

FUSIONS UPDATE



BESCHLÜSSE & ENTSCHEIDUNGEN

THEMEN AUSGABE 04

01 Schritt für Schritt zu einheitlichen Abläufen

02 Unsere eigene KI kommt für alle

03 Unsere neue Marke

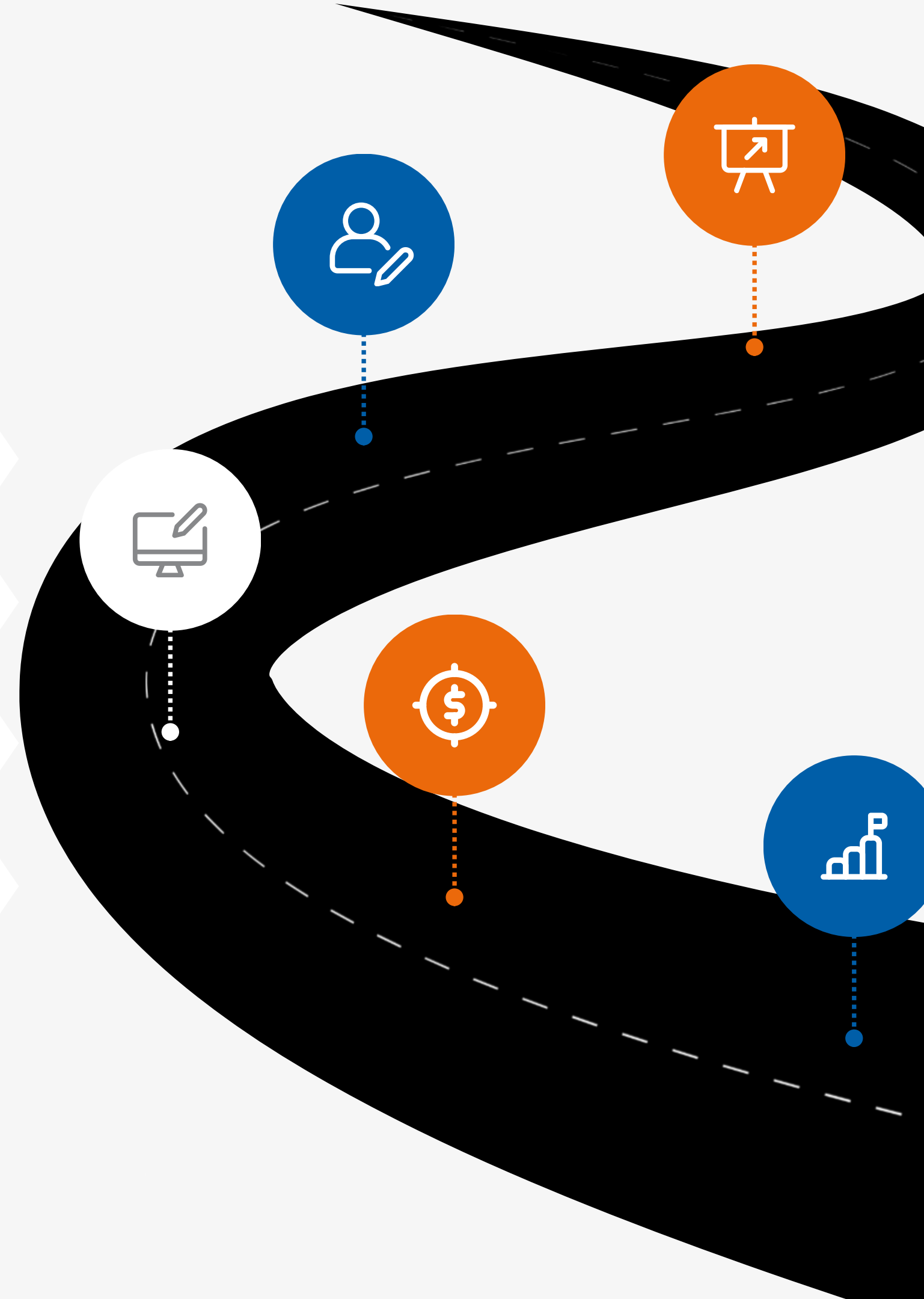
04 Informationen für unsere Standorte und den Vertrieb

05 Willkommen im KSC und KBC

06 Aktivprozesse werden vereinheitlicht

07 Marktfolge Passiv: Das Beste aus beiden Welten

08 Korrekturen aus vorangegangenen News



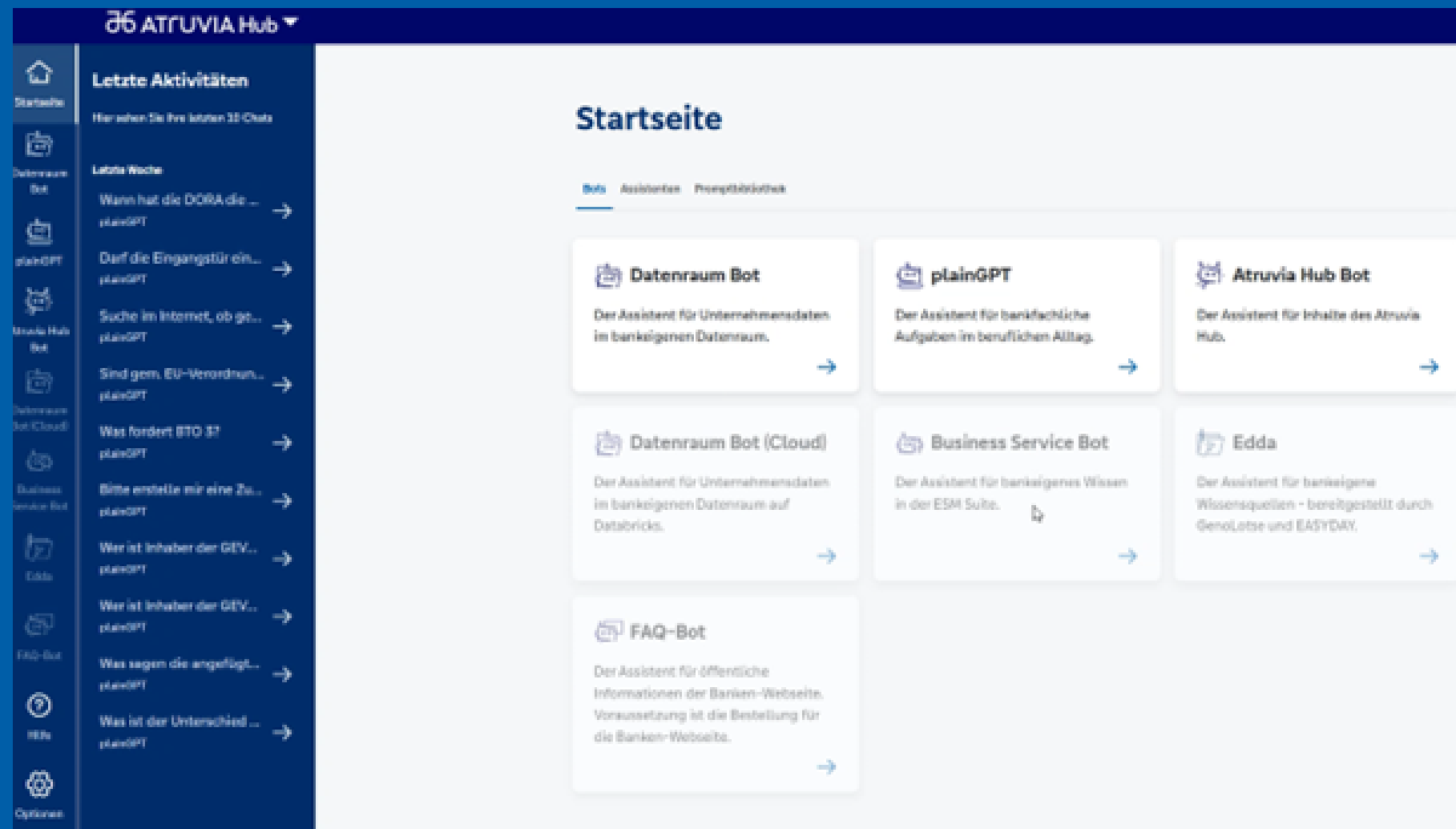
SCHRITT FÜR SCHRITT ZU EINHEITLICHEN ABLÄUFEN

Die Zutrittskontrolle wird künftig vollständig auf eine elektronische Lösung umgestellt. Während dies in der RVB bereits Standard ist, erfolgt die Umstellung in den bisherigen RLL-Standorten schrittweise immer dann, wenn eine Geschäftsstelle modernisiert oder umgebaut wird. Das ist wirtschaftlich sinnvoll und ermöglicht eine nachhaltige Einführung.

Auch beim Bürobedarf bleibt vieles vertraut: Material bestellt ihr weiterhin einfach über das bekannte GenoBuy-System.

UNSERE EIGENE KI KOMMT FÜR ALLE

Die Kolleginnen und Kollegen der RVB nutzen sie bereits – bald steht sie allen Mitarbeitenden zur Verfügung: „Smart-Analytics-GenoGPT-Basis“ oder kurz: GenoGPT.



Unsere verbundene KI-Plattform unterstützt euch wie ChatGPT bei Recherchen, Formulierungen oder der täglichen Arbeit – allerdings vollständig innerhalb der Datenschutz- und Sicherheitsstandards der Genossenschaftlichen FinanzGruppe.

Perspektivisch soll die Plattform noch deutlich mehr können: Unternehmenshandbuch, Wissensmanagement und Ticketsystem sollen künftig intelligent angebunden werden. Statt lange in Notes nach Informationen zu suchen, genügt dann eine gezielte Frage und ihr erhaltet schnell die passende Antwort. Ab 01.09.2026 wird die Anwendung auch in RLL verfügbar sein.

Natürlich bedeutet das auch Schulungen für alle Mitarbeitenden. Aber wir sind überzeugt: Diese Investition wird sich im Arbeitsalltag schnell auszahlen.



UNSERE NEUE MARKE



Beide Banken haben ihre Marken bisher unterschiedlich geprägt. RLL war eng an der Markenwelt des BVR orientiert und gleichzeitig stark regional verwurzelt. Die RVB setzte auf eine eigenständige und emotionale Positionierung mit der "MiteinanderBank" und dem Leitgedanken "nah | direkt | persönlich".

Zeitgleich hat der BVR in diesem Sommer ein neues Kampagnendach eingeführt. Im Mittelpunkt steht das „Wir“ – als Ausdruck von Gemeinschaft, Vertrauen und Nähe. Genau diese Werte prägen auch unsere neue Bank. Deshalb werden wir uns dieser gemeinsamen Botschaft anschließen.

Unser neues Logo sieht so aus:



Logos, Leuchtreklamen und weitere Markenelemente werden wir dort austauschen, wo dies sinnvoll und wirtschaftlich möglich ist. So wächst auch unser Außenauftritt Schritt für Schritt zusammen.

Das neue Logo darf vor rechtlicher Fusion nicht eingesetzt werden. Bei Verwendungsbedarf bzw. Anfragen von außen, wendet euch bitte an Marketing bzw. WKÖ.

INFORMATIONEN FÜR UNSERE STANDORTE UND DEN VERTRIEB

Für unsere Kundinnen und Kunden bleibt vieles zunächst unverändert.

Filialschließungen wird es im Zuge der Fusion nicht geben. Auch die bisherigen Öffnungszeiten bleiben vorerst bestehen. Lediglich die nächtliche Schließzeit der SB-Bereiche, die es bereits in RLL gibt, wird auch auf alle SB-Bereiche der RVB übertragen, so dass künftig eine einheitliche Schließzeit zwischen 23:00 Uhr und 6:00 Uhr vorhanden ist. Dies dient der Erhöhung der Sicherheit und der Risikominimierung, insbesondere zur Prävention sicherheitsrelevanter Vorfälle an SB-Geräten.

Im Passivgeschäft für Privatkunden werden bis zur technischen Fusion weiterhin die heute bestehenden Produktwelten der jeweiligen Häuser angeboten. Erst mit der technischen Fusion werden einzelne Produkte, die bereits heute nur noch selten nachgefragt werden, aus dem Neugeschäft genommen. Welche Produkte das konkret betrifft, informieren wir rechtzeitig.

Bereits heute gleichen wir nach und nach die Konditionen im Passivgeschäft an.

Bei Mietkautionen setzen wir künftig auf die Möglichkeiten der R+V-Mietkautionsbürgschaft. Mietkautionskonten werden nur noch in begründeten Ausnahmefällen auf den Vermieter angelegt.

Auch im Firmenkundengeschäft bleibt Kontinuität das Leitmotiv: Die angebotenen Lösungen ähneln sich bereits heute sehr und werden auch künftig bestehen bleiben.

WILLKOMMEN IM KSC UND KBC

Die Kolleginnen und Kollegen aus dem bisherigen KDC der RVB bringen wertvolle Erfahrungen in der digitalen Kundenbetreuung mit. Dieses Know-how wird künftig an zwei Stellen eingesetzt.

Im KSC (KundenSERVICEcenter) übernehmen sie nahezu sämtliche Servicethemen, bearbeiten eingehende Anrufe und unterstützen aktiv bei der Terminvereinbarung für unsere Beraterinnen und Berater. Gemäß dem Abteilungsleiter Bernd Hastrich „das Herz der Bank“.

Im KBC (KundenBERATUNGScenter) beraten sie Kundinnen und Kunden telefonisch oder per Videoberatung – vergleichbar mit unseren Privatkundenberatern/-Innen. Darüber hinaus betreut das KBC künftig auch umfassend unsere Geschäftskunden.

Damit stärken wir unsere Erreichbarkeit, schaffen zusätzliche Beratungskapazitäten und bieten unseren Kundinnen und Kunden noch mehr Möglichkeiten, mit uns in Kontakt zu treten.

Bei den zukünftigen Servicezeiten des KSCs passt man sich denen der RVB an, so dass diese dann von Mo bis Do von 8:00 bis 19:00 Uhr und Fr bis 17:00 Uhr sind. Der bisher bei der RVB angebotene Kontaktmöglichkeit über WhatsApp-Nachrichten wird aufgrund der relativ geringen Nutzung mit Fusion nicht weiter angeboten.

Auch in der Kreditbearbeitung setzen wir auf bewährte Lösungen aus beiden Häusern.

Kreditentscheidungen innerhalb der Bereichsleiterkompetenz erfolgen künftig einheitlich in agree. Dieses Verfahren ist allen Häusern bereits vertraut und hat sich bewährt. Kreditprotokolle in Vorstandskompetenz werden über DMS genehmigt. Das neue Vorgehen ist sehr einfach, aber natürlich wird es auch hier eine Einweisung dazu geben.

Zwischen rechtlicher und technischer Fusion erfolgt die Abstimmung per E-Mail. Für die Analyse wirtschaftlicher Verhältnisse bauen wir bis Mitte 2028 eine eigene Analyseeinheit auf. Bis diese vollständig etabliert ist, unterstützt uns der Dienstleister Servicecope.

Auch bei den Ratings bleibt Kontinuität erhalten. Ratinganlässe und Ratingsysteme sind bereits heute weitgehend identisch und werden weitergeführt.

Für Sicherheiten gilt: Es gibt keine signifikanten Veränderungen, da alle Partner nahezu gleich vorgehen.



**AKTIVPROZESSE
WERDEN
VEREINHEITLICHT**

MARKTFOLGE PASSIV: DAS BESTE AUS BEIDEN WELTEN

Auch in der Marktfolge Passiv übernehmen wir die jeweils besten Lösungen aus beiden Häusern.

Im Kreditkartenprozess verzichten wir für Privatkunden künftig bankweit auf Unterschriften – ein Verfahren, das sich in der RVB bereits bewährt hat.

Bei Lebensereignissen wie Volljährigkeit, Heirat, Trennung oder einem Sterbefall ähneln sich die Prozesse heute bereits sehr.

Ab technischer Fusion profitieren alle von zwei bewährten Lösungen: Das SignService-Verfahren der RVB ermöglicht digitale Kundenunterschriften, während das ProDok-System der RLL die effiziente Steuerung und Bearbeitung der Prozesse unterstützt. Alle Mitarbeitenden werden rechtzeitig auf die neuen Anwendungen vorbereitet. Ab der technischen Fusion unterstützen zusätzlich Hotlines der Marktfolge Passiv und des Zahlungsverkehrs bei Fragen im Tagesgeschäft.

Eine besondere Herausforderung liegt noch vor uns: Rund 2.900 Doppelkunden müssen zusammengeführt werden. Der überwiegende Teil dieser Zusammenführungen muss bis zum 30. Dezember 2026 abgeschlossen sein. Die Bearbeitung erfolgt zentral durch unsere Marktfolgeabteilungen.

KORREKTUREN AUS VORANGEANGANGENEN NEWS

User-ID: Nur die Kolleginnen und Kollegen aus RVB und RNW bekommen neue User-ID's. Die Kollegen aus RLL behalten ihre bisherige yc-Nummer.

Beraternummern: Hier werden sich viele – leider auch RLLer – an eine neue Beraternummer gewöhnen müssen.

