

Dichterbij

LAND VAN CUIJK & MAASDUINEN

MAGAZINE VOOR
LEDEN VAN RABOBANK
LAND VAN CUIJK & MAASDUINEN
VOORJAAR 2016



Rabobank



Eieren rapen
en schapen
scheren »36

CLUBKAS CAMPAGNE 2015

Bedankt voor je stem!

»8

BANKING FOR FOOD

Wat eten we vandaag?

»22

BEWINDVOERING

Eerlijke hulp

»28

OM DE HOEK





Als onderdeel van het Centrumplan Mill is medio januari gestart met de bouw van het Raboblok. Mooiland ontwikkelt en realiseert aan de Markt achttien huurappartementen en commerciële ruimten. Ook de Rabobank gaat hier een plek krijgen.

FOTO: PATRICK BONGARTZ



START VAN
DE BOUW VAN
HET RABOBLOK
IN MILL



VERBINDING

Al ik amper begonnen in mijn nieuwe functie als directeur Particulieren & Private Banking, werd mij gevraagd het voorwoord voor deze Dichterbij te schrijven. Een uitgelezen kans voor mij om meteen in contact te komen met de Rabo-leden in het Land van Cuijk en Maasduinen. Mijn belangrijkste ambitie is namelijk om op alle vlakken verbinding te zoeken met onze 80.000 klanten in de regio. Die verbinding komt in mijn optiek alleen tot stand vanuit sociale samenhang. Iedere individuele inwoner, jong en oud, en elke organisatie, groot of klein, is bepalend voor de ontwikkeling van onze regio. Het een kan niet zonder het ander. We zijn onlosmakelijk verbonden en maken deze regio samen tot wat het is. Daarbinnen versterken we elkaar. Ik heb ontzettend veel zin om vanuit de coöperatieve rol van de Rabobank mijn bijdrage te

leveren aan maatschappelijke thema's in het Land van Cuijk en Maasduinen. Door kennis te delen. En door partijen samen te brengen.

Vanuit samenwerking kunnen we kansen voor de regio creëren en benutten. Daarom doen we er als bank alles aan om dichtbij de klant en dichtbij de samenleving te staan. Zo lees je in deze uitgave van Dichterbij meer over onze rol in de keten van eten. Ook geeft raad van bestuur voorzitter Wiebe Draijer zijn visie op 'de coöperatieve bank'. Samen met enkele Nederlandse topsporters kijken we vooruit naar de Olympische Spelen van Rio de Janeiro. En verder roepen we klanten met goede ideeën op om deze vooral met ons te delen. Vanuit die ideeën kunnen wij onze klanten verder helpen, en zij ons om onze dienstverlening nog beter bij hun wensen en verwachtingen aan te laten sluiten. We horen graag van je!

COLOFON

Lokale redactie: Adwiek Janssen, Emily van Casteren, Dhr. A. de Winter en team Marketing & Communicatie Rabobank Land van Cuijk & Maasduinen.

Centrale redactie: Rabobank Nederland (Hans van Dijk) en MPG.

Druk & handling: MPG. (Frank van der Kolk)

Dichterbij is een uitgave van de Rabobank. Niets uit deze Dichterbij mag worden overgenomen, opgeslagen en/of verspreid op welke wijze dan ook zonder voorafgaande toestemming van Rabobank. De Rabobank, MPG. en andere informatieleveranciers zijn niet aansprakelijk voor schade van welke aard ook als gevolg van onjuistheden in deze uitgave of in verband met het gebruik van deze uitgave. Stel je geen prijs op de ontvangst van Dichterbij, dan kun je dit doorgeven via info.lvcm@rabobank.nl of (0485) 450 450.

**Persoonlijk
interieuradvies?
Kijk op pag. 38**

Dichterbij

LAND VAN CUIJK & MAASDUINEN



16



21



8



22

VOORJAAR 2016

- 10 Nieuwe koers Dichterbij
- 14 Carrièreswitch?
- 18 Woonwensen waarmaken
- 26 Weet u wat u moet doen voor uw pensioen?
- 32 Van sportclub naar Olympische Spelen
- 34 5 feiten en fabels over hypotheek

CLUBKAS CAMPAGNE 2015

- 8 Bedankt voor je stem!

INNOVATIEPRIJS

- 16 Geef jouw gouden idee op

ONLINE COMMUNITY

- 21 Denk mee en laat je stem horen!

BANKING FOR FOOD

- 22 Dé food- en agribank

BEWINDVOERING

- 28 Uit handen

DE COÖPERATIEVE BANK

- 36 Wat gebeurt er op de boerderij?

RUBRIEKEN

- 2 Om de hoek
- 6 Kort
- 17 Superfoods van eigen bodem
- 31 Een aandeel in elkaar
- 38 Ledenaanbiedingen
- 39 Column

Financieren verandert,

DE OPLOSSING OOK

Wie wil investeren en geld nodig heeft, komt steeds vaker bij een combinatie van financieringen uit. De traditionele lening is meestal onderdeel van zo'n combinatie. Door bijvoorbeeld een deel te lenen, een deel te leasen en staatsgaranties in te zetten, zijn investeringen beter te financieren.

De complete financieringsoplossing sluit zo beter aan op de plannen. Het combineren van financieringsvormen wordt ook wel stapelen genoemd.

Iedere investering begint met een plan. Heb je een plan uitgewerkt, dan kun je op zoek naar potentiële investeerders. Je kunt



zelf diverse partijen benaderen, of je doet een financieringsaanvraag bij de Rabobank. De adviseurs stapelen dan samen met jou.

Er zijn tal van mogelijkheden. Soms past een financieringsvorm naadloos en soms alleen in specifieke gevallen. Denk aan voorraadfinanciering of debiteurenfinanciering. Met een uitgewerkt investeringsplan kan snel duidelijk worden welke financieringsvorm past. Je wensen en

behoefte spelen daarbij mee. Tot slot is ook je omzet en type bedrijf nog van belang. Door het stapelen van financieringen is er meer mogelijk. Meer weten? Ga naar www.rabobank.nl/hetnieuwefinancieren of bel naar (0485) 450 113.

KOM IN DE KAS

Op zaterdag 2 en zondag 3 april 2016 vindt de 39e editie van Kom in de Kas plaats, het grootste publieksevenement van de Nederlandse glastuinbouw. Onder het thema 'tuinbouw is boeiend' openen honderden gastvrije groente-, bloemen- en plantenkwekers dit weekend hun deuren van de kas voor het grote publiek. Wil je weten wat er dat weekend in jouw omgeving allemaal te doen is? Ga naar komindekas.nl.

Werk-Woorden voor vluchtelingen

Voor een vlotte integratie is het van belang dat vluchtelingen de taal voldoende beheersen.

VluchtelingenWerk Nederland (VWN) is daarom het taalcoachproject Werk-Woorden gestart. Voor dit project zijn 800 vluchtelingen gekoppeld aan vrijwillige taalcoaches. Ook wordt er taalverzorgd in verschillende asielzoekerscentra. De taalcoach helpt de vluchteling niet alleen op weg met de taalbeheersing, maar wijst hem ook de weg in de

Nederlandse samenleving en helpt de vluchteling bij het uitbreiden van zijn netwerk. De koppels trekken minstens een halfjaar lang anderhalf uur per week met elkaar op. Rabobank Foundation steunt het werven en trainen van taalcoaches. VWN komt op voor de rechten van asielzoekers en vluchtelingen. Als een asielzoeker een verblijfsvergunning krijgt, helpt VWN bij de eerste noodzakelijke stappen in de Nederlandse samenleving om weer zelfstandig te worden.

Start Up Fest Europe

Van 24 tot en met 27 mei vindt door heel Nederland het Start Up Fest Europe plaats. Het evenement helpt start-ups bij het vinden van financiering, talent, kennis en contacten met het bedrijfsleven. Op veertien verschillende plekken in Nederland worden bijeenkomsten georganiseerd, elk met een eigen thema. De thema's zijn gerelateerd aan gebieden waarin Nederland als kennisland een koppositie inneemt in de wereld. Rabobank organiseert in het kader van dit evenement samen met andere partijen 'Campus Party' in Utrecht en 'F&A Next' in Wageningen. De Campus Party wordt een groot technologisch festival dat jong, technisch talent en ambitieuze ondernemers samenbrengt. F&A Next wordt het eerste Europese platform voor investeerders, start-ups en scale-ups in het food-en-agridomein. Het platform moet veelbelovende start-ups zichtbaarder maken voor mogelijke investeerders.

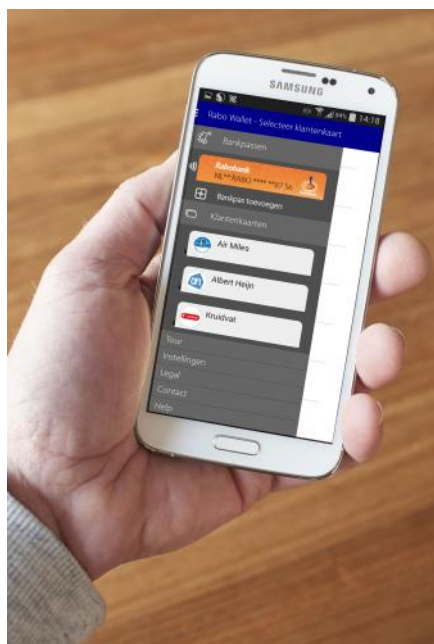


Nu ook voor KPN klanten

DE RABO WALLET

Dit voorjaar is de Rabo Wallet ook beschikbaar voor klanten met een KPN-abonnement. Om de app te kunnen gebruiken is een nieuwe NFC SIM-kaart nodig van KPN.

Met de Rabo Wallet wordt betalen een stuk gemakkelijker. Maar dat niet alleen. Met deze app kun je jouw telefoon namelijk als portemonnee gebruiken. Je kunt ermee afrekenen bij de kassa en voor parkeren jouw saldo checken, jouw klantenkaarten opslaan en aanbiedingen bekijken. Om ermee te betalen plaats je jouw telefoon tegen de betaalautomaat. Je kunt alleen mobiel betalen bij betaalautomaten die daarvoor geschikt zijn. Ben je klant bij KPN? Bestel dan gratis de nieuwe NFC SIM-kaart bij KPN (kpn.com/nfc) of kijk voor meer info op rabobank.nl/rabowallet.



PINBOX IN CENTRUM VAN OVERLOON

Op 27 februari is de Pinbox aan het 14 Oktoberplein in Overloon in gebruik genomen. De Pinbox is een op zichzelf staande geld- en sealbagauto-maat. Rabobank Land van Cuijk & Maasduinen biedt de inwoners van Overloon en omgeving zo de service om contant geld te blijven pinnen. Ondernemers en verenigingen kunnen in de Pinbox hun sealbag(s) storten.

REGIONALE SENIORENBEURS IN MILL

Op vrijdag 8 en zaterdag 9 april wordt in Mill de Regionale Seniorenbeurs gehouden. De Rabobank geeft tijdens deze beurs presentaties over internet- en mobiliteitskieren. Bezoek je deze beurs? Kom gerust even langs bij onze stand. Kijk voor meer informatie en tijden over deze beurs op regionaleseniorenbears.nl.

SOCIAL MEDIA

Blijf via onze socialmedia-kanalen op de hoogte van nieuwtjes, acties en aanbiedingen. Praat mee over onze dienstverlening en stel uw vragen online. Via Twitter kun je ons lokaal volgen op @RaboLvCM en landelijk via @Rabobank. LinkedIn: www.linkedin.com/company/rabobank-land-van-cuijk-en-maasduinen en via Facebook: www.facebook.com/Rabobank

Ruim 45.500 stemmen werden er uitgebracht tijdens de eerste Rabobank Clubkas Campagne. Na een fanatieke strijd wist een groot aantal verenigingen en stichtingen de clubkas te spekken.

TEKST: PATRICIA MILLENAAR FOTO'S: PATRICK BONGARTZ

Bedankt voor je stem!

werven. En dat werd gezien! Tijdens de uitreikingsavond zelf kregen de clubs met de meeste stemmen uit elke gemeente nog eens een podium voor een breed publiek. Bovendien zetten ruim 60 artiesten uit de deelnemende clubs de avond luister bij. Popkoor Cheers uit Gennep, dansgroep De Zelfkanthenekes uit Haps en Slagwerkgroep Linden zorgden voor een feestelijke en muzikale afsluiting van de campagne.

De winnaars per gemeente:

- Gemeente Bergen - Fanfare Helpt Elkander, Afferden
- Gemeente Boxmeer - Op De Tôffel, Vierlingsbeek
- Gemeente Cuijk - VC HAVOC, Haps
- Gemeente Gennep - Achates, Ottersum
- Gemeente Grave - Ballonfestival Grave
- Gemeente Mill - Sint Hubert - Bouwdagen, Langenboom
- Gemeente Sint Anthonis - Hospice de Cocon, Sint Anthonis

We kunnen terugkijken op een zeer geslaagde eerste editie van de Clubkas Campagne in onze regio. Dankzij de enthousiaste deelname en reacties van alle clubs en het grote aantal stemmen dat is uitgebracht. En natuurlijk vooral ook omdat we 350 verenigingen en stichtingen met een bijdrage in hun clubkas een stukje verder hebben kunnen helpen in het bereiken van hun ambities en doelen. Op naar een even enthousiaste deelname van clubs en leden in 2016!



ALLE PRIJS-
WINNAARS OP
RABOBANKLVCMLEDEN.NL

In een volle Cuijkse Schouwburg werd op maandagavond 7 december de uitslag van de eerste Rabobank Clubkas Campagne in het Land van Cuijk en Maasduinen bekendgemaakt. Brabantse Betty presenteerde tijdens de finaleavond op ludieke wijze wie zijn clubkas met welk geldbedrag kon spekken. De winnaars? Alle deelnemende verenigingen en stichtingen gingen met een - groter of kleiner - geldbedrag naar huis. In totaal werd er € 150.000,- uitgekeerd aan zo'n 350 clubs in de regio, waarbij elk dorp uit het Land van Cuijk en Maasduinen vertegenwoordigd was. Natuurlijk was niet enkel dat geldbedrag een goede reden om deel te nemen aan de Clubkas Campagne. De actie was voor regionale clubs vooral ook een mooie manier om zich eens goed in de schijnwerpers te zetten. Reddingsbrigade Erica uit Mill sleepte daarvoor de originaliteitsprijs in de wacht. In flyers, op social media en via leden voerden zij het meest verrassend en enthousiast campagne om stemmen voor de Clubkasactie te



Clubkas

- In totaal namen 348 clubs deel aan de Clubkas Campagne
- 25.446 Rabo-leden konden stemmen
- De waarde per stem bedroeg € 3,29
- Er werden 45.520 stemmen uitgebracht
- Totaal bedrag uitgekeerd aan clubs: € 150.00,-
- 436 bezoekers finaleavond

Dichter bij de klant. Dichter bij de samenleving. En dichter bij zichzelf. Dichterbij is het motto van de nieuwe koers van de Rabobank.

TEKST: PETER SLUIS FOTO'S: RABOBANK

'Dichter bij onze klanten'

De Rabobank bouwt aan de toekomst. De bank versterkte onlangs de coöperatieve structuur. En ze stippelde de marsroute uit om de meest klantgerichte bank van Nederland te worden én de leidende food- en agribank in de wereld. Bestuursvoorzitter Wiebe Draijer geeft tekst en uitleg.

WIEBE DRAIJER

Wiebe Draijer (50) is sinds oktober 2014 bestuursvoorzitter van de Rabobank. Daarvoor was hij voorzitter van de sociaal economische raad en consultant bij McKinsey&Company.

de veranderingen op allerlei fronten. Denk aan de opkomst van het internet, nieuwe spelers in de markt die met eigen bankdiensten komen, een economie die niet meer tot in de hemel groeit en veel strengere kapitaaleisen en regels waar banken aan moeten voldoen. Die ontwikkelingen hebben een enorme impact op de financiële dienstverlening. Om ook in de toekomst een ijzersterke bank te zijn, bereiden we ons daar nu al op voor.'

Hoe gaat het met de Rabobank? 'Het gaat de goede kant op. De klanten zijn steeds meer tevreden, al kan het in onze eigen ogen nog een stuk beter. Ook staan we nog altijd in de top 10 van meest solide banken ter wereld, nadat we onlangs weer uitgebreid beoordeeld zijn door de *rating agencies*. En onze financiële prestaties ontwikkelen zich gunstig, dankzij de aantrekkende economie zijn er minder bedrijven in moeilijkheden gekomen en hoeven wij minder kredietverliezen te incasseren.'

Het gaat de goede kant op, toch gaat er veel veranderen? 'De financiële dienstverlening heeft te maken met ingrijpen-

Hoe doet de Rabobank dat? 'Wij gaan ons op verschillende manieren verbeteren. Eerst en vooral richting onze klanten. Als klantgerichte bank leggen we de lat nog een stuk hoger. We gaan voor wat wij noemen een 9+ klantbeleving. Goed is niet goed genoeg, we willen hierin uitstekend zijn. Daarbij kijken we ook naar onze producten en diensten, die beter moeten aansluiten op wat de klant wil. Tegelijkertijd gaan we de organisatie ook efficiënter inrichten, een beweging die goed aansluit bij onze ambities om ook als virtuele bank voorop te lopen.'



NIEUWE COÖPERATIE

De 106 lokale Rabobanken en Rabobank Nederland zijn op 1 januari gefuseerd tot één coöperatie. De voorzitter van de raad van commissarissen vertegenwoordigt de leden van de lokale bank in de Algemene Ledenraad. De voorzitter wordt hiertoe benoemd en laat zich informeren door de lokale ledenraad.

Kun je in gewone mensentaal uitleggen hoe het zit met de eisen vanuit Bazel? 'In de Zwitserse plaats Bazel worden sinds jaar en dag de kapitaalseisen vastgesteld waaraan banken wereldwijd moeten voldoen. De nieuwe eisen – Bazel IV – die er nu aankomen hebben een groot effect op Nederlandse banken. Anders dan in het verleden krijgen hypotheek en leningen aan het midden- en kleinbedrijf een hoger risicoprofiel. Ze worden zogezegd zwaarder gewogen en daardoor moet je als bank veel meer kapitaal aanhouden. Om aan de nieuwe regels te voldoen bekijken wij de mogelijkheden om een deel van onze leningenportefeuille van de balans te halen en door te verkopen aan institutionele beleggers zoals pensioenfondsen.'

Wat merken de klanten daarvan? 'Heel weinig. We doen dit juist om onze klanten goed van dienst te zijn. We blijven ze dus gewoon onze hypotheek en zakelijke kredieten verstrekken. Daarbij zetten we wel onze expertise, kennis, administratie en ons distributienetwerk in, maar zullen we niet meer per se de uiteindelijke financiering voor onze rekening nemen.'

Is dit wat wordt bedoeld met financieel regisseurschap? 'Precies. Onder deze noemer zijn we een campagne gestart voor de zakelijke markt. Vanuit onze relatie met klanten

'We willen terug naar de klant, zoals met rijdende kantoren in dorpen waar geen eigen bank meer is'



brenge we diens financiële behoeftes in kaart en gaan vervolgens op zoek naar de beste financiële oplossing. Daarbij zijn we niet meer als vanzelfsprekend zelf de geldverstrekker, maar dat kan ook door middel van bijvoorbeeld crowdfunding of door onze klanten te koppelen aan investeerders.'

Het motto van de nieuwe koers is Dichterbij. Leg eens uit? 'De afgelopen jaren zijn we erg met onszelf en de regelgeving bezig geweest. Met onze eigen organisatie, met interne controles, met regeltjes. Allemaal zaken die niet direct in het belang van de klant waren, sterker nog, die juist afleiden van de klant. Daarom gaan we de bank nog meer richting klant draaien. We willen dicht bij de klant zijn, zowel met onze virtuele bank als met onze fysieke dienstverlening van onze lokale Rabobanken. Daarnaast zetten we ons in voor de welvaart en het welzijn van Nederland en leveren een bijdrage aan het duurzaam voeden van de wereld. We komen daarmee dicht bij de missie van een coöperatieve bank.'

Dichter bij de klant, maar met aanzienlijk minder medewerkers, dat klinkt tegenstrijdig. 'Willen we een gezonde bank blijven, dan moeten onze prestaties fors omhoog. Dat

betekent dat de inkomsten omhoog en de kosten omlaag moeten. Die kostenreductie willen we bereiken door de achterkant van ons bedrijf slimmer en goedkoper in te richten. En dat betekent helaas ook dat het personeelsbestand de komende jaren verder wordt ingekrompen. Dat is ingrijpend voor de medewerkers die daardoor hun baan verliezen. We zullen dan ook onze uiterste best doen om ze goed te begeleiden. We hebben daarbij als betrokken werkgever een naam hoog te houden, maar dat laat onverlet dat het pijnlijke ingrepen zijn. Pijnlijk maar onvermijdelijk.'

De Rabobank gaat inkrimpen én nieuwe vestigingen openen? 'De afgelopen jaren zijn banken in het algemeen en de Rabobank met zijn fijnmazige kantorennetwerk in het bijzonder steeds meer verdwenen uit het Nederlandse straatbeeld. Wij hebben nog steeds de meeste kantoren. Maar veel van onze kantoren staan tegenwoordig tussen de woonkernen, terwijl ze vroeger midden in het centrum stonden. We willen op een slimme en eigentijdse manier terug naar de klant, dichterbij. Dan denken we beslist niet aan dure bakstenen, maar veel meer aan flexibele concepten zoals pop-up stores, of mobiele adviesdesks. We hebben tegenwoordig ook een rijdend kantoor dat volgens een vast schema dorpen langsgaat waar al sinds jaar en dag geen eigen bank meer is. We gaan de komende jaren volop experimenteren met deze concepten.'

Hoe wil de Rabobank de verbondenheid met Nederland ook vergroten? 'Met Bankieren voor Nederland willen we vanuit onze bancaire én maatschappelijke missie een bijdrage leveren aan het Nederland van de toekomst. In de zakelijke markt zetten we in op groeisectoren, bij voorkeur duurzame en innovatieve bedrijven. Denk aan de food- en agrisector, maar bijvoorbeeld ook op het gebied van mobiliteit, wonen, in de zorg. Daarnaast willen we onze klanten helpen om ook in de toekomst hun financiële levensloop op orde te hebben, van nieuwe hypotheekvormen voor zzp'ers tot manieren om een dreigend pensioengat te dichten. En als derde willen we vanuit onze sterke lokale betrokkenheid steden, dorpen en regio's versterken, of ze nu krimpen of juist groeien.'

Waarom is besloten om de 106 lokale Rabobanken als één coöperatie te laten werken? 'Met de nieuwe structuur

SPONSORING

De Rabobank stopt in 2017 met de landelijke sponsoring van wielrennen en paardensport. Wiebe Draijer: 'We zijn en blijven verknocht aan de sport. Maar we gaan ons meer toespitsen op lokale sponsoring en de maatschappelijke rol van verenigingen. Denk aan het gebruik van de accommodaties, het gebruik van de aanwezige faciliteiten en de inzet van de vrijwilligers.'

slaan we een mooie dubbelslag. We bundelen onze krachten door aan de achterkant van ons bankbedrijf allerlei interne processen te vereenvoudigen, waarmee we aan de voorkant meer mogelijkheden scheppen voor het contact met onze klanten. Als coöperatie worden we ook sterker, voortaan is elke lokale bank vertegenwoordigd in het hoogste besluitvormend orgaan van de Rabobank. Lokale banken blijven het kloppend hart van onze coöperatie. Een betere bank en een betere coöperatie dus.'

En hoe zit het met de leden? 'Bijna twee miljoen klanten brengen hun betrokkenheid met de Rabobank tot uiting door het lidmaatschap. Dat schept ook verplichtingen naar ons toe. Ik vind dat we het lidmaatschap nog meer kunnen verbreden en verdiepen. Dat kan in de vorm van initiatieven en activiteiten die interessant zijn voor de leden. Maar wellicht ook in materiële zin. Ik kijk uit naar nieuwe vormen om de relatie met onze leden actiever te maken. Ook daarin kunnen we dichterbij komen.'

Een baan voor het leven bestaat niet meer. In plaats daarvan moet een werknemer voortdurend zelf de regie over zijn carrière nemen. Hoe pak je zo'n nieuwe wending in je loopbaan aan?

TEKST: PETER STEEMAN FOTO'S: VERBEELD

Carrièreswitch: gewoon doen?

De arbeidsmarkt verandert in een hoog tempo. De afgelopen tien jaar is het aandeel werkenden met een flexibele arbeidsrelatie toegenomen van 15 procent naar 22 procent, blijkt uit cijfers van het CBS. Het vertrouwde contract waarbij werkgevers baanzekerheid beloven in ruil voor loyaliteit van werknemers is allang niet meer houdbaar. Een werknemer dankt zijn positie niet aan opgebouwde rechten, maar aan de beschikbare kennis, ervaring en vaardigheden. Hij of zij moet zichzelf steeds opnieuw uitvinden. Dat geldt niet alleen voor dertigers, maar ook voor werknemers ouder dan vijftig jaar, voor spellen trendwatchers.

HERPAKKEN 'Ik daag mensen uit om de balans voor zichzelf op te maken', vertelt psychologe en loopbaancoach Yolanda Buchel. 'Wat zoek je in een baan? Wat wil je behouden? Wat wil je niet? En wat wil je accepteren? Vraag feedback van collega's, leidinggevenden en klan-

ten. Uitgaan van je eigen mogelijkheden geeft energie. Als ik mensen vraag twee goede momenten in hun leven te noemen, zit daar altijd een negatief verhaal bij. Een moment waarop ze zich hebben moeten herpakken.'

Maar waarom om je heen kijken als je een baan met prima arbeidsvoorwaarden hebt? 'Het is fijn om ergens langere tijd te werken', beaamt Buchel. 'Die plek vormt je, je hebt een netwerk en wordt gewaardeerd. Mensen in een grote organisatie vinden het vaak minder vanzelfsprekend zelf de lijnen uit te zetten. Soms speelt loyaliteit aan de werkgever een rol. Dat kan een valkuil zijn. Bedenk dat die werkgever een strategisch belang heeft. Het is een ruilrelatie. Veiligheid en continuïteit zijn prettig, maar als je daar te veel van hebt, zet het een rem op je ontwikkeling.'

BUFFER OPBOUWEN 'Het begint bij jezelf', constateert Nico Plomp, teamleider Private Banking bij Rabobank Utrecht en Omgeving. De

moed om een stap in het onbekende te zetten neemt drastisch af wanneer de financiële consequenties onduidelijk zijn. Plomp: 'De meeste mensen zijn slechte financiële planners. Dat maakt ze angstig, ze zijn bang dat een carrière-switch voor een terugval in inkomsten zorgt. De realiteit is dat je na je vijftigste minder geld nodig hebt. Er breekt een fase aan waarin de kinderen het huis uit zijn, de hypotheek voor een groot deel is afgelost. Mijn advies is: zorg voor een buffer, dat geeft je de armslag om iets nieuws uit te proberen. En bedenk dat je zelfredzaamheid in de praktijk groter is dan je zelf denkt.'

MOED Een gewaagde carrièresprong maakte Sandra Ysbrandy. Ze nam ontslag als communicatieadviseur bij de Rabobank om kok te worden. 'Je moet het gewoon doen', adviseert ze. 'Het begint met moed verzamelen. Durf te vertrouwen op je gevoel en omring je met mensen die je aanmoedigen. In mijn werk was ik erg met mijn hoofd bezig. Ik miste de creativiteit, het werken met mijn handen. Toen ik eenmaal het plan had om kok te worden, begon het piekeren. Je geeft een goede baan op, gaat een dure opleiding doen. Dat betekent interen op je spaargeld. Ik heb wel honderd keer gedacht: is dit slim?' De sprong was spannend, maar pakte wonderwel goed uit. Vlak nadat ze haar cateringbedrijf was gestart, werd ze voor een screentest gevraagd. Dat resulteerde in een vaste bijdrage aan het EO-programma Het Familiediner. Ze schreef twee kookboeken, was de vaste kok in het RTL4-programma van Carlo en Irene Life 4 You en sinds de zomer van 2015 kookt ze in het programma Thuis op Zondag van SBS6. Haar huidige werk lijkt in niets op haar vorige baan. Toch heeft die bagage haar wel geholpen, denkt ze. 'Voor het programma zochten ze een kok die kon presenteren. Hoe je een verhaal vertelt en mensen enthousiasmeert, heb ik geleerd bij de bank. Zonder die ervaring zou ik minder stevig in mijn schoenen staan.'



'50-plussers zijn flexibeler'

De directie van attractiepark Toverland in Sevenum (Limburg) zet zich in voor de campagne 'Open voor kansen, open voor 50-plus'. Hoe werkt dat in de praktijk?

Welke werkgever heeft behoefte aan een vijftigjarige werknemer die uit een compleet andere omgeving komt? Caroline Kortooms, algemeen directeur van attractiepark Toverland, is dol op ze. Ongeveer dertig procent van de medewerkers is ouder dan vijftig. 'Stap uit de bekende patronen. Dat hebben alle vijftigplussers gedaan die hier werken.'

Ze laat weinig heel van de vooroordelen die aan oudere werknemers kleven. 'Ze zijn flexibeler. Ik heb veel behoefte aan deeltijdkrachten die op wisselende tijden ingezet kunnen worden. Vijftigplussers hebben hun handen vrij. Het zijn vaak empty nesters. Natuurlijk zijn ze duurder, maar ik reken in langetermijn-euro's. Wanneer je jongeren onder de twintig aanneemt, scheelt dat mij euro's per uur, maar dan moet ik steeds opnieuw mensen inwerken en ze leren hoe ze de cultuur moeten uitdragen. Wij creëren 'gelukservaringen'. De Toverlandcultuur is heel kostbaar. Een vijftigplusser weet dat een gelukservaring in kleine dingen zit. Bijvoorbeeld een kind op zijn gemak stellen dat zenuwachtig is bij een attractie. Oudere medewerkers weten hoe het is om te vallen en weer op te staan. Ze zijn in staat om een situatie van meerdere kanten te bekijken. Jongeren kunnen dat natuurlijk ook, maar oudere medewerkers brengen iets extra's. Ze stralen rust uit.'



GEEF JOUW GOUDEN IDEE OP!

TEKST: PATRICIA MILLENAAR FOTO: BART NIJS

Er flitst iets door je hoofd. Een vonk. Opeens gaat er een lampje branden. Je hebt een idee. Een goed idee. Een idee met potentie. Maar dan? Als ondernemer worstel je soms weken, maanden of jaren om dat idee te concretiseren.

Wij geloven in ieder geval hierin: een idee dat goud waard is, verdient het om verzilverd te worden. Daarom helpt Rabobank Land van Cuijk & Maasduinen ondernemers met vernieuwende, innovatieve ideeën graag op weg bij de realisatie van hun plannen.

Heb jij een gouden idee dat het verdient om verzilverd te worden? Geef jouw idee dan op voor de InnovatiePrijs. Met deze prijs zorgen we dat gouden ideeën niet op de tekentafel blijven liggen, maar in snel tempo realiteit kunnen worden. In de vorm van financiële ondersteuning, relevante kennis en toegang tot ons partnernetwerk. En door ondernemers een breed podium en volop publiciteit te bieden.

Wie twijfelt of de InnovatiePrijs wel voor hem of haar is weggelegd; het maakt niet uit of je samen met jouw research & development-afdeling een grote productinnovatie ontwikkelt, of dat je een kleinschalig idee met innovatief karakter hebt. Elke aanvraag is namelijk welkom.

Kom op donderdag 18 februari naar ons Adviescentrum in Beugen, Zuster Bloemstraat 20. Tussen 16.00 uur en 19.00 uur staan oud-winnaars en Rabobank-medewerkers voor je klaar met tips.

Ook kun je kennismaken met partners die jouw innovatie verder kunnen helpen. Winnaars van de InnovatiePrijs worden tijdens het Business Event 2016 bekendgemaakt.

Inschrijven kan tot 21 maart 2016 via www.rabobanklvcmleden.nl. Hier vind je ook meer informatie over de InnovatiePrijs.

EDITIE 2015

In juni 2015 heeft Rabobank Land van Cuijk & Maasduinen tien bedrijven uit de regio beloond met een bijdrage vanuit de InnovatiePrijs (toen nog Fonds Vernieuwend Ondernemen). Vijf bedrijven ontvingen een aanmoedigingsprijs van duizend euro. De top vijf werd gevormd door Luc Otten Metaalbewerking (€ 2.000,-), Equilog (€ 3.000,-) Bergholtz Enzo (€ 4.000,-), Vlako (€ 5.000,-) en hoofdprijswinnaar Jeroen Weijmans van Groenkompass uit Vierlingsbeek, hij won € 6.000,-.

Superfoods uit verre landen, de winkels liggen er vol mee. Maar wist je dat ook onze Nederlandse bodem genoeg gezonde en goedkopere 'superfoods' biedt?

LYNN TRUM

IN DE VS IS BOERENKOOL EEN RAZEND POPULAIRE SUPERFOOD DIE WORDT VERWERKT IN SMOOTHIES, CHOCOLADE EN ZELFS BIER /// SPINAZIE ZIT BOORDEVOL VITAMINE EN IJZER ÉN LUTEÏNE DAT IN ANTIRIMPELCRÈME HUIDVEROUDERING TEGEN ZOU GAAN /// ZWARTE BESSEN ZIJN ECHTE VITAMINEBOMMEN: ZE BEVATTEN PER 100 GRAM DRIE KEER ZO VEEL VITAMINE C ALS SINAASAPPELS /// KIEMEN ALS ALFALFA EN TUINKERS ZIJN RIJK AAN VITAMINEN EN MINERALEN. VAAK BEVATTEN ZE MEER VOEDINGSSTOFFEN DAN DE VOLWASSEN PLANT



Veranderende woonbehoeften vragen om een nieuw soort woningmarkt. Maar er is sprake van een mismatch tussen vraag en aanbod. Toch zijn er wel degelijk mogelijkheden om op een andere manier invulling te geven aan je persoonlijke woonwensen.

TEKST: DIRK VAN DER LIT FOTO'S: NANNA KOEKOEK @ SALTYSTOCK

NIEUWE WOONWENSEN WAARMAKEN

Zoeken naar een plek die past



MEER WETEN? GA
NAAR [RABOBANK.COM](https://www.rabobank.com)

EN ZOEK OP CPO

De woonwensen in Nederland veranderen. Dat constateerde de afdeling Kennis en Economisch Onderzoek van de Rabobank al drie jaar geleden. Het groeiende aantal eenpersoonshuishoudens en de toenemende vergrijzing stimuleren die ontwikkeling. De nieuwe generatie ouderen wil bijvoorbeeld steeds vaker en langer in de eigen koopwoning blijven wonen. Daarnaast vraagt de flexibeler wordende arbeidsmarkt met jobhoppers en een snelgroeiend leger zzp'ers om een goed toegankelijke huursector.

TEKORT In lijn met die trends in woonbehoeften zou je verwachten dat het huidige woningaanbod daarop aansluit. 'Maar in de praktijk is dat nog niet het geval', zegt Pieter van Dalen, als woningmarkteconoom werkzaam bij de Rabobank. In zijn functie kijkt Van Dalen naar ontwikkelingen in de samenleving die gevolgen kunnen hebben voor de toekomstige woningmarkt. Die ziet er heel anders uit dan de

huidige woningmarkt; er is namelijk een groot tekort aan huurwoningen in het middensegment, de zogeheten middeldure woningen. Want, zo verklaart Van Dalen: 'Het bezit van een eigen woning wordt in Nederland dankzij het bestaan van de hypotheekrenteaftrek nog steeds ruimhartig fiscaal ondersteund. Zolang die renteaftrek blijft bestaan, zit de middeldure huurmarkt dus op slot en verandert er weinig.'

In de huidige situatie is ongeveer 56 procent van de beschikbare woningen een koopwoning, 38 procent een gereguleerde (sociale) huurwoning (maximale huur € 710,68) en slechts 5 procent is een huurwoning in de vrije sector.

KNELPUNTEN Deze samenstelling van de woningvoorraad leidt tot tal van knelpunten. 'Starters op de woningmarkt en het groeiende aantal zzp'ers zijn vooral op zoek naar flexibiliteit. De groep starters wil vaak niet gebonden zijn aan een koopwoning om gemakkelijk van baan te kunnen wisselen, terwijl de zzp'ers vaak



met een schommelend inkomen te maken hebben. In beide gevallen hebben ze daarom vaker de voorkeur voor een huurwoning in het middensegment, maar die woningen zijn nauwelijks beschikbaar. Zo worden grote groepen op de woningmarkt gedwongen een huis te kopen.'

WONEN 4.0 De oorzaak ligt, naast de fiscale behandeling van de eigen woning, in wat Van Dalen 'aanbodgestuurd bouwen' noemt. Voor plannenmakers lag voorheen niet de eerste focus op wat de woonconsument wil, maar welke voorraad nodig is om aan de woningvraag te voldoen. Grote Vinex-wijken zijn hier bijvoorbeeld het resultaat van. Het kan ook anders: Van Dalen verwijst naar het plan voor een beter functionerende woningmarkt 'Wonen 4.0', in 2012 ontwikkeld door organisaties uit de huur- en koopsector als de makelaarsvereniging NVM, Aedes (woningcorporaties) en de Woonbond.

'Wonen 4.0 gaat uit van een gelijke behandeling van kopers en huurders', legt Van Dalen uit. 'Het is een realistisch plan dat ruimte geeft aan de zo gewenste ontwikkeling van de particuliere huurmarkt. Hopelijk durft een volgend kabinet ervoor te kiezen. Een beter functionerende woningmarkt heeft namelijk ook positieve effecten op de arbeidsmarkt en de bouwsector. Het levert naar schatting miljarden op voor onze economie. Dat een dergelijk aantrekkelijk ogend plan niet per ommegaande wordt ingevoerd,

'Starters en zzp'ers hebben de voorkeur voor huurwoningen in het middensegment, maar die zijn nauwelijks beschikbaar'

CPO

De Rabobank ondersteunt projecten die voortvloeien uit collectief particulier opdrachtgeverschap (CPO). Het gaat om initiatieven van groepen mensen die besluiten om met elkaar grond aan te kopen om daar woningbouw te realiseren in een vorm die tegemoetkomt aan hun specifieke wensen en eisen. De Rabobank kan dergelijke projecten voorfinancieren met een renteloze lening.



De Rabobank speelt met onder meer de generatiehypotheek en het overwaardeplan in op veranderende woonbehoeften.

heeft te maken met een cruciaal onderdeel ervan: het hete hangijzer van de afschaffing van de hypotheekrenteaftrek.' Zolang de Nederlandse overheid nog niet heeft gekozen voor een structurele hervorming van de woningmarkt, probeert de Rabobank zelf ook actief in te spelen op nieuwe woonbehoeften. Bijvoorbeeld door een betrekkelijk nieuw fenomeen, collectief particulier opdrachtgeverschap (zie kader) te ondersteunen.

KANGOEROEWONING Naast CPO helpt de Rabobank ook met andere middelen. 'Zo is er het overwaardeplan voor ouderen die langer in hun eigen woning willen blijven', legt assortimentsmanager Financieringen Martin Damen van de Rabobank uit. 'Daarmee kunnen onze klanten op basis van de overwaarde van hun huis een krediet krijgen om de woning aan te passen, zorgvoorzieningen realiseren of door een gedaald inkomen periodiek extra geld opnemen uit de overwaarde om zo toch in de woning te kunnen blijven wonen.'

Een ander financieel product waar Damen op wijst, de 'generatiehypotheek', speelt in op de verhoogde financiële drempels voor starters. Met zo'n hypotheek kunnen ouders bijspringen als hun kinderen een huis willen kopen maar daar onvoldoende financiële middelen voor hebben. Ook een variant daarop, de zogenoemde kangoeroewoning, lijkt in opkomst. Ouders en kinderen kopen samen een woning en trekken er met elkaar in om zorgverlening aan de ouders mogelijk te maken. Zo kunnen mensen die niet de financiële middelen hebben toch hun persoonlijke woonwensen vervullen.



DENK MEE EN LAAT JE STEM HOREN!

TEKST: RABOBANK LAND VAN CUIJK & MAASDUINEN FOTO: PATRICK BONGARTZ

Heb je goede ideeën die de Rabobank verder kunnen brengen? Wil je graag invloed uitoefenen op de diensten en producten van de Rabobank? En ben je niet bang je stem te laten horen? Dan is de online community 'Denk mee met je bank' iets voor jou.

'DENK MEE MET JE BANK' We gaan online in gesprek over onderwerpen waarbij we de hulp van onze klanten goed kunnen gebruiken. Zo stellen we vragen als 'Zou je het prettig vinden om je eigen pincode te kunnen veranderen?' en 'Hoe lang zou je je digitale rekenafschrift willen bewaren?' Ook word je om ideeën gevraagd, bijvoorbeeld over de verbetering van communicatie bij storingen. Onze adviseurs Jeanette van Berkel, Mirjam Krosschell en Björn van Uijtert verzamelen alle input en koppelen terug wat er mee gedaan is.

DEEL JE IDEEËN EN MENING Naast de topics die door ons worden bedacht, krijg je op het forum van 'Denk mee met je bank' alle ruim-

te om je eigen ideeën te ventileren over zaken als mobiele apps, hypotheek en internetbankieren. We houden het forum continu bij en gaan met bruikbare ideeën aan de slag.

ALS EERSTE ONLINE TOEPASSINGEN TESTEN Via 'Denk mee met je bank' kun je ook deelnemen aan het 'Pioniers Programma'. In dit programma betrekken we je bij het vernieuwen van onze online toepassingen. Je test verschillende online toepassingen en krijgt als een van de eersten alle achtergrondinformatie. Natuurlijk houden we je vervolgens op de hoogte van wat er wordt gedaan met alle feedback.

GEEN VERPLICHTINGEN De community is 24/7 actief. Je bepaalt dus zelf wanneer en hoeveel tijd je erin steekt. Lijkt het je leuk of interessant om mee te denken? Meld je dan (zonder verplichtingen) aan via rabobank.nl/denkmeemee. Zorg dat je gehoord wordt en help ons om onze dienstverlening nog beter bij je wensen en verwachtingen aan te laten sluiten.

MELD JE AAN

Meedenken met je bank? Meld je (zonder verplichtingen) aan via rabobank.nl/denkmeemee. Laat jouw stem horen en help ons om onze dienstverlening verder te verbeteren. Björn, Jeanette en Mirjam heten je van harte welkom. Graag tot ziens bij 'Denk mee met je bank'!

Voedsel-
zekerheid
raakt ons
allemaal



DUURZAME VOEDSELKETEN

Dé food- en agribank

De Rabobank levert een belangrijke bijdrage aan een duurzame voedselketen. Een gesprek met Peter Swinkels en Anton Koops over Banking for Food.

TEKST: PATRICIA MILLENAAR FOTO'S: RABOBANK LAND VAN CUIJK & MAASDUINEN

'Voedselzekerheid is een thema dat ons allemaal raakt', aldus Anton Koops.

Iedere maand krijgt de wereld er vijf miljoen monden extra te voeden bij. De vraag naar voedsel stijgt tot 2050 naar verwachting met circa 60%. Tegelijkertijd raken de grondstoffen die nodig zijn om de agrarische productie op peil te houden op en zijn er steeds minder mogelijkheden om land geschikt te maken voor akkerbouw. Om de voedselzekerheid veilig te stellen moet de food- en agriketen meer met minder produceren. Met Banking for Food stelt de Rabobank zich ten doel om bij te dragen aan een gezonde en rendabele voedselketen.

UNIEKE PROPOSITIE Banking for Food is een van de belangrijkste pijlers van de strategische missie van de Rabobank voor de komende jaren. 'In Nederland en wereldwijd', aldus directievoorzitter Rabobank Land van Cuijk & Maasduinen Peter Swinkels. 'Vanuit onze

coöperatieve gedachte en onze agrarische oorsprong is Banking for Food een missie die naadloos aansluit op onze kerncompetenties. Maar tegelijkertijd wel een unieke propositie in het bankwezen.'

'Voedselzekerheid is een thema dat ons allemaal raakt', haakt Anton Koops manager Food & Agri aan. 'Niet enkel in ontwikkelingslanden, maar ook in Nederland. En niet enkel als het gaat om de primaire sector van voedselproducenten, maar in de gehele voedselketen. Dus ook de verwerkers, de retail of aan food en agri verwante bedrijven. Met Banking for Food willen we een bijdrage leveren aan de complete voedselketen en daarmee de kwaliteit van leven. Ontzettend mooi natuurlijk dat we daar onderdeel van mogen uitmaken. Door dienstbaar te zijn aan de sector, kunnen we maatschappelijk betekenis geven.'

'Hoe garanderen we duurzame voedselzekerheid?'



DÉ FOOD- EN AGRIBANK 'We willen ons daarom nog sterker gaan profileren als dé food- en agribank', vervolgt Koops. 'Onze kennis van de sector is ontzettend hoog. We hebben een enorme database. We zijn voorloper in de branche. En we kennen de agrarische en food-bedrijven erg goed. Rabobank Land van Cuijk & Maasduinen is een van de grootste Rabobanken in veehouderij. Bovendien hebben we naast de melkveehouders en varkenshouders een enorme diversiteit in de samenstelling van ons food- en agriportfolio: verwerkende industrie, nerts-bedrijven, boomkwekers, akkerbouwers, glastuinbouw, pluimvee, noem maar op. We ademen food en agri en dus is het niet meer dan logisch dat we nóg meer verbinding zoeken met die sector.'

Voorop in de Banking for Food-strategie staat de duurzaamheid en rendabiliteit van de voedselvoorziening. 'In de eerste plaats is het daarom van belang om de beschikbaarheid en kwaliteit van voedsel in de keten voor de toekomst zeker te stellen', aldus Swinkels. Daarnaast stelt de Rabobank drie andere cruciale doelstellingen met betrekking tot voedselzekerheid: het verbeteren van de toegang tot voedsel, het vergroten van de stabiliteit van de keten en het stimuleren van gebalanceerde voeding. Om daarin een bijdrage te leveren biedt de Rabobank de keten toegang tot financiering, toegang tot kennis en toegang tot netwerken. Koops: 'Soms is kennis verbinden belangrijker dan rammelen met een zak geld. Financieel regisseurschap en mensen verbinden, daar ligt voor ons een belangrijke taak.'

BEWUSTWORDING 'Bewustwording is in het geheel een wezenlijk aspect. Veel mensen zijn zich amper bewust van de wederzijdse afhankelijkheid in de keten. Het verkleinen van de kloof tussen boer en burger is een aandachtspunt. We willen de verbinding tussen de boer, de verwerkers en de consument verbeteren. Door de deur open te stellen en te laten zien wat boeren doen, ontstaat er maatschappelijke

Peter Swinkels: 'We ademen food en agri en dus is het niet meer dan logisch dat we nóg meer verbinding zoeken met die sector.'



Vier dimensies van voedselzekerheid: vergroot beschikbaarheid voedsel, verbeter toegang tot voedsel, stimuleer gebalanceerde voeding en verbeter de stabiliteit.

FOOD & AGRI IN DE REGIO

In het werkgebied van het Land van Cuijk en Maasduinen bedient de Rabobank ruim 1.100 agrarische relaties. Zo'n 92,1% van die relaties heeft de Rabobank gekozen als huisbankier. We hebben in ons marktgebied een marktaandeel van 88,8%. Ten opzichte van het landelijke marktaandeel van 84% zijn we binnen Food & Agri vanuit onze regio dus bovengemiddeld vertegenwoordigd.

betrokkenheid en begrip. Dat vergroot de acceptatie van producten. En daarmee is de consument bereid een eerlijke prijs te betalen. Aan de andere kant dient verspilling te worden tegengegaan. Je kunt je suf produceren, maar dat komt de prijs niet altijd ten goede. Door verspilling tegen te gaan, kan een goede prijs en daarmee de stabiliteit van de sector gewaarborgd worden.'

1001 IDEEËN Het concretiseren van thema's en projecten op het gebied van Banking for Food staat voor 2016 op de agenda van Rabobank Land van Cuijk & Maasduinen. 'Om het thema handen en voeten te geven, hebben we allereerst van gedachten gewisseld met de ledenraad', vertelt Koops. 'Daaruit kwamen duizend-en-een ideeën naar voren.' Een app bijvoorbeeld, waarmee personeel van een grote onderneming dagelijks de lunchbestelling kan doorgeven om foodwaste tegen te gaan. Talloze

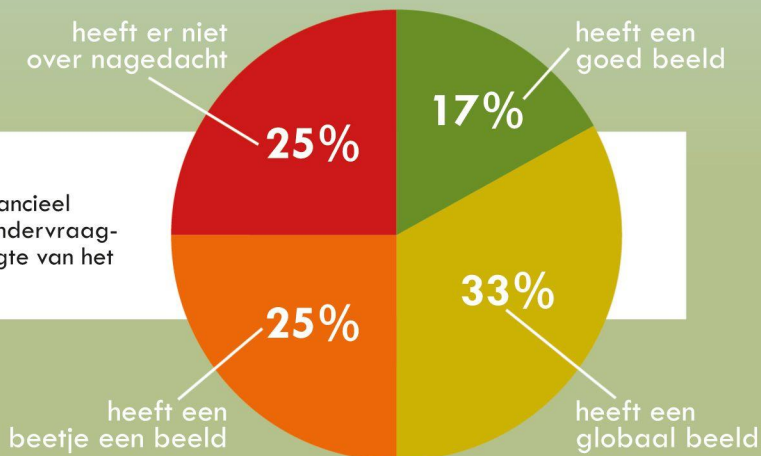
ideeën op het gebied van educatie om de jeugd bewust te maken van voedsel en het productieproces daarvan. Suggesties om agrariërs voor te lichten over wat ze zelf kunnen doen. En ideeën op het vlak van streekproducten en toerisme om de keten en regio een gezicht te geven.

Tegelijkertijd zoekt de Rabobank vanuit Banking for Food uiteraard aansluiting bij Agri Food Capital. Hierbinnen werken ondernemers, onderwijs en overheid in Noordoost-Brabant samen om in 2020 de topregio in agrifood te zijn. Swinkels: 'Met de zes Rabobanken die in dit gebied werkzaam zijn, zijn we in gesprek gegaan om aan te haken op de plannen en thema's binnen Agri Food Capital. Vanuit die banken is er een verbindingsofficier aangewezen die de gestelde speerpunten bewaakt, contact onderhoudt met de overheid en de verbinding tussen Banking for Food en Agri Food Capital regisseert.'

WAT MOET U DOEN VOOR UW PENSIOEN?

Weet u wat u krijgt?

Een op de vier Nederlanders weet niet hoe hij er financieel voorstaat na zijn pensioendatum. De helft van alle ondervraagden uit een GfK-onderzoek* heeft nog nooit de hoogte van het pensioen berekend.



Hoeveel houd ik later over?

Bij het bepalen van de inkomsten en uitgaven voor later geven de volgende factoren een goed inzicht in wat u kunt verwachten. Vul de tool in op wijzeringeldzaken.nl/pensioen en maak direct een berekening van al uw inkomsten en uitgaven.

Op mijnpensioenoverzicht.nl krijgt u inzage in uw pensioen en AOW (via DigiD).

INKOMSTEN:



UITGAVEN:

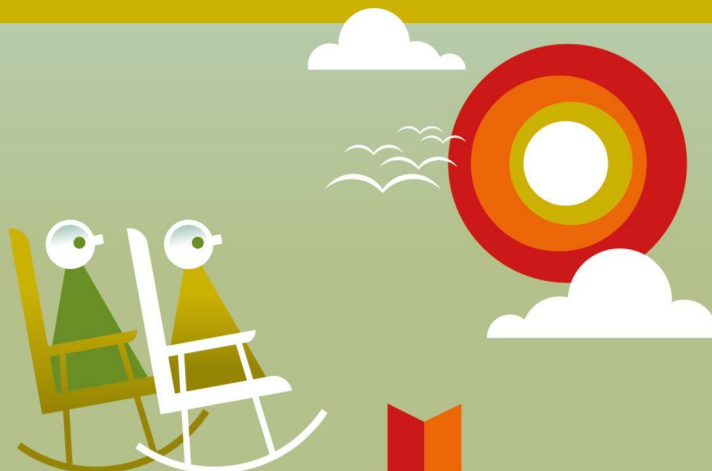


Een op de vier Nederlanders heeft niet nagedacht over zijn of haar financiën na de pensioendatum. Weet u precies wat u kunt verwachten als 'de oude dag' is aangebroken?

Gewijzigde regels

De regels voor uw pensioen zijn per 1 januari 2015 veranderd. U moet onder andere 5 jaar langer werken (40 jaar) om hetzelfde pensioen op te bouwen als vóór 1 januari 2015. Ook is de norm voor voldoende pensioen verhoogd, van 70% van uw laatstverdiende loon naar 75% van het gemiddelde brutoloon over uw hele loopbaan.

Kijk op www.rabobank.nl/particulieren/pensioen voor een overzicht van alle wijzigingen.

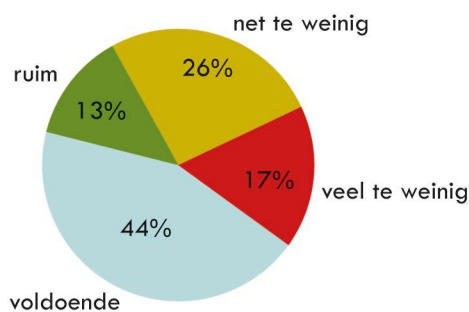


Pensioengat

U heeft een pensioengat als u te weinig pensioen hebt opgebouwd om tijdens uw pensioen minimaal 70% van het laatstverdiende inkomen te behouden.

Tekort aanvullen?

Op het moment van pensionering verwacht 43% van de ondervragden* niet genoeg pensioen te hebben opgebouwd. Slechts 13% denkt dat er ruim voldoende inkomen zal zijn.



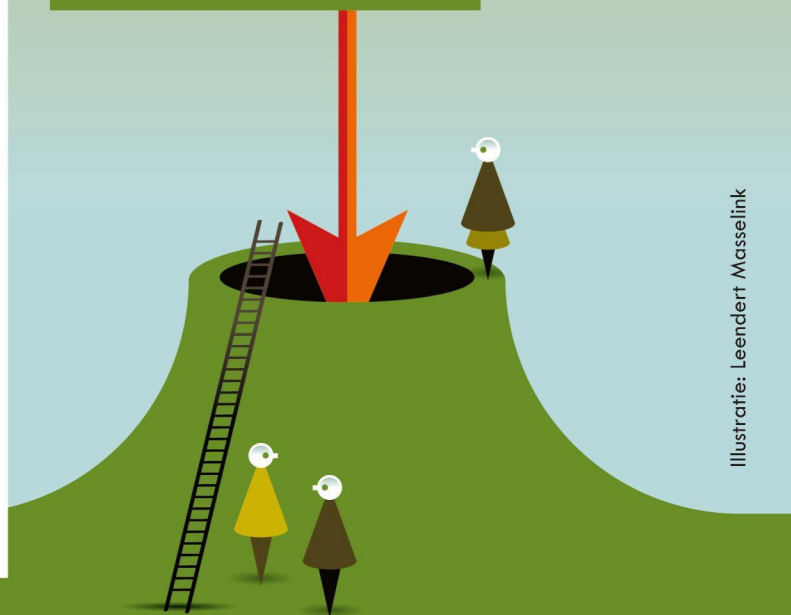
Er zijn verschillende maatregelen mogelijk om een pensioentekort aan te vullen als dat voor u van toepassing is:

- aflossen op uw hypotheek of lening,
- banksparen of een lijfrenteverzekering,
- sparen of beleggen,
- aanvullend pensioen opbouwen of langer blijven werken.

Kijk op www.rabobank.nl/particulieren/pensioen voor meer informatie of het vragen van advies.

Zo kunt u een pensioengat krijgen:

- veel van werkgever veranderen
- meerdere pensioenverzekeraars
- gescheiden zijn
- parttime werken
- in het buitenland werken of wonen
- faillissement





Uit handen

Voor de meeste mensen is het maken van geldkeuzes of het regelen van bankzaken de normaalste zaak van de wereld. Toch geldt dat niet voor iedereen.

TEKST: PATRICIA MILLENAAR FOTO'S: RABOBANK LAND VAN CUIJK & MAASDUINEN

Financiële zaken geef je niet zomaar uit handen. En niet zomaar aan iedereen. Een bewindvoerder moet vanuit een vertrouwensband echt naast de cliënt staan.

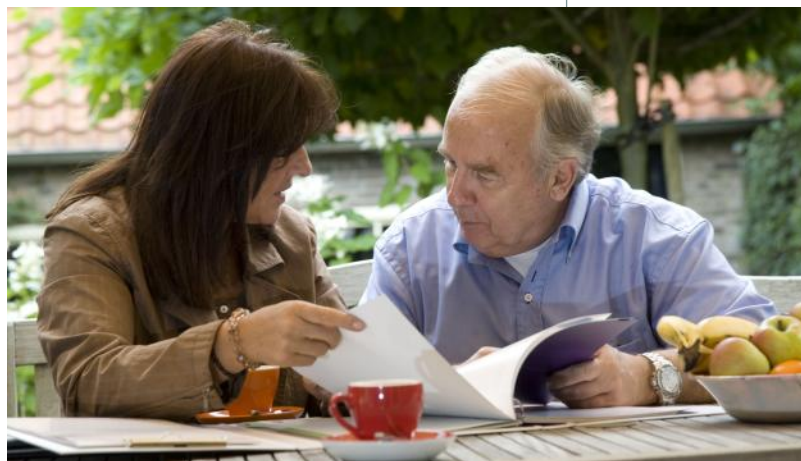
Iedere Nederlander van 18 jaar en ouder mag volgens de wet zelf keuzes maken over geld. Toch is dat niet voor iedereen mogelijk. Denk aan mensen met een verstandelijke beperking of ouderen die niet meer in staat zijn om zelf de regie over hun financiën te voeren. Op zo'n moment komt er veelal een bewindvoerder en/of een budgetbeheerder in beeld. Een vertrouwenspersoon die de cliënt vertegenwoordigt als het om geldzaken gaat en moeilijke beslissingen overneemt.

VERTROUWENS BAND In de eerste plaats nemen ouders, andere familieleden, een vriend of kennis vaak de taak van bewindvoerder op zich. Maar er kan ook een externe partij voor bewindvoering of budgetbeheer worden ingeschakeld. Natuurlijk is dat voor de cliënt of zijn familie geen eenvoudige stap. Je geeft financiële zaken niet zomaar uit handen. En niet zomaar aan iedereen. Emotie speelt daarin vaak een grote rol. De bewindvoerder dient vanuit een vertrouwensband open en transparant naast de cliënt te staan.

Zo zijn er in het Land van Cuijk en Maasduinen verschillende bewindvoeringskantoren die geld voor individuele cliënten beheren. Deze onafhankelijke partijen voor bewindvoering en financieel beheer staan Rabo-klanten bij waar nodig. Als budgetbeheerder ter ondersteuning van een familiale bewindvoerder of als bewindvoerder. Vanuit een vertrouwensband weten de bewindvoerders of budgetbeheerders de cliënt en zijn of haar vertegenwoordiger bij te staan bij belangrijke financiële beslissingen. Deze bewindvoeringskantoren ondersteunen inmiddels zo'n tweeduizend cliënten vanuit een jarenlange ervaring in de zorg- en welzijnssector. Daardoor kunnen ze als intermediair een goede brug slaan tussen het bankwezen en de zorg. Een ideale samenwerkingspartner voor de

Rabobank als het om gevoelige zaken als bewindvoering gaat.

BEWINDVOERINGSDESK Om bankzaken voor cliënten die onder bewindvoering staan af te handelen, beschikt Rabobank Land van Cuijk & Maasduinen over een speciale bewindvoeringsdesk. Deze desk handelt bijvoorbeeld verzoeken voor het openen of opheffen van rekeningen af in contact met de bewindvoerder. Dat kan een familiair bewindvoerder zijn, maar ook een budgetbeheerder of bewindvoerder van een regionaal bewindvoeringskantoor.



MEER INFORMATIE

Kosteloos hulp aan huis bij het regelen van bankzaken? Bel voor meer informatie of een bezoekspraak met (0485) 450 450. De mobiele adviseurs Hermien Lemmens, Anja van Kempen, Ingrid Ermers, Annie van Dijk of Irene van Dijk komen graag langs. Vragen over bewindvoering? Neem dan contact op met onze bewindvoeringsdesk via (0485) 450 830.

Minder mobiel? Dan staan de mobiele adviseurs van Rabobank Land van Cuijk & Maasduinen graag klaar.

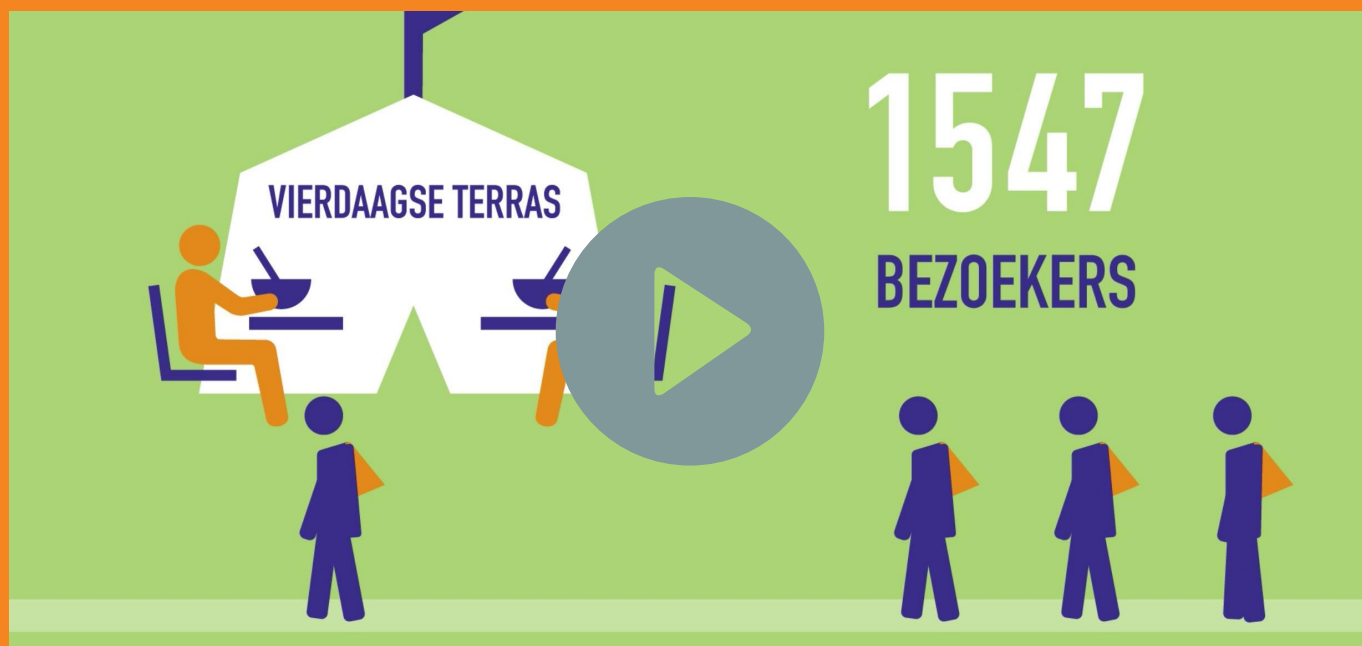


'Mensen die niet in staat zijn om zelf hun bankzaken te regelen, kunnen we op allerlei manieren ondersteunen.'

MOBIELE ADVISEUR Mobiele adviseurs Hermien Lemmens, Anja van Kempen, Ingrid Ermers, Annie van Dijk en Irene van Dijk komen vanuit de bank bij veel mensen over de vloer en kunnen vanuit die rol cliënten die onder bewindvoering staan of mogelijk bewindvoering nodig hebben en hun familie adviseren. 'Mensen die beperkt zijn in hun mobiliteit door ziekte, ongeval, ouderdom of een lichamelijke beperking helpen we aan huis bij dagelijkse bankzaken. Hulp bij het openen van een betaal- en/of spaarrekening, het invullen en ondertekenen van formulieren of het regelen van een volmacht bijvoorbeeld. Ook helpen we mensen bij internetbankieren en het gebruik van de Rabo scanner. Daarnaast geven we advies over sparen, verzekeringen of andere producten. Dat zou telefonisch kunnen, maar meestal is persoonlijke uitleg dan duidelijker en prettiger.'

'Ook wanneer we merken dat niet alleen de fysieke beperking om naar ons kantoor te komen een probleem vormt, maar mensen op termijn mogelijk ook geestelijk niet meer in staat zijn om hun eigen bankzaken goed te regelen, willen we hen faciliteren bij hun geldzaken. We zijn geen dokters natuurlijk, maar kunnen cliënten of familie wel advies geven over waar ze terecht kunnen.'


ZELFREDZAAMHEID 'Tegelijkertijd kunnen we als mobiele adviseur cliënten die een bewindvoerder hebben, thuis helpen bij bankzaken wanneer dat nodig is. Is de cliënt niet in staat om bankzaken virtueel te regelen of naar één van onze vestigingen te komen, dan kunnen wij aanschuiven om samen met de bewindvoerder financiële zaken te regelen. Zo kunnen we de zelfredzaamheid van mensen zo veel mogelijk vergroten.'



EEN AANDEEL IN ELKAAR

Rabobank Land van Cuijk & Maasduinen gelooft in de kracht van samenwerking. Daarom brengen we leden, klanten en partijen bij elkaar rondom belangrijke maatschappelijke thema's. Ook nemen we deel aan initiatieven van anderen en organiseren we bijeenkomsten voor leden en klanten om actuele kennis te delen. En we steunen verenigingen en stichtingen op allerlei manieren. Bekijk de film en laat je verrassen door de wijze waarop Rabobank Land van Cuijk & Maasduinen in 2015 een aandeel had in de regio. Natuurlijk hebben we ook in 2016 een aandeel in elkaar.



 HET JAAR 2015 VAN
RABOBANK LVCM
IN VOGELVLUCHT

ROAD TO RIO

Sportclub als springplank

Ooit begonnen ze bij een lokale vereniging. Nu bereiden ze zich voor op de Olympische Spelen in Rio de Janeiro. Wat kunnen deze olympische sporters betekenen voor de nieuwe generatie topsporters?

TEKST: DIRK VAN DER LIT FOTO'S: MARK VAN DER ZOUW

Wie lid is (geweest) van een sportvereniging, weet dat de ervaringen die je er van jongs af aan op kunt doen, vormend zijn voor de rest van je leven. Behalve het werken aan conditie, winnen en leren omgaan met verliezen, kun je er zelfvertrouwen opbouwen, vriendschappen sluiten en ervaren wat inzet voor anderen in de vereniging kan betekenen. Om die reden steunt de Rabobank naast de nationale topsport lokaal ook enkele duizenden sportverenigingen. Daar wordt de basis gelegd voor topprestaties en topsporters.

TROUW AAN CLUB De topsporters zijn op hun beurt graag bereid om iets terug te doen voor hun club. Bij hockeyclub Kampong is Robbert Kemperman (25) van het eerste elftal bijvoorbeeld zeer regelmatig actief met het geven van clinics en trainingen aan jeugdelftallen. Wielrenster Anna van der Breggen (25) begeleidt onder andere meisjesjunioren

en (paralympisch) amazone Rixt van der Horst (23) zet zich voor haar sport in door middel van demonstraties en presentaties. Het belang van de sportvereniging staat voor haar buiten kijf. 'Ik ben nog steeds lid van mijn eerste rijvereniging, Pikmarruiters in Grou. Als ik in de gelegenheid ben, bezoek ik er vergaderingen en andere bijeenkomsten.'

VOLG DE SPORTERS De Rabobank steunt hockey, wielrennen, paardensport en NOC*NSF. Door de inzet van vijftien topsporters uit deze drie sporten krijgen de fans een uniek kijkje achter de schermen bij hun voorbereiding op hun deelname aan 'Rio'. Dat gebeurt op het centrale platform Rabosport.nl en verschillende daaraan gekoppelde sociale media, zoals Facebook, Twitter, Instagram en de eigen websites van de topsporters.

HOGЕ VERWACHTINGEN Wat gaan de sporters van zichzelf laten zien en wat



'Je kunt veel meer bereiken dan je ooit voor mogelijk hield', zegt Rixt van der Horst die deze zomer meedoet aan de Olympische Spelen.

ONMISBARE SCHAKEL

In maart 2016 start de Rabobank met een landelijke campagne die aandacht vraagt voor de rol van de sportvereniging. De Rabobank vertelt het verhaal via de sportambassadeurs, zij kunnen als geen ander vertellen wat de rol van de sportvereniging is geweest voor hun succes in Rio de Janeiro.

verwachten zij van hun deelname aan de Spelen? 'We gaan voor goud', zeggen Anna van der Breggen, Rixt van der Horst en Robbert Kemperman in koor. De verwachtingen zijn hooggespannen. Niet verwonderlijk voor wie de erelijsten van de drie sporters bekijkt.

Kemperman won in Londen al olympisch zilver en ook Van der Breggen en Van der Horst behaalden al vele internationale topklasseringen. Voor tweevoudig wereldkampioene Van der Horst heeft de ondersteuning van de Rabobank extra geholpen bij haar voorbereiding. 'Daardoor was ik in staat om aan grote wedstrijden deel te nemen, wat anders financieel onhaalbaar was geweest. Dat geeft mij een voorsprong op de buitenlandse concurrentie.'

AMBASSADEUR Door hun voorbereidingen te delen willen de sporters inzicht geven in wat ze voor hun sport doen en laten. 'Je merkt dat veel mensen er wel een idee over hebben,

maar dat zijn vaak standaardbeelden', zegt Van der Breggen. 'Bijna iedereen denkt bijvoorbeeld dat ik me de hele tijd aan een superstreng dieet moet houden, maar ik ga heus weleens naar een feestje hoor.' Kemperman sluit zich daarbij aan: 'Hockey is mijn leven, maar dat is niet het hele verhaal. Ik wil bijvoorbeeld ook laten zien hoe ik in het dagelijks leven mijn kop fris houd om op het veld te kunnen presteren.'

Van der Horst benadrukt dat ze het belangrijk vindt om ambassadeur voor haar sport te zijn. 'Door mijn verhaal te vertellen hoop ik jonge mensen te inspireren om hun dromen na te jagen. Op die manier kun je veel meer bereiken dan je ooit voor mogelijk hield.'

NA DE CRISIS

5 feiten en fabels over hypotheeken

De huizenmarkt trekt aan, maar kun je wel een hypotheek krijgen? Volgens veel mensen is dat sinds de crisis veel lastiger geworden. Klopt dat ook?

TEKST: LIZANNE SCHIPPER FOTO'S: CAROLYN RIDSDALE

1 BANKEN LENEN MINDER UIT FEIT

Inkomens, huizenprijzen, beurskoersen, tot aan de crisis in 2007 was groei bijna een vast gegeven. Daarmee verschoof in onze samenleving het beeld van wat verantwoord lenen was. Meer dan honderd procent van de waarde van de woning aflossingsvrij financieren op twee inkomens neigde de standaard te worden. Daar zijn we van teruggekomen. We willen op een verantwoorde basis ons huis financieren. Het percentage van de woningwaarde tot waar je kunt lenen is zelfs in regelgeving beperkt en daalt in stappen. Banken kijken kritischer naar de lasten die op het inkomen gedragen kunnen worden en aflossen op de lening is weer de norm. Banken volgen deze lijn zoals dat in regels is vastgelegd door de Autoriteit Financiële Markten (AFM).

2 EEN HYPOTHEEK KRIJGEN IS MOEILIK VOOR ZZP'ERS FABEL

Om de hoogte van de lening te bepalen kijkt de bank naar de drie laatste jaarrekeningen. Bij de Rabobank is voor zzp'ers de maximale leencapaciteit (het maximale bedrag waarmee je per maand de lening af kunt lossen) gelijk aan iemand in loondienst. 'Bij sommige banken moeten zzp'ers meer eigen geld inbrengen dan niet-zzp'ers. Bij de Rabobank geldt dat onderscheid niet', zegt Martin Damen, assortimentsmanager Financiering. Daarnaast kunnen startende zzp'ers vaak toch een hypotheek afsluiten als zij één volledige jaarrekening laten zien en door een deskundige een prognose laten maken voor het komende jaar.

3 VROEGER KON JE EEN HOGER BEDRAG LENEN FEIT

De leennormen die budgetinstituut Nibud jaarlijks opstelt, zijn de laatste jaren gedaald. Daarop besloot de overheid dat we minder mogen lenen ten opzichte van het inkomen. Tegenwoordig mag iemand hooguit vier tot vijf keer

Ook voor zzp'ers en starters is het mogelijk om een hypotheek af te sluiten.



MEER INFORMATIE

Toch nog vragen over hypotheek? Wij helpen je graag verder. Je kunt je ook verder oriënteren op onze website. In het Rabobank Hypotheek-dossier vind je veel handige informatie en kun je zelf berekenen wat je maximaal kunt lenen. Als je daar zelf de benodigde documenten uploadt voor een adviesgesprek, dan kun je tot 450 euro besparen op de advieskosten van een hypotheek. Zie: rabobank.nl/hypotheek

het jaarinkomen lenen. Ook ten opzichte van de waarde van de woning die je koopt kun je minder lenen. In 2015 was dit 103 procent, vanaf 2016 is dat nog maar 102 procent en vanaf 2018 maximaal 100 procent.

4 STARTERS KOMEN LASTIGER AAN EEN HYPOTHEEK FABEL

Starters krijgen minder vaak een vast contract. Toch zijn er mogelijkheden om een hypotheek te krijgen. Bij een tijdelijk contract kan een werkgever in een intentieverklaring aangeven dat iemand daarna in vaste dienst zal komen. Bij opeenvolgende kortlopende contracten kijkt de Rabobank naar het gemiddelde inkomen over de afgelopen drie jaar. Ook sloot de Rabobank zich aan bij het initiatief van uitzendbureau

Randstad om een perspectiefverklaring af te geven voor een hypotheekaanvraag. Op basis daarvan ziet de bank uitzendwerk als dusdanig stabiel dat een hypotheek kan worden verstrekt.

5 MET EEN STUDIESCHULD KUN JE EEN HYPOTHEEK VERGETEN FABEL

Wel houdt de bank er rekening mee voor de beoordeling van de maximale hoogte. Door de maandelijkse betalingsverplichting blijft immers minder geld over voor de hypotheeklasten. De rente op een studieschuld is relatief laag. Zo neemt de bank bij een studieschuld van 20.000 euro standaard een nettolast mee van 150 euro per maand aan betalingsverplichting. Dat bedrag gaat af van het maandbedrag dat je maximaal kunt uitgeven aan woonlasten.

Let op! Geld lenen kost geld



VRIJWILLIGERS GEZOCHT

Op de kinderboerderij in Gennep laten vrijwilligers kinderen, ouders en andere geïnteresseerden kennismaken met het leven op de boerderij. Eind maart - als de klok verzet wordt - is de kinderboerderij weer open voor publiek. Interesse om als vrijwilliger je steentje bij te dragen? Mail dan naar info@kinderboerderijgennep.nl.

'Mam, ze hebben een kuiken in de oven gelegd!' Dennis de Jager van Kinderboerderij Gennep vertelt lachend hoe een jonge bezoeker de broedmachine op de boerderij ontdekt.

TEKST: PATRICIA MILLENAAR FOTO'S: PATRICK BONGARTZ

Wat gebeurt er op de boerderij?

Dichterbij vonden we uiteindelijk een locatie waar voldoende ruimte voor de dieren is en er geen overlast voor omwonenden is.'

De Stichting Kinderboerderij in Gennep wil kinderen in contact brengen met dieren en hen laten beleven wat er op een boerderij gebeurt. Bijvoorbeeld tijdens de jaarlijkse schaapscheerdersdag. 'Als je de verbazing van de kinderen ziet op het moment dat de vacht van de schapen geschoren wordt. Krijgen die schapen het niet koud? En wordt die wol allemaal weggegooid? We leggen de kinderen dan uit waarom het belangrijk is om schapen te scheren en laten hen voelen aan de wol. Verder kunnen de kinderen zien wat je zoal van wol kunt maken. Zo kunnen ze die dag bijvoorbeeld wol spinnen.'

Enerzijds wil de stichting mensen iets leren over en om laten gaan met dieren, anderzijds willen zij dieren inzetten als recreatief en sociaal verbindend medium. 'Er is echt animo voor. Als je ziet wat er dagelijks aan kinderen, ouders en anderen voorbij komt, is er echt behoefte aan. Het is heel dankbaar werk en dat wordt blijkbaar ook door anderen gewaardeerd. De Rabobank heeft ons financieel ondersteund om een educatieve ruimte in te richten. Daarnaast hebben ze hier recent als teambuildingsactiviteit met een hele club medewerkers op de boerderij geholpen en bezems, kruiwagens en ander gereedschap voor ons meegenomen. Als je een betrokken bank zoekt, dan zit je bij de Rabobank echt het best.'



Bestuursvoorzitter en vrijwilliger Dennis de Jager van de Stichting Kinderboerderij Gennep vertelt: 'Kinderen hebben soms geen idee meer hoe het leven op een boerderij eruit ziet. Hoe een kuiken wordt uitgebroed bijvoorbeeld. Waar wol vandaan komt. En hoe eieren in de schapen van de supermarkt belanden. Daarom leek het me mooi om hier een kinderboerderij op te zetten.'

Dennis was niet de enige Gennepenaar die met het idee van een kinderboerderij rondliep, bleek tijdens de ID Trofee van gemeente Gennep waar Dennis zijn idee indiende. Twee anderen hadden hetzelfde plan. De drie deelnemers werden door de gemeente al in een vroeg stadium aan elkaar gekoppeld en wonnen de Trofee en de daaraan verbonden 25.000 euro. Inwoners van Gennep konden hun stem uitbrengen; maar liefst 64% van de Gennepse bevolking stemde voor de kinderboerderij. 'Via zorginstelling

AANBIE- DINGEN

Als lid van de Rabobank kun je profiteren van aantrekkelijke kortingen. Kijk voor het volledige aanbod op rabobank.nl/dichterbij.



EXPOSITIE ULAY | POLAROIDS

GRATIS AVOND VOL KUNST EN FOTOGRAFIE

De Rabo Kunstcollectie presenteert in samenwerking met het Nederlands Fotomuseum in Rotterdam de tentoonstelling Ulay | Polaroids. Een primeur, want nooit eerder werd alleen Ulay's polaroidwerk

getoond. Op 7 april mogen leden gratis deelnemen aan de curatorstour in het museum en aansluitend de talkshow FOTOGASTEN bijwonen in LantarenVenster in Rotterdam. Meer info: rabobank.nl/dichterbij.



SPECIAAL VOOR LEDEN

LEDEN ARRANGEMENT JHERONIMUS BOSCH

De tentoonstelling 'Jheronimus Bosch – Visioenen van een genie' is t/m 8 mei te bezoeken in Het Noordbrabants Museum. Voor leden is er op 8 april een speciaal arrangement: een kopje koffie/thee, mini

Bossche bol, lezing over het werk van Bosch en bezoek aan de tentoonstelling. Er is maar een beperkt aantal plekken, dus bestel op tijd. U kunt het arrangement boeken (€ 23,50) op rabobank.nl/dichterbij.



JUBILEUMAANBIEDING

KORTING OP PERSOONLIJK INTERIEURADVIES

Buro Interieur Design 3L bestaat 10 jaar en dat willen we graag vieren door je te helpen met je woonvragen.

- Advies voor de bouw, verbouw of restyling van je bedrijfspand of woning?
- Ontwerp- of indelingsvoorstellen van een ervaren interieurontwerper?
- Kleur-, materiaal- en stijladviezen? Of een lichtpuntenplan?

Het kan allemaal aan bod komen tijdens jouw persoonlijke interieuradvies. Profiteer van onze jubileumaanbieding! Uitgebreid en persoonlijk interieuradvies (3 uur) van € 249,- Nu € 199,-

Geldig t/m 1 november 2016 op vertoon van dit artikel. Meer info op www.id3l.nl





Ook de Rabobank creëert geld

Velen realiseren het zich waarschijnlijk niet, maar de Rabobank is een geldscheppende instelling. Dat geldt voor de meeste grootbanken. Als een bank krediet verleent, komt daardoor meer giraal geld in omloop. Want aan de actiefzijde van de balans neemt de post 'kredieten' toe, terwijl aan de passiefzijde de geldhoeveelheid toeneemt. Dit is geen nieuw inzicht. Toch hebben mensen dit opeens 'ontdekt'. Dan ontstaan misverstanden.

Bij sommige mensen leeft het misverstand dat banken 'hun eigen geld maken'. Dit is niet terecht, want het door de banken gecreëerde geld staat op de betaalrekeningen van de klanten. Ook zijn er mensen die denken dat banken onbepaald krediet kunnen verlenen en zo ongelimiteerd geld kunnen creëren. Ook dat is niet waar; want door extra kredietverlening neemt de omvang van de bankbalans toe. Dit heeft weer gevolgen voor de liquiditeit (het geld dat we in kas hebben) en de solvabiliteitsratio's (de verhouding tussen eigen en vreemd vermogen).

Bij sommige mensen leeft het misverstand dat banken 'hun eigen geld maken'

Nog belangrijker is dat een bank alleen krediet kan verlenen als er vraag naar is. Zonder kredietvraag geen kredietverlening. Als een klant besluit om af te lossen op zijn hypotheek, wordt giraal geld vernietigd, zonder dat de bank daar invloed op heeft. Dat gebeurt trouwens ook als klanten geld van hun betaalrekening overboeken naar hun spaarrekening. Ook betalingen vanuit en naar het buitenland beïnvloeden de geldhoeveelheid in ons land. Banken voeren deze transacties uit, maar hebben er geen invloed op. Kortom, als je bij een bank op bezoek komt, zul je geen afdeling 'Geldschepping' vinden.

Geldscheppende banken hebben wel als voordeel dat zij over de saldi op de betaalrekeningen normaal gesproken geen rente vergoeden. Daarbij geldt: hoe hoger de rente die mensen voor hun lening betalen, hoe groter dit financieringsvoordeel voor de bank. Daar staat tegenover dat een bank alleen maar geld kan creëren als zij volwaardig deelneemt aan het betalingsverkeer. En daar kleven kosten aan, die vaak hoger uitvallen dan het hiervoor beschreven financieringsvoordeel.

Geldschepping is dus een complex proces, dat tot veel misverstanden leidt. Daarom is het goed dat het onderwerp momenteel veel aandacht krijgt. Want ik werk bij een geldscheppende bank, maar rijk wordt die er niet van.



*Voor elk goed
plan vinden
wij de weg.*

*Om uw groei
mogelijk te
maken.*

Kom maar op met dat plan!

Onze adviseurs combineren bancaire financieringen met overheidsregelingen, lease, investeringsfondsen en meer. En weten de weg in regio. Dat help wanneer zij samen met u opzoek gaan naar een goede financieringsoplossing.

rabobank.nl/hetnieuwefinancieren

Een aandeel in elkaar



Rabobank