in die risikostärkeren Anlageformen investieren und so eigene Erfahrungen sammeln, um festzustellen, was ihm liegt und wobei er sich wohlfühlt. Sehr gerne unterstützen wir auch hier und bieten in unserem VR-VermögenskundenZentrum eine individuelle Beratung an.

VR-FM: Haben Sie ein Motto für Ihre Arbeit?

MB: „Ich berate jeden Kunden gleich – aber alle ganz individuell!“ – Dieser Spruch trifft es am besten. Der Kunde steht im Mittelpunkt – die Beratung wird ohne Vorurteile oder „Produkte in der Schublade“ gestartet. Die perfekte Lösung ist für jeden Kunden anders und ergibt sich erst anhand des Gesprächs und seiner persönlichen Ziele und Wünsche.

Für Sie im VR-VermögenskundenZentrum (v.l.): Marco Burgmann (Leiter VR-VermögenskundenZentrum), Matthias Plank, Damir Krolo, Franziska Buchinger



VR-VermögenskundenZentrum
VR-Bank Landsberg-Ammersee eG



Save the Date:
Samstag, 06. Juli 2024

VR-BauFix XL

– das Wohnbaudarlehen mit dem Sie fix-schnell bauen können.



Sanieren, modernisieren, umbauen, investieren in erneuerbare Energien, ...
Einfach für alles rund um Ihre Immobilie.

vr-ll.de
info@vr-ll.de
081912910
08191 29 10

VR-Bank
Landsberg-Ammersee eG

Stück für Stück für Stück zum Goldglück.
Mit dem VR-GoldSparplan...
...jeden Monat ein Stück näher zum eigenen Gold.

schon ab 25 € monatlich



vr-ll.de
info@vr-ll.de
081912910
08191 29 10

VR-Bank
Landsberg-Ammersee eG

Stück für Stück für Stück kommen Sie mit dem VR-GoldSparplan zu Ihrem eigenen Goldschatz. Egal ob Münzen oder Barren, Sie wählen selbst, von welchem „Goldstück“ Sie jeden Monat Ihr eigenes kleines Stück kaufen. Und das Beste: Am Ende halten Sie Ihr Goldstück selbst in Händen. Oder Sie legen es in Ihr eigenes Schließfach: www.vr-ll.de/termin

Das VR-FanmacherMagazin

Das Kundenmagazin Ihrer VR-Bank Landsberg-Ammersee eG – von Fanmachern für Fans



Wir wünschen Ihnen ein frohes, gesegnetes Fest und ein gutes und gesundes neues Jahr 2024

Ihre VR-Bank im Landkreis Landsberg.
Das ganze Jahr für Sie da.



VR-Bank
Landsberg-Ammersee eG

Impressum: Herausgeber und verantwortlich für den Inhalt dieses Ausgabes: VR-Bank Landsberg-Ammersee eG, Luchowstraße 162-164, 98990 Landsberg am Lech, Tel. 08191 29 10, info@vr-ll.de, www.vr-ll.de Bereich Marketing & Kommunikation, verantwortlich: Manfred Doll, Fabian Fröb, VR-Bank Landsberg-Ammersee eG, Auflage: 40.000 Exemplare. Alle Angaben sind mit größter Sorgfalt erarbeitet worden, eine Gewähr für die Richtigkeit kann nicht übernommen werden. Bei dieser Publikation handelt es sich um eine Information. Die darin dargestellten Produkte sind keine Empfehlungen. Um unsere Inhalte lesbar und verständlich zu gestalten, verwenden wir das „generische Maskulinum“. Wir möchten betonen, dass wir diese verkürzte Sprachform geschlechtsneutral und aus rein redaktionellen Gründen nutzen. Sie beinhaltet keine Wertung.

Aus der Region - in der Region - für die Region



Martin Egger
Vorstandsmitglied

Stefan Jörg
Vorstandsvorsitzender

Liebe Mitglieder, liebe Kundinnen und Kunden, sehr geehrte Leserinnen und Leser,

es klingt inzwischen schon ein bisschen „gewohnt“, wenn jemand sagt, es war wieder ein besonderes Jahr. Aber das war es wirklich! Dabei scheint in der Welt seit Anfang 2020 nichts mehr zu sein, wie es war; es hat sich unglaublich vieles verändert.

Ein junger Kunde hat in einem Gespräch in einer geselligen Runde zu uns gesagt, „ich wünschte mir, auch ich würde einmal ein historisches Ereignis selbst erleben, so wie bei euch beispielsweise der Fall der Berliner Mauer.“ Das war im Sommer 2019. Erst kürzlich haben wir ihn wieder getroffen. Sein Kommentar zu seinem damaligen Wunsch: „So vieles hätte es jetzt doch nicht sein müssen.“

Es ist wirklich „viele“, was die Welt seitdem verändert hat: Corona, Kriege und zuletzt eine Mega-Inflation. Rapide ansteigende Zinsen haben viele „Häuslebauer“ völlig unerwartet getroffen, viele Bauvorhaben sind zurückgestellt, Firmen zögern mit Investitionen. Aktuell lässt sich beobachten, dass am sogenannten „langen Ende“ die Zinsen wieder ein wenig nachgeben, was mittelfristig auf eine Erholung der Wirtschaft schließen lässt. Das bedeutet, Anlagen sollten am besten jetzt getätigt werden, um sich die Zinsen für die nächsten Jahre zu sichern.

Die größten Veränderungen haben jedoch in unserer Gesellschaft und in unserem sozialen Umfeld stattgefunden. Die Digitalisierung erlebte mit Corona einen starken Aufschwung. Vieles, was vorher undenkbar war, ist jetzt plötzlich möglich. Oder konnten Sie vor Corona bei Ihrem Bäcker oder Metzger schon mit dem Smartphone bezahlen? Auch lässt sich jetzt eine regelrechte „Sucht“ nach gesellschaftlichen Ereignissen beobachten, danach, Menschen zu treffen. Alle Veranstaltungen im vergangenen Jahr verzeichneten Rekordteilnehmerzahlen, die Menschen „lechten“ danach, Menschen zu begegnen, sich auszutauschen – einfach Gemeinsamkeit und Miteinander zu erleben.

So beobachten wir inzwischen auch eine wahre „Renaissance“ der Filiale vor Ort. Lange Zeit war diese Form des „Bankings“ totgesagt, seit einigen Jahren – allerdings bereits vor Corona – hat sich die Frequenz in allen unseren Geschäftsstellen signifikant erhöht. Es ist wieder wichtig, sich auf Augenhöhe zu begegnen und seinem Berater gegenüber zu sitzen. Es ist wichtig, die Person, die einen berät, zu kennen und – sofern möglich – jahrelang denselben Ansprechpartner zu haben. Stellen Sie sich vor, Ihr Berater steht nächsten Sonntag wieder neben Ihnen auf dem Fußballplatz oder sitzt vormittags neben Ihnen in der Kirche; niemals wird Sie dieser Berater absichtlich fatsch oder zu seinem Vorteil beraten. Kennen Sie einen Berater einer Direktbank persönlich?

Sie werden sich jetzt vielleicht fragen, warum wir Ihnen das alles erzählen. Ganz einfach: Das alles hat uns dazu veranlasst, für Sie das VR-FanmacherMagazin herauszugeben. Hier stellen wir direkt und aus erster Hand Informationen zusammen, die für Sie wichtig sind und die Sie direkt und ungefiltert erreichen. Bei allem, was Sie hier lesen, können Sie uns beim Wort nehmen, dafür stehen wir. Nahezu 200 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter leisten jeden Tag ihren Beitrag, um Ihnen die bestmögliche Beratung, das bestmögliche Banking zu bieten. Wir alle arbeiten hier in der Region, leben hier mit unseren Familien und nehmen am gesellschaftlichen Leben teil – sei es aktiv in der Vereinsarbeit oder als Besucher und Gäste bei einem der vielen Anlässe hier bei uns in unserem schönen Landkreis Landsberg und den angrenzenden Landkreisen. Wir haben dieselben Nöte und Sorgen wie Sie und wir freuen uns mit Ihnen über dieselben Dinge.

Deshalb werden wir Ihnen mehrmals im Jahr von uns erzählen, für Sie über neue und/oder interessante Bankthemen berichten. Wir möchten Ihnen auch mit unserem VR-FanmacherMagazin „mehr als Bank“ bieten. Gerne nehmen wir Ihre Anregungen und Ideen entgegen und sind natürlich auch offen für Kritik. Helfen Sie uns, das VR-FanmacherMagazin zu einem Medium zu machen, das Ihre Themen behandelt.

Die erste Ausgabe nutzen wir, um Ihnen dieses neue VR-FanmacherMagazin vorzustellen, Ihnen eine Kostprobe der künftigen Ausgaben direkt nach Hause zu liefern. Ab der

nächsten Ausgabe erhalten Sie die gedruckte Version über unsere Filialen. Persönlich zu Ihnen nach Hause liefern wir es dann – auch aus Nachhaltigkeitsgründen – über unsere Webseite www.vr-ll.de/magazin oder per E-Mail. Möchten Sie sich in den Verteiler eintragen, geht das ganz einfach über den nebenstehenden QR-Code oder bereits schon jetzt ebenfalls auf www.vr-ll.de/magazin.

Jetzt zum VR-FanmacherMagazin anmelden und keine Neuigkeiten mehr verpassen:

www.vr-ll.de/magazin

Ihnen und Ihren Lieben wünschen wir – alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie wir persönlich – eine frohe und gesegnete Weihnachtszeit und ein gutes, gesundes und erfolgreiches neues Jahr 2024 mit hoffentlich friedlicheren Zeiten in der Welt.

Stefan Jörg
Vorstandsvorsitzender

Martin Egger
Vorstandsmitglied

Das VR-VersicherungsZentrum



Im Herzen der Landsberger Altstadt und im ganzen Landkreis für Sie da: **Das VR-VersicherungsZentrum.**

Allianz und R+V Versicherung Seit Jahrzehnten vereinen wir die beiden großen Versicherungsgesellschaften – R+V-Versicherung und

Allianz – unter einem Dach. Angepasst an Ihre Bedürfnisse finden unsere Versicherungsspezialisten mit Ihnen gemeinsam das jeweils beste Produkt aus dem großen Portfolio; ganz gleich ob Allianz oder R+V-Versicherung.

Im Schadenfall sind wir Ihr Ansprechpartner Und das Beste: Auch im Schadenfall sind wir Ihr Ansprechpartner, wickeln alles für Sie ab und setzen Ihre Interessen durch; bis hin zum hauseigenen Gutachter. Testen Sie uns einfach mit einem ganz persönlichen **VR-VersicherungsCheck** über eine der 20 Filialen der VR-Bank Landsberg-Ammersee eG. Wir überprüfen Ihre Versicherungen und erstellen Ihnen ein Angebot – völlig unverbindlich und komplett kostenfrei. Interessiert? Dann besuchen Sie uns doch einfach mal, rufen uns unter der 08191 2910 an oder mailen uns an die: info@vr-ll.de. Wir freuen uns auf Sie!



Zahlen? Mit Karte bitte! Die girocard – stark wie eh und je



Seit über 30 Jahren können Kundinnen und Kunden der VR-Bank Landsberg-Ammersee eG mit ihrer Bankkarte – der girocard (früher EC-Karte oder VR-BankCard genannt) – direkt vom Girokonto aus bezahlen – allein in Deutschland an über 1,1 Millionen Akzeptanzstellen. Aber auch über die Landesgrenzen hinweg kann bequem und sicher mit der girocard bezahlt werden. Daran ändert auch die Einstellung des Maestro Verfahrens durch Mastercard® nichts – die umfassenden Möglichkeiten der girocard sind uneingeschränkt nutzbar.

Neue Wege, frische Impulse

Über 100 Millionen girocards gibt es in Deutschland. Die Debitkarte der Deutschen Kreditwirtschaft ist damit das hier am meisten verbreitete bargeldlose Zahlungsmittel. Im Supermarkt, an der Tankstelle oder für die Tasse Kaffee im Urlaub – die girocard ist eine Selbstverständlichkeit in unserem Alltagsleben. In der ersten Ausgabe unseres VR-FanmacherMagazins stellen wir Ihnen die aktuelle girocard vor und zeigen Ihnen, was alles in ihr steckt.

Vorneweg: die girocard bleibt – mit all ihren Funktionen

Im den Medien wurde in den vergangenen Monaten immer mal wieder vom angeblichen Ende der girocard berichtet. Davon kann allerdings keine Rede sein. Sie wandelt sich nur ein wenig. Das Bewährte bleibt bewahrt. Für Kundinnen und Kunden ergeben sich keine besonderen Änderungen. Schließlich ist und bleibt die Karte ein überaus beliebtes Zahlungsmittel. Über 100 Millionen girocards befinden sich in den Geldbörsen der Menschen in Deutschland. Häufig tragen diese auch ein Maestro oder V PAY Akzeptanzzeichen. Maestro ist eine zusätzliche Funktion von Mastercard und V Pay von Visa. Diese sogenannten Co-Badges stellen nachhaltig sicher, dass die girocard auch außerhalb des girocard Systems eingesetzt werden kann. Das gilt zum Beispiel auch im Ausland für die Kartenzahlung und die Abhebung von Bargeld. Mastercard hat sich dafür entschieden, die Zusatzfunktion Maestro nicht mehr anzubieten, und diese deshalb

zum Ende September 2023 gekündigt. Wichtig dabei: Alle Karten, die mit dem Maestro-Symbol und so mit der Zusatzfunktion Maestro ausgegeben sind, behalten ihre Gültigkeit und Funktionalität bis zum Kartenablauf im Jahr 2027.

Gewohnter Ablauf – neue Möglichkeiten

Für Kundinnen und Kunden ändert sich dadurch also erst einmal nichts. Es kann weiterhin wie gewohnt bezahlt werden. Nach Ablauf der Kartenlaufzeit erhalten Kundinnen und Kunden wie bisher innerhalb des regulären Kartenaustauschs eine angepasste Lösung. Auf den neuen girocards der VR-Bank Landsberg-Ammersee eG ist dann ein anderes Akzeptanzzeichen zu sehen, nämlich Debit Mastercard. Auch für Händler und Akzeptanzstellen bleibt die girocard auf diese Weise wie gewohnt als Zahlungsmittel bestehen.

Kontaktlos und sicher

Über 80 Prozent aller girocard-Zahlungen wurden bis Mitte des Jahres kontaktlos abgewickelt. Ein Trend, der sich durch die Corona-Pandemie verstärkte und heute nicht mehr wegzudenken ist. Ob physische oder digitale Karte – beide bauen auf dem gleichen internationalen Übertragungsstandard auf. Die sogenannte Nahfeldkommunikation (engl. Near Field Communication, kurz NFC) ist ein Standard zum kontaktlosen Austausch von Daten. Wird dabei eine Karte in die Nähe eines NFC-fähigen Bezahlterminals gehalten, erzeugt das Terminal eine elektrische Spannung, sodass eine zusätzliche Stromversorgung in der Karte überflüssig ist. Die notwendigen Zahlungsverkehrsdaten werden ausgetauscht und die Zahlung erfolgt. Aufgrund der hohen Sicherheitsvorkehrungen der Deutschen Kreditwirtschaft sind unbefugte Zahlungen ausgeschlossen.

Möchten Sie an Automaten oder Selbstbedienungskassen Altersnachweis? Waren kaufen, die einem Mindestalter unterliegen, heißt es oft: warten, warten, warten. Das soll sich künftig ändern. Denn: Mit der girocard wird

Das VR-FanmacherMagazin

gerade die sogenannte Online-Altersverifikation erprobt. Diese soll den Kundinnen und Kunden die zusätzliche Wartezeit oder das ergänzende Vorzeigen eines Ausweises ersparen. Die ausgegebenen physischen und digitalen girocards der VR-Bank Landsberg-Ammersee eG sind technisch für die Online-Altersverifikation an Automaten und bei Tabak-Großhändlern bereits vorbereitet. Damit kann bei der Zahlung im girocard-System geprüft werden, ob der Kunde 16 oder 18 Jahre alt ist, und so altersbeschränkte Waren freigegeben werden.

Spannende Aussichten

Der Einsatzbereich der Altersverifikation per Karte ist in der Probestufe eng begrenzt. Das Verfahren bietet allerdings perspektivisch jede Menge Vorteile für Kunden und Händler. Hinsichtlich des fortschreitenden Fachkräftemangels und zunehmender Digitalisierung ist eine Vollautomatisierung von Ein- und Verkaufsprozessen in allen gesellschaftlichen Bereichen von hoher Relevanz. In großen deutschen Städten und im Ausland wird vermehrt auf SB-Kassen-Services und autonome Läden gesetzt. Mit der Online-Altersverifikation werden entscheidende Lücken in den Abläufen geschlossen, sodass alle Kundengruppen ihre Einkäufe reibungslos und ohne zusätzliche Interaktion erledigen können. Nach dem zeitnahen Abschluss der Probestufe wird diese Funktion für alle Kassen freigeschaltet.

Mit der girocard in die Zukunft

Handys auch die girocard digitalisiert werden. In der App Pay können mehrere Kreditkarten und girocards hinterlegt werden – über die Einstellung einer Standardkarte legen Sie das reguläre Zahlungsmittel fest, wahlweise können Sie bei jedem Bezahlvorgang auswählen, von welchem Konto die Abbuchung Ihrer Zahlung erfolgen soll. Und das Beste: Bei der Verwendung der digitalen Karte erfolgt die Zusatz-Authentifizierung über Ihr Smartphone. Das bedeutet, dass das Entsperren Ihres Geräts PIN-Eingaben oder Unterschriften als zusätzliche Legitimation ersetzt. Auch mit einem iPhone sind Sie über Apple-Pay in der Lage, mit digitalen Kreditkarten zu bezahlen. Die girocard ist hier aktuell von Apple noch nicht freigeschaltet.

So wie aktuell das kontaktlose Bezahlen die bisherige „Einschublösung“ beinahe ersetzt hat, wird auch die digitale Karte mehr und mehr die „Plastikkarte“ ersetzen. Denn nichts ist so nachhaltig wie Plastik, das gar nicht erst produziert werden muss. Wenn es dann auch noch einfacher und bequemer angewendet werden kann, steht dem nichts mehr im Wege.

Bereits jetzt kann – neben der digitalen Kreditkarte – auf allen Android-

Ihr nächster Einkauf geht auf uns!*

Weil Ihre Kreditkarte mehr kann!
Gewinnen Sie monatlich einen 250,- € Einkaufsgutschein!*



... im ersten Jahr kostenfrei!

*Gewinnen Sie bei uns jeden Monat einen Einkaufsgutschein in Höhe von 250,- €. Wie? Sie bezahlen Ihren Einkauf mit Ihrer VR-Bank Landsberg-Ammersee Kreditkarte und hüpfen in unseren Lostopf. Mit jeder Kreditkartenzahlung haben Sie eine Chance mehr und mit etwas Glück zieht unsere Glücksfee dann genau Sie. Weitere Infos unter: www.vr-ll.de



Quelle: VR Aktuell - Ausgabe November 2023, Herausgegeben von dem Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken; Autor: David Paul, BVR, Co-Autor: Dr. Stefan Saager, BVR