

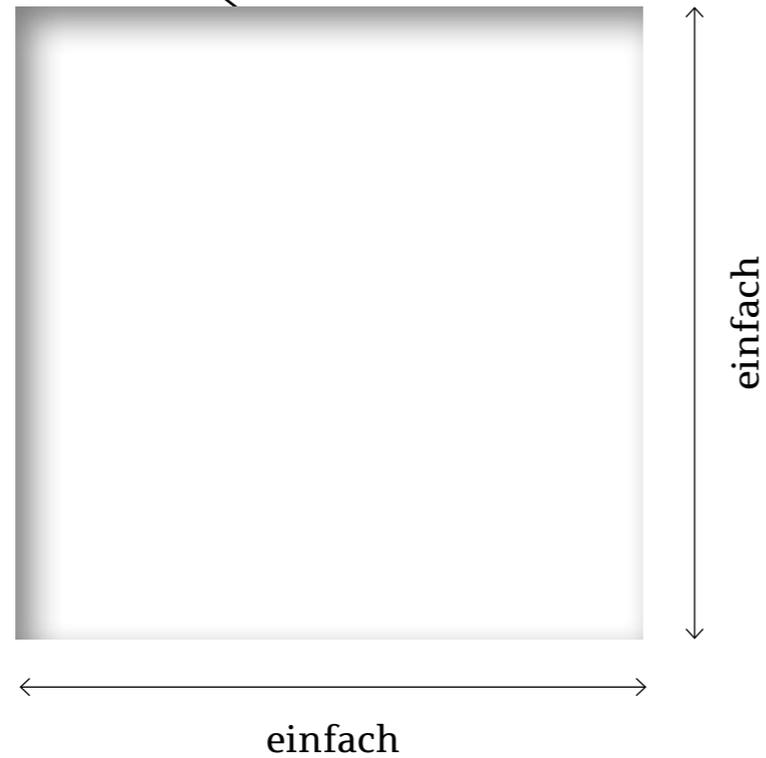


Rheinischer  
Sparkassen- und Giroverband

einfach<sup>2</sup>

## Das Quadrat – Fundament, Ordnungssystem und Orientierung

Das Quadrat hat eine einfache Form, alle Seiten sind gleich lang. Aber es steht für viel mehr als nur für Regelmäßigkeit. Es steht für den Willen des Menschen, die Dinge ordnen und schützen zu wollen. So werden Städte seit jeher in Viertel eingeteilt. Gleichzeitig symbolisiert das Quadrat als Fundament und Steinquader etwas Sicheres und Zuverlässiges, worauf und womit sich bauen lässt. Seine Viererstruktur findet sich in zahllosen Lebensbereichen und Orientierungsmodellen wieder: in den Himmelsrichtungen, den Jahreszeiten oder den vier Elementen. Das Quadrat bietet genau das richtige Format für den Jahresbericht des Rheinischen Sparkassen- und Giroverbandes (RSGV), denn viele seiner Eigenschaften lassen sich auf den Verband und die Sparkassen übertragen. Gemäß der neuen Sparkassen-Strategie „Alles ist einfach“ gibt es diesen Jahresbericht „einfach im Quadrat“ =  $\text{einfach}^2$ .



$\text{einfach}^2$



Vorwort 6

Geschäftsentwicklung 8

Standpunkte 14

Strategietagung 20

Themen & Engagement 22

Verbundpartner 44

Statistische Daten 55

Impressum 62

# Sparkassen sind einfach<sup>2</sup> – einfach sicher, zukunftsweisend und nah am Leben der Menschen

Sehr herausfordernde Rahmenbedingungen haben im vergangenen Jahr die Geschäftsentwicklung der rheinischen Sparkassen beeinflusst. Dennoch ist 2016 ein sehr ordentliches Ergebnis erzielt worden. Dies ist vor allem gelungen, weil die Kundinnen und Kunden den Sparkassen vertrauen und sie als ihren Finanzierungspartner Nummer 1 schätzen. Neue Höchstwerte, was Kredit- und Einlagenvolumen betreffen, sprechen hier eine klare Sprache. Umso wichtiger ist es, dass die Sparkassen an der Seite ihrer Kunden stehen, ihre Bedürfnisse aufnehmen und sie umfassend unterstützen.

Die Sparkassen wollen ihren Kundinnen und Kunden das Leben und ihre Finanzangelegenheiten einfach machen – und das gleich mehrfach: durch regionale Verankerung, kompetente und vielfältige, aber immer individuelle Beratung und Betreuung, ein Leistungsangebot auf der Höhe der Zeit und Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die als Nachbarn und Freunde die Fragen und Wünsche ihrer Kunden genau kennen. Daher der Titel dieses Jahresberichts: „einfach<sup>2</sup> – einfach zum Quadrat“.

Quadratisch fällt das ungewöhnliche Format dieses Berichts auch deshalb aus, weil das Quadrat für eine Fülle von Eigenschaften steht, mit denen sich die Sparkassen identifizieren. So symbolisiert es Solidität, Zuverlässigkeit, Stabilität, Sicherheit. Gleichzeitig stehen seine vier Ecken für die Fähigkeit zum Perspektivwechsel. In diesem Spannungsfeld bewegen sich auch die Sparkassen. Verlässlichkeit und Präsenz allen Kundinnen und Kunden gegenüber sowie Flexibilität und Offenheit für Neues gehören für die Sparkassen untrennbar zusammen.

Ihr Anspruch ist, kompetenter und flächendeckender Ansprechpartner für alle Menschen zu sein. Entsprechend vielfältig sind sie aufgestellt. Bei ihnen erhält jeder ein Konto, die heimische Wirtschaft kann auf ihr Know-how vor Ort bauen, die Kommunen auf ihre Verantwortung für die Region zählen.

Die Sparkassen stellen sich den digitalen Veränderungen enormen Ausmaßes, die große Chancen bieten, sofern man sie konsequent nutzt und niemanden zurücklässt. Die Sparkassen sind da, wo ihre

Kunden sind – dies bedeutet bei einem veränderten Kundenverhalten ein verändertes Angebot. Alle Sparkassen im Rheinland sind über die Internet-Filiale 6.0 zu erreichen. Mit den 2016 komplett überarbeiteten und inzwischen von bundesweit über 4,5 Mio. Kunden genutzten Banking-Apps „Sparkasse“ und „Sparkasse+“ können die Menschen jederzeit und überall einfach und bequem ihre Bankgeschäfte erledigen. Beispielhaft dafür sind die Fotoüberweisung und der elektronische Geldbote „Kwitt“. Die Kundinnen und Kunden honorieren dies mit steigenden Nutzerzahlen der digitalen Kanäle. Selbstverständlich bleibt die kompetente Beratung vor Ort, jetzt oft gebündelt und konzentriert in Filialen, die sich zu Kompetenzcentern entwickelt haben.

Den Herausforderungen der Zeit intelligent zu begegnen und doch unverkennbar die Identität als Partner für die Region und die Kunden zu bewahren – dieser Leitgedanke durchzieht diesen gesamten Geschäftsbericht: So gibt es unter anderem einen Bericht vom 25. Deutschen Sparkassentag in Düsseldorf, der mit hochkarätigen Rednern, spannenden

Diskussionen und – einfach anders – der Einbeziehung junger Kolleginnen und Kollegen sowie viel Platz für Kommunikation überzeugte.

Die rheinischen Sparkassen haben die erheblichen Herausforderungen des Jahres 2016 deutlich besser bewältigt als erwartet. Gleichzeitig spüren sie nicht nur anhand des Zinsergebnisses, dass der Gegenwind stärker wird. Doch dem sind sie gewachsen, wenn sie einfach anders bleiben: mit hoher Beratungsqualität, mit einer starken Kapitalbasis, einem modernen Mix aus persönlicher Präsenz und digitaler Kompetenz sowie einer festen, dem Gemeinwohl verpflichteten Verankerung vor Ort. Dies sind die stabilen Eckpunkte, die weiterhin eine erfolgreiche Zukunft der Sparkassen im Rheinland garantieren.

Ihr



MICHAEL BREUER

Präsident

Rheinischer Sparkassen- und Giroverband



# Geschäftliche Entwicklung 2016 belegt großes Kundenvertrauen – Rekordergebnisse bei Krediten und Einlagen

Im Jahr 2016 zeichnete sich die deutsche Wirtschaft durch eine ebenso stabile wie robuste Konjunktur aus. Mit einer Zunahme des Bruttoinlandsprodukts um 1,9 Prozent setzte sie ihren mehrjährigen Aufwärtstrend fort. Dies wirkte sich auch positiv auf den deutschen Arbeitsmarkt aus. So stieg die Zahl der Erwerbstätigen auf ein neues Rekordniveau. Wie schon in den Vorjahren, nahm dabei die sozialversicherungspflichtige Beschäftigung stärker zu als die Erwerbstätigkeit insgesamt. Zu einer Trendwende kam es bei der allgemeinen Preisentwicklung: So führten im Dezember 2016 deutlich gestiegene Energiepreise zu einer Inflationsrate von 1,7 Prozent, dem höchsten Stand seit Juli 2013.

Erfreulicherweise profitierte auch das Rheinland von der guten Konjunktur. Nicht zuletzt deshalb, weil sich die rheinischen Sparkassen mit ihrem erneut gestiegenen Kreditengagement als Motor für Mittelstand und Handwerk in der Region erwiesen und die heimische Wirtschaft auf Wachstumskurs hielten.

## Florierendes Kreditgeschäft der rheinischen Sparkassen

Das Kundenkreditvolumen erreichte 2016 eine erneute Rekordhöhe und übertraf das Ergebnis des Vorjahres um 0,6 Prozent. Bei einer auf 157 Mrd. Euro (+1,7 Prozent) gestiegenen Bilanzsumme bauten die rheinischen Sparkassen ihr Kreditgeschäft um 700 Mio. Euro auf 113,2 Mrd. Euro aus. Mit Darlehenszusagen von insgesamt 19,1 Mrd. Euro haben die Sparkassen im Rheinland 2016 das zweithöchste Neugeschäftsvolumen nach dem Rekordjahr 2015 (20,2 Mrd. Euro) erzielt. Das starke Kreditneugeschäft mit Unternehmen und Privatpersonen ging einher mit einem hohen Volumen an Tilgungen und Umschuldungen.

## Firmenkunden

Angesichts extrem günstiger Finanzierungsbedingungen erhöhte sich das Kreditvolumen an Unternehmen und Selbstständige in 2016 um 1,1 Mrd. Euro oder 2 Prozent (2015: +0,6 Prozent) auf 56,3 Mrd. Euro. Darüber hinaus erfreute sich auch das Leasing als Finanzierungsangebot für mittelständische Kunden großer Nachfrage. So vermittelten die rheinischen Sparkassen 2016 ein Neugeschäft (ohne Immobiliengeschäft) in Höhe von 520 Mio. Euro. Dies entspricht einer Steigerung um knapp 12 Prozent zum Vorjahr.

## Privatkunden

Die Kredite an Privatpersonen verzeichneten ein Plus von 0,3 Mrd. Euro oder 0,6 Prozent auf 46,4 Mrd. Euro (2015: +1,6 Prozent). Eine gute Arbeitsmarktlage und deutlich gestiegene Realeinkommen wirkten sich positiv auf die Konsumneigung der privaten Haushalte aus. Im Mittelpunkt der Nachfrage standen Kredite zur Finanzierung des Wohnungsbaus. So stieg der Bestand der privaten Wohnungsbaukredite um 0,7 Mrd. Euro oder 1,8 Prozent (2015: +2,7 Prozent) auf 39,6 Mrd. Euro. Nicht zuletzt infolge der Wohnimmobilienkreditrichtlinie gingen die Darlehenszusagen zur Finanzierung des Wohnungsbaus nach dem historischen Höchststand aus 2015 in 2016 um 7,4 Prozent oder 0,7 Mrd. Euro auf insgesamt 9,1 Mrd. Euro zurück, stabilisierten sich aber nach der Ankündigung der politischen Entscheidungsträger, Veränderungen an der Umsetzung der Richtlinie vorzunehmen, auf hohem Niveau.

## Einlagenwachstum

Der Zufluss bei den Kundeneinlagen der rheinischen Sparkassen hat sich in 2016 deutlich verstärkt. Der Gesamtbestand erhöhte sich um 4,3 Mrd. Euro oder 3,8 Prozent (bundesweit: +3,3 Prozent) auf 117,6 Mrd. Euro (2015: +2,1 Prozent). Dies bedeutet trotz historisch niedriger Einlagenzinsen den höchsten prozentualen Zuwachs seit dem Jahr 2001.

Vor dem Hintergrund der Niedrigzinsen setzte sich der seit geraumer Zeit anhaltende Umschichtungsprozess zwischen den verschiedenen Einlagenformen fort. Erneut kam es zu starken Bestandsrückgängen bei Eigenemissionen und Termingeldern, die durch hohe Zuflüsse bei täglich fälligen Verbindlichkeiten überkompensiert wurden. Die Spareinlagen erhöhten sich geringfügig um 0,1 Mrd. Euro oder 0,3 Prozent auf 38,4 Mrd. Euro (2015: +0,2 Prozent), während es bei den Termineinlagen zu Mittelabflüssen kam. Das Gesamtvolumen ging um 0,6 Mrd. Euro oder 16 Prozent (2015: -31,1 Prozent) auf 3,3 Mrd. Euro zurück. Demgegenüber verzeichnete der Bestand täglich fälliger Einlagen starke Zuwächse um 5,9 Mrd. Euro oder 9,7 Prozent auf 66,9 Mrd. Euro.

Über alle Kundengruppen hinweg stieg das Geldvermögen um 5,2 Mrd. Euro (2015: +2,7 Mrd. Euro) an.

Ein Teil des beschriebenen Vermögenszuwachses resultierte aus einem gestiegenen Nettoabsatz im Wertpapiergeschäft. Während der Bruttoumsatz aufgrund der Unsicherheiten am Aktienmarkt um 3,3 Mrd. Euro auf 15,1 Mrd. Euro zurückfiel, verzeichnete der Nettoabsatz nach 2015 einen weiteren Zuwachs und verdoppelte sich nahezu auf 825 Mio. Euro. Allein bei den Aktienfonds erhöhte er sich von 79 auf 241 Mio. Euro. Gleiches gilt für die offenen Immobilienfonds, die netto einen Zuwachs von 205 Mio. Euro verzeichneten.

## Ertragslage im Zeichen der Niedrigzinspolitik

Auch im Jahr 2016 war die Ertragslage der rheinischen Sparkassen vom Niedrigzinsumfeld geprägt. Der Zinsüberschuss – die unverändert wichtigste Ertragsquelle der rheinischen Sparkassen – sank um 144,3 Mio. Euro auf 2.804 Mio. Euro. Mit einem Minus von 4,9 Prozent fiel dieser Rückgang geringer aus als erwartet. Dagegen erhöhte sich wie in 2015 der Provisionsüberschuss erneut, diesmal um 16,2 Mio. Euro auf 979,2 Mio. Euro. Trotz Tarifsteigerung und regulierungsbedingter Kosten gelang es den rheinischen Sparkassen, den Personal- und Sachaufwand stabil zu halten. Der Personalaufwand blieb mit einer Steigerung von 0,2 Prozent auf 1.720 Mio. Euro annähernd auf dem Niveau von 2015: Die Zahl der Beschäftigten ging um 4 Prozent auf 29.575 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zurück. Dabei verlief der Personalabbau verantwortungsbewusst über natürliche Fluktuation. Ihren Sachaufwand konnten die rheinischen Sparkassen trotz Mehrbelastungen, insbesondere aus der Bankenabgabe, um 0,8 Prozent auf 1.013 Mio. Euro reduzieren.

Das Betriebsergebnis der rheinischen Sparkassen vor Bewertung reduzierte sich auf 1.106 Mio. Euro. Dabei betrug das Verhältnis von Aufwand zu Ertrag – die Cost-Income-Ratio – 71,2 Prozent.

## Erfreuliches Bewertungsergebnis – Kapitalbasis gestärkt

Erfreulich bleibt das Bewertungsergebnis: Die stabile Konjunkturlage und die gute Beratungsleistung vor Ort bewirkten, dass per Saldo sowohl im Kreditgeschäft als auch im Wertpapiergeschäft erstmals gleichzeitig positive Bewertungsergebnisse erzielt wurden und so die Ertragslage stabilisiert werden konnte – mit einem besseren Ergebnis als erwartet. Für die weitere Risikovorsorge und das neutrale Ergebnis wurden 534 Mio. Euro aufgewendet. Insgesamt stieg die Kernkapitalquote der rheinischen Sparkassen 2016 um 0,88 Prozent auf 14,85 Prozent (2015: 13,97 Prozent). Die Gesamtkapitalquote legte um 0,71 Prozent auf 17,11 Prozent zu (2015: 16,4 Prozent). Damit setzte sich die erfreuliche Entwicklung der letzten Jahre fort. Das Jahresergebnis vor Steuern lag mit 587,3 Mio. Euro unter dem Vorjahr (662,6 Mio. Euro). An gewinnabhängigen Steuern brachten die rheinischen Sparkassen rund 266 Mio. Euro auf. Davon flossen allein den Kommunen 153 Mio. Euro an Gewerbeertragsteuer unmittelbar zu. Bleibt insgesamt ein Bilanzgewinn von 321,7 Mio. Euro (2015: 311,3 Mio. Euro).

## Verantwortung

Die Sparkassen bleiben ein verlässlicher Partner vor Ort und stehen zu ihrem gesellschaftlichen Engagement, auch in schwierigen Zeiten: Als sogenannte Bürgerdividende – der Betrag, der sich aus Spenden, Sponsoring, Prämien/Zweckerträgen, Stiftungs- und Gewinnausschüttungen und gewinnabhängigen Steuern zusammensetzt – erhielten die Menschen im Rheinland 2016 rund 421 Mio. Euro (2015: 488 Mio. Euro).

# Sparkassen und Kommunen: Hand in Hand für die Region – eine deutsche Erfolgsgeschichte

Kommunen und Sparkassen verbindet eine lange Partnerschaft: Im 19. Jahrhundert erhielten die Städte, Gemeinden und Landkreise mehr Gestaltungsspielraum für wirtschaftliche und sozialpolitische Aktivitäten – eine verstärkte Gründung von Sparkassen war die Folge. Seit über zweihundert Jahren gibt es nun die regionalen, von Kommunen getragenen Institute, die ursprünglich einmal gegründet worden waren, um ärmeren Bevölkerungskreisen die Möglichkeit zu bieten, ihre Ersparnisse sicher und zinsbringend anzulegen.

Die Sparkassen haben sich seither sehr erfolgreich zu Universalbanken mit regionaler Verankerung weiterentwickelt. Qua Gesetz ist es ihr Auftrag, die geld- und kreditwirtschaftliche Versorgung der Bevölkerung und der Wirtschaft insbesondere in ihrem Geschäfts- beziehungsweise Trägergebiet sicherzustellen. Und dies tun die Sparkassen nachhaltig und mit großem Engagement.

Die Sparkassen sind damit zum Finanzpartner Nummer 1 in der Region avanciert. Als Partner der heimischen Wirtschaft

sorgen sie für Prosperität in den Städten, Gemeinden und Landkreisen des Rheinlandes. Dabei stehen die Sparkassen nicht zuletzt wegen ihrer Verlässlichkeit bei Mittelstand und Handwerk hoch im Kurs. Das große Vertrauen der Bürgerinnen und Bürger in ihre Sparkassen drückt sich zum Beispiel durch die hohen Einlagenvolumina aus, die bei den Instituten mit dem charakteristischen roten S angelegt werden. Und auch bei der Finanzierung der eigenen vier Wände bauen viele Kundinnen und Kunden sprichwörtlich auf die Sparkassen.

Das gesellschaftliche Engagement der Sparkassen in Kultur, Soziales und Breitensport ist außergewöhnlich. Viele Projekte des Gemeinwohls könnten ohne die Unterstützung der örtlichen Sparkasse nicht umgesetzt werden.

Als Hausbanken der öffentlichen Hand finanzieren die Sparkassen wichtige Schlüsselprojekte für die Gesellschaft. Sie unterstützen auf diese Weise ihre Träger – die Städte, Gemeinden und Landkreise – dabei, die Weichen für die Zukunft zu stellen.

Diese Erfolgsgeschichte ist beeindruckend. Über die Landesgrenzen hinweg ist man auf die Sparkassen – die nach dem Ende des Zweiten Weltkrieges die wirtschaftliche Entwicklung Deutschlands maßgeblich mitgestaltet haben – aufmerksam geworden.

So finanzierten die Sparkassen in der jungen Bundesrepublik vor allem den sozialen Wohnungsbau – in Zeiten großer Wohnungsnot ein unverzichtbarer Beitrag zur gesellschaftlichen Stabilität. Und auch am sogenannten „Wirtschaftswunder“ hatten die Sparkassen ihren Anteil. Nach der Währungsreform, als größere Anschaffungen für die Bürgerinnen und Bürger schwierig wurden, reagierten die Sparkassen und führten den „Kaufkredit“ ein. Mit diesem Teilzahlungsdarlehen konnten sich die Menschen ihre Konsumwünsche erfüllen und den Kredit später in kleinen Beträgen zurückzahlen.

Deshalb kommt besonderes Interesse an der „Erfolgsstory Sparkasse“ aus den „Entwicklungsländern“, die von den Erfahrungen aus Deutschland lernen und auch in ihren Ländern regionale Bank-

strukturen etablieren möchten. Mit Know-how und großer personeller Unterstützung begleiten die Sparkassen in vielen Teilen der Erde diesen wertvollen Entwicklungsprozess.

Der nachhaltige Erfolg der öffentlich-rechtlichen Institute liegt in erster Linie in ihrer Dezentralität und ihrer engen Ausrichtung auf ihr Geschäftsgebiet begründet. Das beständige Vorwärtkommen einer Region und der wirtschaftliche Erfolg der örtlichen Sparkasse sind dabei untrennbar miteinander verbunden – eine Symbiose zum beiderseitigen Vorteil. Entscheidungen werden „vor Ort“ unter den vorherrschenden lokalen Bedingungen getroffen. In den Verwaltungs- und Aufsichtsgremien der Sparkassen sitzen deshalb Manager und Kontrolleure, die die jeweiligen spezifischen Anforderungen des Geschäftsgebietes sehr genau kennen.

Sparkassen sind Teil der kommunalen Familie. Städte, Gemeinden und Landkreise haben die Trägerfunktion inne. Demokratisch legitimierte Vertreter, insbesondere aus den kommunalen Parlamenten, üben in den Verwaltungsräten der Sparkassen die Kontrollfunktion aus. Sie verrichten diese wichtige Arbeit mit viel Engagement und großer Professionalität – zum Wohle der Sparkassen, der Träger und der Allgemeinheit.

Die Präsenz der kommunalen Vertreterinnen und Vertreter in den Verwaltungsräten der öffentlich-rechtlichen

Institute ist nicht nur der kommunalen Trägerschaft und dem spezifischen, auf das Trägergebiet bezogenen öffentlichen Auftrag der Sparkassen geschuldet, sondern ist auch in den Sparkassengesetzen der Bundesländer verankert.

Jüngste Überlegungen der europäischen Aufsichtsbehörden, politischen Vertretern einen Interessenkonflikt bei der Wahrnehmung von Mandaten in den Verwaltungsräten von Sparkassen zu unterstellen, ist abwegig und zeigt einmal mehr, dass man bei manchen europäischen Institutionen die Sparkassenstrukturen noch immer nicht verinnerlicht hat.

Die enge Beziehung der Sparkassen zu ihren Trägerkommunen resultiert aus den Wurzeln ihrer Entstehung. Sparkassen und Kommunen – das sind zwei Seiten einer Medaille. Die Sparkassen sind der Finanzier des regionalen Mittelstandes. Sie engagieren sich für das Gemeinwohl und sie sind mit dem, was sie für die Region tun, sehr erfolgreich. Die Städte, Gemeinden und Landkreise bekennen sich zu ihren Sparkassen als Teil der kommunalen Familie. Sparkassen – sie sind gut für das Rheinland.



**Marcel Philipp**  
Oberbürgermeister  
der Stadt Aachen,  
Vorsitzender der  
Verbandsversammlung  
und des Vorstandes  
des Rheinischen  
Sparkassen- und  
Giroverbandes

# Nachhaltiges Engagement der Sparkassen stärker kommunizieren



**Alexander Wüerst**  
Vorstandsvorsitzender der Kreissparkasse Köln und  
Landesobmann der rheinischen Sparkassen

Nachhaltiges Engagement gewinnt in unserer Gesellschaft immer mehr an Bedeutung. Dies gilt für Menschen und Unternehmen gleichermaßen. Und längst geht es dabei nicht mehr „nur“ um den reinen Naturschutz, sondern um verantwortungsbewusstes Handeln, das einen dauerhaften Einklang von ökonomischen, ökologischen, sozialen und ethischen Aspekten umfasst. In diesem Zusammenhang haben die Sparkassen nicht zuletzt aufgrund ihres Geschäftsmodells und ihrer strukturellen Eigenschaften eine „natürliche“ Verbindung zum Nachhaltigkeitsansatz. Diesen wichtigen Aspekt gilt es, vor dem Hintergrund der in den vergangenen Jahren aufgekommenen pauschalen Kritik am gesamten Finanzsektor, künftig stärker im Rahmen der Öffentlichkeitsarbeit zu berücksichtigen. Damit können die Sparkassen verdeutlichen, dass die undifferenzierte Kritik, die letztlich im Kern beinhaltet, dass sich Banken immer weiter von den Menschen entfernen und nur an die Maximierung ihrer Gewinne denken, nicht zu dem passt, was die Sparkassen in und für die Menschen in ihren Regionen leisten.

Ein Vergleich des Nachhaltigkeitsansatzes mit der geschäftspolitischen Grundausrichtung der Sparkassen verdeutlicht, dass zentrale Eigenschaften der Sparkassen sehr gut mit dem Prinzip der nachhaltigen Unternehmensführung harmonieren. Dabei bilden insbesondere der öffentliche Auftrag und das Regionalprinzip die Basis. Diese füllen die Sparkassen bereits heute in vielen zentralen Bereichen in der täglichen Praxis mit Leben. So streben sie beispielsweise nicht danach, kurzfristig maximale Renditen zu erzielen. Ihre übergeordnete Zielsetzung ist es vielmehr, auf der Basis der dafür notwendigen Geschäftsergebnisse ihren öffentlichen Auftrag dauerhaft zu erfüllen, indem sie unter anderem die mittelständische Wirtschaft und das Handwerk vor Ort finanzieren, flächendeckend Finanzdienstleistungen und -produkte anbieten und keine Bevölkerungsgruppen von ihrem Angebot ausschließen. Dabei geht es den Sparkassen nicht um das schnelle „Einmalgeschäft“, sondern um eine dauerhafte, lebensphasenbezogene Begleitung ihrer Kunden bei allen Fragen rund ums Geld. Mit dieser Ausrichtung bilden die Sparkassen den Gegenpol zu Banken mit einem kapitalmarktorientierten Geschäftsmodell, die ihren Erfolg unter anderem auf den internationalen Finanzmärkten suchen.

Des Weiteren sind die Sparkassen durch das Regionalprinzip eng mit ihren jeweiligen Geschäftsgebieten verbunden und

haben daraus folgend ein hohes natürliches Eigeninteresse an einer zukunftsorientierten Entwicklung „ihrer“ Region. Um hieran aktiv mitzuwirken, führen sie unter anderem vielfältige Maßnahmen zur regionalen Wirtschafts- und Strukturförderung durch. Darüber hinaus sind die Sparkassen in ihren Heimatmärkten bedeutende Gewerbesteuerzahler, Arbeitgeber und Ausbilder. Für die gesellschaftliche Entwicklung in den Regionen engagieren sich die rheinischen Sparkassen auch mit ihren über 90 Stiftungen. Aus deren Erträgen und aus Spenden, Sponsoringaktivitäten und Gewinnausschüttungen wird die gesellschaftliche Entwicklung in der Region Jahr für Jahr mit namhaften Beträgen unterstützt, alleine im Jahre 2016 waren dies 155 Millionen Euro.

Darüber hinaus bedeutet Nachhaltigkeit heute noch einiges mehr, da das moderne Nachhaltigkeitsverständnis primär auf das Kerngeschäft der Sparkassen abzielt. Um einen effektiven Umgang mit Nachhaltigkeit zu gewährleisten, sollte ein Nachhaltigkeitsmanagement fester Bestandteil der Organisationsstruktur werden. Dieses unterstützt die zielgerichtete Identifikation und Umsetzung von Maßnahmen, die heute selbstverständlich für nachhaltige Unternehmen sind. Dazu gehört beispielsweise das Produktportfolio. So stellen nachhaltige Fonds oder eine nachhaltige Vermögensverwaltung eine sinnvolle Ergänzung des

Angebots dar – gerade beim aktuellen Zinsniveau. Auch die Verbesserung ihrer Umwelt- und Klimawirkung ist eine wichtige Anforderung an Sparkassen. Über ihre aktuellen Nachhaltigkeitsthemen berichten einige Sparkassen bereits regelmäßig mit Nachhaltigkeitsberichten und auf ihren Internetseiten. Ergänzend kann die Entsprechungserklärung zum deutschen Nachhaltigkeitskodex abgegeben werden, um der Berichtspflicht aus dem CSR (Corporate Social Responsibility)-Richtlinie-Umsetzungsgesetz nachzukommen.

Die Sparkassen haben sich bereits in der Vergangenheit intensiv dem Nachhaltigkeitsgedanken gewidmet. Diesen Weg gilt es fortzusetzen, indem sich die Sparkassen auf der Basis der Stärken ihres Geschäftsmodells der Nachhaltigkeit noch bewusster als dauerhafter Aufgabe widmen. Dies eröffnet ihnen auch die Chance, sich positiv von ihren Mitbewerbern abzusetzen und den Menschen in ihrer Heimatregion auch in diesem Bereich zu zeigen, dass eine Sparkasse mehr ist als eine Bank. Und dies ist gerade in Zeiten notwendig, in denen auch die realwirtschaftlich ausgerichteten Sparkassen – ebenso regelmäßig wie zu Unrecht – mit der in Folge der Finanzmarktkrise aufgekommenen pauschalen Kritik am gesamten Finanzsektor konfrontiert werden.

# Zukunft gemeinsam gestalten

## Kontinuierliche Verbandsunterstützung nach Maß

Die Herausforderungen für die Finanzbranche werden nicht weniger. Im Gegenteil. Hauptaufgabe des RSGV ist es, mit seinen Dienstleistungen die rheinischen Sparkassen darin zu unterstützen, diese Herausforderungen erfolgreich zu meistern. Das geschieht auf unterschiedlichen Wegen, aber immer mit dem Ziel, die Kräfte zu bündeln und auf allen Ebenen zusammenzuarbeiten. Dabei ist es von zentraler Bedeutung, stets frühzeitig und umfassend die Zeichen der Zeit zu erkennen und adäquat darauf zu reagieren. Denn, wer seine Tradition fortleben möchte, muss sich stetig weiterentwickeln – ohne dabei an Profil zu verlieren. Deshalb überprüft der RSGV kontinuierlich gemeinsam mit den Sparkassen, ob und wie die RSGV-Dienstleistungen weiter optimiert werden können.

**Neustrukturierung – zukunftsicher und erfolgsorientiert**  
Im Zuge dieses Prozesses wurden allein in den letzten vier Jahren zahlreiche Neustrukturierungen konsequent umgesetzt. Nach Überprüfung der RSGV-Gremien ist beispielsweise eine neue Entscheidungsstruktur im Verband etabliert worden.

Um maximale Kompetenz zu gewährleisten, werden seitdem übergreifende Themen koordiniert und Spezialisten aus allen betroffenen Abteilungen eingebunden. Zudem erhalten die Sparkassen zu Themen, die im Rahmen der Beratungsergebnisse der Gremien als relevant angesehen werden, aktive Unterstützung. Zuständigkeiten sind im Verband klar festgelegt und den Sparkassen bekannt. Durch den Abbau einer Hierarchiestufe beim RSGV wurden nicht nur schnellere Entscheidungswege, sondern auch Kosteneinsparungen erzielt.

**Praktisch organisiert – einfach passend und effektiv**  
An die Stelle der früheren Gremienstruktur sind die vier Fachausschüsse „Markt und Vertrieb“, „Betrieb“, „Personal“ und „Steuerung“ sowie der Obleuteausschuss und die drei Arbeitsgemeinschaften getreten. Die innerbetriebliche Organisation des Verbandes wurde an die Zuständigkeiten der Fachausschüsse angepasst und Projektgenehmigungsverfahren standardisiert. Dieses Modell war auch beispielgebend für die Reformen auf Bundesebene.

### Genau nachgefragt – bedarfsgerecht unterstützt

Im Rahmen der Initiative „Strategische Ausrichtung des RSGV“ erfolgte flankierend zu den neu geschaffenen Gremienstrukturen eine breit angelegte Sparkassenbefragung. Ihr Ziel: das Dienstleistungsspektrum des RSGV noch stärker auf die Bedürfnisse der Sparkassen und ihre einzelnen Geschäftsbereiche abzustimmen. In einem ersten Schritt wurden sämtliche Dienstleistungen auf der Abteilungsebene erfasst und unter anderem Informationen über Aktivitäten, Zeitaufwand, Adressaten sowie die Bedarfseinschätzungen seitens der einzelnen Sparkassen gesammelt. Damit einher ging die geschäftspolitische Entscheidung, hoch priorisierte Rollout-Projekte des RSGV, die von den Gremien genehmigt wurden, häufiger mit gemeinsamen Kräften zu finanzieren. Schließlich profitieren alle Mitglieder von den Maßnahmen. So wird die Umsetzungsbereitschaft durch die Gemeinschaft gefördert und die ausführende Sparkasse finanziell entlastet. Ziel muss es sein, zentrale Investitionen für alle gewinnbringend schnell nutzbar zu machen. So konnte

zum Beispiel das Konzept der „Vertriebsstrategie der Zukunft“ in fast allen rheinischen Sparkassen mit Verbandsunterstützung auf den Weg gebracht werden. Ein begleitendes Controlling soll Erkenntnisse über die Nachhaltigkeit der Umsetzung liefern.

### „Projektbausteine für Ihren Erfolg“

Seit 2014 zählen die „Projektbausteine für Ihren Erfolg“ zu den wichtigen Informations- und Kommunikationsmaterialien des RSGV und bieten einen Überblick über die Schwerpunktthemen der rheinischen Sparkassen. Neben den Ansprechpartnern im Verband sind hier wichtige Rahmendaten hinterlegt, um die zentralen Initiativen mit der Planung vor Ort zu verzahnen. Deshalb dienen die Projektbausteine auch als Basis für die Ressourcenplanung. Kontinuierlich erfolgt ein Dialog, in dem die Sparkassen dem RSGV ihren Bedarf an Unterstützungsleistungen übermitteln können.

### RSGV im Dialog – das Sparkassen-Jahresgespräch

Der neue persönliche Kommunikationskanal zwischen RSGV und Sparkassen, das sogenannte Sparkassen-Jahresgespräch, soll einerseits die Unterstützungsleistungen des Verbandes transparenter machen, andererseits helfen, den Sparkassen passgenaue RSGV-Dienstleistungen anzubieten. Im intensiven Gespräch zwischen den Verbandsexperten und den Vertretern der Sparkasse sollen unter anderem folgende Themen behandelt werden:

- Geschäftspolitik und aktuelle Herausforderungen der Sparkasse
- Zukunftssicherung / Handlungsfelder der Sparkasse
- Strategie und Zukunft, Betrieb, Steuerung, Markt und Vertrieb, Personal
- geplante Projekte der Sparkasse und mögliche Unterstützung durch den RSGV
- Fragen zur konkreten operativen Zusammenarbeit zwischen Sparkasse und RSGV.

Nur gemeinsam lassen sich die Herausforderungen der nächsten Jahre bewältigen, die Chancen nutzen und das Vertrauen der Kundinnen und Kunden festigen.

Eine ganz besondere Bedeutung für die erfolgreiche Planung in den Sparkassen kommt der RSGV-Strategietagung zu, die vor allem dem Erfahrungsaustausch der rheinischen Sparkassen dient. Dazu gehen deren Vorstände einmal im Jahr für eineinhalb Tage in Klausur. Neben Statements der RSGV-Verbandsleitung, des Landesobmannes, Expertinnen und Experten des DSGVO und der Verbundpartner bringen sich auch externe „Querdenker“ mit ihren Ideen und Konzepten ein. In praxisorientierten Themenforen, die gemeinsam von RSGV-Fachleuten und Sparkassen-Verantwortlichen gestaltet werden, werden Umsetzungsbeispiele vorgestellt.



**Helmut Schiffer**  
Geschäftsführer  
Rheinischer  
Sparkassen- und  
Giroverband

# Die RSGV-Strategietagung Das Gipfeltreffen des Jahres

**Die RSGV-Strategietagung 2016 –  
Gemeinsam. Digitale Zukunft erfolgreich gestalten.**

Die 6. Strategietagung des RSGV am 25. und 26. August 2016 stand im Zeichen der Digitalisierung. Im Rahmen von Analysen, Vorträgen und Foren wurde nach einer gemeinsamen Strategie der rheinischen Sparkassen für die digitalen

Herausforderungen gesucht. Die zentrale Frage: Wie lässt sich das Beste aus der digitalen Welt mit dem Faktor Menschlichkeit und dem hohen Sicherheitsanspruch der Kunden effizient verbinden?

**Wertvolle Empfehlungen für die Praxis – Vorträge und Themenforen**  
In ihren Vorträgen beleuchteten die

Referenten die digitale (R)Evolution aus ganz unterschiedlichen Perspektiven. Stefan Häbich, Geschäftsführer der BeeOne GmbH (Erste Group, Österreich), präsentierte unter dem Titel „Digitalisierung und die Antwort einer Filialbank“ das bedarfsorientierte Geschäftsmodell seines Hauses und unterstrich die unverändert hohe Bedeutung der persönlichen Beratung über alle Kanäle hinweg. Zu einem ähnlichen Resultat gelangte auch Dr. Joachim Schmalzl, geschäftsführendes Vorstandsmitglied des DSGV, in seinem Referat „Digitaler werden – Sparkasse bleiben“. Er sprach sich dafür aus, die zentralen Stärken der Sparkasse „Menschen verstehen“, „Sicherheit geben“ und „Zukunft denken“ mit den Erfordernissen und Chancen der digitalen Welt zu verbinden. Dies würde in den Sparkassen zu großen Teilen auch schon geschehen. In diesem Zusammenhang unterstrich er die hohe Bedeutung von Beraterinnen und Beratern als die entscheidenden Faktoren für den Kulturwandel. Professor Michael Ilg († 12/2016), Vorsitzender der Geschäftsführung der DSV-Gruppe, skizzierte in seinem Vortrag die Herausforderungen durch die Digitalisierung und zeigte auf, welchen Beitrag die

Alexander Wüerst, Helmut Schiffer und Michael Breuer auf der Strategietagung in Bonn



Dr. Joachim Schmalzl, geschäftsführendes Vorstandsmitglied des DSGV, referierte zum Thema „Digitaler werden – Sparkasse bleiben“

DSV-Gruppe zu ihrer Bewältigung leistet. Dr. Frank Fernholz, McKinsey Frankfurt, widmete sich der Girokonto- und Zahlungsstrategie der Sparkassen-Finanzgruppe, während Silke Lehm, Leiterin Marketing-Kommunikation DSGV, in ihrem Vortrag „Starke Marke – Reale Preisspielräume“ die Bedeutung der neuen Gemeinschaftswerbung und einer starken Marke unterstrich: als Ausgangspunkt und verbindendes Element im Unternehmen und für eine dauerhaft erfolgreiche Kundenbeziehung.

**Nähe neu definieren – Werte bewahren**

Die Digitalisierung zählt neben der Regulatorik und der Zinsentwicklung zur zentralen Herausforderung für die Sparkassen. Sie definiert Nähe neu und muss zu einer Weiterentwicklung des Bankgeschäfts führen, die den veränderten Kundenbedürfnissen und Wettbewerbs-

bedingungen Rechnung trägt. Gleichzeitig ist sie eine Chance, Strukturen und Prozesse effizienter zu gestalten. Neben der Bereitschaft zur aktiven Veränderung ist es unbedingt erforderlich, die neuen Medien schnell und konsequent einzubinden. Dabei gilt es, die Erfahrungen und Stärken der Sparkassen-Finanzgruppe zu nutzen sowie neben Wissen und Ressourcen besonders auch Aufgaben zu teilen. Die verbundinterne Zusammenarbeit als wesentliches Merkmal der Finanzgruppe wird immer wichtiger, denn Herausforderungen können zukünftig nicht mehr alleine bewältigt werden.



Silke Lehm, Leiterin Marketing-Kommunikation DSGV



## Fortschritt mit Methode

Das Quadrat des Treppenhauses steht für den kontinuierlichen Aufstieg. Der Weg mag mal leicht und mal beschwerlich sein – es kommt darauf an, ihn stetig und mit Bedacht zu gehen, um das Ziel zu erreichen.

# „Einfach anders“ und kommunikativ wie nie! Der 25. Deutsche Sparkassentag in Düsseldorf



Bundeskanzlerin Dr. Angela Merkel zeigte sich am Azubi-Camp des Sparkassentages sehr interessiert. Tharsana Navaratnarajah, Auszubildende der Sparkasse am Niederrhein (3. v. r.), freute sich, beim gemeinsamen Foto einen Platz nahe der Kanzlerin ergattert zu haben

Es war ein „Familientreffen“, das man nicht so schnell vergessen wird: Der 25. Deutsche Sparkassentag wurde seinem selbstbewussten Motto „Einfach anders“ im vollen Umfang gerecht.

Mehr als 2.500 Teilnehmerinnen und Teilnehmer trafen sich am 27. und 28. April 2016 in den Düsseldorfer Messehallen zum 25. Jubiläum der Sparkassen-Finanzgruppe, dem größten Kongress der europäischen Finanzbranche. Darunter Sparkassen-Vorstände, Vertreterinnen und Vertreter der Verbundunternehmen, politische Entscheider, Journalistinnen und Journalisten. Die Ziele: Standortbestimmung und Weichenstellung für die Zukunft.

## **Einfach unentbehrlich – Kanzlerin lobt Kundennähe**

Zu den prominenten 58 Referentinnen und Referenten aus Politik, Wirtschaft, Wissenschaft und Gesellschaft zählten neben NRW-Ministerpräsidentin Hannelore Kraft, Prof. Dr. Dr. Udo Di Fabio, Richter des Bundesverfassungsgerichtes a.D., Internetkritiker Andrew Keen auch Schriftstellerin und Datenschutzexpertin

Juli Zeh und Bundeskanzlerin Dr. Angela Merkel. In ihrer Rede bezeichnete die Kanzlerin die Sparkassen als „unentbehrlich für die Wirtschaft und essenziell für die Zukunftssicherung“. Lobend hob sie das „unglaublich hohe Maß an Vertrauen“ hervor, das die Kunden den öffentlich-rechtlichen Instituten entgegenbrächten. Gleichzeitig erteilte sie einer europäischen Einlagensicherung eine Absage und erneuerte ihre Unterstützung für den Erhalt des Drei-Säulen-Modells. Besonders vor dem Hintergrund der Globalisierung seien Bindung und Nähe, wie sie die Sparkassen böten, notwendig. „Wer kann das besser als Sie? Jedenfalls gehören Sie absolut zur Spitze dazu.“

Als „ein besonders kostbares Gut“ bezeichnete DSGV-Präsident Georg Fahrenschon das große Vertrauen, das die Menschen den Sparkassen entgegenbrächten und machte dies vor allem an den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern fest: „Sie sind das Herz der Sparkassen.“ Zudem unterstrich er die besondere Verlässlichkeit der Sparkassen in bewegten Zeiten als Schutzschild der Sparer, des Mittelstandes und der Menschen mit geringem Vermögen: „Auch wenn sich heute fast alles ändert – unsere Werte und unsere Haltung nicht.“

## **Einfach kommunikativer – das Veranstaltungskonzept**

„Einfach anders“ präsentierte sich auch das moderne Gesamtkonzept des Sparkassentages, der ganz darauf ausgelegt war, die Kommunikation und den Dialog

zwischen den Teilnehmenden zu fördern. „Das passt zum Rheinland, denn der Rheinländer zählt zum eher kommunikativen Menschenschlag“, so Michael Breuer, Mitgastgeber des 25. Sparkassentages. Entsprechend wartete der Jubiläumskongress mit zahlreichen Neuerungen auf: So erfüllte das weitläufige Areal der Düsseldorfer Messehallen mustergültig den im Vorfeld vielfach geäußerten Wunsch nach mehr Gelegenheiten zum Austausch und zur Diskussion. Das dezentral organisierte offene Raumkonzept begeisterte neben einer großzügigen Plaza mit Ständen, kommunikativen Sitzcken und interaktiven Angeboten mit vier Veranstaltungsbühnen. Diese Mischung aus breitem Informationsangebot und Freiraum für persönliche Gespräche, spontane Begegnungen und

Die Bundeskanzlerin hob die Kundennähe sowie die essenzielle Bedeutung der Sparkassen für die Wirtschaft und Zukunftssicherung lobend hervor



Networking stieß auf großen Anklang. In einer Umfrage unter den Besucherinnen und Besuchern hoben die allermeisten den familiären, konzentrierten Charakter, die Themenvielfalt der Dialoge und Foren sowie das außerordentlich gute Gesprächsklima lobend hervor. Besonders das Gesamtkonzept und Neuerungen, wie zum Beispiel die Einbeziehung von Nachwuchskräften, die Themenforen und das kommunikationsfreundliche Raumkonzept, erzielten Bestwerte. Die überwiegende Mehrheit fand zudem, dass der Sparkassentag die persönliche Motivation sowie den Austausch und den Zusammenhalt untereinander gestärkt und ein starkes Zeichen nach außen gesetzt habe.



forderungen, die sich im Zusammenhang mit der Digitalisierung, den Folgen der Finanzkrise und einer sich verändernden Arbeitswelt begegnen sollte. Eine einfache, verständliche Kundenansprache, eine persönliche Betreuung und individuelle Beratung – von Mensch zu Mensch und digital –, moderne Services im Zahlungsverkehr, Stärkung der regionalen Wertkreisläufe sowie nachhaltiges Wirtschaften lauteten nur einige der Antworten – eben Zukunftsgestaltung, nah am Kunden und auf der Höhe der Zeit.

#### **Einfach grundsätzlich – die Düsseldorfer Erklärung**

Der Erhalt und die Förderung dieser Kundennähe, die eben nicht nur auf Gewinnmaximierung, sondern auf langfristiges Wohlergehen von Privat- und Geschäftskunden aus der Region zielt, bilden den Kern der Geschäftspolitik der Gruppe in den nächsten Jahren. „Wir sind ‚Einfach anders‘, weil wir in einer sich sehr schnell ändernden Finanz- und Wirtschaftswelt den Menschen in besonders verständlicher Weise mit Rat und Tat zur Seite stehen wollen: so einfach wie möglich und so ausgefeilt wie nötig“, brachte es Michael Breuer auf den Punkt. „Einfach anders“ lautete folglich nicht nur das Motto des Sparkassentages, sondern auch der Titel der vierseitigen Düsseldorfer Erklärung, in der die Gruppe die Grundsätze ihres wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Handelns zusammenfasst. Der Kernsatz: „Wir wollen es den Menschen einfach machen, ihr eigenes Leben zu gestalten.“

#### **Einfach menschlich, sicher, zukunftsweisend**

Ergänzend zum Plenum fanden drei hochkarätig besetzte Themenforen mit wechselnden Diskussionsrunden zu den Schwerpunkten „Einfach sicher“, „Einfach menschlich“ und „Einfach zukunftsweisend“ statt, in denen aktuelle Herausforderungen der Finanzwirtschaft lebhaft diskutiert wurden. Über allem stand die Frage, wie sich die Sparkassen-Finanzgruppe den Heraus-

#### **Einfach jung, dynamisch und innovativ – das „Azubi-Camp“**

Sie sind ganz nah am Puls der Zeit, kennen die junge Zielgruppe und werden die Zukunft maßgeblich gestalten. Deshalb nahmen zum ersten Mal in der Geschichte des Deutschen Sparkassentages auch Auszubildende der Sparkassen-Finanzgruppe am Sparkassentag teil. Nicht nur das, sie gestalteten ihn aktiv mit und sorgten für ordentlich frischen Wind. Im „Azubi-Camp“ entwickelten sie kreative Ideen, innovative Lösungsansätze und wertvolle Impulse für die Sparkasse von morgen. Die besten davon nahmen an einem Pitch der Topideen teil. Dabei landete das Konzept einer Azubi-Filiale auf einem der ersten Plätze.

#### **Die Azubi-Aha!-Filiale – einfach näher an der jungen Zielgruppe**

Wie spricht man die „Generation Y“ gezielt an und bietet ihr genau das, was sie von einem modernen Kreditinstitut erwartet? Darauf hat die Azubi-Filiale eine sehr gute Antwort gefunden. René Lange, Azubi der Sparkasse zu Lübeck, und Steffen Brand, Azubi der Sparkasse Krefeld, erläuterten auf dem abschließenden Podium vor rund 2.500 Gästen das Konzept. Und sorgten für mehr als einen Aha!-Effekt in Düsseldorf: Als eine der bundesweit ersten wird die neue Filiale der Sparkasse Krefeld am Ostwall seit Juni 2016 dauerhaft nur von einem fertig ausgebildeten jungen Angestellten, zwei Vertretern und einem fünfköpfigen, im Drei-Monats-Turnus wechselnden, Azubi-Team geführt.

Jugendliche und junge Erwachsene finden eine Beratung auf Augenhöhe. Hier arbeiten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die ihre Sprache sprechen, ihre Bedürfnisse und Sorgen kennen und in der digitalen Welt zuhause sind.

Entsprechend ist man miteinander auf Du und Du und verzichtet zugunsten eines gepflegten, aber lockeren „Casual-Looks“ auf Anzug und Krawatte. Geschäftsschwerpunkte sind Basis- und Multikanal-Angebote sowie Services rund ums Girokonto. Zur unverzichtbaren Grundausstattung gehören folglich Smartphones, Tablets und natürlich die Sparkassen-Apps. Über das freie WLAN in der Filiale können sich die Kunden diese direkt herunterladen.

#### **Aha!-Fankurve**

Allerdings möchten auch jüngere Kundinnen und Kunden bei aller Affinität zu digitalen Medien auf den direkten Kontakt nicht verzichten. Deshalb sind die Räumlichkeiten so eingerichtet, dass die Filiale ein Treffpunkt ist. Neben Beratung und Services in Geldangelegenheiten finden die jungen Leute in der Aha!-Fankurve Ausbildungs- und Veranstaltungs-Tipps, Gewinnspiele, Freizeitangebote und vergünstigte Tickets für Top-Events. Auch an den typischen Tagesablauf der Zielgruppe wurde gedacht: So ist die junge Filiale am Ostwall zwischen 11 und 18 Uhr geöffnet.

#### **Ein Erfolgsmodell – Aha, verstanden!**

Die Azubi-Filiale der Sparkasse Krefeld hat jedenfalls die Erwartungen übertroffen. Nicht nur, weil hier die Auszubildenden früh lernen, Verantwortung zu übernehmen, sondern weil das Konzept insgesamt aufgeht. Die Zielgruppe nimmt das

Die jungen Beschäftigten der Azubi-Aha!-Filiale Krefeld sprechen die Sprache ihrer Klientel und betreuen sie in einem entspannten Ambiente



Angebot an und auch ältere Semester gehören zur Klientel, weil sie besonders die digitalen Kompetenzen der jungen Beraterinnen und Berater schätzen. Sowohl in Sachen Kundenbindung als auch Neukundengewinnung leisten sie hervorragende Arbeit. Und wenn eine besondere themenbezogene Beratung erwünscht ist, leiten sie die jungen Kundinnen und Kunden an die Regelbetreuung in den Stammfilialen weiter. Umgekehrt werden die originären Kundenbetreuerinnen und -betreuer gezielt unterstützt und entlastet.

Das Beispiel Krefeld zeigt: Die Azubi-Filiale eignet sich bestens als Forschungslabor für Innovationen im Medialen Vertrieb. Die 250 Teilnehmerinnen und Teilnehmer des Azubi-Camps waren sich jedenfalls einig: Sie alle wünschten sich solche Filialen auch in ihren Regionen.



## Sparkassen-Apps Ganz einfach nebenbei Bankgeschäfte erledigen

Die neuen Sparkassen-Apps 3.0.: innovative Funktionen, elegantes Design. Mal eben von unterwegs aus die Bankgeschäfte erledigen – Rechnungen bezahlen, Überweisungen tätigen oder den Kontostand prüfen – Deutschlands meist genutzte Banking-Apps „Sparkasse“ und „Sparkasse+“ machen das schon seit vielen Jahren möglich. Seit November 2016 präsentieren sie sich nach einer eng an den Kundenwünschen orientierten Überarbeitung im neuen Design mit zahlreichen zusätzlichen praktischen Funktionen; darunter der Geldsendefunktion „Kwitt“ oder der Fotoüberweisung, mit der sich zahlungsrelevante Daten automatisch in das Überweisungsformular übertragen lassen.

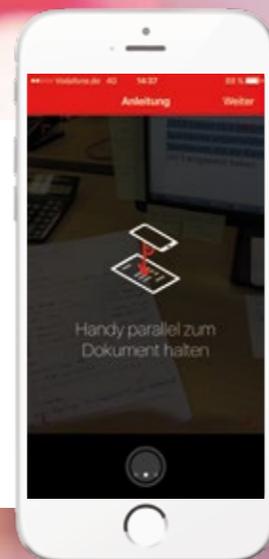


### „Kwitt“ – ganz unkompliziert Geld senden

Mit Freunden Restaurant-Rechnungen teilen, für Geschenke sammeln oder sich von ihnen schnell ein paar Euros leihen – dafür wurde in den Sparkassen-Apps die Geldsendefunktion „Kwitt“ entwickelt. Über „Kwitt“ können Kundinnen und Kunden bequem an jedes deutsche Girokonto Geld von Handy zu Handy senden, nur per Handynummer ohne IBAN. Dazu wählen sie aus ihrer Kontaktliste des Smartphones einfach die Empfängerin oder den Empfänger aus und senden den gewünschten Betrag. Bis zu 30 Euro sogar ohne TAN.

**Fotoüberweisung – lästiges Tippen entfällt**

Mit der Fotoüberweisung gehört langwieriges und fehleranfälliges Ausfüllen von Überweisungsträgern beziehungsweise das Abtippen von Rechnungsdaten inklusive IBAN der Vergangenheit an. Ein Foto der Rechnung genügt. Gegebenenfalls muss das Bild für den Scan noch etwas verbessert werden. Dann werden alle zahlungsrelevanten Daten automatisch ausgelesen und direkt in das Überweisungsformular übertragen. Kundinnen und Kunden prüfen das Dokument, ergänzen nur noch ihre IBAN und schließen die Überweisung ab, indem sie beispielsweise eine pushTAN eingeben.

**pushTAN – flexibel, sicher und bequem online Bankgeschäfte erledigen**

Die persönliche Geheimzahl (PIN) und die jedem Auftrag zugeordnete Transaktionsnummer (TAN) sind die wichtigsten Kennzeichen für sicheres Online-Banking. TAN-Listen gehören längst der Vergangenheit an; Sparkassen bieten mit chipTAN, smsTAN oder pushTAN Sparkassen-Kundinnen und -Kunden drei Alternativen, um eine Transaktionsnummer für die finale Freigabe von Aufträgen zu erhalten. Wichtig dabei: Die S-pushTAN-App ermöglicht ein betrugssicheres Online-Banking mit mobilen Endgeräten – vom Einrichten der Aufträge über den sicheren Empfang der TAN bis zur Abwicklung.

**Elegantes, übersichtliches Design**

Neben den kundenfreundlichen neuen Funktionen wurde bei den neuen Sparkassen-Apps besonderer Wert auf Sicherheit, schnelle, intuitive Erfassung sowie Bedienungsfreundlichkeit gelegt. Die wichtigsten Funktionen sind auf der Startseite mit einem Blick zu erfassen. Darüber hinaus bietet sie optional einen Schnelleinstieg zu Überweisungen und Daueraufträgen, weiteren Kontoständen, Kreditkartenumsätzen oder den Zugriff auf das eigene Postfach. Nutzerinnen und Nutzer finden Unterstützung bei der Filial- und Geldautomatensuche und können Bargeldkonten (offline) anlegen. Der Kontowecker informiert in individuell einstellbaren Zeiträumen über Kontobewegungen, wie zum Beispiel den Gehaltseingang oder über die Unterschreitung oder Überziehung eines festgelegten Kontostands.

**Die neuen Sparkassen-Apps machen das Leben einfacher**

Mit ihren zahlreichen praktischen Funktionen und Services belegen die neuen Apps nicht nur die Innovationskraft der Sparkassen-Finanzgruppe, sondern machen den Alltag für die Menschen auf unbürokratische Weise leichter. Sie erreichen bereits über 4,5 Millionen aktive S-App-Nutzerinnen und -Nutzer und machen das Girokonto praktischer, moderner, mobiler und attraktiver.





## Die unterschiedlichen Fenster zur Welt öffnen

In der Natur kommt das Quadrat im geometrisch strengen Sinne so gut wie nicht vor. Es wird von Menschen gemacht. Auf viereckigen Grundrissen, mit Würfeln und Quadern entstehen Häuser. In Fenstern begegnet das Quadrat dem Betrachter als Rahmen für den Blick in die Welt. Es schafft Format, fokussiert und definiert zugleich. Damit diese Definition nicht zur Begrenzung wird, muss man viele Fenster öffnen: in der Kultur, im Sozialen, in der Talent- und Jugendförderung und im Sport. So entsteht das Panorama einer facettenreichen Gemeinschaft, an der die Sparkassen gerne mitwirken – mit Weitsicht und Engagement.

Einfach mal anders, einfach neu: Wim Wenders im Künstlergespräch mit „seinem“ Nachwuchsregisseur Dr. Valentin Riedl

## Meister des deutschen Erzählkinos: Wim Wenders erhält Großen Kulturpreis

Er ist einer der renommiertesten Regisseure Deutschlands und begeistert seit mehr als 40 Jahren ein internationales Publikum mit Erzählkino und Dokumentationen der Extraklasse. Mit seiner intensiven, ruhigen Bildsprache in Filmen wie „Paris – Texas“, „Der Himmel über Berlin“, „Buena Vista Social Club“ oder „Pina“ hat er nicht nur den deutschen Film maßgeblich geprägt.

2016 wurde Wim Wenders mit dem Großen Kulturpreis der Sparkassen-Kulturstiftung Rheinland ausgezeichnet. Er erhielt den mit 30.000 Euro dotierten Preis in der traditionsreichen Essener Lichtburg, in der bereits mehrere seiner Filme Premiere feierten, darunter „Land of Plenty“ oder der Dokumentarfilm „The Salt of the Earth“.

„Die Stiftung ehrt mit dem Preis das vielfältige künstlerische Schaffen von Wim Wenders, das weit mehr als die preisgekrönten Spiel- und Dokumentarfilme umfasst, die ihn weltberühmt gemacht haben. Wir vergeben die Auszeichnung in diesem Jahr an eine Person, die viele Kunstformen in ihrem Schaffen vereint,“ hob Michael Breuer, Vorsitzender des Kuratoriums der Sparkassen-Kulturstiftung Rheinland, hervor.

Wenders, der auch als Photograph und Autor arbeitet, verzichtete auf einen Laudator. Dafür hielt er eine hintergründig humorige, teils selbstironische Dankesrede, deren Witz und Esprit die Zuhörer begeisterte. Das Preisgeld floss in seine in Düsseldorf ansässige Stiftung, die nicht nur sein Lebenswerk kuratiert, sondern auch junge Filmemacher fördert.

### Förderpreis für Dr. Valentin Riedl – Synthese von Kunst und Wissenschaft

Auf Vorschlag von Wim Wenders erhielt der Nachwuchsregisseur Dr. Valentin Riedl den mit 5.000 Euro ausgestatteten Förderpreis. Als Neurologe und Filmkünstler verknüpft er die Welt der Wissenschaft mit der künstlerischen Form des Films und lässt das Publikum so neue Welten entdecken. In der besonderen Atmosphäre von Deutschlands größtem

Filmtheater erlebten die Gäste Ausschnitte aus dem kreativen Schaffen der beiden Preisträger.

Der Große Kulturpreis der Sparkassen-Kulturstiftung Rheinland wird seit 1987 von den rheinischen Sparkassen an herausragende Künstlerpersönlichkeiten oder Einrichtungen vergeben, die prägend für das Kulturleben im Rheinland sind. Zu den bisherigen Preisträgern zählen der Sänger und Komponist Wolfgang Niedecken, das international renommierte Moers Festival, Tony Cragg, einer der bedeutendsten Bildhauer der Gegenwart, sowie die Fotografin Hilla Becher.

Die beiden Preisträger nach der feierlichen Auszeichnung im Theatersaal der Essener Lichtburg – einem wichtigen Ort in Wenders' Laufbahn



## Die Kunst, für Kunst zu begeistern: Jugend-Kulturpreis für das Junge Schlosstheater Moers



Seit Jahren beeindruckt das Junge Schlosstheater Moers durch sein hohes ästhetisches Niveau der Inszenierungen und durch herausragende Ensembleleistungen unter aktiver Einbeziehung von Kindern und Jugendlichen.

2016 wurde dieses vorbildliche Engagement mit dem Jugend-Kulturpreis der

Sparkassen-Kulturstiftung Rheinland belohnt. An der Verleihung der mit 5.000 Euro dotierten Auszeichnung nahmen auch zahlreiche Jugendliche teil, die an Inszenierungen des Hauses in den vergangenen zehn Jahren beteiligt waren.

„Kinder und Jugendliche sind hier nicht nur als Theaterbesucher gefragt, sondern

haben die Gelegenheit, das Theater und die Moerser Kulturszene mitzugestalten“, hob Siegmund Ehrmann, MdB, ein langjähriger Förderer und Freund des Jungen Schlosstheaters, in seiner Laudatio hervor.

Kuratoriumsvorsitzender Michael Breuer betonte die hohe soziale Relevanz des Engagements, das zur Entwicklung junger Menschen beitrage, denen „gesellschaftliches Engagement am Herzen liegt und die selbstbewusst ihren eigenen Weg gehen.“

Theaterleiter Holger Runge bedankte sich für den Preis im Jubiläumsjahr, der einen „tollen Grundstein für wenigstens die nächsten zehn Jahre“ bilde.

Seit 1997 verleiht die Sparkassen-Kulturstiftung Rheinland die Auszeichnung an Einrichtungen und Institutionen, die sich für die kulturelle Entwicklung und Entfaltung von Kindern und Jugendlichen engagieren und nachhaltige Wirkung für die Kulturregion schaffen. Im Jahr 2015 ging der Preis an das Junge Tanzhaus NRW in Düsseldorf.



## Die Besten unter den Besten Engere Kooperation bei Schülerzeitungswettbewerben...



... zwischen dem Schulministerium NRW, der Kulturstiftung der Westfälischen Provinzial und dem RSGV.

Die Karriere einiger heute renommierter Journalistinnen und Journalisten begann schon recht früh – bei einer Schülerzeitung. Hier setzen sich die jungen Redakteurinnen und Redakteure mit ihrer Schule, aber auch mit gesellschaftlichen Themen auseinander, die nicht nur ihre Mitschülerinnen und Mitschüler interessieren. Sie recherchieren, schreiben und gestalten ihre Blätter eigenständig und beziehen mutig Position. Dieses Engagement gilt es natürlich besonders zu fördern.

Deshalb beschlossen das nordrhein-westfälische Ministerium für Schule und Weiterbildung, die Kulturstiftung der Westfälischen Provinzial (Westfälische Provinzial) und der RSGV, ihre Schülerzeitungswettbewerbe enger miteinander zu verknüpfen.

Dies vereinbarten der Vorsitzende der Westfälischen Provinzial, Dr. Wolfgang Breuer, und RSGV-Präsident Michael Breuer mit Ministerin Sylvia Löhrmann anlässlich der 35. Preisverleihung des



Michael Breuer, NRW-Schulministerin Sylvia Löhrmann und Dr. Wolfgang Breuer, Vorsitzender der Westfälischen Provinzial, beschlossen eine engere Verknüpfung ihrer Schülerzeitungswettbewerbe



Schülerzeitungswettbewerbs der rheinischen Sparkassen. Dadurch sind die erstplatzierten Schülerzeitungen der Hauptkategorien im Schülerzeitungswettbewerb des RSGV sowie der Kulturstiftung der Westfälischen Provinzial automatisch als Vertreter des Landes Nordrhein-Westfalen für den bundesweiten Schülerzeitungswettbewerb der Länder nominiert. Ministerin Löhrmann sah darin einen besonderen Anreiz für Schulen, sich am Schülerzeitungswettbewerb zu beteiligen.

Dr. Wolfgang Breuer betonte, dass die Aussicht auf eine Nominierung für den bundesweiten Schülerzeitungswettbewerb ein zusätzlicher Ansporn und eine Bereicherung für den eigenen Wettbewerb sei. Dem pflichtete Michael Breuer bei: „Schließlich ist es auch für unsere jeweiligen Sieger eine großartige Chance und Ehre, ihr Bundesland im Bundeswettbewerb vertreten zu dürfen.“

## Junges Ehrenamt im Sport

### Rheinische Sparkassen unterstützen sechs Stipendiaten der Sportjugend NRW



Phil Lukosch ist einer von sechs Stipendiaten des RSGV, der für sein ehrenamtliches Engagement als Übungsleiter ausgezeichnet wurde.

Zweimal wöchentlich trainiert Phil Lukosch seine „Fußballkids“. Termine, die allen gleichermaßen Spaß machen...

Phil ist ein engagierter Trainer, aber die Freude am Spiel und an der Bewegung steht im Vordergrund

„Wir fördern dein Potenzial im Ehrenamt“ – unter diesem Motto unterstützt die Sportjugend NRW gemeinsam mit dem RSGV und weiteren Förderern junge Menschen, die sich ehrenamtlich im Sport engagieren und freiwillig Verantwortung für andere übernehmen.

Die 16- bis 26-jährigen Stipendiaten aus ganz NRW erhalten ein Jahr lang eine monatliche Förderung in Höhe von 200 Euro. Das Geld soll unter anderem dazu dienen, dass sie ihr wertvolles Ehrenamt nicht für die Annahme eines Nebenjobs aufgeben müssen.

Zusätzlich erwarten sie viele neue Erfahrungen, wertvolle Netzwerkkontakte und ein Sommercamp. Im Gegenzug verpflichten sie sich dazu, ihr Engagement fortzuführen und an regelmäßigen Stipendiaten-Treffen teilzunehmen.

Unter 150 Bewerbern wurden 30 Stipendiaten ausgewählt, von denen der RSGV sechs mit einem Stipendium ausstattet. „Das Engagement für den Sport und die Gesellschaft gehört seit jeher zum Selbstverständnis der Sparkassen-Finanzgruppe

und bildet einen Schwerpunkt unseres Engagements. Deshalb unterstützen wir gerne junge und engagierte Menschen, die sich für ihre Mitmenschen einsetzen und freiwillig Verantwortung übernehmen“, so Notker Becker, Leiter der Abteilung Presse- und Öffentlichkeitsarbeit/ Gesellschaftliches Engagement des RSGV.

Auf dem Jugendtag der Sportjugend NRW am 29. November 2016 in Ratingen wurden die Sieger gekürt. „Durch das Stipendium wollen wir den jungen Menschen ermöglichen, ihr Talent im Sport und Ehrenamt nachhaltig und wirkungsvoll zu entfalten“, brachte es Jens Wortmann, Vorsitzender der Sportjugend NRW, bei der Preisverleihung auf den Punkt.

Der jüngste der sechs vom RSGV geförderten Preisträger ist der mittlerweile 18-jährige Phil Lukosch, Delegierter der Sportjugend Solingen und Übungsleiter beim Wald-Merscheider Turnverein Solingen 1861 e. V. Im Interview erzählt er von seinem Engagement für Kinder.





### Maskottchen, Trainer, Delegierter – voller Einsatz für den Sport

#### Phil Lukosch erhält Ehrenamtpreis

Phil Lukosch war erst 17 Jahre alt und bereits Delegierter der Sportjugend Solingen und Übungsleiter beim Wald-Merscheider Turnverein Solingen 1861 e. V., als er den Ehrenamtpreis erhielt. Im Interview spricht er über seine Freude am Sport, sein Engagement für Kinder und weshalb er das Stipendium gerade besonders gut gebrauchen konnte.

### Auf dem Jugendtag der Sportjugend NRW am 29. November 2016 in Ratingen waren Sie unter den Preisträgern. Was war das für ein Gefühl?

Phil Lukosch: Das war schon ein tolles Erlebnis und eine große Ehre. Ehrlich gesagt, war ich auch ein wenig nervös. Denn es war für mich natürlich schon etwas Besonderes, als Delegierter der Sportjugend Solingen am Sportjugendtag teilzunehmen. Dann auch noch geehrt zu werden, vor so vielen Menschen, das war schon cool.

### Wie sind Sie denn zu Ihrem Ehrenamt gekommen?

Phil Lukosch: Ich bin da mehr oder weniger reingewachsen. Mein Vater ist schon lange beim Merscheider Turnverein Solingen 1861, dem größten Sportverein Solingens, tätig. Ich habe ihn schon ganz früh in den Sommerferien zu unseren Feriencamps begleitet. Die Trainingslager für Kids zwischen sechs und vierzehn Jahren machen mir bis heute viel Spaß. Mittlerweile übernehme ich sie auch schon mal selbst. Na ja, und dann habe ich immer mal wieder bei vielen Veranstaltungen und Festen des Vereins mitgeholfen und als Maskottchen unsere Mannschaften und das Publikum angefeuert.

### Dann sind Ihnen ja öffentliche Auftritte gar nicht so fremd. Übungsleiter sind Sie mittlerweile auch?

Ja, vor rund fünf Jahren kamen mein Vater und ich auf die Idee, gemeinsam eine Fußballgruppe für Kinder aufzubauen. 18 bis 20 Kinder lernen da die Grundlagen des Fußballs und das Spielen kommt natürlich auch nicht zu kurz. Die Nachfrage wurde schnell so groß, dass wir noch eine zweite Gruppe aufgemacht haben. Beide sind immer restlos ausgebucht. Weitere Aufgaben beim Solinger Sportbund und bei der Sportjugend folgten und so bin ich schließlich auch Ausschussmitglied geworden.

### Bei soviel Engagement kann man sich durchaus für das Ehrenamt-Stipendium bewerben. Wie sind Sie denn auf die Idee gekommen?

Phil Lukosch: Mein Vater und die Sportjugend haben mir zur Bewerbung geraten. Man selbst macht das ja alles mit großer Freude und so selbstverständlich, dass man da gar nicht einfach drauf kommt. „Versuchen kann man's ja mal“, dachte ich mir. Dann habe ich die Bewerbung abgeschickt und, ehrlich gesagt, erst mal gar nicht mehr daran gedacht.

### Und wie haben Sie dann erfahren, dass Sie zu den Preisträgern gehören?

Phil Lukosch: Zwei Monate später erhielt ich die Bestätigung. Ich war gerade bei meiner Oma und völlig überrascht, als die E-Mail ankam. Man bekommt ja nicht alle Tage Post vom Landessportbund. Natürlich habe ich mich riesig gefreut. Denn das Geld konnte ich zu dem Zeitpunkt richtig gut gebrauchen. Ich war gerade dabei, meinen Führerschein zu machen. Den habe ich jetzt und brauche natürlich Fahrerfahrung... (lacht). Außerdem fliege ich bald im Rahmen des deutsch-japanischen Sportjugend-Simultanaustauschs nach Japan und Unterstützung für die Reisekasse ist da sehr willkommen.

### Was ist der deutsch-japanische Sportjugend-Simultanaustausch?

Phil Lukosch: Das ist ein Austauschprogramm, bei dem junge Sportler Land, Leute und Sportaktivitäten aus dem jeweils anderen Land kennenlernen. Ein japanischer Sportkollege war bereits in unserer Familie zu Gast. Ihm haben wir etwas von NRW gezeigt und dabei auch einige Orte besucht, die ich selbst noch nicht kannte.

### Und wie sehen Ihre Pläne für die Zukunft aus?

Phil Lukosch: Bis zu den Sommerferien 2017 mache ich noch mein Jahrespraktikum beim Solinger Sportbund, dann geht's nach Japan und anschließend beginne ich eine zweijährige Ausbildung zum Kinderpfleger. Ich bin mir sicher, dass sich meine Ausbildung mit meinem sportlichen Engagement für Kinder kombinieren lässt...





## Viele individuelle Pixelquadrate ergeben ein Bild

Jedes überzeugende Gesamtbild ergibt sich aus dem perfekten Zusammenspiel all seiner Teile. Erst durch die individuelle Prägung jedes Bildpunktes und durch sein Verhältnis zu den anderen Bildpunkten ergeben sich die komplexen Dimensionen, Formen und Farben: das Bild entsteht – das große Ganze. Wie in der digitalen Welt quadratische Pixel zusammen Format und Wirkung zeigen, so profilieren sich die Sparkassen und Verbundpartner durch ihre individuellen Stärken und partnerschaftliche Kooperation.

## Provinzial Rheinland

### Mit gutem Geschäftsergebnis erfolgreich am Markt

Trotz eines nach wie vor anspruchsvollen Marktumfelds konnte sich die **Provinzial Rheinland Gruppe** auch im Jahr 2016 erfolgreich behaupten und gute Geschäftsergebnisse erzielen. Die Beitragseinnahmen der Gruppe sanken leicht um 1,2 Prozent auf insgesamt 2,7 Mrd. Euro. Die Kompositversicherer sind mit einem Beitragswachstum um 6,1 Prozent nunmehr das neunte Jahr in Folge stärker gewachsen als der Markt. Besonders in der Kraftfahrtversicherung wurde mit 5,3 Prozent ein deutlicher Beitragsanstieg erzielt. Auch in den meisten anderen Sachversicherungssparten konnten erfreulicherweise positive Zuwächse erreicht werden.

Die **Provinzial Rheinland Versicherung AG** konnte die gebuchten Bruttobeiträge des Gesamtgeschäftes um 4,1 Prozent auf 1.179,2 Mio. Euro steigern. Für das selbst abgeschlossene Geschäft erhöhten sich die Beitragseinnahmen um 3,3 Prozent auf 1.105,2 Mio. und lagen damit deutlich über dem Branchenwert von 2,9 Prozent. Treiber des Wachstums waren vor allem die Sparten Kraftfahrt, Unfall und Wohngebäude. Besonders die Wohngebäude-Sparte konnte im Neugeschäft deutlich zulegen – und zwar um knapp 11 Prozent. Die Combined Ratio für das selbst abgeschlossene Geschäft liegt mit 91,5 Prozent weiterhin deutlich

unterhalb der GDV-Hochrechnung des Marktes von 96 Prozent.

In der **Provinzial Rheinland Lebensversicherung AG** sanken die gebuchten Bruttobeiträge im abgelaufenen Geschäftsjahr um 8,9 Prozent auf 1.212,6 Mio. Euro. Im selbst abgeschlossenen Geschäft gingen die Beiträge um 9 Prozent auf 1.210,6 Mio. Euro zurück. Diese Beitragsentwicklung resultierte maßgeblich aus einem deutlichen Rückgang des Einmalbeitragsgeschäftes, das um 16 Prozent auf 501 Mio. Euro sank. Auch bei den gebuchten laufenden Beiträgen war ein Rückgang von 3,2 Prozent auf 709,6 Mio. Euro zu verzeichnen.

Die **Sparkassen Direktversicherung** hat ihr Wachstum weiter beschleunigt: Nach 15,3 Prozent Beitragswachstum im Jahr 2015 konnten die gebuchten Bruttobeiträge im abgelaufenen Geschäftsjahr um 19,9 Prozent auf 96,5 Mio. Euro gesteigert werden. Die Combined Ratio hat sich auf 94,2 Prozent verbessert und liegt damit deutlich unter Marktniveau, das auf 99 Prozent geschätzt wird. Ein wesentlicher Treiber dieser Entwicklung ist die weiter gesenkte Kostenquote, die nun in der Kraftfahrtversicherung bei 10,7 Prozent liegt, während der Markt sich zwischen 17 und 18 Prozent bewegt. Besonders wichtig

für die S-Direkt ist nach wie vor der Kundenservice: Das dritte Mal in Folge konnte der Deutsche Servicepreis gewonnen werden. Das Deutsche Institut für Service-Qualität beurteilte die S-Direkt als besten Versicherer aus einer Gruppe von 70 Versicherungen.

Die **ProTect Versicherung AG** gehört als 100-prozentige Tochter der Provinzial Rheinland Versicherung AG zur Unternehmensgruppe der Provinzial Rheinland Holding. Als Spezialversicherer im Kreise der öffentlichen Versicherer bietet das Unternehmen die Absicherung von Arbeitseinkommensverlusten. Im Geschäftsjahr 2016 erhöhten sich die Beitragseinnahmen um 24 Prozent auf insgesamt 115,7 Mio. Euro.

Die **Lippische Landes-Brandversicherungsanstalt** mit Sitz in Detmold ist seit 2009 eine 100-prozentige Tochter der Provinzial Rheinland Holding. Der Versicherer betreibt alle Sparten der Schaden- und Unfallversicherung in ihrem Geschäftsgebiet. Im Geschäftsjahr 2016 verzeichnete das Unternehmen eine Steigerung der Beitragseinnahmen um 0,8 Prozent auf insgesamt 101,9 Mio. Euro.



## VERBUNDPARTNER

Dr. Walter Tesarczyk, Vorstandsvorsitzender der Provinzial Rheinland, bei der Verleihung des Rheinischen Provinzial Preises 2016 mit Vertretern der RheinFlanke Bonn und Preisträger Jürgen Becker

### Einsatz für die berufliche Zukunft von Jugendlichen Kabarettist Jürgen Becker erhält Rheinischen Provinzial Preis 2016

Man kennt ihn als ebenso hintergründigen wie scharfzüngigen Kopf der „Mitternachtsspitzen“, als versierten Dozenten des Humors und als rheinische Institution. Doch der Kabarettist Jürgen Becker legt nicht nur eloquent den Finger in soziale Wunden, er setzt sich auch aktiv für andere ein.

2016 ist er für sein Engagement bei der RheinFlanke mit dem Rheinischen Provinzial Preis ausgezeichnet worden. Seit längerer Zeit ist Becker Förderer und Kuratoriumsmitglied der gemeinnützigen Organisation. Als Projektpate unterstützt er am RheinFlanke Standort Bonn das

Programm „Work for you“, das sich zum Ziel gesetzt hat, Jugendlichen über ehrenamtliches Engagement den Weg in eine gesicherte berufliche Zukunft zu bahnen.

„Das Ehrenamt bietet den Jugendlichen vielfältige Möglichkeiten, sich sinnvoll zu engagieren, die eigenen Potenziale zu erkennen und neue Interessen zu entwickeln. Ein bürgerschaftliches Engagement macht sie zu einem aktiven Teil der Gesellschaft, stärkt ihr Selbstwertgefühl und steigert ihre Motivation“, beschreibt der Kabarettist die hohe soziale Relevanz und den nachhaltigen Nutzen von „Work for you“.

Auf einem kleinen Empfang im Bonner „Spielhaus“, einer Begegnungsstätte in Bonn-Tannenbusch, überreichte Dr. Walter Tesarczyk, Vorstandsvorsitzender der Provinzial Rheinland, den mit 25.000 Euro dotierten Preis an Jürgen Becker, der sich gemeinsam mit Geschäftsführer

Sebastian Koerber und weiteren Mitarbeitern des RheinFlanke Standorts Bonn freute. Das Preisgeld wird dem Projektstandort zugute kommen.

#### Hintergrund:

Der Rheinische Provinzial Preis „Menschen füreinander. Menschen miteinander“ wurde anlässlich des 175-jährigen Jubiläums der Provinzial Rheinland Versicherung im Jahr 2011 durch die Provinzial, den Landschaftsverband Rheinland sowie den Rheinischen Sparkassen- und Giroverband ins Leben gerufen. Er wird an Personen und Einrichtungen verliehen, die sich in ihrer Region für die Integration von Menschen mit Migrationshintergrund oder die Inklusion von Menschen mit Behinderungen einsetzen und ist mit 25.000 Euro dotiert.

## Deka-Gruppe Innovation und Qualität im Fokus

Die Deka-Gruppe hat sich auch im Jahr 2016 erfolgreich als Wertpapierhaus und starker Partner der Sparkassen positioniert. Mit Initiativen im digitalen Multi-Kanalmanagement, der vollständigen Übernahme des S Brokers und dem Angebot innovativer Produkte und Vorsorgekonzepte hat sie Sparkassen, Privatanleger und institutionelle Kunden dabei unterstützt, die Herausforderungen eines schwierigen Markt- und Zinsumfelds zu bewältigen.

### Herausforderndes Marktumfeld

Die Parameter der vergangenen Jahre prägten auch das Geschäftsjahr 2016: Zinsen nahe der Nulllinie und teilweise noch darunter, fortschreitende Regulierung der Finanzbranche, zunehmende Digitalisierung und damit verbunden ein Wandel im Kundenverhalten. 2016 war auch ein Jahr der volatilen Märkte und politischen Überraschungen. Erst gingen die Börsen auf Talfahrt, später folgten der Brexit und der unerwartete Ausgang der Präsidentschaftswahl in den USA. Hinzu kamen Sorgen um die globale Konjunktur. Dies alles führte zu Unsicherheit bei vielen Anlegern und dämpfte deren Investitionsbereitschaft.

### Absatz- und Bestandsentwicklung

Dennoch konnte die Deka-Gruppe im Jahr 2016 eine Nettovertriebsleistung

von insgesamt 16,9 Mrd. Euro verbuchen. Davon entfielen 9,2 Mrd. Euro auf das institutionelle Geschäft und 7,7 Mrd. Euro auf das Retailgeschäft. Gegen den Branchentrend entwickelte sich dabei die Nettovertriebsleistung bei Aktienfonds (inkl. ETF) mit 2,4 Mrd. Euro. Auf Zertifikate entfielen 7,5 Mrd. Euro, was das wachsende Interesse der Investoren an maßgeschneiderten und der jeweiligen Kapitalmarktsituation entsprechenden Anlagelösungen widerspiegelt. Die Publikumsfonds der Deka erzielten zwar weniger Neugeschäft als im Vorjahr, dieses lag aber dank deutlicher Zuwächse bei Aktien- und Immobilienfonds sowie der erfolgreichen Einführung neuer Multi-Asset-Produkte klar über dem Branchendurchschnitt. Der spürbare Anstieg der Total Assets um 16,8 Mrd. Euro auf 256,8 Mrd. Euro spiegelt neben dem hohen Niveau des Neugeschäfts eine solide Wertentwicklung wider.

### Trend zu Fondssparplänen stärkt Wertpapierkultur

Der Trend hin zu Fondssparplänen hat sich 2016 weiter verstärkt. Die Sparkassen schlossen rund 300.000 neue Deka-Sparpläne ab, was im Schnitt knapp 1.400 Verträgen pro Arbeitstag entspricht. Angesichts niedriger Zinsen wenden sich immer mehr Anleger Wertpapierprodukten zu und reduzieren Marktrisiken dabei

über das regelmäßige Wertpapiersparen – ein ermutigendes Zeichen für die Entwicklung der Wertpapierkultur in Deutschland. Der Beratung in den Sparkassen kommt hier weiter eine wichtige Rolle zu.

### Qualität wird honoriert

Im November 2016 wurde die Deka bei den ZertifikateAwards mehrfach ausgezeichnet, unter anderem in den Kategorien „Bester Primärmarkt“ und „Zertifikat des Jahres“. Bei den FERI EuroRating Awards 2017 erhielt das Wertpapierhaus zwei Ehrungen als bester Emittent im Zertifikate-Primärmarkt und für Deka-Nachhaltigkeit Renten als besten Fonds in der Kategorie „Renten Euro“. Im Januar 2017 wurden die Euro FundAwards vergeben und dabei zahlreiche Fonds der Deka-Gruppe ausgezeichnet: 13 gemanagte Investmentfonds und drei börsengehandelte Fonds (ETFs) erzielten insgesamt 32 Top-Platzierungen. Im „Fonds-Kompass“ der Zeitschrift Capital erhielt die Deka im Februar 2017 zum fünften Mal in Folge die Höchstnote von fünf Sternen. Dabei verbesserte sich das Wertpapierhaus erneut gegenüber dem Vorjahr und erreichte erstmals den Spitzenplatz in der Gesamtwertung.

## Deutsche Leasing 2016 sind Sparkassen und Deutsche Leasing weiter auf deutlichem Wachstumskurs

Trotz anhaltender wirtschaftlicher Herausforderungen – unter anderem Niedrigzinspolitik, sinkende Margen und zunehmende Regulatorik – kann das vergangene Geschäftsjahr als ein sehr zufriedenstellendes Jahr für Sparkassen und Deutsche Leasing verzeichnet werden. Die Deutsche Leasing Gruppe beendete mit einem Neugeschäftswachstum von rund 5,4 Prozent auf 8,7 Mrd. Euro ihr Geschäftsjahr 2015/16 (Stichtag 30. September). Der Factoring-Umsatz der Deutschen Leasing stieg im Vergleich zum Vorjahr um rund 8 Prozent auf 11,5 Mrd. Euro. Die Sparkassen steigerten ihr gemeinsames Leasinggeschäft mit der Deutschen Leasing im Jahr 2016 auf 3,77 Mrd. Euro. Das entspricht einem Wachstum von 6 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Besonders stark wuchs weiter das Segment DL-Direkt. Die Sparkassen im Verbandsgebiet Rheinland (RSGV) erreichten ein Neugeschäftsvolumen von 520 Mio. Euro.

Der gesamte deutsche Leasingmarkt blickt mit seinem Neugeschäft 2016 auf ein Rekordjahr zurück: Laut Bundesverband Deutscher Leasingunternehmen (BDL) realisierten die Leasinggesellschaften 2016 für ihre Kunden in Deutschland Investitionen in Höhe von 64,2 Mrd. Euro. Mit 24 Prozent ist die Mobilien-Leasingquote von 2016 die höchste in der über fünfzigjährigen Leasinggeschichte in

Deutschland. 1,8 Millionen Leasingverträge wurden 2016 laut BDL neu abgeschlossen.

Das Sparkassen-Leasing hält mit dieser Entwicklung bei einem Wachstum von 6 Prozent im Geschäftsjahr der Deutschen Leasing (1.10.2015 bis 30.09.2016) Schritt: Besonders die Produktlinie DL-Direkt – für das Systemgeschäft (Geschäfts- und Gewerbekunden) mit Investitionen bis zu 150.000 Euro Anschaffungswert – knüpfte an den Wachstumskurs des Vorjahres an und verzeichnete im Jahr 2016 deutliche Zuwächse. Insgesamt erreichte das Geschäft in Kooperation mit den Sparkassen im Geschäftsjahr der Deutschen Leasing ein Volumen von 3,9 Mrd. Euro.

Die Neuausrichtung des Sparkassenvertriebs der Deutschen Leasing im Oktober 2016 zielt auf eine intensiviertere Zusammenarbeit ab: Entlang der Kundenpyramide der Sparkassen (Gewerbe- und Geschäftskunden bzw. Firmen- und Unternehmenskunden) sollen die Investitionsbedürfnisse der unterschiedlichen Zielgruppen noch besser bedient und im gemeinsamen Vertrieb weitere Marktpotenziale erschlossen werden.

Konkret heißt das: Im Verbund wird das Systemgeschäft mit Gewerbe- und Geschäftskunden weiter ausgebaut. Für

diese eher kleinvolumigen Investitionsvorhaben hat die Deutsche Leasing standardisierte Prozesse und Angebote, die in das System der Sparkassen integriert sind (OSPlus) und den Sparkassenberaterinnen und -beratern innerhalb weniger Minuten eine Zusage ermöglichen und damit Abwicklungen erleichtern.

Im Unternehmens- und Firmenkunden-segment der Sparkassen (Individualgeschäft) setzt die Deutsche Leasing deutlich stärker auf individuelle Lösungen. Gleichzeitig schafft die vertriebliche Neuausrichtung mehr Zeit und Flexibilität für die Kundenbetreuung vor Ort. So können die Sparkassen bei konkreten Investitionsvorhaben die Deutsche Leasing mit an den Tisch des Kunden holen.

Durch die intensive Vernetzung und Zusammenarbeit mit der Deutschen Leasing stellen die Sparkassen ihren Kunden neben Leasing- und Finanzierungslösungen Objekt-Know-how und umfassende Services – ergänzt um Zusatzleistungen wie Versicherungen – zur Verfügung. Im Ausland kann die Deutsche Leasing Sparkassenkunden in über 22 Ländern weltweit unterstützen – von USA und Kanada über Brasilien und Europa bis nach China.

## Finanz Informatik

### Erfolgreich vorausgedacht und Neues gestaltet im Interesse unserer Kunden

Die Finanz Informatik (FI) als zentraler IT-Dienstleister der Sparkassen-Finanzgruppe leistete auch in 2016 einen wesentlichen Beitrag zum Erfolg der Gruppe. Vom Kunden her zu denken stand dabei im Mittelpunkt. Somit war das Jahr davon geprägt, Lösungen für die geänderten Bedürfnisse des Endkunden sowie für die Sparkassen und den Verbund zu entwickeln.

#### Aktives Kostenmanagement weiter fortgesetzt

Im Kerngeschäft mit den Sparkassen konnten die Kosten stabil gehalten und Preissenkungen weitergegeben werden. Die Sparkassen investierten rund 150 Mio. Euro (inklusive eines Sonderbudgets von zirka 30 Mio. Euro für regulatorische Anforderungen) in die Weiterentwicklung der OSPlus-Lösungen, die die FI im Rahmen von zwei Release-Einsätzen bereitstellte. Hinzu kam ein Sonder-Release im März zur Umsetzung der Wohnimmobilienkreditrichtlinie und zum Marktstart des paydirekt-Betriebs bei den Sparkassen.

#### Digitalisierung und Innovation vorangetrieben

Mit der Digitalisierung wachsen die Vertriebswege zusammen. Der Kunde erwartet, seine Bankgeschäfte einfach, schnell und durchgängig über alle Kanäle hinweg zu erledigen. Mit der Entwicklung

und dem Rollout von OSPlus\_neo sowie den Weiterentwicklungen der Internet-Filiale und den S-Apps stellt die FI den Sparkassen zeitgemäße Vertriebsunterstützungen zur Verfügung.

Bei den S-Apps stand neben dem funktionalen Ausbau von „Sparkasse“ und „Sparkasse+“ in 2016 eine komplette Überarbeitung der Benutzeroberfläche im Fokus. Mit dem im November 2016 eingesetzten Release wurde die Funktion „Fotoüberweisung“ implementiert und der neue Handy-zu-Handy Bezahlendienst „Kwitt“ eingeführt, der direkt nach dem Start sehr gut angenommen wurde.

Für mobiles Arbeiten in den Sparkassen entwickelte die FI in 2016 eine komplett neue Arbeitsumgebung namens „my mobile office“, mit der via Smartphone oder Tablet auf alle relevanten Anwendungen und Funktionen innerhalb der Institutssysteme zugegriffen werden kann.

#### Aufbau des S-Hub

2016 beschloss der Aufsichtsrat den Aufbau des S-Hub als neuen Geschäftsbereich bei der FI-Tochter Star Finanz. Mit dem S-Hub wird eine gemeinsame Plattform für das „Ausprobieren“ und „Forcieren“ innovativer Lösungen aufgebaut.

#### Hamburger Sparkasse entscheidet sich für OSPlus

In 2016 hat sich die Hamburger Sparkasse (Haspa) entschlossen, OSPlus bis 2019 einzuführen und dazu mit der FI einen Vertrag geschlossen. Die Haspa führt OSPlus im Rahmen ihrer Multikanalstrategie ein, mit der sie ihre Filialen und ihre digitalen Angebote in den nächsten Jahren mit insgesamt 200 Mio. Euro weiterentwickeln will. Mit dem Wechsel der Haspa auf OSPlus nutzen künftig alle deutschen Sparkassen die Gesamtbanklösung der FI.

## LBS West

### LBS West macht Veränderung zu ihrer Stärke

Die LBS West hat im vergangenen Jahr wichtige Meilensteine ihres strukturellen Zukunftsprogramms „LBS 2020“ erfolgreich umgesetzt. Dabei ist sie dem Zielbild deutlich näher gekommen als im Zeitplan vorgesehen. Mit der Gebietsreform im Außendienst hat die LBS West 2016 die Basis geschaffen für eine neue Kooperationsqualität mit den Sparkassen. Im Innendienst hat sie die Prozesse gestrafft und dabei sozialverträglich bereits mehr Personal abgebaut als geplant. Auch diese beiden Maßnahmen tragen dazu bei, dass die LBS West ab 2018 – und damit zwei Jahre früher als vorgesehen – jährlich 40 Mio. Euro einsparen wird. Die Einführung von OSPlus-LBS wird – wenn alle Kinderkrankheiten überwunden sind – die Integration der LBS West in die Prozesse der Sparkassen deutlich verbessern. Die LBS West schafft mit dem neuen IT-System wichtige Voraussetzungen, um die gemeinsame Marktbearbeitung besser zu verzahnen und zusätzliche Kostensynergien zu heben. Die LBS West sichert den Eigentümern, die im vergangenen Jahr 300 Mio. Euro zur Stärkung des Stammkapitals in das Unternehmen investiert haben, damit ein werthaltiges Engagement mit einer angemessenen Rentabilität.

Im Markt hat die LBS West 2016 ihre Tarifangebote noch einmal stärker auf

die Anforderungen einer dauerhaften Niedrigzinsphase mit weiterhin marktgerechten Darlehenszinsen ausgerichtet. Sie stärkt damit die Position des Bausparvertrags als einziges zinssicheres Finanzierungsinstrument mit staatlicher Riester-Förderung nachhaltig. Das erzielte Neugeschäft von 7,3 Mrd. Euro Bausparsumme (-10,2 Prozent) spiegelt die geschäftspolitische Ausrichtung, qualitativ hochwertige Bausparverträge abzuschließen, erwartungsgemäß wider. Es liegt damit nur leicht unter Plan. Die Sparkassen trugen zu diesem Ergebnis 4,5 Mrd. Euro bei, ihr Vermittlungsanteil lag bei 62,3 Prozent. Ein Fünftel ihres Bauspar-Neugeschäfts schließt die LBS West dabei im Riester-geförderten Segment ab.

Das Neugeschäft der rheinischen Sparkassen entwickelte sich mit 2,2 Mrd. Euro Bausparsumme (-4,5 Prozent) besser als das Gesamtgeschäft der LBS West. Im Riester-Segment ging der Beitrag aus dem RSGV zwar zurück, lag aber mit 409 Mio. Euro deutlich über der Entwicklung im übrigen Geschäftsgebiet. Im Finanzierungsmarkt, der aufgrund der Einführung der Wohnimmobilienkreditrichtlinie und prozessualer Herausforderungen insgesamt weniger Abschlüsse verzeichnete, mussten auch die rheinischen Sparkassen entsprechende Ein-

bußen verkraften. Sie banden im vergangenen Jahr Bausparverträge mit einer Bausparsumme von 910 Mio. Euro (- 15,7 Prozent) neu in Finanzierungen ein.

Die strategische Neuausrichtung des Bauspargeschäfts, ihren Kunden LBS-Lösungen für alle Finanzierungssituationen anbieten zu können, will die LBS auch im Jahr 2017 weiter ausbauen und das Finanzierungsgeschäft durch Erschließung neuer Marktpotenziale in enger Zusammenarbeit mit den Sparkassen deutlich steigern. Dazu hat die LBS West ein agiles Projekt aufgesetzt, um noch gezielteres Wachstum zu generieren. Die LBS-Teams vor Ort stellen aktuell insgesamt rund 100 Bausparberater neu ein, um weiter gemeinsam mit den Sparkassen bedarfsgerecht und erfolgreich beraten zu können. Die erfolgreiche konsequente Ausrichtung auf eine gemeinsame Marktbearbeitung mit dem Zusammenarbeitsmodell „Agentur mit Kooperationsoption“ zeigt sich vor allem an den positiven Impulsen im Gemeinschaftsgeschäft. Dieses legte 2016 um 17,2 Prozent zu.

## Helaba Landesbank Hessen-Thüringen Starker und verlässlicher Partner der Sparkassen in der Region

Die Helaba Landesbank Hessen-Thüringen hat im Geschäftsjahr 2016 ein Konzernergebnis vor Steuern in Höhe von 549 Mio. Euro erzielt. Damit liegt es zwar um knapp 8 Prozent unter dem Vorjahreswert, gehört aber zu den drei besten in der Historie der Helaba. Nach Steuern erreichte das Konzernergebnis 340 Mio. Euro. Das operative Kundengeschäft hat sich erneut positiv entwickelt. Dies schlägt sich in dem hohen Neugeschäftsvolumen und dem Zuwachs der Provisionserträge nieder. Aufgrund des positiven wirtschaftlichen Umfeldes und dank der hohen Qualität des Geschäftsportfolios fiel der Aufwand für die Risikoversicherung spürbar geringer aus als im Vorjahr. Das Konzernergebnis erlaubt wiederum die Bedienung aller Nachrangmittel, Genussrechte und stillen Einlagen, eine Ausschüttung an die Träger sowie die Dotierung der Gewinnrücklage zur Stärkung des Kernkapitals. Der Helaba-Konzern verfügt über aufsichtsrechtliche Eigenmittel in Höhe von 10,8 Mrd. Euro. Die CET1-Quote stieg auf 14,3 Prozent (phased in) bzw. 13,8 Prozent (fully loaded). Das operative Geschäft der Helaba hat sich wiederum gut entwickelt. Im Kreditgeschäft mit Kunden wurde konzernweit (ohne das Fördergeschäft der WIBank) ein Abschlussvolumen (im mittel- und langfristigen Neugeschäft) von 18,5 Mrd. Euro erreicht. Davon entfallen 57 Prozent

auf das Immobilienkreditgeschäft, 24 Prozent auf Corporate Finance, 13 Prozent auf das Verbundgeschäft (inklusive der Frankfurter Sparkasse) sowie 7 Prozent auf das Geschäft mit öffentlichen Gebietskörperschaften. Die Kundenforderungen bewegten sich weiterhin auf dem Vorjahresniveau von 93 Mrd. Euro. Der Anteil des Kundengeschäftes an der Bilanzsumme bewegte sich unter Einschluss des Verbundgeschäftes bei 60 Prozent und lag damit über dem Vorjahr.

### Agenda 2017

Das Verbundgeschäft mit den Sparkassen ist essenzieller Bestandteil der Strategie der Helaba. Das Ziel bleibt die immer engere und unumkehrbare Einbindung der Bank in die Sparkassen-Finanzgruppe. Die Helaba steht mit nahezu allen Sparkassen in Deutschland in Geschäftsbeziehungen. Der zentralen Verbundbank der Sparkassen-Finanzgruppe geht es darum, sowohl die Marktdurchdringung ihrer Produkte als auch die Zufriedenheit der Sparkassen weiter zu steigern. Mit Hilfe der engen persönlichen Betreuung der Sparkassen durch direkt zugeordnete Kundenbetreuer und die Produktbereiche der Helaba werden die Produkte und Leistungen permanent entsprechend den Bedürfnissen der Sparkassen und ihrer Kunden optimiert.

Nordrhein-Westfalen (NRW) ist einer der wichtigsten Kernmärkte, in dem die Helaba in enger Abstimmung mit den Sparkassen weiter wachsen will. Die Bank generiert dort aktuell mehr als 30 Prozent ihrer Erträge im Firmenkundengeschäft. Die Erträge stiegen seit 2013 um mehr als 20 Prozent. Im Geschäft mit öffentlichen Kunden liegt der Anteil an den Erträgen sogar bei über 50 Prozent. Bis 2020 soll das NRW-Geschäft weiter deutlich ausgebaut werden.

## ÖRAG Rechtsschutzversicherungs-AG Position im Rechtsschutzmarkt weiter gestärkt

Die ÖRAG Rechtsschutzversicherungs-AG blickt auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2016 zurück. Sie konnte ihre starke Position im deutschen Rechtsschutzmarkt weiter ausbauen. Der Kundenbestand konnte um fast 100.000 Verträge auf 1,8 Mio. Stück gesteigert werden, womit der Marktanteil von 7,9 auf 8,3 Prozent wuchs. Erneut lieferten die flexiblen Bausteinprodukte für Privat- und Firmenkunden den öffentlichen Versicherern und Sparkassen entscheidende Impulse für das starke Wachstum der Bruttobeitragseinnahmen auf 307 Mio. Euro (+9,2 Prozent). Dass auch auf Kundenseite Zufriedenheit herrscht, belegt einmal mehr die jüngste Kundenbefragung KUBUS, in der die ÖRAG „Sehr gut“-Ergebnisse in den Kategorien „Betreuungsqualität“ und „Preis-Leistungs-Verhältnis“ erzielte. Ein weiterer Beleg für die Einhaltung hoher kundenorientierter Qualitätsansprüche waren die Ergebnisse der regelmäßig stattfindenden 4Com-Kundenbefragung und der Zertifizierung nach dem neuen Standard DIN EN ISO 9001:2015. Im vergangenen Jahr haben über 95 Prozent der Kunden angegeben, den Rechtsservice der ÖRAG auch weiterzempfehlen bzw. ihn wiederum in Anspruch zu nehmen.

### D.R.S. – Rechtsdienstleistungen auf höchstem Niveau

Die D.R.S. Deutsche Rechtsanwalts Service GmbH, eine Tochter der ÖRAG Rechtsschutzversicherungs-AG, gewährleistet seit 2009 gehobene Rechtsdienstleistungen und das Kanzleimanagement vor Ort. Sie hat in den vergangenen Jahren ihre bedarfsorientierten Sondernetze sukzessive ausgebaut und den Kreis der Partnerkanzleien erfolgreich komplettiert. So kamen zuletzt neben dem Spezialnetz der Wirtschaftsstrafverteidiger die Fachanwaltsnetzwerke für Medizinrecht sowie Bau- und Architektenrecht hinzu. Mit diesen Netzen wird das ÖRAG-Produktportfolio ideal ergänzt.

### Deutsche Assistance Versicherung AG – innovativ und serviceorientiert

Um die wachsende Nachfrage nach speziellen Versicherungslösungen im Finanzverbund mit einem gemeinsamen Risikoträger zu bedienen, hat die ÖRAG Rechtsschutzversicherungs-AG die Deutsche Assistance Versicherung AG in 2010 gegründet. Ziel ist es insbesondere, marktstarke Schutzbrief- und Gruppen-Versicherungslösungen für Kreditkarten, Konto- und Mehrwertmodelle zu entwickeln, die auf das jeweilige Angebot der Verbundpartner abgestimmt sind und klassischen Versicherungsschutz

mit attraktiven Assistance- und Serviceleistungen kombinieren.

### Deutsche Assistance Service GmbH – Spezialist mit ganzheitlichem Service

Die Deutsche Assistance Service GmbH überzeugt im Markt als starker und innovativer Verbundpartner für Assistance-Dienstleistungen und als Schadenmanagement-Serviceanbieter in den Bereichen Mobilität, Personen, Haus & Wohnen und Reisen. Das Unternehmen verfügt über personelle und technische Infrastrukturen an zwei Standorten, mit denen sie diese 24/7 Services ebenso hochwertig wie wirtschaftlich organisiert und über ihr weltweites Dienstleistungsnetzwerk abwickelt. Auch sie ist nach der neuen DIN EN ISO 9001:2015 zertifiziert und erfüllt damit die höchsten Kundenanforderungen.

## Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen Start des Schulungsbetriebs am zentralen Sitz Dortmund auf den Punkt genau vorbereitet

Neben dem laufenden Geschäftsbetrieb konnte die Sparkassenakademie NRW im Geschäftsjahr 2016 alle Vorbereitungen für den Umzug des Betriebsteils Münster an den zentralen Sitz in Dortmund erfolgreich abschließen.

Schluss- und Höhepunkt der Planungsphase für die Inbetriebnahme des neuen Sitzes war Anfang Dezember die Übernahme der neuen Räume im ersten Bauabschnitt „Hörder Burg“. In den darauf folgenden drei Wochen erfolgte bis zum Eintreffen der ersten Teilnehmerinnen und Teilnehmer Anfang Januar 2017 der reibungslose Betriebsumzug von Münster nach Dortmund. Außerdem wurde die in enger Zusammenarbeit mit der Finanz Informatik neu geschaffene akademie-eigene IT-Infrastruktur aufgebaut und in den laufenden Betrieb gebracht. Die Fertigstellung des zweiten Bauabschnittes „Neubau“, unter anderem mit Aula und Gastronomie, ist für Anfang 2018 terminiert, so dass danach die planmäßige Raumkapazität in Dortmund zur Verfügung steht und auch der Geschäftsbetrieb von Düsseldorf nach Dortmund verlagert werden kann.

Die Gesamtzahl der durchgeführten Teilnehmertage hat sich in 2016 nach dem durch besonders hohe Nachfrage geprägten Vorjahr auf 96.394 (- 13,8 Prozent)

reduziert. Von diesen wurden 48.760 am Betriebsteil Düsseldorf durchgeführt (Vorjahr 54.804) – dies entspricht in etwa dem Niveau der Jahre 2013 und 2014. In diesen Zahlen eingeschlossen sind 2.560 Teilnehmerinnen und Teilnehmer sowie 5.665 Teilnehmertage in Online-Lernmaßnahmen (Vorjahr 2.150 Teilnehmerinnen und Teilnehmer sowie 5.189 Teilnehmertage).

Der neue viermonatige Studiengang „Sparkassenbetriebswirt/-in“ ist 2016 an allen Akademiestandorten sehr erfolgreich gestartet – mit der Besonderheit, dass der Abschluss bereits 50 Prozent des Bachelor-Studiums an der sparkassen-eigenen Hochschule in Bonn ausmacht. Von dieser Anrechnung machten 146 Sparkassenmitarbeiterinnen und -mitarbeiter im Koppelstudiengang „Sparkassenbetriebswirt / Bachelor of Arts Banking & Sales“ Gebrauch.

Den mehrwöchigen Berater-Studiengang „Sparkassenfachwirt/-in für Kundenberatung“ haben in 2016 406 Teilnehmerinnen und Teilnehmer erfolgreich abgeschlossen. Hinzu kommen die 106 mit Abschlusszertifikat erfolgreichen Absolventinnen und Absolventen der Fortbildung „Praxisweiterbildung zum Sparkassen-Kundenberater“, die exklusiv am Studienort Köln angeboten wird.

Einen wichtigen Schwerpunkt bei den Seminaren und bei individuellen Trainingsmaßnahmen bildete die Qualifizierung von Beraterinnen und Beratern sowie Vertriebsteams unter dem Motto „Fokus Kunde: Gut beraten, fair verkaufen“. Daneben hat die Sparkassenakademie die Einführung neuer Bezahlssysteme und die Intensivierung der Online-Beratung schwerpunktmäßig unterstützt.

Mit dem Ende des Geschäftsjahr 2016 endete auch die dreijährige Amtszeit des Gründungsvorstands, der durch Barbara Sonnenberg und Martin Schmidt gebildet wurde. Mit dem Jahreswechsel übernahm Tekin Yaz den Staffelstab als künftiger Alleinvorstand. Yaz war zuvor für die konzernweite Weiterbildung und die wirtschaftliche Steuerung der Deutsche Telekom Training GmbH verantwortlich.

# Zahlen und Normen bestimmen unser Leben



Die Zahlen müssen stimmen, damit das Ganze stimmt. Natürlich kommt es auch auf die richtige Formel an. Für eine verlässliche Orientierung haben Menschen Normen geschaffen, wie zum Beispiel die DIN-Norm. Ein DIN-Format ist immer ein Rechteck und niemals ein Quadrat. Allerdings ergibt der Flächeninhalt von 84,1 x 118,9 cm des DIN A0-Plakates, das die Grundlage aller weiteren DIN-Berechnungen ist, einen Quadratmeter. Auch hier kommen wir am Quadrat als Grundlage also nicht vorbei.

## Statuszahlen\* der rheinischen Sparkassen

### Aktiva

	Ende 2016 in Mio. Euro	Anteile in %
Kassenbestand	1.158	0,7
Guthaben bei Zentralnotenbanken	4.529	2,9
Wechsel, refinanzierbar	0	0,0
Forderungen an Kreditinstitute	8.587	5,5
Forderungen an Kunden	113.219	72,1
davon:		
unter 5 Jahren	13.558	8,6
5 Jahre und darüber	99.659	63,5
Wechsel (ohne refinanzierbare Wechsel)	3	0,0
Wertpapiere (einschl. Schatzwechsel)	24.266	15,5
davon:		
Geldmarktpapiere	0	0,0
Anleihen und Schuldverschreibungen	18.647	11,9
Aktien u. a. nicht festverzinsl. Wertpapiere	5.618	3,6
Beteiligungen	2.437	1,6
Anteile an verbundenen Unternehmen	168	0,1
Treuhandvermögen	64	0,0
Sachanlagen	1.236	0,8
Sonstige Aktiva	1.290	0,8
<b>Summe der Aktiva</b>	<b>156.954</b>	<b>100,0</b>

\* etwaige Differenzen rundungsbedingt

### Passiva

	Ende 2016 in Mio. Euro	Anteile in %
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	117.590	74,9
davon:		
Spareinlagen	38.445	24,5
Eigenemissionen	8.878	5,7
Sonstige Verbindlichkeiten	70.267	44,8
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	20.379	13,0
Treuhandverbindlichkeiten	64	0,0
Rückstellungen und Wertberichtigungen	1.826	1,2
Eigenkapital (einschl. Genussrechtskapital)	9.509	6,1
Sonstige Passiva	7.587	4,8
<b>Summe der Passiva</b>	<b>156.954</b>	<b>100,0</b>

Datenbasis: Bilanzstatistik der rheinischen Sparkassen per 31.12.2016

## Verbindlichkeiten und Spareinlagen

## Verbindlichkeiten gegenüber Kunden (Beträge in Mio. Euro)

Bestand Ende	Spareinlagen	Eigenemissionen	tägl. fällige Einlagen	Termineinlagen	Verbindlichkeiten insgesamt	Veränderung zum Vorjahr in %
2006	38.367,0	19.229,3	28.959,9	11.923,7	98.479,9	1,9
2007	35.588,1	21.044,5	29.083,8	15.361,3	101.077,7	2,6
2008	35.075,7	19.613,1	30.369,3	19.177,8	104.235,9	3,1
2009	37.267,4	15.964,0	39.451,2	9.973,9	102.656,4	-1,5
2010	38.685,4	13.836,6	42.614,2	9.620,2	104.756,4	2,0
2011	38.493,1	14.162,3	42.505,2	11.082,0	106.242,6	1,4
2012	38.192,6	13.619,0	47.609,2	7.831,5	107.252,3	1,0
2013	38.394,2	12.650,9	51.261,9	6.558,7	108.865,7	1,5
2014	38.236,1	11.430,8	55.471,2	5.790,7	110.928,8	1,9
2015	38.330,8	9.916,0	61.023,2	3.988,0	113.258,1	2,1
<b>2016</b>	<b>38.444,6</b>	<b>8.878,1</b>	<b>66.917,7</b>	<b>3.349,3</b>	<b>117.589,6</b>	<b>3,8</b>

## Zusammensetzung der Spareinlagen nach Kündigungsfristen (Beträge in Mio. Euro)

Bestand Ende	mit dreimonatiger Kündigungsfrist		mit vereinbarter Kündigungsfrist über 3 Monate		Spareinlagen insgesamt	Veränderung zum Vorjahr in %
	Betrag	Anteil in %	Betrag	Anteil in %		
2006	31.338,5	81,7	7.028,5	18,3	38.367,0	-2,2
2007	28.412,7	79,8	7.175,4	20,2	35.588,1	-7,2
2008	28.431,9	81,1	6.643,8	18,9	35.075,7	-1,4
2009	29.652,9	79,6	7.614,5	20,4	37.267,4	6,2
2010	31.908,2	82,5	6.777,2	17,5	38.685,4	3,8
2011	32.704,4	85,0	5.788,7	15,0	38.493,1	-0,5
2012	32.326,6	84,6	5.866,1	15,4	38.192,6	-0,8
2013	33.221,5	86,5	5.172,7	13,5	38.394,2	0,5
2014	33.225,2	86,9	5.010,8	13,1	38.236,1	-0,4
2015	33.487,8	87,4	4.843,0	12,6	38.330,8	0,2
<b>2016</b>	<b>34.151,4</b>	<b>88,8</b>	<b>4.293,2</b>	<b>11,2</b>	<b>38.444,6</b>	<b>0,3</b>

Stand: 31.12.2016

## Forderungen an unsere Kunden

## Kurz- und mittelfristige Forderungen (Beträge in Mio. Euro)

Bestand Ende	Forderungen			Insgesamt	Veränderung zum Vorjahr in %	darunter: Forderungen an	
	Kurzfristig	Mittelfristig	Wechselkredite			Unternehmen und Privatpersonen	öffentliche Haushalte
2006	11.725,5	5.236,6	80,9	17.043,0	-2,2	14.932,4	1.730,3
2007	11.589,2	5.836,0	77,2	17.502,4	2,7	15.494,8	1.572,2
2008	13.185,3	6.215,9	57,2	19.458,4	11,2	16.134,0	2.693,2
2009	11.689,3	7.487,4	45,8	19.222,5	-1,2	15.570,0	3.010,9
2010	10.682,0	7.678,0	41,2	18.401,2	-4,3	14.647,5	3.146,8
2011	11.166,3	7.888,0	35,4	19.089,7	3,7	14.444,7	4.128,0
2012	11.184,6	7.015,4	29,4	18.229,4	-4,5	14.542,5	3.174,5
2013	10.314,1	6.568,2	26,7	16.909,0	-7,2	13.297,9	3.056,3
2014	9.479,7	6.297,3	28,1	15.805,1	-6,5	12.131,5	3.139,4
2015	8.455,5	6.189,2	22,6	14.667,3	-7,2	11.491,2	2.639,6
<b>2016</b>	<b>7.728,9</b>	<b>5.829,2</b>	<b>2,8</b>	<b>13.560,9</b>	<b>-7,5</b>	<b>10.886,4</b>	<b>2.174,2</b>

## Langfristige Forderungen (Beträge in Mio. Euro)

Bestand Ende	Unternehmen und Privatpersonen	Anteil in %	öffentliche Haushalte	Anteil in %	Insgesamt*	Veränderung zum Vorjahr in %
2006	78.147,1	93,4	4.063,2	4,9	83.645,2	1,9
2007	79.425,5	92,9	4.311,5	5,0	85.467,0	2,2
2008	81.646,1	93,5	3.795,9	4,3	87.318,6	2,2
2009	83.133,3	93,1	4.213,2	4,7	89.292,0	2,3
2010	84.524,4	92,8	4.542,2	5,0	91.058,0	2,0
2011	85.583,6	92,8	4.679,9	5,1	92.189,2	1,2
2012	86.842,5	92,7	4.859,5	5,2	93.636,4	1,6
2013	87.693,7	92,5	5.073,9	5,4	94.838,0	1,3
2014	88.153,3	91,9	5.501,9	5,7	95.875,6	1,1
2015	89.840,2	91,8	5.771,7	5,9	97.834,4	2,0
<b>2016</b>	<b>91.832,7</b>	<b>92,1</b>	<b>5.595,9</b>	<b>5,6</b>	<b>99.658,8</b>	<b>1,9</b>

Stand: 31.12.2016

\* Im ausgewiesenen Gesamtbetrag zusätzlich enthalten: Forderungen an inländische Organisationen ohne Erwerbszweck sowie an ausländische Unternehmen und Privatpersonen.

## Rheinische Sparkassen nach Bilanzsummen

Rang	Sparkasse	Bilanzsumme in Tsd. Euro
1	KölnBonn	27.136.583
2	Köln, KSK	25.144.444
3	Düsseldorf, SSK	11.068.350
4	Aachen	10.806.570
5	Krefeld	8.303.911
6	Essen	8.194.181
7	Wuppertal	7.144.525
8	Neuss	6.257.170
9	Duisburg	5.699.253
10	Mönchengladbach	4.795.407
11	Düren	3.746.220
12	Heinsberg	3.400.561
13	Hilden-Ratingen-Velbert	3.332.650
14	Sparkasse am Niederrhein	3.165.962
15	Leverkusen	3.138.372
16	Niederrheinische Sparkasse (NISPA)	2.960.426
17	Mülheim	2.773.603
18	Düsseldorf, KSK	2.738.241
19	Solingen	2.462.042
20	Oberhausen	2.412.094
21	Rhein-Maas	2.247.518
22	Euskirchen	1.926.631
23	Remscheid	1.470.241
24	Langenfeld	1.419.737
25	Gummersbach	1.347.495
26	Wiehl	831.650
27	Haan	696.248
28	Wermelskirchen	667.765
29	Goch	619.175
30	Radevormwald	575.298
31	Bad Honnef	471.774
	<b>RSGV</b>	<b>156.954.097</b>

Stand: 31.12.2016

## Die rheinischen Sparkassen 2016 auf einen Blick

157,0	Mrd. Euro Bilanzsumme
117,6	Mrd. Euro Kundeneinlagen
113,2	Mrd. Euro Kreditvolumen
31	Sparkassen mit
965	Geschäftsstellen und
261	SB-Geschäftsstellen
29.575	Mitarbeiter/-innen
2.028	davon Auszubildende
5,6	Millionen Girokonten
5,7	Millionen SparkassenCards
1.030.962	MASTERCARDs
93.561	VISA-Cards
2.552	Geldausgabeautomaten

Stand: 31.12.2016

# Impressum

**Herausgeber:**

Rheinischer Sparkassen- und Giroverband

**Redaktion:**

Notker Becker

Annika Geister

Katharina Kulak

Margareta Rieck

Statistische Daten: Werner Profitlich

**Konzeption und Gestaltung:**

Benning, Gluth & Partner, Oberhausen

**Fotonachweis:**

Fotostudio SchmidtDominé (7, 19), Stadt Aachen/Carl Brunn (15),

Cornelis Gollhardt (16), Thomas Sievert (20-21), Joel Filipe/Stocksnap.io (22),

Sparkasse am Niederrhein (24), Peter Himsel und Thomas Götz (25-26),

Sparkasse Krefeld (27), Kaspars Grinvalds/Shutterstock.com (28),

malija/iStockphoto.com (29, 30), JustD (29-31), DSGVO (29-31), sic!/Photocase.com (32),

Oliver Eltinger (34-35), Bettina Engel-Albustin (36-37), Anne Orthen (38-39),

Ulf Philipowski (40-43), OJO (44), Provinzial/Rainer Hotz (47)

**Druck:**

Basis-Druck GmbH, Duisburg

Rheinischer Sparkassen-  
und Giroverband (RSGV)  
Postfach 10 42 64  
40033 Düsseldorf

Kirchfeldstraße 60  
40217 Düsseldorf

Telefon: 0211 3892-01  
Telefax: 0211 3892-240

Internet: [www.rsgv.de](http://www.rsgv.de)  
E-Mail: [info@rsgv.de](mailto:info@rsgv.de)