

Pressemitteilung

Statement von Präsident Michael Breuer und Geschäftsführer Helmut Schiffer anlässlich der Jahrespressekonferenz des Rheinischen Sparkassen- und Giroverbandes am 23. April 2015

– Es gilt das gesprochene Wort –

Rheinische Sparkassen – Gutes Ergebnis im Jahr 2014 – große Herausforderungen für die Zukunft

Sehr geehrte Damen und Herren,

bei Jahres-Presseskonferenzen gilt es, Rückschau zu halten auf die Ergebnisse und Ereignisse des vergangenen Jahres sowie Auskunft zu geben über die Erwartungen für die Zukunft. Ich gebe zu: Selten war die Beurteilung dieser beiden Aufgaben so unterschiedlich wie in diesem Jahr.

Zum einen – und dies ist erfreulich – blicken die Sparkassen im Rheinland insgesamt auf ein gutes Jahr 2014 mit einem gutes Ergebnis zurück. Zum anderen aber warten Herausforderungen auf die regionalen Institute, die es in dieser Komplexität und Dichte bislang nicht gegeben hat.

Zunächst zum Jahr 2014: Das sehr ordentliche Ergebnis des vergangenen Jahres ist sicherlich auch durch die wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen begründet. Die Wirtschaft konnte sich im zurückliegenden Jahr in einem nach wie vor schwierigen weltwirtschaftlichen Umfeld insgesamt gut behaupten. Allerdings: Die konjunkturelle Schwächephase im Sommerhalbjahr konnte erst durch ein starkes Schlussquartal überzeugend überwunden werden.

Für die Jahre 2015 und 2016 bestehen gute Aussichten auf eine weiterhin stabile Konjunktur. Nicht umsonst konstatiert das Konjunkturbarometer der rheinischen IHKs zum Jahresbeginn 2015: „Die rheinische Wirtschaft freut sich zum Jahresbeginn 2015 über eine im langjährigen Vergleich überdurchschnittlich gute Geschäftslage.“ Rund 88 Prozent der Unternehmen, so das Gutachten, hält die Lage für gut oder befriedigend.

**Sparkassen.
Gut für das Rheinland.**

Rheinischer Sparkassen-
und Giroverband
Kirchfeldstraße 60
40217 Düsseldorf

presse@rsgv.de

Abteilung Presse/Öffentlichkeitsarbeit
Notker Becker
Telefon 0211 3892-232
Mobil 0160 977 03 751

Rheinischer Sparkassen- und Giroverband

Pressemitteilung

Getrieben wurde die konjunkturelle Entwicklung in 2014 vor allem von der starken Binnennachfrage: Die gute Arbeitsmarktlage und steigende Realeinkommen erhöhten die private Konsumbereitschaft. Eine geringe Inflationsrate und deutlich gesunkene Energiepreise haben zusätzlich unterstützend gewirkt.

Vor diesem Hintergrund verlief die Geschäftsentwicklung der Sparkassen im Rheinland im Jahr 2014 insgesamt positiv. Die Bilanzsumme der 34 rheinischen Sparkassen war mit 154,3 Mrd. Euro nahezu stabil (-0,8 Prozent). Unvermindert – und im Vergleich zur Bilanzsumme überdurchschnittlich – hoch bleibt mit 111,7 Mrd. Euro (-0,1 Prozent) das Kreditengagement der rheinischen Sparkassen, womit sie wie in den Jahren zuvor wichtige und maßgebliche Säulen für die positive wirtschaftliche Entwicklung ihrer Region sind. Ein Schwerpunkt war auch in 2014 die Finanzierung des privaten Wohnungsbaus.

Erfreulich und ein großer Vertrauensbeweis ist weiterhin die Entwicklung im Einlagengeschäft. Der Gesamtbestand erhöhte sich erneut, diesmal um 2,1 Mrd. Euro oder 1,9 Prozent auf 110,9 Mrd. Euro.

Der Bilanzgewinn der rheinischen Sparkassen insgesamt bleibt mit 282,1 Mio. Euro nahezu das sehr gute Ergebnis des Vorjahres. Deutlich gestärkt werden konnten die Vorsorgereserven inklusive neutralem Ergebnis um 656,2 Mio. Euro. Dies ist auch notwendig, denn alle Prognosen zeigen, dass das Zinsergebnis, das im Jahr 2014 noch einmal Vorjahresniveau erreicht hat, in den kommenden Jahren abschmelzen wird – und zwar nicht aufgrund der Marktsituation, sondern weil es politisch so gewollt ist.

Lassen Sie es mich deutlich sagen: Es bleibt das große Unverständnis, dass solide wirtschaftende, regionale Kreditinstitute und ihre Kunden in Sippenhaft genommen werden für das unseriöse Wirtschaften südeuropäischer Banken und Staaten. Die Politik des billigen Geldes führt zu gravierenden Verwerfungen im Finanzsystem und verhängnisvollen Paradigmenwechseln bei der Einstellung der Menschen zu Sparen und Vorsorge. Aber auch der unverhältnismäßige Regulierungsaufwand und das sich verändernde Kun-

Pressemitteilung

denverhalten stellen die Sparkassen auch im Rheinland vor große Herausforderungen.

Wie wollen wir nun den neuen Herausforderungen begegnen?

Neue Geschäftsstrategie

„Kundenzufriedenheit steigern, Mitarbeiter fördern, Effizienzen nutzen“
So lautet die Kernbotschaft der neuen „Gemeinsamen Geschäftsstrategie für die Sparkassen“, die die Sparkassen im Sommer 2014 auf den Weg gebracht haben.

Sie beschreibt, welche strategischen Zielsetzungen für die gesamte Organisation der Sparkassen (Sparkassen, Verbände und Verbundunternehmen) bis zum Planungshorizont 2019 von besonderer Bedeutung sind. Fokus der Sparkassen bleibt die gemeinwohlorientierte Aufgabenstellung zum Wohle der Kunden und Träger auf nachhaltiger Basis. Damit ist das klare Ziel verbunden, dass die Sparkassen-Finanzgruppe auch in Zukunft der wichtigste Finanzpartner für Privatkunden und Mittelstand in Deutschland bleibt.

Die neue Strategie ist daher auch von den Hauptkundengruppen der Sparkassen – Privatkunden, Firmenkunden, Kommunen – her entwickelt und stellt dabei ebenso die Leistungen der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter als wesentliche Erfolgsfaktoren der Umsetzung in den Mittelpunkt.

Kundenzufriedenheit steigern

Zufriedene – private wie gewerbliche – Kunden sind für die Sparkassen wichtig, um sich von Wettbewerbern zu differenzieren und eine dauerhafte Bindung zu erreichen. Dies wird über eine weiterhin hohe Beratungs- und Servicequalität sowie ein angemessenes Preis-Leistungs-Verhältnis mit Fokus auf den Leistungsaspekt angestrebt. Sparkassen genießen im Wettbewerbsvergleich ein hohes Vertrauen und befinden sich damit in einer exzellenten Ausgangsposition, um diese Ziele zu erreichen.

Pressemitteilung

Mitarbeiter fördern

Aufgabenspektrum und Anforderungen an die Mitarbeiter in den Sparkassen unterliegen derzeit einem erheblichen Wandel. Dies führt zukünftig zu neuen Schlüsselqualifikationen sowie einem erweiterten Rollenverständnis der Mitarbeiter. Um den Wandel erfolgreich zu bewältigen, wird der Motivation und der Zufriedenheit der Mitarbeiter besondere Aufmerksamkeit geschenkt.

Zentraler Bestandteil für die Aus- und Weiterbildung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Sparkassen im Rheinland ist die neue Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen, der größte Sparkassen-Bildungsträger in Deutschland. Die Fortbildungsangebote der ehemaligen Akademien im Rheinland und Westfalen sind 2014 final angepasst worden, so dass für 2015 ein einheitliches, anspruchsvolles und modernes Fort- und Weiterbildungsprogramm für die Sparkassen in Nordrhein-Westfalen gilt.

Mit 31.721 Beschäftigten bleiben die rheinischen Sparkassen ein großer und verantwortungsvoller Arbeitgeber in der Region. Die Zahl der Beschäftigten ging dabei insgesamt um 1,1 Prozent zurück, dagegen stieg aber die Zahl der Auszubildenden um 0,4 Prozent auf 2.467 – fast 98 Prozent davon im Ausbildungsberuf für Bankkaufleute.

Effizienzen nutzen

Es kommt immer mehr darauf an, Chancen zur Effizienzsteigerung konsequent zu nutzen, um Verwaltungskosten zu senken. Dies wird über kostengünstige, schlanke und schnelle Prozesse sowie einen hohen Grad an Standardisierung und IT-Unterstützung angestrebt.

Was ist nun zu tun, um die definierten Erfolgsfaktoren auch wirklich zu einem Erfolg werden zu lassen?

Pressemitteilung

Eine starke Marke – neu positioniert

Um optimal für die Kunden arbeiten zu können ist sicherlich wichtig, zunächst einmal die Unverwechselbarkeit der eigenen Marke zu schärfen. Starke Marken stehen für Qualität, Haltung und Sicherheit. Sie verankern in den Köpfen der Menschen ein festes Vorstellungsbild und sorgen auf diese Weise für die entscheidende Differenzierung. Im Idealfall binden sie Menschen über Erlebnisse und Angebote.

Die Sparkassen stehen seit jeher für starke und differenzierende Werte, die 2014 im Rahmen eines breit angelegten Prozesses mit Kunden und Mitarbeitern neu erarbeitet und als strategische Aufgabe umgesetzt worden sind. Daraus resultierte die neue Markenpositionierung, deren „Unterschied schon beim Namen beginnt“.

Die Marken-Kernaussage „Wir machen es den Menschen einfach, ihr Leben besser zu gestalten.“ ist die Handlungsleitlinie, mit der die Sparkassen ihr Selbstverständnis beschreiben. Ganz im Sinne einer ganzheitlichen Markenführung wird dieser Markenkern mit einer Vielzahl verschiedener Maßnahmen in vier großen Handlungsfeldern umgesetzt: Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, Kommunikation, Produkte und (Digitale) Services.

Zentrale Botschaft dabei ist, dass die Sparkassen als Dienstleister für die Menschen und ihre Bedürfnisse viel stärker als bisher in den Fokus genommen werden. Die konsequente Umsetzung in den beschriebenen Handlungsfeldern führt dazu, dass die Sparkasse den Menschen wieder mehr Orientierung und Einfachheit bietet, womit sie ihre Nähe zu den Kunden noch stärker belegt, denn „... die heißen doch gar nicht Bank!“.

Nachhaltig anders

In diesem Zusammenhang gehört der Begriff der Nachhaltigkeit zum Selbstverständnis. Daher ist es besonders wichtig herauszustellen, auf welche Weise die Sparkassen die Nachhaltigkeitsidee verkörpern und so die Zukunftsfähigkeit der Region gestalten. Denn die ausgewogene Berücksichti-

Rheinischer Sparkassen- und Giroverband

Pressemitteilung

gung ökonomischer, ökologischer und sozialer Aspekte bildet die Basis für den langfristigen Geschäftserfolg der Sparkassen.

Sparkassen verstehen sich als verantwortungsvolle Unternehmen, die sich durch sinnvolle Investitionen in der Region für nachhaltigen Wohlstand engagieren. Ein Beispiel dafür ist die Finanzierung der lokalen Energiewende, die zu einer intensiven Zusammenarbeit mit den Kommunen und regionalen Energieversorgern führt und neue Geschäftsfelder eröffnet.

Der RSGV unterstützt die Sparkassen im Rheinland auf ihrem Weg, Nachhaltigkeit systematisch und ganzheitlich umzusetzen. So werden wir in diesem Jahr weitere Nachhaltigkeits-Checks bei den rheinischen Sparkassen durchführen. Dieser Check fokussiert unter anderem Fragen zur Energieeffizienz, zur Verankerung der Nachhaltigkeit im Kerngeschäft und zur Berücksichtigung von Nachhaltigkeit bei Lieferanten und Einkauf. Er ermöglicht den Sparkassen die systematische Betrachtung von Nachhaltigkeit in allen Bereichen (Strategie, Geschäftsbetrieb, Kerngeschäft, Kommunikation).

Der erste Nachhaltigkeits-Check im Rheinland fand bereits im letzten Jahr bei der Kreissparkasse Köln statt. Als erste Sparkasse im Rheinland hat zudem die Kreissparkasse Heinsberg im vergangenen Jahr mit dem „Bericht an die Gesellschaft“ breit über ihren Beitrag zur nachhaltigen Entwicklung vor Ort informiert.

Zum Gedanken der Nachhaltigkeit passt auch das Kundenspendenprogramm „GiroCents“. Dies ist ein im Finanzdienstleistungsbereich einmaliges Angebot des „Mikrospendens“. Der Kunde erteilt seiner Sparkasse den Dauerauftrag, die am Monats-Ultimo auf seinem Girokonto vorhandenen Cents abzubuchen und auf einem Treuhandkonto zu sammeln. So spendet jeder Teilnehmer zwischen einem und neunundneunzig Cent.

Die Registrierung sowie die Buchungen sind für den Kunden kostenfrei. Mit der monatlichen Spende erhält der Kunde eine Stimme, mit der er auf der Internetseite seiner Sparkasse seinen Favoriten unter den von der Sparkasse vorgeschlagenen, gemeinnützigen Spendenempfängern wählt. Der Kunde kann anschließend über Facebook oder Twitter von seiner Stimmabgabe

Pressemitteilung

berichten. Zum Abschluss der jeweiligen Abstimmphase werden die gesammelten Spendengelder durch die Sparkasse an die Spendenempfänger übergeben.

Das innovative Spendenformat wurde im RSGV entwickelt und seit dem Start im Juli 2014 bereits bei neun rheinischen Instituten zum Einsatz gebracht. Im Jahr 2014 konnten so schon über 30.000 Spenden für 47 Spendenprojekte im Rheinland gesammelt werden.

Rheinische Sparkassen nehmen Herausforderung der zunehmenden Digitalisierung an

Wenn die Sparkassen die Menschen mit ihren Bedürfnissen in den Mittelpunkt stellen, heißt dies auch, dem veränderten Kundenverhalten Rechnung zu tragen – und hier nehmen wir im Rheinland eine führende Position ein.

Natürlich bleiben die rheinischen Sparkassen mit 1.022 Geschäftsstellen, 265 SB-Geschäftsstellen und 2.560 Geldausgabeautomaten für ihre Kundinnen und Kunden, die 5,5 Mio. Girokonten und 5,6 Mio. Sparkassencards besitzen, in der Fläche voll umfassend präsent.

Aber: Die Kundinnen und Kunden führen ihre Bankgeschäfte immer häufiger vom heimischen Computer aus oder unterwegs per Tablet oder Smartphone – bei uns im Rheinland inzwischen über 46 Prozent, das ist deutlich über dem Schnitt in der Sparkassenorganisation und eine Steigerung von 20 Prozent in den letzten fünf Jahren. Rund 100 Mal pro Jahr nutzen unsere Kunden die Funktionen, die das Online-Banking bietet.

Seit Jahren nimmt dem gegenüber die Quote derer ab, die ihre Filiale zwecks Beratung oder der Inanspruchnahme von Service-Dienstleistungen aufsuchen. Diese möchten Kundinnen und Kunden dann und dort in Anspruch nehmen, wo es Ihnen gerade passt.

Allerdings zeigen unsere Analysen auch: Immerhin über 50 Prozent sind noch keine Online-Kunden. Und trotz dieses Trends zum Banking@Home mit Internet und Apps wünschen sich die Menschen in jedem Fall nach wie

Pressemitteilung

vor einen vertrauensvollen Partner. Jemanden, der ihnen bei Bedarf möglichst jederzeit persönlich zur Verfügung steht. Und im Dialog mit ihnen die passenden Lösungen identifizieren und unkompliziert bereitstellen kann.

Diesen Anspruch können und wollen die Sparkassen, im Gegensatz zu klassischen Direktbanken, durchaus erfüllen, indem sie einerseits die digitalen Angebote und Services, andererseits die Verzahnung der digitalen mit der realen Welt, konsequent weiter ausbauen.

Das heißt, es wird auch weiterhin ein flächendeckendes Filialnetz geben, diese Filialen werden aber spezialisierter arbeiten, sich durch eine höhere Kompetenzabdeckung auszeichnen und zu Beratungszentren weiterentwickeln. In diesen Beratungszentren soll die Kunden noch individueller und umfassender beraten werden als dies heute oftmals in kleineren Filialen möglich ist.

Gleichzeitig wird die Internet-Filiale aktuell grundlegend überarbeitet und den steigenden Kundenansprüchen angepasst. Das hervorragende Online-Banking soll noch nutzerfreundlicher und übersichtlicher werden. Die fortschreitende Digitalisierung bietet gerade den Sparkassen mit ihrem breiten Kundennetz große Chancen, Innovationen schnell einer großen Kundenzahl zur Verfügung zu stellen.

Schon heute nutzen beispielsweise viele Sparkassenkundinnen und -kunden die vielfältigen Neuentwicklungen, die das Sparkassen-Girokonto zu einem modernen Multikanal-Konto machen. Hierzu gehören:

Kontaktloses Bezahlen. Die rheinischen Sparkassen ermöglichen es heute nahezu 90 Prozent ihrer Girokundinnen und -kunden, mit ihrer Sparkassen-Card bei vielen Händlern Kleinbeträge bis 20 Euro kontaktlos zu bezahlen. Ende 2015 werden alle SparkassenCards mit der sogenannten girogo-Funktionalität ausgestattet sein, die das kontaktlose Bezahlen auf Basis der etablierten NFC-Technologie (Near-Field-Communication) ermöglicht. girogo ist für den Privatkunden kostenlos. Der Zahlvorgang dauert weniger als eine Sekunde – PIN oder Unterschrift sind nicht erforderlich. Das früher erforderliche manuelle Aufladen ist nun automatisch beim Bezahlen möglich.

Rheinischer Sparkassen- und Giroverband

Pressemitteilung

Die Schnelligkeit, der sehr günstige Preis und die Möglichkeit einer einfachen Einbindung in Mobile Payment-Lösungen sind die Hauptgründe, warum im Laufe des Jahres 2015 in Deutschland circa 60.000 Terminals kontaktloses Bezahlen auf NFC-Basis unterstützen werden (zum Beispiel bei Kaisers Tengelmann, Esso, Jet, NKD). In großen Hallen oder Stadien wie in Köln oder Leverkusen ist das inzwischen selbstverständlich und sehr beliebt.

Die Sparkassen-App. Die Sparkassen-App ist Deutschlands beliebteste Banking-App. Mit ihr können Sparkassenkunden ihr Girokonto mobil nutzen und sie tun es im Schnitt deutlich über 200 Mal pro Jahr. Jederzeit und überall können sie mit ihrem Smartphone ihren aktuellen Finanzstatus abfragen, Transaktionen tätigen, den nächsten Geldautomaten finden oder einen Beratungstermin vereinbaren.

pushTAN. Mit der pushTAN können Sparkassenkunden Aufträge mit ihrem Smartphone oder Tablet erteilen – ohne Zusatzgeräte oder Zusatzkosten erhält der Kunde die TAN zur Authentifizierung in die pushTAN-App gesandt. pushTAN eignet sich hervorragend in Verbindung mit QR-Code-Zahlung.

GiroCode – Zahlen mit QR-Code. Immer mehr Rechnungen enthalten einen QR-Code mit allen relevanten Zahlungsdaten wie Empfänger, IBAN, Zahlungsbetrag und Verwendungszweck. Mit der Sparkassen-App auf dem Smartphone kann der QR-Code gescannt werden. Die Freigabe kann dann beispielsweise mit der pushTAN ebenfalls direkt über das Smartphone erfolgen – ohne umständliche Eingabe der Überweisungsdaten – und schon ist die Überweisung ausgeführt. Noch mehr einfache Produkte können künftig so genannt fallabschließend eröffnet oder beantragt werden.

Der Kontowecker. Die Funktion Kontowecker überwacht Kontostände und Umsätze auf Girokonten. Sparkassenkunden werden per E-Mail, SMS oder Push-Nachricht bei von ihnen definierten Kontobewegungen und Über- oder Unterschreitung von Saldogrenzen informiert.

Das Klicksparen. Mit der Funktion Klicksparen können Kunden mit Smartphone nach Lust und Laune auf ein Ziel sparen – jederzeit und überall. Mit

Pressemitteilung

einem Klick übertragen sie den von ihnen gewünschten Sparbeitrag auf ein Zielkonto – einfach schnell und ohne TAN.

Die Digitalisierung wird sich auch auf die Kommunen auswirken. Daher plant die Landesregierung NRW in Ergänzung des „E-Government-Gesetz Bund“ ein eigenes „E-Government-Gesetz NRW“. Die Sparkassen im Rheinland sind der Partner Nr. 1 ihrer Träger in der Kontoführung und im Zahlungsverkehr. Daher werden die Sparkassen den Kommunen wie bei der Euro-Einführung und der SEPA-Umstellung auch beim „E-Government“ als Partner und Problemlöser zur Seite stehen. So bieten die Sparkassen den Kommunen unter anderem die Multibezahl-Lösung „GiroCheckout“ an.

Gemeinsam mit dem bundesweit agierenden, sparkassennahen Dienstleister „GiroSolution“ kann in den „virtuellen Bürgerbüros“ auf der Internetseite der Kommune ein „virtuelles Bezahlterminal“ installiert werden.

Über dieses „virtuelle Bezahlterminal“ können alle bestehenden elektronischen Bezahlfverfahren der Deutschen Kreditwirtschaft (Giropay, Kreditkarte, Lastschrift) abgewickelt werden. Auch zukünftige Verfahren der Deutschen Kreditwirtschaft können selbstverständlich mit „GiroCkeckout“ akzeptiert werden. Zudem kann auch „GiroCode – Bezahlen mit Code“ auch für Kommunen genutzt werden.

Beratung hat immer ein Gesicht

Darüber hinaus gilt, dass insbesondere der Bereich der online nutzbaren Standard-Service-Dienstleistungen künftig deutlich umfangreicher werden soll und damit den Kunden viele Wege erspart bleiben.

Zudem unterstützen Erklärvideos die Menschen bei der Informationsbeschaffung und Meinungsbildung. Komplexere Sachverhalte, wie Fragen zur Absicherung und Altersvorsorge, werden hinreichend erklärt. Die Kundinnen und Kunden werden jedoch in diesen Situationen nicht allein gelassen. An geeigneter Stelle verweisen die Sparkassen auf ihre Beratungsangebote. Hierzu weiten wir unser Kontakt- und Beratungsangebot im Netz deutlich

Pressemitteilung

aus und erreichen auch in der Internet-Filiale die gewünschte persönliche Nähe.

So kann man schon heute bei einigen Sparkassen jederzeit in einen persönlichen Dialog mit „seinem“ Berater eintreten – sei es per gesicherter Nachricht aus dem elektronischen Postfach im Online-Banking, um beispielsweise Fragen oder Beratungswünsche zu senden, oder via Text- oder Video-Chat, welcher sich sowohl für einfache Service-Anfragen als auch für konkrete Beratungen und Beauftragungen eignet. Und schließlich besteht auch die Möglichkeit einer Online-Terminvereinbarung mit der/dem persönlichen Betreuer(in).

Umgekehrt kann natürlich die Beraterin oder der Berater jederzeit über das Postfach Kontakt zu seinen Kunden aufnehmen oder mit Kunden einen Termin, beispielsweise für eine Videoberatung vereinbaren, wenn ein Vorort-Termin nicht möglich oder gewünscht ist. Diese stärkere „Verzahnung“ von Online- und Selbstbedienungswelt mit den persönlichen Beraterinnen und Beratern werden die rheinischen Sparkassen in den kommenden Jahren weiter forcieren.

Denn sie entspricht einerseits dem Wunsch der Menschen nach Einfachheit und Komfort sowie jederzeitiger Möglichkeit einer persönlichen Kontaktaufnahme und Beratung bei komplexeren oder wichtigen Themen – im Netz, aber weiterhin auch in der Filiale. Unser Anspruch muss sein: Die Beratung der Sparkasse hat immer ein Gesicht, egal auf welchem Kanal.

Umsetzung regulatorischer Anforderungen beschleunigen

Des Weiteren gilt es bei aller Dezentralität der Sparkassenorganisation auch darum, Synergien zu heben und die Effizienz zu steigern. Einer der größten Aufwandstreiber ist dabei das immer weiter zunehmende Regulierungsnetzwerk: Basel III, CRR, CRD, KWG, EMIR, FINREP – um nur einige zu nennen – sind Synonyme für Verordnungen, Richtlinien und Vorschriften zur Regulierung des Finanzsektors, die die Sparkassenwelt in Atem halten und die Kosten in die Höhe treiben.

Pressemitteilung

Die häufig kurzfristigen Umsetzungen dieser Regulierungsflut stellen die Institute vor große Herausforderungen. Gerade die technische Umsetzung ist oft sehr herausfordernd, da immer wieder Feinjustierungen in quasi letzter Minute – kurz vor dem Meldestichtag – kommen. Mit den heutigen Prozessen und Abläufen kann oft nicht mehr schnell genug reagiert werden. Deshalb muss die Umsetzungsunterstützung für die Institute optimiert werden – eine Notwendigkeit, die gerade durch die rheinischen Sparkassen stark thematisiert wurde.

Deshalb sind wir froh, dass die regulatorischen Themen in ihrer operativen Umsetzung auf die Sparkassen-Rating und Risikosysteme GmbH (SR) übertragen werden. Dort sollen sie in optimierten Prozessen bearbeitet werden und insbesondere auch die technische Umsetzung durch den zentralen IT-Dienstleister, die Finanz Informatik, beschleunigt werden.

Prozessstandardisierung und Bündelung der Kräfte

Allerdings befinden sich die Sparkassen nicht nur bei den aufsichtsrechtlichen Fragen in einem Spannungsfeld von Standardisierung und Flexibilität. Sicherlich könnten zum einen viele Anforderungen mit Standardlösungen rechtssicher, schnell und kostengünstig umgesetzt werden, zum anderen möchte sich jede Sparkasse sich von ihren Mitbewerbern durch individuelle Lösungen zum Beispiel bezüglich des Service- und Qualitätsstandards unterscheiden.

Es gilt folglich, das eine zu tun, ohne das andere zu lassen und durch sinnvolle Prozessstandardisierung eine bessere Effizienz auch in weiteren Bereichen zu erreichen. Die muss aber jeder Sparkasse noch die Möglichkeit bieten, den Kundenwünschen individuell gerecht zu werden. Zentrale Punkte sind ein einheitliches und effizientes Kernbanksystem, eine Erhöhung der Innovations- und Durchführungsgeschwindigkeit bei Produkten und Prozessen und die Risikobegrenzung mittels optimierter Verzahnung von Bankfachlichkeit und Technik.

Outsourcing war im Rheinland schon Ende der 90er Jahre ein Thema mit dem sich die Sparkassen intensiv beschäftigt haben, um die erkannten

Rheinischer Sparkassen- und Giroverband

Pressemitteilung

Chancen zur Effizienzsteigerung und Kosteneinsparung zu nutzen. Die Kölner Sparkassen gründeten eine Gesellschaft, die die Zahlungsverkehrsabwicklung für beide Häuser durchführte. Dieses Angebot wurde im Laufe der Zeit auch für andere Sparkassen bereitgestellt. Auf diese Gründung folgten weitere durch andere Sparkassen.

Der RSGV hat frühzeitig erkannt, dass der Weg der Bündelung und der Erweiterung des Angebotes sinnvoll und für die Sparkassen von Vorteil ist. Konsequenter Weise wurde die Gründung der SDR (Sparkassendienstleistung Rheinland) im Jahr 2005 initiiert. Die PROSERV!CE und die DSGF (Nachfolgegesellschaft der Sparkassen-Service-GmbH (SSG)), beide im Zusammenhang mit der SDR zu sehen, sind mittlerweile zwei erfolgreiche Gesellschaften am Markt, die ein umfassendes Angebot für Sparkassen bereitstellen.

Somit kann mit Fug und Recht behauptet werden, dass schon in der Vergangenheit Kooperationen dazu geführt haben, dass Know-how effektiv genutzt wurde und technische Investitionen, auch unter dem Aspekt einer geteilten Nutzung, bewertet und umgesetzt wurden.

Die Prozessstandardisierung, aufbauend auf einer einheitlichen EDV-Basis, ermöglicht jetzt verstärkt die gebündelte Bearbeitung. Nicht nur wie jetzt schon im Bereich der Zahlungsverkehrsleistungen und der Wertpapiersachbearbeitung, sondern auch bei weiteren Marktfolge- und Stabsleistungen können Effizienzvorteile erzielt werden. Zudem bestehen im Rheinland zahlreiche Outsourcingangebote im Verbund, bei denen Potenziale für eine sinnvolle Nutzung vorhanden sind.

Wie stellt sich die geschäftliche Entwicklung der rheinischen Sparkassen nun konkret dar:

Kundenkreditgeschäft – Volumen unverändert hoch

Die rheinischen Sparkassen erreichten im Jahr 2014 ein gegenüber dem Vorjahr nahezu unverändertes Volumen ihrer Kundenkredite. Das Kreditvolumen blieb stabil bei 111,7 Mrd. Euro (-0,1 Prozent).

Pressemitteilung

Unterschiedliche Entwicklungen gab es dabei bei den Kundengruppen.

Das Volumen der Kredite an Unternehmen und Selbstständige verringerte sich in 2014 um 1,0 Mrd. Euro oder 1,9 Prozent auf 54,9 Mrd. Euro. Allerdings ist zu berücksichtigen, dass die Zahl durch eine statistische Änderung in der Zuordnung bei der Bundesbank (kurz gesagt: kommunale Unternehmen in öffentlicher Trägerschaft werden jetzt dem Kommunalgeschäft zugeordnet) in diesem Jahr nicht vollständig aussagekräftig ist.

Zudem führt die gute Liquidität vieler Unternehmen dazu, dass diese Investitionen aus eigener Kraft finanzieren oder sogar bestehende Verbindlichkeiten vorzeitig ablösen.

Als eine attraktive Finanzierungsalternative entwickelt sich weiterhin das Leasing. Hier vermittelten die rheinischen Sparkassen 2014 ein Neugeschäft – ohne das Immobiliengeschäft – in Höhe von 469 Mio. Euro an die Deutsche Leasing. Dies entspricht einer erneuten Steigerung zum Vorjahr um 4,9 Prozent.

Intensivierung des gewerblichen Kundengeschäftes

Dass der Mittelstand weiterhin auf die Hausbankkredite seiner Sparkasse setzt, zeigt sich im Darlehensneugeschäft mit Unternehmen und Selbstständigen. Hier konnten die rheinischen Sparkassen ein Plus von 4,0 Prozent erzielen, was einer Steigerung auf 9,7 Mrd. Euro entspricht.

Hier tragen die Anstrengungen des RSGV offenbar Früchte. Denn auf Basis einer ganzheitlichen, internen Analyse von Vertriebs- und Kreditprozess-themen erhält jede Sparkasse eine individuelle, konkrete Umsetzungsplanung zur Neuausrichtung ihres Firmenkundengeschäftes. Dabei geht es durchaus um die Verbesserung und Verschlankung interner Abläufe und Prozesse; letztlich aber steht stets der Firmenkunde im Mittelpunkt der Betrachtung, sollen doch seine Bedürfnisse voll erkannt sowie effizient bearbeitet und umgesetzt werden.

Pressemitteilung

Dazu setzen die Sparkassen, auch im gewerblichen Geschäft, auf die ganzheitliche Beratung; diese gewährleistet, dass sich der gewerbliche Kunde neben seinen Finanzierungsfragen auch in anderen Themen, zum Beispiel im (digitalen) Zahlungsverkehr, in seiner Risikovorsorge, im internationalen Geschäft, in der finanziellen Gestaltung der Beziehung zu seinen Mitarbeitern oder eben auch in der Nachfolgeregelung umfassend und gut beraten fühlt.

Darüber hinaus steht den Sparkassen im Neukundengeschäft mit dem Schnell-Rating künftig ein neues Instrument zur Verfügung. Ziel ist es, mit wenigen Informationen und Fragen an den Kunden - Bonität vorausgesetzt - eine sofortige Kreditzusage zu fairen Konditionen erteilen zu können. Hiermit kann auch im gewerblichen Geschäft eine sehr schnelle Kreditentscheidung getroffen werden.

Privater Kreditbedarf wächst erneut

Die gute Verfassung auf dem Arbeitsmarkt und steigende verfügbare Einkommen wirkten sich positiv auf die Konsumneigung und die Bereitschaft zur Kreditaufnahme bei den privaten Haushalten aus.

Die Kredite an Privatpersonen verzeichneten dementsprechend Zuwächse von 0,3 Mrd. Euro oder 0,8 Prozent auf 45,4 Mrd. Euro. Zudem wurde im Rheinland die Kooperation mit dem Ratenkreditspezialisten der Sparkassen-Finanzgruppe „S-Kreditpartner“ weiter ausgebaut. Ende 2014 arbeiteten insgesamt 21 rheinische Sparkassen mit der S-Kreditpartner erfolgreich in der Vollkooperation zusammen. Weitere acht Sparkassen vermitteln den S-Autokredit an die S-Kreditpartner.

Das Neugeschäftsvolumen der rheinischen Sparkassen im S-Privatkredit und S-Autokredit konnte gegenüber dem Jahr 2013 um 18 Prozent gesteigert werden. In der Summe betrug dies für das Jahr 2014: 338 Mio. Euro (Jahr 2013: 286 Mio. Euro). Dementsprechend sind die Bestände weiter ausgebaut worden. Per 31.12.2014 betrug der Bestand an S-Privatkrediten und S-Autokrediten bei der S-Kreditpartner 555 Mio. Euro. Dies entspricht einem Bestandswachstum von 11 Prozent.

Pressemitteilung

Wohnungsbaufinanzierung weiter auf Wachstumskurs

Erfreulich ist das weiter wachsende Vertrauen unserer Kunden die Sparkassen-Kompetenz rund um die Immobilie. So stieg der Bestand der privaten Wohnungsbaukredite um 0,6 Mrd. Euro oder 1,7 Prozent auf 37,8 Mrd. Euro. Über alle Kreditnehmergruppen hinweg erhöhten sich die Wohnungsbaukredite um 1,3 Mrd. Euro oder 2,3 Prozent auf 56,8 Mrd. Euro.

Die Darlehenszusagen zur Finanzierung des Wohnungsbaus stiegen in 2014 nochmals um 4,0 Prozent oder 0,3 Mrd. Euro auf den neuen Höchstwert von 8,4 Mrd. Euro, nachdem sie bereits im Vorjahr um 9,8 Prozent zugelegt hatten. Damit werden die Sparkassen im Rheinland nur noch von Bayern und Baden-Württemberg übertroffen.

Die Kreditmittel flossen in Neubauten (+4,5 Prozent) und Bestandsimmobilien (+4,5 Prozent) oder wurden für die Ablösung von Darlehensverträgen bei anderen Kreditinstituten (-0,8 Prozent) eingesetzt.

LBS – Rekord bei Riester-Verträgen

Gleich geblieben ist im vergangenen Jahr mit 2,3 Mrd. Euro brutto die Bausparsumme der rheinischen Sparkassen bei der LBS. Die Nachfrage nach Stückzahlen betrachtet hat allerdings nachgelassen. Die rheinischen Sparkassen vermittelten 2014 an die LBS West fast 66.000 Bausparverträge (-9,4 Prozent).

Also stieg die durchschnittliche Bausparsumme weiter kontinuierlich an und liegt inzwischen bei nahezu 35.000 Euro – ein Zeichen für einen langfristig finanzierungsorientierten Produktverkauf, welcher dem Grundgedanken des Bausparens entspricht. Viele Kunden wählen in der aktuellen Niedrigzinsphase den LBS-Bausparvertrag mit günstigen Kreditkonditionen als Zinssicherungsinstrument für ihre private Baufinanzierung.

Neue Impulse haben zudem in 2014 die Veränderungen des Altersvorsorgeverbesserungsgesetzes gebracht, nachdem nun auch Eigentümer von

Pressemitteilung

selbstgenutztem Wohnraum, der vor 2008 angeschafft wurde, in den Genuss der Wohn-Riester-Förderung kommen können. Hierzu bieten die rheinischen Sparkassen und die LBS West mit dem Kombi-Kredit einen interessanten Finanzierungsbaustein an, der zeigt, dass sich die Kundenbedürfnisse nach Zinssicherheit, Sondertilgung, Flexibilität und staatlicher Förderung nicht grundsätzlich gegenseitig ausschließen. Dieses Konzept zeigt Erfolg. Die Kunden schlossen Riester-Bausparverträge in Höhe von 2,2 Mrd. Euro (+21,5 Prozent) ab – ein neuer Rekord. Diese staatlich geförderte Form der Altersvorsorge macht mittlerweile fast ein Viertel des Neugeschäfts der LBS West aus. Die Sparkassen im Rheinland steuerten Riester-Bausparverträge in Höhe von 426 Mio. Euro (+36,8 Prozent) zu diesem Erfolg bei.

Auch die Nachfrage nach Immobilien hält nach wie vor an. Über 6.000 Objekte wurden im abgelaufenen Jahr durch die rheinischen Sparkassen in Kooperation mit der LBS Immobilien GmbH NordWest vermittelt. Dies bedeutet ein Plus gegenüber dem Vorjahr von acht Prozent. Dass gute Lagen und hochwertige Immobilien gerade im Rheinland verfügbar sind, belegt der nach wie vor steigende Durchschnittswert der Objekte, der inzwischen bei über 240.000 Euro liegt.

Kundeneinlagen – Anhaltende Zuflüsse als Vertrauensbeweis

Erfreulich ist weiterhin, dass die rheinischen Sparkassen auch in 2014 trotz eines intensiven Wettbewerbs einen deutlichen Zuwachs bei den Kundeneinlagen erzielen konnten. Der Gesamtbestand erhöhte sich um 2,1 Mrd. Euro oder 1,9 Prozent auf 110,9 Mrd. Euro.

Der seit geraumer Zeit anhaltende Umschichtungsprozess zwischen den verschiedenen Einlagenformen setzte sich auch in 2014 fort. Bei historisch niedrigen Zinsen blieben viele Kunden in ihren Anlageentscheidungen abwartend und liquiditätsorientiert. Hiervon profitierten in 2014 erneut täglich fällige Einlagen.

Die Spareinlagen verminderten sich im Jahr 2014 leicht um 0,2 Mrd. Euro oder 0,4 Prozent auf 38,2 Mrd. Euro. Auf höher verzinsten Spareinlagen entfielen 28,9 Mrd. Euro (-4,3 Prozent).

Pressemitteilung

Der Bestand der Eigenemissionen verringerte sich um 1,2 Mrd. Euro oder 9,6 Prozent auf 11,4 Mrd. Euro. Das Minus entfiel auf Sparkassenbriefe (-1,3 Mrd. Euro oder -15,4 Prozent) und Inhaberschuldverschreibungen (-0,1 Mrd. Euro oder -4,7 Prozent), während sich der Bestand der von einigen Sparkassen emittierten Pfandbriefe um 0,1 Mrd. Euro (+4,9 Prozent) erhöhte. Bei Termineinlagen kam es 2014 ebenfalls zu Mittelabflüssen. Das Gesamtvolumen ging um 0,8 Mrd. Euro oder 11,7 Prozent auf 5,8 Mrd. Euro zurück. Der Bestand täglich fälliger Einlagen verzeichnete demgegenüber starke Zuwächse um 4,2 Mrd. Euro oder 8,2 Prozent auf 55,5 Mrd. Euro.

Wertpapiergeschäft – Fonds legen zu

Unterschiedliche Entwicklungen prägen das Kunden-Wertpapiergeschäft der rheinischen Sparkassen. Der Umsatz insgesamt hat sich im Jahr 2014 wieder leicht abgeschwächt und ging um 0,7 Mrd. Euro oder 3,7 Prozent auf 16,8 Mrd. Euro zurück.

Positiv ist allerdings das Plus bei den Fonds-Umsätzen von 9,4 Prozent auf 4,9 Mrd. Euro. Bei Aktien kam es zu einem Umsatzrückgang von 0,6 Prozent auf 4,3 Mrd. Euro.

Im Mittelpunkt des Anlegerinteresses standen festverzinsliche Wertpapiere mit einem Umsatzanteil von 45,3 Prozent, gefolgt von Investmentfonds (29,3 Prozent) und Aktien (25,4 Prozent). Die Umsätze in Rentenwerten reduzierten sich um 12,1 Prozent auf 7,6 Mrd. Euro.

Neues Beratungskonzept zeigt Erfolge

Insgesamt machen sich die niedrigen Anlagerenditen bei Neuanlagen bemerkbar, zudem wollen Kunden die vorhandenen laufenden Zinserträge nicht in Kursgewinne tauschen.

Zu beachten ist auch, dass der Umsatzrückgang bei Aktien vor allem auf den Rückgang bei den Verkäufen der Kunden zurückzuführen ist. Auf der Kaufseite konnte ein Wachstum von 5,4 Prozent verzeichnet werden.

Pressemitteilung

Ähnliches gilt für das Investmentfondsgeschäft, wo der Fondsumsatz nicht nur um 9,4 Prozent anstieg, sondern die Käufe der Kunden um 22 Prozent zulegten. Innerhalb der Fonds kam es zu Umschichtungen aus dem Bereich der Geldmarktfonds in Misch- und Aktienfonds und Vermögensverwaltungen.

Gerade die Entwicklung bei Aktien und Fonds zeigt, dass der Beratungsweg, den die Sparkassen bereits im Jahr 2013 eingeschlagen haben, langsam wirkt. Kunden verstehen besser, dass gerade Aktienanlagen in einem vernünftigen Maß zur optimalen Vermögenszusammenstellung gehören. Unverändert versuchen Sparkassen den Kunden deutlich zu machen, dass Wertpapiere in den verschiedenen Ausprägungen zu einer ausgewogenen Vermögenszusammenstellung gehören. Wertpapiergeschäft ist für viele Kunden immer noch mit dem Wort „Risiko“ verbunden. Dabei gilt es, den Kunden klar zu machen, dass zunächst dem Wort „Risiken“ auch immer das Wort „Chancen“ gegenüber steht.

Dies zeigt gerade die Entwicklung an den Aktienmärkten im vergangenen Jahr. Insgesamt haben die Aktienkurse, unter Schwankungen, um etwas über vier Prozent zugelegt – seit Januar bis Mitte April sogar um ca. 25 Prozent. Daneben bieten beispielsweise die deutschen DAX 30 Unternehmen auch eine interessante Rendite über die ausgeschüttete Dividende. Im vergangenen Jahr haben diese Unternehmen alleine rund 28 Milliarden an ihre Aktionäre ausgeschüttet, was einer Dividenden-Rendite von rund 3,4 Prozent entspricht.

Positive Entwicklung bei der Deka

Erfreulich entwickelt hat sich zudem die Zusammenarbeit mit der Deka. Sowohl im Erstabsatz von Fonds der Deka als auch im Nettogeschäft konnten 2014 signifikante Zuwächse erzielt werden. So stieg der Bruttoabsatz um über 16 Prozent auf knapp 1,8 Mrd. Euro an und auch unter Berücksichtigung von Rückgaben verblieb im Gegensatz zum Jahr 2013 ein Zuwachs von fast 500 Mio. Euro. Vermehrt wurden Aktienfonds nachgefragt, wo alleine

Pressemitteilung

der Absatz um 40 Prozent zulegen. Daneben wurde auch stärker in gemischte Fonds und Vermögensverwaltungen investiert.

Ebenfalls positiv entwickelte sich der Absatz der offenen Immobilienfonds, die netto um 74 Mio. Euro zulegten. Auch hier zeigt sich das Bemühen der Sparkassen-Finanzgruppe, den Kunden deutlich zu machen, dass durch eine ganzheitliche und breite Diversifikation des Vermögens in den Anlageklassen Liquidität, Renten, Aktien und Immobilien die besten Erträge erzielt werden können.

Ertragslage

Zur Ertragslage: Trotz des schwierigen Zinsumfelds konnte der Zinsüberschuss mit 3.055 Mio. Euro auf dem Vorjahresniveau stabilisiert werden. Bei weiterhin fallendem Zinsniveau sind sowohl die Zinsaufwendungen als auch die Zinserträge gleichermaßen gesunken.

Der Provisionsüberschuss stieg erfreulicherweise um 3,2 Prozent auf insgesamt 925 Mio. Euro an. Dies ist das beste Ergebnis, das die rheinischen Sparkassen im provisionsabhängigen Geschäft je erzielt haben.

Der Personalaufwand ist aufgrund der Gehaltszuwächse aus der Tarifsteigerung um 3,2 Prozent gegenüber dem Vorjahr auf insgesamt 1.691 Mio. Euro gestiegen. Der Sachaufwand wuchs um 1,9 Prozent an und betrug 1.004 Mio. Euro. Hinter dieser Steigerung verbergen sich unter anderem auch gestiegene Kosten aus den Regulierungsanforderungen an die Institute.

Sehr erfreulich sind die Zahlen aus dem Bewertungsergebnis: Das Bewertungsergebnis auf Wertpapiere des Eigenbestandes konnten die rheinischen Sparkassen dank Zuschreibungen auf 51,5 Mio. Euro verbessern. Auf historischem Tiefstand bewegt sich das Bewertungsergebnis im Kreditgeschäft. Die solide wirtschaftliche Verfassung der Sparkassenkunden ließen die Risikovorsorgeaufwendungen im Kreditgeschäft um die Hälfte auf 81,9 Mio. Euro sinken.

Pressemitteilung

Folge dieser Entwicklung ist, dass sich das Betriebsergebnis nach Bewertung von Kredit- und Wertpapiergeschäft mit 1.300 Mio. Euro nach den Rekordniveau des Vorjahres noch einmal um 3,1 Prozent verbessert hat, ein für einen vom überdurchschnittlichen Kreditengagement geprägten Verband gutes Zeichen. Diese Zahlen zeigen, wie solide und verlässlich die Sparkassen im Rheinland insgesamt ihr Geschäft für die Menschen und Unternehmen vor Ort verstehen. Dazu passt, dass für die allgemeine Risikovorsorge inklusive neutralem Ergebnis 656,2 Mio. Euro aufgewendet werden konnten – über 40 Mio. Euro mehr als 2013. Die Cost-Income-Ratio – das Verhältnis von Aufwand zu Ertrag – betrug 67 Prozent.

Unter dem Strich liegt der Bilanzgewinn für 2014 liegt mit 282,1 Mio. Euro nahezu auf Vorjahresniveau (-1,4 Prozent). Die rheinischen Sparkassen zahlten mit 361 Mio. Euro an gewinnabhängigen Steuern zwei Millionen Euro mehr als 2013, davon kommen 191 Mio. Euro Gewerbeertragssteuern unmittelbar den Kommunen zugute. Gemeinsam mit über 134 Mio. Euro aus Spenden, Sponsoring, Prämien/Zweckerträgen, Stiftungs- und Gewinnausschüttungen erhalten die Bürgerinnen und Bürger im Rheinland so direkt und indirekt wie schon 2013 fast 500 Mio. Euro als „Bürgerdividende“.

Wichtige Partner im Verbund

Wichtig für den Erfolg der rheinischen Sparkassen bleibt die Arbeit im Verbund. Einige konkrete Beispiele haben wir bereits bei den Zahlen zur Geschäftsentwicklung dargestellt, ein Blick auf weitere Partner sei kurz gestattet.

Provinzial

Das Geschäftsjahr 2014 war für die Provinzial Rheinland trotz des unverändert schwierigen Marktumfeldes aus vertrieblicher Sicht erfolgreich. Im Vertriebsweg der Sparkassen konnte die in die Kritik geratene Lebensversicherung gegenüber dem Vorjahr ein Neugeschäftswachstum von rund 19 Prozent verzeichnen. Vor diesem Hintergrund erweist sich das Geschäftsmodell der Lebensversicherung als vergleichsweise krisenfest, da es trotz der an-

Pressemitteilung

haltenden Niedrigzinsphase gelungen ist, den Anteil der altersvorsorgena-
hen, ratierlichen Sparbeiträge zu steigern. Durch die wachsende Bedeutung
der fondsgebundenen Rentenversicherung kann der Nachfrage nach Alters-
vorsorge auch bei sinkenden Zinsen und schwindenden Garantiewerten eine
interessante Produktalternative geboten werden.

Auch im Kompositgeschäft stehen die Zeichen auf Wachstum. In den Teil-
sparten Unfall, Wohngebäude und Sachgewerbe konnte das Neugeschäft im
zweistelligen Bereich gesteigert werden, während in den Privatsparten Haft-
pflicht, Hausrat und KFZ eine schwarze Null erwirtschaftet werden konnte.

Für das laufende Jahr steht die branchenweite Umsetzung des Lebensversi-
cherungsreformgesetzes (LVRG) im Mittelpunkt. Die Provinzial Rheinland
steht bezüglich der Neuorganisation des Vergütungssystems mit den Regio-
nalverbänden und Sparkassen in engem Austausch, mit dem Ziel, die Zukunft
der Lebensversicherung als Ertragsquelle für Sparkassen sicherzustellen.

Deka

Als Wertpapierhaus der Sparkassen hat die Deka ihre Eigentümer und exklu-
siven Vertriebspartner auch 2014 in allen Bereichen des Wertpapierge-
schäfts unterstützt. Vor dem Hintergrund der anhaltenden Niedrigzinsphase
wurde das gemeinsame Ziel bekräftigt, den Anteil von Wertpapieranlagen in
der Vermögensstruktur der Sparkassenkunden Schritt für Schritt zu steigern
und damit die Basis für eine solide finanzielle Zukunftsvorsorge zu stärken.

Mit der 2013 begonnenen und 2014 konsequent fortgeführten Neuausrich-
tung der Deka-Vertriebseinheiten gelang im zurückliegenden Jahr die
Trendwende im Retailgeschäft. Im institutionellen Geschäft hat die Deka-
Gruppe ihr Beratungs- und Dienstleistungsangebot ebenfalls ausgedehnt,
sodass ihre Dienste als Partner für Vermögensbewirtschaftung sowie Liqui-
ditäts- und Risikosteuerung noch stärker genutzt werden. Die reibungslose
Integration des kundenbezogenen Kapitalmarktgeschäfts der Landesbank
Berlin und der Fondsgesellschaft LBB-INVEST hat das Wertpapier- und Kapi-
talmarktgeschäft der Deka-Gruppe gestärkt und den Kundenkreis erweitert.

Pressemitteilung

Helaba

Die Helaba hat im abgelaufenen Geschäftsjahr ein Konzernergebnis vor Steuern in Höhe von 607 Mio. Euro (+ rd. 25 Prozent) erzielt. Nach Steuern nahm das Ergebnis um 18,5 Prozent auf 397 Mio. Euro zu. Trotz der anhaltenden Niedrigzinsphase und deutlich gestiegener regulatorisch bedingter Bankstrukturkosten ist es der Helaba damit gelungen, das bisher beste Ergebnis in der Unternehmensgeschichte zu erzielen. An der guten Entwicklung der Ertragskraft partizipieren die Träger und Kapitalgeber mit einer erneut angehobenen Ausschüttung von 12,8 Prozent. Die harte Kernkapitalquote beträgt 14,3 Prozent. Die Eigenkapitalausstattung der Helaba erfüllt alle derzeit bekannten aufsichtsrechtlichen Anforderungen.

Verbundzusammenarbeit weiter intensivieren

Die Verbundintensität ist in Hessen-Thüringen auf hohem Niveau stabil und erreicht in NRW nach zwei Jahren der Zusammenarbeit weitgehend die vereinbarten Ziele. Im ersten Halbjahr 2015 wird ein neuer Vertriebsstandort in Münster seine Arbeit aufnehmen. Im abgelaufenen Geschäftsjahr hat die Helaba ihre Vertriebsstrategie im Verbundgeschäft neu ausgerichtet mit dem Ziel, die Zusammenarbeit mit den Sparkassen weiter zu intensivieren. Den Sparkassen steht jetzt jeweils ein zentraler Zielkundenbetreuer zur Verfügung.

LBS

Die LBS West hat sich in der von der Europäischen Zentralbank durch ihre anhaltende Politik des billigen Geldes weiter verschärften Nullzinsphase auch 2014 gut behauptet. Die Kunden vertrauten auf die Stärke des Bausparens als staatlich gefördertes Zinssicherungsinstrument und die eigene Immobilie als ideale Altersvorsorge: Die neu abgeschlossene Bausparsumme lag 2014 mit 9,1 Mrd. Euro wieder auf dem hohen Niveau der Vorjahre.

Im Wohn-Riester-Segment setzte die LBS West in 2014 neue Maßstäbe und schrieb das bisher beste Jahr ihrer Unternehmensgeschichte: Die Kunden

Pressemitteilung

schlossen Riester-Bausparverträge in Höhe von 2,2 Mrd. Euro (+21,5 Prozent) ab.

Mit diesen guten Zahlen im Rücken geht die LBS West die zukünftigen Herausforderungen an. Die Regulierungsflut der EU und die politisch gewollte Nullzinsphase zwingen die LBS West jedoch dazu, die Unternehmensstrategie im neuen Leitbild „LBS 2020“ weiter zu schärfen. Zukünftig wird die LBS West noch mehr Wert auf eine stringente Gesamtbanksteuerung legen, die Vertriebswege – auch digital – noch besser verzahnen, auf die Kapitalmarktbedingungen angepasste Produkte entwickeln und einen kosteneffizienten Betrieb auf Basis des gruppeneinheitlichen neuen IT-Systems gewährleisten müssen.

Das Zinsniveau hat sicherlich gravierende Auswirkungen auf die Bausparkassen. Doch die Voraussetzungen der LBS West, gestärkt aus der Nullzinsphase hervorzugehen sind da: Im Markt ist das Produkt Bausparen als staatlich gefördertes Finanzierungs- und Zinssicherungsinstrument weiter stark gefragt. Die Entwertung der Spargelder führt dazu, dass die Immobilie als sicherer Anker für die Altersvorsorge und das Ersparte noch mehr an Bedeutung gewinnt.

EAA

Erfreulich verläuft auch die Entwicklung bei der Ersten Abwicklungsanstalt (EAA). Sie hat 2014 wie schon in den beiden Vorjahren positive Zahlen geschrieben: Sie erzielte einen Jahresüberschuss von 62,5 Millionen Euro, nach 59 Millionen Euro 2013 und 6,6 Millionen Euro 2012 und hat den Bankbestand auf ein Nominalvolumen von gut 52 Milliarden Euro reduziert. Aus heutiger Sicht und gemäß der aktuellen Abwicklungsplanung werden die Risikovorsorge und das Eigenkapital der EAA ausreichen, um potenzielle Verluste in der Zukunft auszugleichen. Unabhängig davon liegt die kontinuierliche Risikovorsorge der rheinischen Sparkassen durch Auffüllung der sogenannten Ansparrücklage im Plan.

Pressemitteilung

Sparkassenakademie NRW

Wichtige Weichenstellungen prägen auch das erste Jahre der Sparkassenakademie NRW: Ende 2014 hat die Trägerversammlung der Sparkassenakademie auf Vorschlag des Vorstands entschieden, Dortmund als zentralen Sitz der Akademie festzulegen. Dieser Entscheidung ging ein objektives Ausschreibungsverfahren mit zahlreichen Anforderungen zur Standortsuche (zum Beispiel Erreichbarkeit, Gebäudefunktionalität, Anziehungskraft) voraus. Das mit diesem neutralen Verfahren ausgewählte Angebot „Hörder Burg“ am Phoenix-See in Dortmund hat dabei in jeder Hinsicht als für die Sparkassen und die Akademie bestes Ergebnis überzeugt. Es bietet eine gute Erreichbarkeit für Teilnehmer aus allen Regionen in NRW, und ausgezeichnete Rahmenbedingungen für eine zeitgemäße Bildungsarbeit.

Vorgesehen ist ein Gebäude-Ensemble mit circa 7.000 Quadratmetern Nettogrundfläche. Darüber hinaus wird der Vermieter, DIAG aus Dortmund, unmittelbar angrenzend ein Hotel sowie Parkplätze errichten. Spätestens ab Anfang 2018 soll die Akademie in Dortmund starten.

Haftungsverbund

Lassen Sie mich abschliessend noch einige Worte zum Thema "Haftungsverbund" sagen. Wie Sie wissen, haben wir bis Dienstagsabend intensiv verhandelt, um einen fairen Interessensausgleich zwischen allen Beteiligten zu erzielen. Dies ist, so finde ich, am Ende gut gelungen.

Die jetzt endgültig festgelegte Beitragsverteilung zwischen Landesbanken, Sparkassen und Landesbausparkassen hat sich noch einmal deutlich zu Gunsten der Landesbausparkassen verbessert. Sie müssen nur noch 6,5 Prozent (statt vorher geplant 8,4 Prozent) der Beitragslast schultern. Dies bedeutet eine Entlastung von über 20 Prozent und ist in der herausfordernden Situation, in der sich die Bausparkassen befinden, ein gutes Zeichen. Die verbleibende Aufteilung zwischen Sparkassen (49,4 Prozent) und Landesbanken (44,1 Prozent) ist in meinen Augen ein vertretbarer Kompromiss.

Pressemitteilung

Wichtig ist auch, dass hinsichtlich der Haftungskaskade im Stützungsfall einer Landesbank durch klarstellende Veränderungen im Rahmenwerk sichergestellt ist, dass vor einer Inanspruchnahme des Systemweiten Ausgleichs - also der Beteiligung der Sparkassenstützungsfonds an Stützungsfällen der Sicherungsreserve der Landesbanken - zunächst die Mittel der Sicherungsreserve der Landesbanken eingesetzt werden müssen.

Zusammen mit der erfolgten Verankerung einer einvernehmlichen Beschlussfassung im Gemeinsamen Ausschuss der Sparkassenstützungsfonds für den Fall der Inanspruchnahme des Systemweiten Ausgleichs kann so eine Überlastung der Sparkassen vermieden werden. Gleichzeitig besteht so die Möglichkeit, bisher bereits geleistete Anstrengungen zur Hilfe bei Problemen mit Landesbanken angemessen zu berücksichtigen.

Insgesamt gilt zu betonen, dass es trotz - sicherlich auch berechtigter - unterschiedlicher Interessenlagen gelungen ist, gemeinsam und einstimmig einen Rahmen für ein stabiles und belastungsfähiges Sicherungssystem zu verabschieden, der die verschiedenen Positionen und Belange der Mitglieder der Sparkassenfamilie angemessen berücksichtigt. Das gemeinsame Sicherungssystem bleibt weiterhin ein herausragendes Merkmal unserer Gruppe. Dies finde ich sehr wichtig.

Fazit: Das konstruktive Verhandeln aller hat sich gelohnt. Ich möchte an dieser Stelle vor allem DSGVO-Präsident Georg Fahrenschoen für die umsichtige und beharrliche Verhandlungsführung danken, die ein einstimmiges Votum im DSGVO-Vorstand herbeigeführt hat, so dass am Ende auch die DSGVO-Mitgliederversammlung einstimmig votierte.