
**Fundamente für
unsere Zukunft.**

mit dem
Antrag

Inhaltsverzeichnis.



Sichere Substanz	4	Vielfältige Ideen	36
Die rheinischen Sparkassen sind gut aufgestellt für die Zukunft. Vorwort von Michael Breuer, Präsident des Rheinischen Sparkassen- und Giroverbandes		Lebendige Kultur ist die Basis einer zukunftsorientierten Gesellschaft. Veranstaltungen wie das Moers-Festival – Träger des Großen Kulturpreises des Rheinlands 2012 – oder die Internationalen Tanzwochen Neuss sorgen für eine nachhaltige Belebung der kulturellen Landschaft und stehen daher im Fokus der Förderaktivitäten der Sparkassen-Kulturstiftung Rheinland.	
Stabile Fundamente	6	Aktive Basis	46
Geschäftsentwicklung 2012: Auch im vergangenen Jahr haben sich die rheinischen Sparkassen als Impulsgeber einer dynamischen Region bewährt.		Gelebtes Verantwortungsbewusstsein: Auch die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der rheinischen Sparkassen engagieren sich auf vielfältige Weise für ihre Arbeitgeber und ihre Regionen, zum Beispiel beim Ideenwettbewerb, in den Kinderkliniken des Universitätsklinikums Essen oder im Ambulanten Kinderhospizdienst (AKHD).	
Starke Träger	12	Vielversprechende Aussichten	52
Kommentar von Prof. Dr. Christoph Landscheidt, Bürgermeister der Stadt Kamp-Lintfort und Vorsitzender der Verbandsversammlung sowie des Vorstandes des Rheinischen Sparkassen- und Giroverbandes		Starke Leistungen im Fokus: Von der Nachwuchsförderung des Rheinischen Sparkassen- und Giroverbandes profitieren Breiten- und Leistungssport, angehende Journalisten und junge Musiker.	
Innovative Konzepte	14	Wertorientierte Planung	58
Sparkassen erzielen Markterfolge durch neue Ideen: beispielsweise durch girogo, kundenfreundliches Mobile Banking und ganzheitliche Beratung nach dem S-Finanzkonzept.		Nachhaltigkeit ist ein Wesensmerkmal des Sparkassen-Geschäftsmodells. Der Rheinische Sparkassen- und Giroverband fördert nachhaltige Konzepte und Ideen in den Sparkassen. Die Kreissparkasse Heinsberg hat mit ihrer an Langfristigkeit orientierten Strategie bereits positive Resonanz erzielt.	
Aufbauende Förderung	22	Neue Perspektiven	30
Anschub für kluge Köpfe: Die Rheinische Sparkassenakademie fördert Talente mit Potenzial. Der Rheinische Sparkassen- und Giroverband unterstützt darüber hinaus viele Wettbewerbe und Initiativen, die der Nachwuchs- und Talentförderung dienen, wie zum Beispiel das Planspiel Börse oder den Deutschen Gründerpreis.		Klarer Kurs in sich verändernden Märkten: ein vorausschauender Rückblick von Ralf Fleischer, Geschäftsführer des Rheinischen Sparkassen- und Giroverbandes, und ein Kommentar von Alexander Wüerst, Landesobmann der rheinischen Sparkassen	
Zahlen, Daten, Fakten.	62	Statistische Daten.	
Verbundpartner.		Statuszahlen	72-73
DekaBank	64	Verbindlichkeiten	74
Deutsche Leasing	65	Forderungen	75
Finanz Informatik	66	Bilanzsummen	76
LBS West	67	2012 auf einen Blick	77
Landesbank Hessen-Thüringen	68	Impressum.	78
ÖRAG Rechtsschutzversicherungs-AG	69		
Provinzial	70		

Sichere Substanz



Michael Breuer,
Präsident des Rheinischen
Sparkassen- und Giroverbandes

Liebe Leserinnen und Leser,

nur wer auf einem starken Fundament steht, kann sicher in die Zukunft bauen: Das ist einer der zentralen Leitgedanken, auf denen das Geschäftsmodell der Sparkasse aufbaut. Schon die Gründung der ersten Sparkassen vor über zwei Jahrhunderten war geleitet von der Idee, allen Menschen die Möglichkeit zu finanzieller Vorsorge und zur Sicherung ihrer wirtschaftlichen Substanz zu bieten. Die Sparkassen-Idee war somit eine Idee von entscheidender Tragweite, denn sie half, die Menschen unabhängig zu machen von den Unwägbarkeiten äußerer Umstände. Damit wurden wirtschaftliche Eigenverantwortlichkeit und unternehmerische Initiative auf einer wesentlich breiteren Basis als zuvor erst möglich.

Die Sparkassen sind in der konsequenten Umsetzung dieser Idee selbst substanzieller Bestandteil unseres Wirtschaftssystems geworden: Sie garantieren eine flächendeckende Versorgung des Mittelstands mit Produkten und Dienstleistungen zur Finanzierung von Wachstum, Arbeitsplatzsicherung und Innovation. Sie bieten allen Menschen einer Region – von Kindesbeinen an über die berufliche Karriere bis ins hohe Alter – eine solide und zuverlässige Basis zur finanziellen Vorsorge. Und sie sind Partner von Kommunen und Regionen in der Sicherung von Lebensqualität und Perspektiven.

Der Rheinische Sparkassen- und Giroverband unterstützt die Sparkassen des Rheinlands darin, diese Substanz zu sichern und für zukünftige Entwicklung und Stabilität nutzbar zu machen – zum Wohle der Sparkassen, ihrer Kunden und der Regionen und Kommunen, denen sie verpflichtet sind. In den vergangenen Jahren war die Arbeit des Verbandes wie auch die der Sparkassen selbst durch zahlreiche Herausforderungen geprägt (und so wird es auch künftig sein), die sich durch die weltwirtschaftlichen Entwicklungen und deren Auswirkungen ergeben haben. Die Sparkassen des Rheinlands haben dabei wiederholt bewiesen, dass sie sehr gut aufgestellt sind und über eine starke Substanz verfügen, um diesen Herausforderungen mit Zuversicht und Optimismus zu begegnen.

Wichtig war sicherlich, dass es uns gelungen ist, die finale Restrukturierung der WestLB so zu gestalten, dass keine negativen Rückwirkungen auf die Funktionsfähigkeit und Stabilität des Bankenwesens beziehungsweise auf die Kunden und Anlagen eingetreten sind. Eine systemrelevante Bank in voller Fahrt vom Markt zu nehmen, war und ist in Europa bislang ein einmaliger Vorgang. Dafür gab es kein Beispiel und keine Blaupause. Alle Beteiligten, die Sparkassen, das Land und der Bund mussten Beiträge leisten. Das Ergebnis bleibt für die rheinischen Sparkassen in den nächsten Jahren herausfordernd, aber in einer Art und Weise, die ihnen für die Zukunft Handlungsspielräume für solides und nachhaltiges Wachstum sichert.

Die rheinischen Sparkassen sind sehr gut aufgestellt und blicken mit Optimismus in die Zukunft

Aber es gilt auch: Die Welt ändert sich rasend schnell. Wer nicht mit der Zeit geht, der geht mit der Zeit – das gilt auch für Sparkassen. Sie müssen sich den Veränderungen stellen und gesellschaftliche Trends ernst nehmen, oder sie geraten im Wettbewerb zunehmend unter Druck und letztlich in die Defensive. Das bedingt, dass sich Sparkassen kritische Fragen mit Blick auf das operative Geschäft stellen. Wir müssen neue und andere Wege finden, unsere Kunden zu erreichen, sie auf unsere Produkte und auf unseren Service aufmerksam zu machen.

Außerdem dürfen wir bei aller Regionalität die europäische Entwicklung nicht aus den Augen verlieren: Denn die Zukunft heißt Europa und wir spüren, wie schnell bestimmte europäische Entscheidungen unsere Situation beeinflussen. Sparkassen werden deshalb auf lange Sicht nur eine Zukunft in einem europäischen Binnenmarkt haben. Deshalb müssen wir präsent sein. Wenn wir gute Argumente haben – das hat die jüngere Vergangenheit gezeigt, können wir auch etwas erreichen. Das sollte uns ermutigen, nicht nachzulassen, die erfolgreiche Idee des Sparkassen-Wesens noch stärker in den europäischen Binnenmarkt zu exportieren.

Starke Sparkassen spielen eine tragende Rolle für die Sicherung der Stabilität unserer Wirtschaft und Gesellschaft. Für die Zukunft gilt es daher, den Sparkassen die nötigen Handlungsspielräume zu eröffnen, damit sie diese wichtige Rolle auch weiterhin übernehmen können. Der aktuelle Jahresbericht zeigt, dass die anstehenden Herausforderungen mit Zuversicht und auf Basis einer starken Substanz angegangen werden können.

Ich wünsche Ihnen viel Freude bei der Lektüre.

Michael Breuer

Stabile Fundamente

**Impulsgeber einer dynamischen Region:
Im Jahr 2012 haben die rheinischen
Sparkassen ihre Position als wichtigster
Finanzierungspartner der regionalen
mittelständischen Wirtschaft eindrucksvoll
unter Beweis gestellt. Sie haben erneut
dafür gesorgt, dass sich im
wirtschaftsstarken Rheinland der
konjunkturelle Aufschwung kontinuierlich
fortentwickeln konnte.**

Die rheinischen Sparkassen verzeichneten im Jahr 2012 mit 112 Mrd. Euro erneut ein Kreditengagement auf Rekordniveau. Besonders erfreulich dabei: Die rheinischen Sparkassen spielten damit auch im vergangenen Jahr eine zentrale Rolle als Impulsgeber für wirtschaftlichen Fortschritt in der Region. Auch im Jahr 2012 funktionierte die vertrauensvolle Zusammenarbeit der Sparkassen im Rheinland mit Mittelstand und Handwerk. Die wirtschaftliche Dynamik in der Region wurde konsequent und nachhaltig unterstützt und sorgte erneut dafür, dass die Sparkassen im Rheinland weiterhin Spitzenreiter in der Unternehmensfinanzierung unter den deutschen Sparkassen sind.

Deutsche Wirtschaft überraschend robust

Im Blick auf die allgemeine Konjunktur zeigte sich das abgelaufene Jahr von zwei sehr gegenläufigen Tendenzen geprägt. Die deutsche Wirtschaft hat sich im Jahr 2012 überraschend robust präsentiert. Vor allem im ersten Halbjahr konnte die Nachfrageschwäche in den europäischen Ländern durch Exporterfolge auf außereuropäischen Märkten kompensiert werden.

Zwar hat sich in der zweiten Jahreshälfte 2012 die konjunkturelle Dynamik in Deutschland abgeschwächt. Allerdings berichten laut dem Konjunkturbarometer der regionalen Industrie- und Handelskammern drei von zehn Unternehmen zum Beginn des Jahres 2013 „derzeit von gut laufenden Geschäften, mehr als die Hälfte sind mit ihrer Geschäftstätigkeit zufrieden. Dabei beurteilt in fast allen Branchen eine Mehrheit der Unternehmen ihre Lage positiv“.

Dieser stabilen Konjunktur in Deutschland mit guten Auftragszahlen der Unternehmen und einer erfreulichen Entwicklung am Arbeitsmarkt stehen Konjunkturunbrüche, Rezession sowie wachsende Arbeitslosigkeit vor allem im südlichen Euroraum gegenüber, die von der EZB unter anderem mit einer Politik des „billigen Geldes“ bekämpft werden.

Auf die Sparkassen des Rheinlands haben diese Entwicklungen unmittelbare Einflüsse. Auf der einen Seite stützen sie mit einem erneut gesteigerten Kreditvolumen die Wirtschaft vor Ort und sichern als kompetenter Finanzierungspartner Nummer eins Wachstum und Stabilität in einer der zentralen Wirtschaftsregionen Europas. Auf der anderen Seite sind die Sparkassen als realwirtschaftliche, regionale Kreditinstitute in einem besonderen Maße durch die als Folge der EZB-Politik eingetretene, sicherlich noch länger anhaltende Niedrigzinsphase vor große Herausforderungen gestellt. Auch vor diesem Hintergrund muss das Jahr 2012 insgesamt als erfreuliches Jahr für die Sparkassen im Rheinland gewertet werden.

Nahezu unveränderte Bilanzsumme

Die Bilanzsumme der 34 rheinischen Sparkassen erreichte mit 156,7 Mrd. Euro nahezu das Niveau des Vorjahres (-0,6 Prozent). Sowohl im Kredit- wie auch im Einlagengeschäft mit Kunden gab es weitere Zuwächse, der leichte Rückgang ist nur dem rückläufigen Interbankengeschäft geschuldet.

Deutliche Zuwächse im Kreditgeschäft mit Kunden

Die rheinischen Sparkassen verzeichneten 2012 also ein weiter wachsendes Kreditgeschäft mit Kunden. Das Gesamtvolumen der Kundenkredite erhöhte sich um knapp 600 Mio. Euro oder 0,5 Prozent auf das Rekordniveau von 111,9 Mrd. Euro (2011: +1,8 Mrd. Euro oder +1,7 Prozent). Im Mittelpunkt stand die Finanzierung der vorwiegend mittelständischen Firmenkunden sowie des privaten Wohnungsbaus.

Mittelstandskredite auf Rekordniveau

Obwohl die konjunkturelle Dynamik im Jahr 2012 geringer war als 2011, stieg die Kreditnachfrage der vorwiegend mittelständischen Firmenkunden überproportional stark an. Das Volumen der Kredite an Unternehmen und Selbstständige erhöhte sich 2012 auf 56,6 Mrd. Euro. Mit 1,1 Mrd. Euro oder 2,0 Prozent (2011: +0,6 Mrd. Euro oder +1,1 Prozent) war der Zuwachs damit fast doppelt so hoch wie 2011.

Dabei zeigt sich, dass Leasing als Finanzierungsalternative weiterhin geschätzt wird. Die rheinischen Sparkassen vermittelten ein Neugeschäft (ohne Immobiliengeschäft) in Höhe von 431 Mio. Euro an die Deutsche Leasing; das ist ein Rückgang gegenüber dem Vorjahr von 19 Prozent. Das Rheinland bleibt damit weiterhin neben Baden-Württemberg die stärkste Vertriebsregion der Deutschen Leasing bundesweit.

→ **GESCHÄFTSENTWICKLUNG**

Konsumklima bleibt gut

Auch die Kredite der rheinischen Sparkassen an Privatpersonen sind erneut gestiegen und verzeichneten ein Plus von 0,3 Mrd. Euro oder 0,6 Prozent auf 44,8 Mrd. Euro (2011: +0,5 Prozent). Der robuste Arbeitsmarkt und die dank der Tarifabschlüsse steigenden verfügbaren Einkommen sind Hauptursache für ein gutes Konsumklima.

Erneuter Anstieg bei Wohnungsbaukrediten

Erfreulich ist besonders die Entwicklung im Wohnungsbau: So stieg der Bestand der Wohnungsbaukredite der Privatpersonen in 2012 um 0,9 Mrd. Euro oder 2,4 Prozent (2011: +0,4 Mrd. Euro oder +1,2 Prozent) auf 36,6 Mrd. Euro. Über alle Kreditnehmergruppen hinweg erhöhten sich die Wohnungsbaukredite um 1,6 Mrd. Euro oder 3,1 Prozent (2011: +0,7 Mrd. Euro oder +1,3 Prozent) auf 54,5 Mrd. Euro. Bei den Darlehenszusagen zur Finanzierung des Wohnungsbaus wurde mit 7,4 Mrd. Euro (+5,6 Prozent) ein neuer Höchstwert erzielt; der Schwerpunkt dabei lag mit 5,3 Mrd. Euro auf Zusagen für Eigenheime beziehungsweise Eigentumswohnungen.

Nachgelassen hat die Nachfrage nach Bausparverträgen. Die Sparkassen vermittelten an die LBS West über 72.000 Bausparverträge mit einer Gesamtbausparsumme von über 2,2 Mrd. Euro (brutto). Dies entspricht einem Minus nach Stückzahlen in Höhe von 9,0 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Die Gesamtbausparsumme sank um 5,6 Prozent und liegt damit immer noch im Mittel der letzten drei Jahre. Gründe für den leichten Rückgang sind vorwiegend in der Einstellung der sogenannten Renditetarife – also Bauspartarife mit hoher Guthabenverzinsung – zu sehen. Interessant ist aber, dass die durchschnittliche Bausparsumme auf über 30.000 Euro stieg, was als deutliches Zeichen für einen langfristig finanzierungsorientierten Produktverkauf – auch im Zusammenhang mit der neuen Tarifgeneration – gesehen werden kann.

Zum vierten Mal hintereinander wurde das Wohn-Riester-Angebot der LBS West als eines der besten Angebote durch die Zeitschrift „Finanztest“ ausgezeichnet. Besonders hervorgehoben wurden dabei die günstigen Konditionen der LBS West und die daraus resultierenden hohen Ersparnisse für die Kunden.

Zusammenarbeit mit S-Kreditpartnern intensiviert

Erfreulich gestaltete sich 2012 auch die Entwicklung der Zusammenarbeit mit den S-Kreditpartnern. Mit der zentralen Plattform im Ratenkreditgeschäft kooperierten Ende 2012 insgesamt 19 rheinische Sparkassen erfolgreich. Im ersten Quartal 2013 hat die 20. Sparkasse im Rheinland mit der Kooperation begonnen.

Das Neugesäftsvolumen konnte so gegenüber dem Jahr 2011 um 15 Prozent gesteigert werden. In der Summe betrug dies für das Jahr 2012: 216,7 Mio.

Euro (2011: 188,1 Mio. Euro; Anmerkung: Neugesäft readybank und S-Kreditpartner zusammen). Dementsprechend sind auch die Bestände weiter ausgebaut worden. Per 31.12.2012 betrug der Bestand an S-Privatkrediten bei der S-Kreditpartner 339,5 Mio. Euro (2011: 280 Mio. Euro; Anmerkung: Bestand readybank und S-Kreditpartner zusammen). Leicht zurückgegangen ist das Autokredit-Geschäft – um 1,4 Mio. Euro auf 126,7 Mio. Euro (2011: 128,1 Mio. Euro).

Zuflüsse auch bei Kundeneinlagen

Trotz einer teils äußerst aggressiven Preispolitik einiger Wettbewerber konnten die rheinischen Sparkassen auch in 2012 einen Zuwachs bei den Kundeneinlagen erzielen. Der Gesamtbestand erhöhte sich um 1,0 Mrd. Euro oder 1,0 Prozent auf 107,3 Mrd. Euro (2011: +1,5 Mrd. Euro oder +1,4 Prozent) und zeigt in dem wettbewerbsintensiven Markt in der Metropolregion Rhein-Ruhr das große Vertrauen der Kundinnen und Kunden in ihre Sparkassen.

Großes Kundenvertrauen in die rheinischen Sparkassen

→ **GESCHÄFTSENTWICKLUNG**

Allerdings prägten erneut starke Umschichtungsprozesse das Einlagengeschäft. Bei anhaltend niedrigem Zinsniveau blieben viele Kunden in ihren Anlageentscheidungen abwartend und liquiditätsorientiert. Hiervon profitierten in 2012 vor allem täglich fällige Einlagen.

Der Bestand der Spareinlagen ging im Jahr 2012 um 0,3 Mrd. Euro oder 0,8 Prozent auf 38,2 Mrd. Euro (2011: -0,2 Mrd. Euro oder -0,5 Prozent) zurück; der Bestand der Eigenemissionen verringerte sich in 2012 um 0,5 Mrd. Euro oder 3,8 Prozent auf 13,6 Mrd. Euro (2011: +0,3 Mrd. Euro oder +2,4 Prozent). Auch das Gesamtvolumen der Termineinlagen ging um 3,3 Mrd. Euro oder 29,3 Prozent (2011: +15,2 Prozent) auf 7,8 Mrd. Euro zurück.

Der Bestand täglich fälliger Einlagen verzeichnete dagegen massive Zuwächse auf 47,6 Mrd. Euro (+5,1 Mrd. Euro oder +12,0 Prozent) und stellte damit 2012 die wichtigste Refinanzierungsbasis der rheinischen Sparkassen noch vor den Spareinlagen dar. Die Kunden warten vor neuen Anlageentscheidungen offensichtlich die weitere Konjunktur- und Zinsentwicklung ab und „parken“ fällige Beträge aus anderen Einlageformen sowie aus Wertpapiergeschäften auf Tagesgeld-/Geldmarktkonten und als Sichteinlagen.

Rückläufige Umsätze im Wertpapiergeschäft

Das Wertpapiergeschäft mit Kunden blieb im Jahr 2012 hinter den Vorjahreswerten zurück. Der Wertpapierumsatz der rheinischen Sparkassen verringerte sich um 3,5 Mrd. Euro oder 18,5 Prozent auf 15,2 Mrd. Euro.

Im Mittelpunkt des Anlegerinteresses standen festverzinsliche Wertpapiere mit einem Umsatzanteil von 47,9 Prozent, gefolgt von Investmentfonds (28,2 Prozent) und Aktien (24,0 Prozent).

Die Umsätze in Rentenwerten gingen um 28,4 Prozent auf 7,3 Mrd. Euro und bei Aktien um 20,0 Prozent auf 3,6 Mrd. Euro zurück. Die Umsätze bei Fonds erhöhten sich demgegenüber um 8,5 Prozent auf 4,3 Mrd. Euro.

Kunden schätzen ganzheitliche Vermögensbetrachtung

Diese Entwicklung schlägt sich deutlich in den Zahlen der zentralen Fondsgesellschaft Deko nieder: Insgesamt konnte im Rheinland der Absatz an Fondsprodukten der Deko im Jahr 2012 um 15 Prozent auf 1,3 Mrd. Euro gesteigert werden. In den einzelnen Fondskategorien waren allerdings starke Unterschiede feststellbar, die auf die Unsicherheit der Finanzmärkte zurückzuführen sind. So standen zum einen die Geldmarktprodukte im Fokus, da Kunden in

Anbetracht der niedrigen Zinsen längerfristige Investitionen vermieden, zum anderen die strukturierten Anlagen.

Nähe und Verantwortungsbewusstsein werden geschätzt

Die Philosophie der Sparkassen-Finanzgruppe, die für eine ganzheitliche Vermögensbetrachtung in Verbindung mit einer ausgewogenen Vermögenszusammenstellung über verschiedene Anlageklassen steht, wurde von unseren Kunden geschätzt. So betrug alleine der Absatz bei Produkten aus diesem Bereich über 600 Mio. Euro. Ein wichtiger Baustein waren auch die offenen Immobilienfonds, in die über 200 Mio. Euro investiert wurden. Dies ist auch darauf zurückzuführen, dass die Deko als einer der wenigen Anbieter im Bereich der offenen Immobilienfonds diese Fonds so steuert, dass eine Aussetzung der Anteilsrücknahme nicht notwendig war. Diese Zahlen können aber die generelle Zurückhaltung der Kunden im Wertpapiergeschäft nicht überdecken. Gründe dafür gibt es viele: Zum einen spielen sicherlich die anhaltende internationale Schuldenkrise und die konjunkturelle Eintrübung in Europa eine Rolle. Allerdings ist sicherlich auch die Regulierungsdichte, die sich inzwischen rund um das Wertpapiergeschäft entwickelt hat, ein Grund für die rückläufige Entwicklung.

→ **GESCHÄFTSENTWICKLUNG**

Geldvermögenszuwachs der Privatpersonen

Die Geldvermögensbildung der privaten Kunden, das heißt der Zuwachs an Spareinlagen, Eigenemissionen, Termingeldern, täglich fälligen Geldern sowie der Wertpapierbestände dieser Kundengruppe, summierte sich in 2012 auf 0,6 Mrd. Euro (2011: +0,6 Mrd. Euro). Zuwächsen bei bilanzwirksamen Anlagen in Höhe von 1,1 Mrd. Euro standen Mittelabflüsse bei bilanzneutralen Anlagen in Höhe von 0,5 Mrd. Euro gegenüber. Über alle Kundengruppen hinweg kam es zu einem Geldvermögenszuwachs in Höhe von 0,3 Mrd. Euro (2011: +1,5 Mrd. Euro).

Deutliche Verbesserung beim Betriebsergebnis

Beim Blick auf die Ertragslage kann man die allgemeine Zinssituation nicht außer Acht lassen: Die Zinsen in Deutschland sind auf das niedrigste Niveau seit Bestehen der Bundesrepublik

Deutschland gefallen. Ein Beispiel: Die Umlaufrendite festverzinslicher Wertpapiere inländischer Emittenten fiel im Dezember 2012 auf 1,1 Prozent. Zum Vergleich: Im Dezember 2002 lag sie bei 4,1 Prozent, im Dezember 1992 bei 7,4 Prozent. Vor diesem Hintergrund und angesichts des wettbewerbsstarken Marktumfelds ist der Zinsüberschuss der rheinischen Sparkassen nur um 3,5 Prozent auf 3,014 Mrd. Euro zurückgegangen und entsprach damit immer noch dem durchschnittlichen Zinsergebnis der letzten fünf Jahre.

Im provisionsabhängigen Geschäft lagen die rheinischen Sparkassen mit 881 Mio. Euro rund 20 Mio. Euro beziehungsweise 2,2 Prozent unter dem Spitzenergebnis aus 2011. Ursache dafür war unter anderem das rückläufige Wertpapiergeschäft mit Kunden, wogegen das Giro- und das Vermittlungsgeschäft leichte Zuwächse verzeichneten.

Der Sachaufwand ist moderat um 0,5 Prozent auf 988 Mio. Euro gestiegen. Der Personalaufwand für die insgesamt 32.031 Beschäftigten betrug insgesamt 1,619 Mrd. Euro. Das ist eine Erhöhung um 2,3 Prozent gegenüber dem Vorjahr – erfreulich für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die an Tarifsteigerungen und der erfolgreichen Entwicklung der rheinischen Sparkassen partizipieren. Allerdings hat diese Entwicklung auch Einfluss auf die Cost-Income-Ratio. Das Verhältnis von Aufwand und Ertrag erhöhte sich um drei Prozentpunkte auf 66,2 Prozent. Insgesamt reduzierte sich in den 34 Sparkassen im Jahr 2012 das vorläufige Betriebsergebnis vor Bewertung auf 1,332 Mrd. Euro. (2011: 1,493 Mrd. Euro). Umso erfreulicher, dass sich das Betriebsergebnis nach der Bewertung von Kredit- und Wertpapiergeschäft mit 1,192 Mrd. Euro (2011: 1,048 Mrd. Euro) deutlich verbessert hat.

Qualität und Solidität kennzeichnen den Finanzpartner Nr. 1

Bei den Wertpapieranlagen wurde ein positives Bewertungsergebnis von 119 Mio. Euro erzielt. Im Bewertungsergebnis für

das Kreditgeschäft wurden Vorsorgeaufwendungen in Höhe von 258,8 Mio. Euro vorgenommen. Damit konnte der Rekord-Niedrigwert des Vorjahres (259,9 Mio. Euro) sogar noch leicht unterboten werden – eine Tatsache, die eindrucksvoll zeigt, dass die rheinischen Sparkassen sehr gut aufgestellt sind und bei ihrem hohen Kreditvolumen verantwortungsvoll und risikobewusst mit den ihnen anvertrauten Kundeneinlagen umgehen. Die Zinssituation kann nur sehr bedingt beeinflusst werden, aber die Qualität und Solidität des Geschäftes sehr wohl. Und da haben die Sparkassen im Rheinland auch im vergangenen Jahr eine sehr gute Leistung erbracht.

→ **GESCHÄFTSENTWICKLUNG**

Solides, konservatives und vorausschauendes Handeln

Die Herausforderungen durch die aktuellen Marktentwicklungen – starke Eigenkapital-Anforderungen, weitere Unsicherheiten auf den Finanzmärkten, ein niedriges Zinsniveau und steigende Anforderungen durch die Regulatorik – erfordern auch weiterhin Vorsorge für die nächsten Jahre. Dies tun die Sparkassen: Die Risikovorsorge (inklusive neutralem Ergebnis) betrug 2012 638,5 Mio. Euro, ein Plus von 15,5 Prozent. Auch dies ist ein Beleg für solides, konservatives und vorausschauendes Handeln.

Das Ergebnis vor Steuern betrug 553 Mio. Euro. Dies entspricht einer Steigerung von 12 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Davon zahlten die rheinischen Sparkassen mehr als die Hälfte, nämlich 306 Mio. Euro gewinnabhängige Steuern an die öffentliche Hand. 137 Mio. Euro Gewerbeertragsteuern kamen unmittelbar den Kommunen zugute. Im Ergebnis wiesen die rheinischen Sparkassen im vergangenen Jahr einen vorläufigen Bilanzgewinn von 247 Mio. Euro (+26 Mio. Euro) aus.

Zusätzliche Ausbildungsplätze bereitgestellt

Die Sparkassen im Rheinland sind sich ihrer sozialen Verantwortung für die jungen Menschen in der Region bewusst. Sie haben im Jahr 2012 insgesamt 817 Auszubildende neu eingestellt (Vorjahr: 808 Auszubildende). Damit konnten sie ihre hohe Ausbildungsquote weiter erhöhen. Mit insgesamt 2.361 Auszubildenden und einer Ausbildungsquote von mehr als 9 Prozent nehmen die Sparkassen im Rheinland erneut eine Spitzenposition ein. Dieser Trend könnte sich im laufenden Jahr noch weiter

verstärken, denn die rheinischen Sparkassen sind mit der Bereitstellung zusätzlicher Ausbildungsplätze auf die zu erwartende steigende Bewerberzahl durch den Doppelabiturjahrgang 2013 bestens vorbereitet. Weil im Schnitt mehr als neun von zehn Auszubildenden nach Ausbildungsabschluss ein Beschäftigungsverhältnis erhalten, wirkt das Ausbildungsengagement der rheinischen Sparkassen nachhaltig entlastend in den Arbeitsmarkt hinein.

Insgesamt arbeiten in den rheinischen Sparkassen über 32.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Mit 1.102 Geschäftsstellen, 237 SB-Geschäftsstellen, 2.559 Geldautomaten und 5,4 Mio. Girokonten haben die Sparkassen auch weiterhin eine hohe Präsenz in der Fläche und sind kompetenter Ansprechpartner ihrer Kunden vor Ort.

Das wertorientierte Geschäftsmodell ist tragfähig

Bürgerdividende von fast 430 Mio. Euro

Mit knapp 122 Mio. Euro unterstützten die rheinischen Sparkassen durch Spenden, Sponsoring,

Prämien-/Zweckerträge, Stiftungs- und Gewinnausschüttungen Zwecke des Gemeinwohls in den Bereichen Kultur, Soziales, Sport, Umwelt und Forschung. Zusammen mit den 306 Mio. Euro Steuern kommen den Bürgerinnen und Bürgern im Rheinland somit fast 430 Mio. Euro (2011: 404 Mio. Euro) als „Bürgerdividende“ zugute.

Starke Träger

Über die Rolle und die Aufgabe von Sparkassen gibt es gerade vor dem Hintergrund europäischer Regulierungsinitiativen viele Diskussionen. Deshalb ist wichtig, festzuhalten: Sparkassen sind öffentlich-rechtliche Kreditinstitute in kommunaler Trägerschaft.

Die enge Bindung zwischen dem kommunalen Träger und der Sparkasse verpflichtet die einzelne Sparkasse, ihrem öffentlichen Auftrag vor Ort gerecht zu werden. Vereinfacht gesprochen: Öffentlicher Auftrag der Sparkassen und kommunale Trägerschaft sind zwei Seiten der gleichen Medaille. Das eine wäre ohne das andere nicht denkbar. Die kommunale Trägerschaft und die dadurch bedingte Ausrichtung der Sparkasse als

Sparkassen und Kommunen – auch in Zukunft verlässliche Partner

kommunales Kreditinstitut mit ausgeprägter Gemeinwohlorientierung begründet die Unterschutzstellung unter die verfassungsrechtliche Selbstverwaltungsgarantie. Die so abgesicherte Verbindung macht Sparkassen und Kommunen zu natürlichen Partnern auf verschiedenen Feldern.

Die Sparkassen sind in ihrer geschäftlichen Aktivität grundsätzlich auf das Gebiet ihres kommunalen Trägers beschränkt. Dadurch entsteht ein weiteres enges Band zwischen Sparkassen und Kommunen. Denn gerade in dieser Begrenzung, in der Beschränkung auf das Gebiet des Trägers, mit anderen Worten auf das Geschäft vor Ort, mit Menschen, die man kennt, und mit Produkten, die man versteht, liegen die Akzeptanz der Sparkassen und das Vertrauen der Menschen in sie begründet.



Prof. Dr. Christoph Landscheidt,
Vorsitzender der Verbandsversammlung und des
Verbandsvorstandes des Rheinischen Sparkassen-
und Giroverbandes, Bürgermeister von Kamp-Lintfort

Geld, das vor Ort eingesammelt wird, wird in aller Regel dort auch wieder als Kredit ausgeliehen. Dieses Prinzip ist neben dem öffentlichen Auftrag eine zentrale Legitimation der Sparkassen als dritte Säule des deutschen Kreditwesens, ein Punkt, der auch gegenüber der Europäischen Kommission immer wieder deutlich gemacht werden muss.

Die 34 rheinischen Sparkassen haben in den vergangenen Jahren – trotz eines schwierigen Marktumfeldes – weiterhin auf einem sehr hohen Niveau Kredite für die Kommunen zur Verfügung gestellt und haben damit ihre Stellung als Kommunalfinanzierer Nummer eins im Rheinland weiter gefestigt. Die rheinischen Sparkassen fördern damit notwendige kommunale Investitionen in Bildung, Infrastruktur und soziale Vorsorge. Daneben kehren Sparkassen eine „Bürgerdividende“ in Höhe von rund 430 Mio. Euro aus, die aus Spenden, Sponsoring, Zweckerträgen und Stiftungs- und Gewinnausschüttungen unmittelbar und über Steuern mittelbar den Bürgerinnen und Bürgern im Rheinland zugute kommt. Sie leisten somit einen wichtigen Beitrag dazu, dass das Rheinland heute und auch in Zukunft eine prosperierende Region ist, in der sich die Menschen wohlfühlen und in der Unternehmen und Mittelstand attraktive Rahmenbedingungen vorfinden. Davon profitieren am Ende alle. Allerdings sind die Sparkassen im Rheinland angesichts der zunehmenden Regulierungsdichte und der andauernden Niedrigzinsphase infolge der Eurokrise in den kommenden Jahren vor die Herausforderung gestellt, ihr Eigenkapitalpolster für künftiges Wachstum auszubauen.

Gleichzeitig sehen sich viele kommunale Träger der schwierigen Aufgabe gegenüber, ihre Einnahmen und Ausgaben in ein ausgewogenes Verhältnis zu bringen und erwarten zur Erfüllung dieser Aufgabe zum Beispiel einen fest in den Haushalt der Kommune einkalkulierbaren finanziellen Beitrag ihrer Sparkasse. Beide Interessen sind isoliert betrachtet legitim und aktuellen Sachzwängen geschuldet.

Einen fairen Ausgleich zu erzielen zwischen den berechtigten Interessen des Trägers nach einer möglichen Ausschüttung eines Teils des Jahresüberschusses seiner Sparkasse und dem – teils auch aufsichtsrechtlich begründeten – Interesse der Institute an einer weiteren Stärkung der Eigenkapitalbasis, ist eine Abwägungsaufgabe, der sich beide Seiten jedes Jahr aufs Neue stellen müssen.

Im Sinne des praktizierten engen Schulterschlusses wäre es gut, wenn dieser Ausgleich zwischen Kommune und Sparkasse auch in den kommenden Jahren ohne Einwirkung Dritter gelänge. Denn auch in Zukunft soll es heißen: Sparkassen und Kommunen, starke Partner in einer starken Region!

innovative Konzepte



Marktvorteile durch neue Ideen: Mit innovativen Produkten und Servicekonzepten sind die rheinischen Sparkassen gut aufgestellt, um auch in Zukunft ihre herausragende Stellung im Markt zu behaupten und die Einzigartigkeit des Sparkassen-Geschäftsmodells zu unterstreichen.

Kleinbeträge bequem bezahlen

Die Sparkassen im Rheinland sind Vorreiter bei der Einführung des kontaktlosen Bezahlfahrens girogo. Bereits seit 2009 können Besucher der BayArena in Leverkusen und des Weltfests des Pferdesports, CHIO, in Aachen Kleinbeträge schnell und bequem über ihre Karte mit girogo-Funktion begleichen. Rheinlandweit ging es dann im Jahr 2012 richtig los: Mit Beschluss des Deutschen Sparkassen- und Giroverbandes (DSGV) erhielt das Rheinland den Status einer sogenannten Metropolregion. Hier treiben 14 Sparkassen die Förderung der Akzeptanz von girogo bei Kunden und im Handel besonders aktiv voran. Ziel war und ist es, die Kunden und Händler für das sichere und schnelle Verfahren zu begeistern.

Den Anfang hatte im April 2012 die Pilotregion im Großraum Hannover/Wolfsburg/Braunschweig in Niedersachsen gemacht; hier testete man girogo erstmals erfolgreich in einem größeren Marktumfeld.

Die Vorteile von girogo liegen klar auf der Hand – zum einen für Kunden: Sie können Kleingeldbeträge von bis zu 20 Euro schneller und bequemer bezahlen. Die Karte mit girogo-Funktion muss lediglich an ein Bezahlterminal gehalten werden; die Eingabe einer PIN erübrigt sich. Lange Warteschlangen waren gestern: Mit dem kontaktlosen Bezahlen entfällt das lästige Kramen nach Kleingeld, der Bezahlvorgang ist blitzschnell abgewickelt.



Die SparkassenCard mit girogo-Funktion – ersetzt mühelos das Kleingeld

Und: Es ist hygienischer, denn die Karte bleibt immer beim Inhaber und wechselt nicht, wie beim Austausch von Münzen, den Besitzer – ein nicht unerheblicher Aspekt, denkt man beispielsweise an den Einsatz der Terminals beim Metzger, am Imbiss, in Kantinen oder ähnlichen Einrichtungen. Darüber hinaus nutzt girogo höchste Sicherheitsstandards – Chipkarte und Terminal tauschen Informationen verschlüsselt nach einem bewährten und von der Deutschen Kreditwirtschaft zugelassenen Verfahren aus. Ein unberechtigtes Entladen im Vorbeigehen ist deshalb nicht möglich. Die zu girogo passende Sparkassen-App „S-Kontaktlos Reader“ ermöglicht eine volle Kontrolle der letzten Ausgaben; dort lassen sich die letzten 15 Transaktionen, die letzten Ladevorgänge und das aktuelle Restguthaben einsehen.

girogo – immer passend, sicher und schnell

Auch für die Händler bringt der Einsatz der praktischen Technik großen Nutzen: Sie minimieren unter anderem das Risiko, bei Geschäftsschluss auf Falschgeld sitzen zu bleiben – die Zahl der gefälschten 20-Euro-Scheine nimmt deutlich zu und machte im Jahr 2012 mehr als die Hälfte aller gefälschten Euroscheine aus. Kleinbeträge können durch girogo sicher und effizient elektronisch abgewickelt werden, die Ausgaben für das Bargeld-Handling verringern sich. Die Umrüstung auf das neue Verfahren verursacht kaum Kosten – die Grundinfrastruktur ist bereits vorhanden –, die Kunden gewöhnen sich schnell an das etwas größere Terminal und kommen gerne, weil es so schnell geht. girogo ist eine zukunftssichere Technologie und sie ist auch für das Mobile Payment geeignet.



Der CHIO in Aachen war eine erste erfolgreiche Bewährungsprobe für girogo. Sportlicher Sieger 2012 ist Guy Williams aus Großbritannien

Direkter Draht zum Kunden



Markus Linden, Gruppenleiter Marketing in der Abteilung Vertriebssteuerung der Kreissparkasse Euskirchen

Gelebte Kundennähe und ganzheitliche Beratung sind herausragende Ziele der rheinischen Sparkassen. Die rasant zunehmende Nutzung des Internets und der Social Media stellt die Sparkassen und ihre Verbundpartner vor neue Herausforderungen, schafft aber auch neue Chancen zur Erreichung. Bei der gezielten Aktivierung des Online-Vertriebs leistet der RSGV nachhaltige Unterstützung.

Um auch unter diesen veränderten Rahmenbedingungen im Sinne der Kunden erfolgreich zu sein, initiierte der Fachbereich Vertrieb des RSGV bereits im Jahr 2009 unter dem Titel „Aktivierung Online-Vertrieb“ ein Projekt, das die Sichtbarkeit der rheinischen Sparkassen im Internet stärken und ausbauen half.

Online-Angebot der Sparkassen setzt Maßstäbe

Dieses Unterstützungsangebot wurde vom RSGV in Zusammenarbeit mit dem Sparkassen-Finanzportal entwickelt und ab 2010 in den Sparkassen umgesetzt. Im Rahmen der Konzeptionsphase wurden auf Basis von Zielthesen zunächst Handlungsfelder identifiziert, welche zur qualitativen Stär-

kung des Online-Vertriebs im Sinne einer Multikanalstrategie wesentlich sind. Ausgehend von diesen Handlungsfeldern und idealtypischen Zielbildern

entwickelten der RSGV und das Sparkassen-Finanzportal gemeinsam einen umfangreichen Fragenkatalog. Auf Basis dieses Kataloges wurde in der ersten Projektphase mit den Sparkassen-Experten vor Ort eine Erhebung des jeweiligen Status der Sparkassen vorgenommen.

Auch der RSGV ist im Social Web:

 www.facebook.com/RSGVFanpage

 www.twitter.com/RSGV

Individuelle Handlungsempfehlungen

Zwischen 2010 und 2011 nahmen mehr als 90 Prozent der rheinischen Sparkassen dieses Unterstützungsangebot an und analysierten so ihre aktuelle Situation und Leistungsfähigkeit im Online-Bereich. Die Projektergebnisse zeigten, dass die Sparkassen mit ihrem Angebot zum Online-Banking schon Maßstäbe setzen. Die vertrieblich-kommunikativen Möglichkeiten im Bereich der Beratungs-, Produkt- und Service-Angebote fokussierten zumeist jedoch auf ein möglichst breites und umfassendes Informationsangebot.

Erfolgreiche Umsetzung

Ab 2011 haben die Sparkassen die Umsetzung ihrer individuellen Handlungsprogramme in Angriff genommen. Das Projektteam des RSGV hat die Institute dabei mithilfe von praxisorientierten Erfahrungsaustauschen und konkreten Umsetzungsinstrumenten begleitet.

Im Herbst 2012 führte der RSGV gemeinsam mit den Sparkassen im Rahmen von Update-Workshops eine erneute Standortbestimmung zur Identifikation von Umsetzungsfortschritten oder -hemmnissen durch. Das erfreuliche Ergebnis: Die teilnehmenden Institute meisterten den Übergang aus der Analysephase in die Umsetzung der Handlungsempfehlungen erfolgreich und erzielten deutliche Fortschritte gegenüber der Ausgangssituation. Insbesondere die Präsentation von Produkt- und Service-Angeboten, die Prozesse zur schnellen und fallabschließenden Abwicklung von kundeninitiierten Prozessen und die Bereitstellung von online abschließbaren Produkten sind deutlich besser geworden.

Online-Kanal ist Teil der Kundenbetreuung

Beispielhaft seien an dieser Stelle die Aktivitäten und Erfahrungen der Kreissparkasse Euskirchen erwähnt, die unter der Projektleitung von Markus Linden, Gruppenleiter Marketing in der Abteilung Vertriebssteuerung, in den vergangenen zwei Jahren eine Vielzahl von Maßnahmen zur Optimierung ihrer Online-Angebote durchgeführt hat. Die Sparkasse präsentiert heute einen modernen, auf die Nutzersituation und die Besonderheiten des Kommunikations- und Vertriebskanals abgestimmten Internetauftritt. Nimmt ein Kunde Online-Angebote und -Dienstleistungen wahr, ist sichergestellt, dass die Berater in den Geschäftsstellen aktiv in den Prozess eingebunden werden und dass der Online-Kanal somit Bestandteil ihrer Kundenbetreuung ist.

Social Media: realistische Ziele

Gut auf dem Weg, weil mit Bedacht und realistischen Zielen ausgestattet, sind die Sparkassen auch im Bereich der sozialen Medien wie Facebook, Twitter & Co. Hier gilt es nach einer Beobachtungs- und Lernphase die Eigenschaften der Marke Sparkasse und natürlich die lokale Verwurzelung der jeweiligen Institute mit eigenen Auftritten konsequent in die Plattformen einzubringen und die lokalen mit den überregionalen Angeboten der Sparkassen-Finanzgruppe zu vernetzen. Die Sparkassen werden 2013 ebenso im Bereich des Mobile Banking, wo sie mit ihrer außerordentlich erfolgreichen Online-Banking-App bereits heute mit großem Abstand Marktführer und Trendsetter sind, konsequent an kundenorientierten und zu den Werten der Marke Sparkasse passenden Angeboten arbeiten.

Ganzheitliche Beratung

Das Sparkassen-Finanzkonzept für Privatkunden und die „Sparkassen-Finanzplanung privat“ sind Eckpfeiler in der Marktbearbeitung der rheinischen Sparkassen. Beide Konzepte ermöglichen in der Praxis eine erhöhte Beratungsqualität – und damit einen wesentlichen Vorteil im Wettbewerb.

Ein altes Sprichwort besagt: „Das Bessere ist der Feind des Guten“. Diesem Leitgedanken folgend startete der RSGV gemeinsam mit drei Pilotsparkassen (Verbands-Sparkasse Wesel, Sparkasse Neuss und Kreissparkasse Düsseldorf) im Jahr 2011 das Projekt „Intensivierung Finanzkonzepte private Kunden“. Ziel war und ist es, den Einsatz der Finanzkonzepte im Privat- und Individualkundensegment weiter zu optimieren und die nächste Entwicklungsstufe in der qualitativ hochwertigen Kundenberatung zu erreichen.

Mission: qualitativ hochwertige Beratung weiter verbessern

Zu Beginn des Projektes wurden mögliche Handlungsfelder zur qualitativen und quantitativen Verbesserung der ganzheitlichen Beratung identifiziert. Darauf aufbauend entwickelte

das Projektteam ein praxisnahes Verfahren zur Analyse und Maßnahmenableitung. Dieses dient dazu, mögliche Umsetzungshindernisse in der Finanzkonzeptberatung in jeder Sparkasse detailliert erheben und Verbesserungsvorschläge ableiten zu können. Dabei werden Meinungen und Einstellungen von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern und Führungskräften aus dem Vertrieb von Anfang an prominent berücksichtigt.

Erfolgreiche Pilotphase in Wesel

Die Verbands-Sparkasse Wesel führte das Sparkassen-Finanzkonzept bereits 2005, als eines der ersten Häuser deutschlandweit, ein. Mark Krämer, Vertreter des Vorstands und Leiter Vertriebsmanagement/Medialer Vertrieb, begleitete das Thema von Beginn an und übernahm auch die Projektverantwortung für die Intensivierung der Finanzkonzepte in der Verbands-Sparkasse.

Im Rahmen der Pilotierung des „Erfolgs-Kompass Ganzheitliche Beratung“-Prozesses (EKG) in der Verbands-Sparkasse Wesel blickte man in die eigene Vergangenheit und auf die gegenwärtige Situation bezüglich der Finanzkonzeptumsetzung. Das Ergebnis fasste Mark Krämer treffend mit dem Satz zusammen: „Die Beratungsqualität ist gut, aber ausbaufähig.“ Ganz konkret wurden verschiedene Handlungsfelder in den Führungs- und Vertriebsprozessen sowie im Bereich der Steuerung identifiziert.



Mark Krämer (Mitte) im Austausch mit Susanne Liewald und Philip Kohls von der Verbands-Sparkasse Wesel

Integriertes Konzept

Neben der Definition und Implementierung einheitlicher Vertriebs- und Führungsprozesse galt es, die operative Steuerung auf das strategische Ziel der Beratungsqualität auszurichten. Konzeptionelle Anpassungen wurden in der Verbands-Sparkasse Wesel konsequent und zügig, noch während der Pilotierungsphase, angegangen. Schulungen und Coachingmaßnahmen (angefangen auf Vorstandsebene) folgten.

Die Umsetzung aller Maßnahmen erfolgte in einem integrierten Konzept, das durch die starken Zusammenhänge der verschiedenen Themen in sinnvoller Reihenfolge aufgebaut wurde. Zur Sicherstellung der Qualitätsführerschaft im Privatkundengeschäft liegt der Fokus der Verbands-Sparkasse darüber hinaus klar auf

der Verzahnung der verschiedenen Vertriebsprojekte auf regionaler und Bundesebene.

Im Rahmen des bisherigen Projekt-Rollouts und auch bereits während der Pilotierung wurde deutlich, dass in allen Häusern individuelles Handlungspotenzial in Bezug auf die ganzheitliche Beratung besteht.

Der verbandsweite Rollout der Intensivierung der Finanzkonzepte startete im September 2012 und ist stark nachgefragt. Der RSGV geht davon aus, dass es in allen Sparkassen gelingt, die erarbeiteten Maßnahmen mit ebenso großer Motivation und Konsequenz wie in der Verbands-Sparkasse Wesel anzugehen und so eine weitere Steigerung von Qualität und Quantität der Finanzkonzeptberatung zu erreichen.

Aufbauende Förderung



Anschub für kluge Köpfe: Der RSGV fördert Talente mit Potenzial. Die Rheinische Sparkassenakademie (RSA) ist Partner der Sparkassen in Sachen Weiterbildung und Qualifikation. Mit dem Planspiel Börse und als Unterstützer des Deutschen Gründerpreises stärken die Sparkassen außerdem wirtschaftliche und unternehmerische Kompetenz.

Fundierte Ausbildung

Stabilität, Sicherheit und eine solide Basis. Diese Werte stellten die Leitgedanken für den Bildungsbetrieb der Rheinischen Sparkassenakademie (RSA) im Jahr 2012 dar, welche schließlich vor allem in einem gemeinsamen Ziel für alle Bildungsveranstaltungen mündeten: stetige Qualität in der Kundenberatung. Qualitätssteigerung als übergeordnetes Ziel für alle Tätigkeitsbereiche innerhalb der RSA hat gerade innerhalb der einheitlichen Beratungsstrategie des Sparkassen-Finanzkonzeptes große Spuren hinterlassen. So galt es in verschiedenen Bauabschnitten jeden Stein noch einmal umzudrehen, bewährte Konzepte anzupassen, aber auch die Renovierung und somit die Neuerungen des Sparkassen-Finanzkonzeptes mit all seinen Chancen möglichst effektiv in den Bildungsbetrieb zu integrieren (siehe auch Beitrag „Ganzheitliche Beratung“ auf Seite 20).

Mehr denn je stehen seit 2012 die Pläne und Ziele des Kunden im Mittelpunkt der Beratung und dienen – klar dokumentiert innerhalb des Sparkassen-Finanzkonzeptes – als Basis für eine solide Finanzplanung zur Verwirklichung der Kundenwünsche. Um diese Form der Beratungsqualität flächendeckend anbieten zu können, sprach die Akademie in enger Kooperation mit dem RSGV gegenüber jeder rheinischen Sparkasse im Rahmen des Bildungsbetreuungskonzeptes klare Empfehlungen aus, welche individuellen Handlungsfelder im Beratungsgeschäft anzugehen sind.



1.275 Absolventen und Teilnehmer an Spezialistenseminaren in 2012

Projekt „Intensivierung Finanzkonzepte private Kunden“

Der im Projekt entwickelte „Erfolgs-Kompass Ganzheitliche Beratung (EKG)“ führte die rheinischen Sparkassen im Jahr 2012 unter anderem zu der Erkenntnis, dass die qualitative und quantitative Umsetzung der Finanzkonzepte insgesamt noch steigerungsfähig ist.

Intensivierungsmaßnahmen passend zum „Facelift“ des Sparkassen-Finanzkonzeptes wurden flächendeckend angestoßen, um den ganzheitlichen Beratungsansatz breiter und nachhaltiger zu verankern.

Führung, Zielsysteme und Vertriebsstandards stellen neben den klassischen Themen der Kundenberatung zu bearbeitende Handlungsfelder dar.

Zu diesen Fortbildungsthemen hat die RSA einen innovativen Trainingsbaukasten für die rheinischen Sparkassen entwickelt, um Führungskräfte und Vertriebsmitarbeiterinnen und Vertriebsmitarbeiter professionell in den ermittelten Bedarfsfeldern zu begleiten und um das Ziel der Qualitätssteigerung zu erreichen.

Beratungsansatz breit und nachhaltig verankern

rungskräfte und Vertriebsmitarbeiterinnen und Vertriebsmitarbeiter professionell in den ermittelten Bedarfsfeldern zu begleiten und um das Ziel der Qualitätssteigerung zu erreichen.



Die RSA steht für Qualität in der Aus- und Fortbildung

→ AUFBAUENDE FÖRDERUNG / RHEINISCHE SPARKASSEN AKADEMIE

Von A wie Anlegerprofil bis Z wie Zuwachsanleihe

Häufig wurden die Intensivierungsmaßnahmen zu den Sparkassen-Finanzkonzepten für private Kunden mit der Einführung des Investmentprozesses kombiniert.

Für die Praxis des Beraters ergibt sich daraus vor allen Dingen Rückendeckung durch eine passgenaue Hausmeinung und eine hohe Sicherheit bei der Geldanlage in Wertpapieren und dazu eine große Chance, Kunden genau die passenden Wertpapieranlagen anzubieten.

Mit dem LearnManagementSystem (LMS) Beraterkompetenz konnte den Sparkassen eine neue und moderne E-Learning-Konzeption präsentiert werden, die den Bedürfnissen der Sparkassen in hohem Maße entgegenkommt: selbstgesteuertes Lernen vom Arbeitsplatz oder von zu Hause aus ohne Reise- und externe Seminarzeiten. Über Selbstchecks kann jede Mitarbeiterin und jeder Mitarbeiter individuell ihre oder seine Stärken und mögliche Defizite ermitteln und passgenau über entsprechende Lernhinweise und -lektüren diese schließen.



Wertvolles Wissen, praxisnah vermittelt

Aussagen von Beratern wie zum Beispiel „Man kann nichts mehr vergessen“ oder „Ein guter Fahrplan zur Ermittlung der Anlegermentalität“ bestätigen die Richtigkeit des eingeschlagenen Weges und dokumentieren das hohe Verantwortungsbewusstsein gegenüber den Kunden nachhaltig.

Fachwissen als Fundament einer hochwertigen Beratung

Ausgelöst durch den Wertpapierberatungsprozess wurden aus den Sparkassen verstärkt Wünsche an die RSA herangetragen, die fachlichen Grundlagen und Kenntnisse der Vertriebsmitarbeiterinnen und Vertriebsmitarbeiter weiter zu stärken.

Nach erfolgreich bestandenem Abschlusstest werden die Kenntnisse per Zertifikat dokumentiert. Da neben dem Wertpapiergeschäft alle relevanten Themenfelder des Sparkassen-Finanzkonzeptes im Rahmen des LMS Beraterkompetenz abgebildet werden, ist dieses noch junge Schulungsangebot ein Garant für die Festigung der Qualitätsführerschaft in der Beratung der Sparkassen-Kunden.

Technisch einen Schritt voraus

Neben der vertrieblichen Umsetzung trägt ein kompetenter technischer Umgang wesentlich zum Erfolg der Beratung mit den neuen ganzheitlichen Konzepten bei. Denn nur eine zügige und professionelle Eingabe der Daten in die technische Gesamtbanklösung „One System Plus (OSPlus)“ sichert einen fachlich hohen Qualitätsstandard in der Beratungspraxis.

→ AUFBAUENDE FÖRDERUNG / RHEINISCHE SPARKASSEN AKADEMIE

Hier bietet die RSA optimale Unterstützung insbesondere durch das Angebot an Inhouse-Maßnahmen für Sparkassen. Individuelle OSPlus-Schulungen zum Sparkassen-Finanzkonzept, zum neuen Wertpapierberatungsprozess oder auch OSPlus-Coachings am Arbeitsplatz sind dabei Erfolgsfaktoren für eine hochwertige Beratung der Sparkassen-Kunden.

Modernisierung des Kundenberaterlehrgangs (KBL)

Aufgrund der qualitativen Veränderungen in der Kundenberatung erfuhr der Studiengang zum Sparkassenfachwirt für Kundenberatung im Jahr 2012 die wohl größten Veränderungen der letzten Dekade.

Um weiterhin eng an der Geschäftspolitik, topaktuell und nah bei den Kundenberatern zu bleiben, wurden die Bausteine des Lehrgangs neu sortiert und den aktuellen Anforderungen angepasst.

Das Jahr 2012 war für den Kundenberaterlehrgang damit auch wieder ein gutes Jahr. Mit 6.100 Teilnehmertagen in 40 Lehrgängen hat die RSA einen großen Beitrag zur Intensivierung und zur Qualitätsverbesserung der ganzheitlichen Beratung mit dem Sparkassen-Finanzkonzept geleistet.

Für die Zukunft wurden die Konzeption des Sparkassenfachwirts für Kundenberatung noch einmal weiterentwickelt und Qualitätsstandards für die Gesprächsführung in Basis-,

Folge- und Updategesprächen in den Trainingskonzepten verankert. Insbesondere der neue Wertpapierberatungsprozess wurde zur flächenmäßigen Umsetzung vorbereitet.

Die RSA liefert damit wichtige Impulse zur Umsetzung idealtypischer Prozesse in tatsächlich stattfindenden Kundengesprächen und hat dazu praktikable Beratungshilfen entwickelt. Zudem wirken neu auch die Verbundpartner Deka, LBS West und Rheinische Provinzial in den sogenannten „Verbundtagen“ mit eigenen Trainern aktiv im Kundenberaterlehrgang mit. Noch nie war dieser Studiengang so nah an den Erfordernissen des Privatkundengeschäftes orientiert.

Stimmiges und solides Gesamtkonstrukt

Somit ergeben sich aus den in 2012 durch die RSA gesetzten Impulsen eine handfeste und klare Bildungskonstruktion zur Steigerung der Beratungsqualität gegenüber Sparkassen-Kunden und eine klare Orientierung durch die eingeschlagenen Eckpfeiler für eine erfolgreiche Karriere- und Fortbildungsplanung, sowie Sicherheit, Stabilität und eine solide Basis für den Arbeitsplatz in der Sparkasse.

Zahlen, Daten, Fakten aus dem Akademiebetrieb 2012

Teilnehmertage:	52.324
Teilnehmer- und Absolventenzahlen:	
Absolventinnen/Absolventen Auszubereitungsprüfung	99
Absolventen Sparkassenfachwirtin/Sparkassenfachwirt (Kundenberaterlehrgang)	465
Absolventen Bankfachwirtin/Bankfachwirt	245
Absolventen Sparkassenbetriebswirtin/Sparkassenbetriebswirt	146
Teilnehmerinnen und Teilnehmer Spezialistenseminare (Fachseminare)	320
Tagungsgäste	1.846

Nachhaltig erfolgreich



Seit 30 Jahren ein Gewinn für alle Beteiligten: das Planspiel Börse

Ein Konzept mit dauerhaftem Erfolg: Das Planspiel Börse vermittelt Schülern und Auszubildenden wirtschaftliches Wissen und Kompetenz zum verantwortungsvollen Umgang mit Geld bereits seit 30 Jahren. „Das Wissen, das Jugendliche aus dem Planspiel Börse ziehen, kann sehr hilfreich sein, wenn es später darum geht, selbst Geld anzulegen oder sich um die Altersvorsorge zu kümmern“, so Ludger Gooßens, Vorstandsmitglied des Deutschen Sparkassen- und Giroverbandes, in einem Grußwort zur aktuellen Austragung.

Die Regeln sind dabei im Wesentlichen die gleichen geblieben: Die teilnehmenden Teams erhalten zu Beginn

des Spiels ein fiktives Depot mit einem Startkapital von mehreren Tausend Euro, das sie zehn Wochen lang in etwa 200 börsennotierte Wertpapiere investieren können. Der Erfolg der Börsenstrategie wird an den realen Börsenkursen gemessen: Wer am Ende den meisten Zuwachs vorweisen kann, hat gewonnen.

Nachhaltige Investments werden zunehmend wichtiger

In den vergangenen Jahren ist dabei eine Sparte immer wichtiger geworden: nachhaltige Investments.

Dass sich auch damit sehr gute Renditen erzielen lassen, bewiesen beim letztjährigen Planspiel das Team tOPcheater aus Mülheim an der Ruhr, die mit einem Endstand von 57.536,53 Euro den ersten Platz im Rheinland erzielten und bundesweit sogar den zweiten Platz erreichten.

Starthilfe für Innovatoren



Der Deutsche Gründerpreis ehrt Innovationen und ausgeklügelte Businesskonzepte wie das von Ergobag

Gute Ideen entstehen oft aus einer guten Frage. Wie zum Beispiel beim Kölner Start-up Ergobag: „Wir haben uns gefragt, warum Schultaschen kein Tragesystem wie zum Beispiel moderne Wanderrucksäcke haben, obwohl doch schon viele Kinder an Rückenschäden leiden“, sagen die Gründer Sven-Oliver Pink und Florian Michajlezko. Also entwickelten sie Schulrucksäcke, die ergonomisch gut sitzen und auch noch cool aussehen.

Gute Ideen zahlen sich aus – wie für das Kölner Unternehmen Ergobag

Das Konzept überzeugte die Jury des Deutschen Gründerpreises, die Ergobag als Finalisten der Kategorie „Start-up“ nominierte. Ein weiterer Finalist kam ebenfalls aus Köln: Die CSP Services GmbH, eine Ausgründung des Deutschen Zentrums für Luft- und Raumfahrt, hat Messtechniken ent-

wickelt, mit denen sich die gekrümmten Spiegel in Solarkraftwerken so präzise ausrichten lassen, dass sie die Kraft der Sonne optimal ausnutzen. Seit 2001 wird der Deutsche Gründerpreis an Unternehmen und Persönlichkeiten aus der Gründer- und Wirtschaftsszene verliehen. Der RSGV unterstützte von Beginn an den

Gründerwettbewerb auf regionaler Ebene. Ausgezeichnet werden herausragende Personen und Unternehmen in den Kategorien: Schüler,

Start-up, Aufsteiger und Lebenswerk. Ein Sonderpreis wird an Unternehmer vergeben, die besondere Herausforderungen auf ungewöhnliche Weise erfolgreich gemeistert haben. Der RSGV ist außerdem Mitglied und Sponsor beim Businessplan-Wettbewerb „Neues Unternehmertum Rheinland e.V.“.

Neue Perspektiven



Klarer Kurs in sich verändernden Märkten: Die rheinischen Sparkassen stellen sich den Herausforderungen der Zukunft, wie sie durch den demografischen Wandel oder durch neue regulatorische Vorgaben gestellt werden. Ein vorausschauender Rückblick von Ralf Fleischer, dem scheidenden Geschäftsführer des RSGV, und ein Kommentar von Alexander Wüerst, Landesobmann der rheinischen Sparkassen

Zukunftsfeste Statik

Demografischer Wandel, Überalterung der Gesellschaft – für viele Menschen sind diese Begriffe Anlass zur Sorge. Für die Sparkassen können sie aber auch ein Antrieb für die zukunftsgerichtete Weiterentwicklung des Geschäftsmodells sein, wenn sie kontinuierlich bearbeitet und in der Strategie eines jeden Hauses berücksichtigt werden. Denn gerade das Geschäft der öffentlich-rechtlichen Institute lebt von der individuellen und passgenauen Betreuung ihrer Kundinnen und Kunden – egal in welchem Lebensabschnitt sie sich befinden oder aus welchem sozialen Umfeld sie kommen.

Pilotprojekt des RSGV ermöglicht neue Handlungsansätze

Aus gutem Grund haben die Sparkassen in Nordrhein-Westfalen schon vor einiger Zeit begonnen, dem demografischen Wandel große Aufmerksamkeit zu widmen, unter anderem mit einem bundesweit einmaligen Projekt, das der RSGV gemeinsam mit dem Sparkassenverband Westfalen-Lippe (SVWL) unter Mitwirkung eines Beratungsunternehmens für Kreditinstitute und mittelständische Unternehmen ins Leben gerufen hat. Dafür wurde ein internetbasiertes Anwendungsprogramm entwickelt, das die Folgen der Veränderungen in der Altersstruktur der Gesellschaft ermittelt – konkret für das Geschäft jeder einzelnen Mitgliedssparkasse.

Erstaunliche Ergebnisse

Acht nordrhein-westfälische Sparkassen stellten sich für dieses Projekt als Pilotinstitute zur Verfügung. Die Befüllung der neu entwickelten Webapplikation mit anonymisierten Sparkassen-Daten gab den Pilotinstituten nun einen Überblick über die erwartete Entwicklung im Geschäftsgebiet und deren Auswirkung auf ihren Kundenbestand. Ganz gleich, ob es sich um Aktiv- oder Passivbestände handelte, um Deckungsbeiträge, Versicherungs- oder LBS-Verträge – für alle Parameter errechnete das Programm detaillierte Prognosen.

Die Ergebnisse waren für die acht Institute gleichermaßen erstaunlich wie herausfordernd – und sie fielen vor allem höchst unterschiedlich aus: Selbst Sparkassen, deren Geschäftsgebiete nur wenige Kilometer voneinander entfernt liegen, erhielten bisweilen deutlich voneinander abweichende Prognosen ihrer Kundenentwicklung. Darüber hinaus ergaben sich auch für die Sparkassen im SVWL- und im RSGV-Gebiet unterschiedliche Handlungsansätze.

Aber was bedeutet das nun für das Geschäftsmodell der Sparkassen? Wie ändern sich Bilanzbestände, Kundenstrukturen, Ertragslage und Kostensituation? Mit diesen Fragen beschäftigten sich rund 120 Teilnehmerinnen und Teilnehmer während einer im vergangenen November von beiden Sparkassen-Verbänden in NRW ausgerichteten Vorstandetagung zum Thema Demografie.



Ralf Fleischer,
Geschäftsführer des Rheinischen
Sparkassen- und Giroverbandes

Alles gerät in Fluss

Dabei zeigte sich ganz deutlich: Selbstverständlichkeiten wird es in Zukunft nicht mehr geben. Das beweist auch die Entwicklung des Passivolumens bei den Projektsparkassen. Bis zum Jahr 2032 soll es um mehr als 60 Prozent ansteigen. Im Gegensatz dazu werden die Aktiva deutlich geringer ausfallen. Auch das Treasury steht vor neuen Herausforderungen. Darüber hinaus wird die zunehmende Spreizung von Einkommen und Vermögen dem Individualkundengeschäft aller Sparkassen größere Bedeutung verleihen.

Und so wie in anderen Branchen auch, müssen sich die öffentlich-rechtlichen Institute bei der Personalentwicklung rechtzeitig Gedanken machen. Zentrale Fragen lauten: Wie setzen sie ihre Teams künftig zusammen? Wer übernimmt welche Aufgaben und woher kommt qualifiziertes Personal?

Dabei möchte der RSGV den Instituten grundsätzlich nahelegen, sich immer wieder zu vergegenwärtigen, dass demografischer Wandel und Vertriebs Erfolg keinen Widerspruch bedeuten müssen. Mithilfe einer bewussten Herangehensweise eröffnen sich für sie auch Chancen. Diese können die Sparkassen aber nur dann gut nutzen, wenn sie heute schon die richtigen Weichen für morgen stellen.

Kommunikation mit dem Kreditinstitut entscheidend

Eine Empfehlung lautet: Sparkassen müssen in absehbarer Zeit genügend Berater mit entsprechender Qualifikation zur Betreuung der zunehmend älteren Kundinnen und Kunden zur Verfügung stellen. Und sie sollten auch im Bereich des Multikanalmanagements weiterdenken: Es reicht nicht aus, nur im Internet präsent zu sein; sondern es ist vor allem entscheidend, ein Kommunikationsmodell zu entwickeln, das den Bedürfnissen aller Kunden gerecht wird.

Darüber hinaus ist es wichtig, sich schon heute über die räumliche Gestaltung der Zukunft, sprich über die Filiale von morgen grundlegende Gedanken zu machen. Der Trend zur verstärkten Nutzung des Internets ist zwar ungebrochen, dennoch wäre es eine Fehlannahme zu glauben, dass die Kundinnen und Kunden ihre Finanzgeschäfte nur online erledigen. Denn niemand möchte auf das persönliche Beratungsgespräch verzichten. Dabei ist es egal, ob in der Geschäftsstelle oder auch zunehmend in den eigenen vier Wänden beraten wird. Fest steht: Die freie und komfortable Auswahl für den Kontakt und den Austausch mit dem Kreditinstitut ist für sehr viele Menschen nach wie vor ein wichtiges Kriterium bei der Auswahl der geeigneten Hausbank. Um also dem demografischen Wandel souverän begegnen zu können, ist es für die rheinischen Sparkassen entscheidend, nicht nur schrittweise auf die mit ihm einhergehenden Veränderungen zu reagieren. Vorausschauendes Handeln heißt hier die Devise.

Flexible Elemente

Immer wieder machen Unternehmen den Fehler, auf veränderte Marktsituationen erst dann zu reagieren, wenn ihre Geschäftsergebnisse dauerhaft eingebrochen sind. Dabei ist es eine der zentralen Unternehmerpflichten, sich regelmäßig mit den wesentlichen Entwicklungslinien der eigenen Branche auseinanderzusetzen und sich damit die Möglichkeit zu schaffen, frühzeitig auf Marktveränderungen reagieren zu können. Auch für die Sparkassen ist dieses vorausschauende Vorgehen – gerade vor dem Hintergrund der umfangreichen Veränderungen in der Kreditwirtschaft – von hoher Bedeutung.

Vorausschauendes Handeln ist die beste Basis unseres Erfolgs

Wie die gesamte Kreditwirtschaft durchlaufen auch die Sparkassen aktuell einen tief greifenden Veränderungsprozess. Zum einen müssen sie sich infolge der Finanzmarktkrise hohen regulatorischen Anforderungen stellen, wie es sie in der Branche vorher so noch nicht gegeben hat. Stichworte hierfür sind beispielsweise im Passiv- beziehungsweise Anlagebereich das „Beratungsprotokoll“ oder im Aktivbereich „Basel III“. Des Weiteren verändern sich sowohl das grundsätzliche Kundenverhalten beziehungsweise die Erwartungen der Kunden an die Bankberatung und – in immer rasanerem Tempo – die digitalen Rahmenbedingungen. Gerade für Präsenzinstitute wie die Sparkassen ist es eine elementare Herausforderung, sich auf diese Entwicklungen einzustellen.



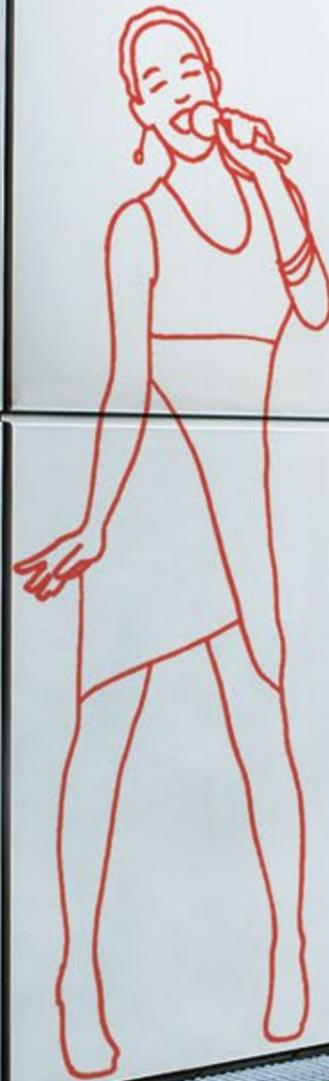
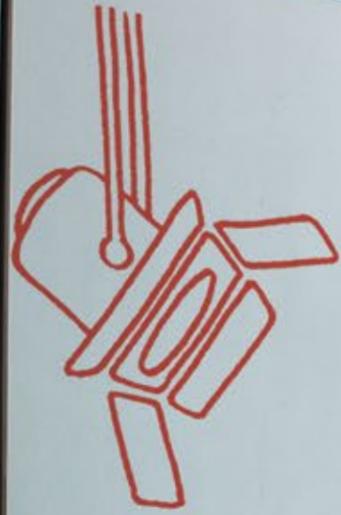
Alexander Wüerst,
Landesobmann der
rheinischen Sparkassen
und Vorsitzender
des Vorstandes der
Kreissparkasse Köln

Um die rheinischen Sparkassen dabei zu unterstützen, hat der strategische Projektausschuss des RSGV in Zusammenarbeit mit dem Fraunhofer-Institut und der Boston Consulting Group eine umfangreiche Analyse der Ausgangssituation und des zentralen Handlungsbedarfs erstellt. In einem weiterführenden Schritt ging es darum, ein Zukunftsbild für die Sparkassen zu entwickeln, das ausgehend von einer unzensierten Betrachtung der relevanten Trends und Rahmenbedingungen in der Finanzwelt vor allem die Frage beantwortet, mit welcher vertrieblichen Grundausrichtung die Sparkassen ihre Position als Marktführer auch in Zukunft sichern können.

Einer der zentralen Ansatzpunkte war dabei die Rahmenkonzeption für eine „Filiale der Zukunft“. Die Analyse der Kundenanforderungen an die Gestaltung hat dabei den bereits in der jüngeren Vergangenheit zu beobachtenden Trend bestätigt, dass die Kunden ihre Bankgeschäfte sowohl stationär als auch online erledigen möchten. Ein „Entweder-oder“ kam nur für wenige infrage. Gerade bei der klassischen Kundenklientel der Sparkassen ist der persönliche Kontakt zum Berater verbunden mit der Wahlmöglichkeit bei den Zugangswegen nach wie vor ein entscheidender Grund für die Wahl ihrer Hausbank.

Für die Sparkassen gilt dementsprechend, für ihre Kunden auf allen heute bekannten Wegen erreichbar zu sein – und dabei die Möglichkeiten des digitalen Fortschritts mit ihrer klassischen persönlichen Kundennähe beziehungsweise Präsenz vor Ort zu verbinden. Zur dauerhaften Sicherung der Kundenbindung geht es daher nicht nur darum den Kunden verschiedene Zugangswege zu ihrer Sparkasse anzubieten, sondern diese auch so miteinander zu verzahnen, dass die Kunden die Möglichkeit haben, ihre Sparkasse und ihre vertrauten Ansprechpartner je nach Anliegen digital, telefonisch oder persönlich erreichen zu können.

Vielfältige Ideen



Lebendige Kultur: Das rheinische Kulturleben ist hochkarätig, bunt und prägend für die Region. Seit 25 Jahren engagiert sich die Sparkassen-Kulturstiftung Rheinland für diese kulturelle Vielfalt. Mit dem Großen Kulturpreis würdigt sie herausragende Leistungen, die die Kunst und Kultur des Rheinlands besonders bereichern, wie das Moers-Festival (im Bild: der künstlerische Leiter Reiner Michalke). Und sie unterstützt die Sparkassen vor Ort in der Förderung bedeutender Projekte, die weit über die Region hinauswirken, wie die Internationalen Tanzwochen in Neuss.

Musik für offene Ohren

„Jazz ist Freiheit“, hat der amerikanische Bandleader Duke Ellington einmal gesagt. Wie kaum eine andere Sparte der Musik steht Jazz nahezu synonym für einen freien, spiel- und experimentierfreudigen Umgang mit Konventionen und Stilen. Jazz ist, mit anderen Worten, weniger ein fest umrissenes Genre, sondern eine musikalische Herangehensweise, die für ein besonderes Spannungsverhältnis zwischen Tradition und Innovation steht und Grenzziehungen immer wieder aufs Neue herausfordert.

Zu den wichtigsten internationalen Plattformen für experimentelle und innovative Musik gehört seit vielen Jahren das Moers-Festival, das im vergangenen Jahr mit dem Großen Kulturpreis der Sparkassen-Kulturstiftung Rheinland ausgezeichnet wurde. Hier findet jährlich zu Pfingsten Musik eine Bühne, die außerhalb des Mainstreams stattfindet und mit Entdeckerfreude und innovativem Schwung neue klangliche Möglichkeiten erforscht.

Seit über 40 Jahren ist das Moers-Festival eine feste Institution. 1972 fand es – damals noch unter dem Namen „Internationales New Jazz Festival Moers“ – zum ersten Mal statt und wurde, unter der Ägide des damaligen, langjährigen künstlerischen Leiters Burkhard Hennen, rasch zu einer Veranstaltung von internationaler Bedeutung, die zudem die Stadt am Niederrhein „auf der Weltkarte experimentierfreudiger Musik“ platzierte, wie „Die Zeit“ kürzlich formulierte.

Dass ein Festival dieser Art über 40 Jahren bestehen und von überregionaler Bedeutung bleiben kann, ist alles andere als selbstverständlich. In Moers hat vor allem das besondere Profil des Festivals dazu beigetragen, und die Konsequenz, mit der an diesem Profil festgehalten wurde. Von Anfang an stand Moers für eine offene, grenzüberschreitende Herangehensweise – und für ein versiertes Publikum, das die Bereitschaft mitbringt, sich auf solche Experimente einzulassen. Die Liste der Musiker, die schon in Moers aufgetreten sind, liest sich denn auch als wahres Who's who des modernen Jazz und der improvisierten Musik: Große Namen wie Cecil Taylor, Ornette Coleman, Sun Ra, Jan Garbarek, Peter Brötzmann oder Abdullah Ibrahim waren hier zu Gast, viele davon mehrfach.

Wie groß das Renommee des Festivals ist, zeigte sich auch 2013 wieder: Unter dem Titel „Tage des Zorns“ widmete man erstmals einen kompletten Festivaltag der Werkschau eines einzigen Künstlers, nämlich dem einflussreichen Multi-Instrumentalisten und Komponisten John Zorn.



Das Moers-Festival ist seit 40 Jahren eine Bühne für innovative Klänge, beispielsweise vom Ensemble Nohome

Eine ganz besondere Würdigung, nicht nur für einen großen Künstler, sondern auch für das Festival selbst, denn Zorn hatte sich ausdrücklich Moers als Veranstaltungsort für die Premiere gewünscht.

Das Profil des Festivals auch in Zukunft markant zu gestalten, ist vor allem die Aufgabe von Reiner Michalke, seit 2005 künstlerischer Leiter

und gemeinsam mit Geschäftsführer Ulrich Greb verantwortlich für das Gelingen der Veranstaltung. Der Jazz wurde zwar

aus dem Namen gestrichen, aber „nicht aus dem Herzen“, wie Michalke betont. „Schon die Bezeichnung ‚New Jazz‘ war ja ein bewusster Hinweis darauf, dass es in Moers nicht um Traditionspflege geht, sondern um zeitgemäße und innovative Musik. Jazz, Improvisation, aber auch Pop und Rock haben sich in den vergangenen Jahren auf vielfältige Weise weiter entwickelt und gegenseitig beeinflusst. Moers ist im besten Sinne ein Festival für die Musik des 21. Jahrhunderts.“

Dennoch stand die Zukunft des Festivals immer wieder zur Diskussion. Als die Stadt Moers im vergangenen Jahr aufgrund knapper Kassen die Zuschüsse erheblich kürzte, drohte gar das endgültige Aus.

Glücklicherweise konnte mit Unterstützung des Landes Nordrhein-Westfalen eine Lösung gefunden werden, die die Zukunft sichert und zugleich eine besondere Art von Zäsur mit sich bringt: 2013 fand das Festival zum letzten Mal an seiner traditionellen Spielstätte, dem größten Zirkuszelt Europas statt, das seit 1987 als Austragungsort der Veranstaltungen diente.

Ein Festival für die Musik des 21. Jahrhunderts

Im kommenden Jahr wird man in die „Festivalhalle Moers“ umziehen, eine ehemalige Tennishalle, die seit einiger Zeit als

Außenort des Schlosstheaters Moers genutzt wird. Für Michalke und Greb ein Umzug, der auch neue Möglichkeiten eröffnet. „Die Festivalhalle bietet hervorragende akustische und optische Bedingungen. Dort lassen sich Programme realisieren, die im Zirkuszelt schwierig umzusetzen waren, zum Beispiel ruhige Konzerte, in denen Stille und Pausen eine Rolle spielen“, so Michalke.

Das Moers-Festival bleibt also in Bewegung – ganz im Sinne eines weiteren Diktums aus berufenem Munde: „Jazz ist ruhelos“, sagte der amerikanische Posaunist J. J. Johnson. „Er kann und wird niemals stehen bleiben.“

Die Kulturförderung der rheinischen Sparkassen

Die Unterstützung gemeinnütziger Vorhaben in Gesellschaft, Kultur und Sport ist ein Kernanliegen der rheinischen Sparkassen. Eine besondere Funktion nimmt dabei die Sparkassen-Kulturstiftung Rheinland ein, die 1987 auf Initiative der rheinischen Sparkassen gegründet wurde und seither Fördermittel in Höhe von über 11 Mio. Euro bereitgestellt hat.

Auftrag der Stiftung ist die Förderung der Kultur im Rheinland. Der Fokus liegt dabei nicht auf einzelnen Sparten, vielmehr auf Projekten, die für die gesamte Region von Bedeutung sind. Hierbei stellt sich die Stiftung der Herausforderung, aus der Vielzahl der Projekte das überregional Bedeutsame herauszufiltern und so die Unverwechselbarkeit des rheinischen Kulturprofils zu schärfen. Die verlässliche Zusammenarbeit und Kooperation mit den Projektpartnern und Sparkassen gehört zum Selbstverständnis der Stiftung. Zudem geht es nicht nur um die finanzielle Unterstützung, sondern auch um die aktive Begleitung und Beratung von Förderprojekten. Allen Aktivitäten gemeinsam ist das wichtige Anliegen der Stiftung, das Umfeld nachhaltig kulturell lebendiger zu gestalten.

Forschung im Reich der Klänge

„Musik ist für mich grundlegender Bestandteil eines jeden Menschen“, sagt Andreas Dzialocha (siehe Bild rechts), Träger des Förderpreises der Kulturstiftung. „Gute Musik ist kein intellektuelles Konstrukt, sondern etwas Körperliches. Darum interessiert mich die Arbeit mit Klängen mehr als das Umsetzen vorgegebener Strukturen.“

Mit seinen Klangexperimenten steckt der junge Musiker ein erstaunlich weites Terrain ab: Im „Serenus Zeitblom Oktett“ forscht er nach den atmosphärischen Qualitäten, die sich aus Klängen und Frequenzüberlagerungen ergeben. Bei der Band „Tula“ entsteht aus liedhaften Elementen eine minimalistische, anrührende Musik, die den Hörer nicht zu überwältigen sucht, sondern zum Mitgestalter der Klangwelten macht. Als Solist bevorzugt Dzialocha den Bass, weil er „das Bindeglied zwischen der harmonischen und der rhythmischen Ebene darstellt“.

Die Auszeichnung durch den Förderpreis – traditionell auf Vorschlag des Hauptpreisträgers – war für Dzialocha besonders wichtig, nicht zuletzt, weil der gebürtige Moerser selbst ein großer Bewunderer des Festivals ist: „Dort wird vorbildhaft gezeigt, wie Musik eigentlich präsentiert werden sollte“, sagt er. „Die Anerkennung von dort hat mir die Energie gegeben, mich noch stärker auf meine eigene Musik zu konzentrieren.“



Mut zum eigenen Ton

Aktives Musizieren fördert Persönlichkeitsbildung, kulturelle Entfaltung und Kreativität: eine Erkenntnis, die heute in der Pädagogik wieder größeres Gewicht bekommt, nachdem musischer Unterricht über lange Jahre zugunsten sprachlicher und naturwissenschaftlicher Disziplinen zurückgedrängt worden war.

Die „Offene Jazz Haus Schule“ in Köln ist eine der renommiertesten musikpädagogischen Einrichtungen in Deutschland. Sie entstand 1980 im Umfeld der Initiative Kölner Jazz Haus e.V., einem Zusammenschluss von Musikern, die vor allem im Jazz oder besser in der improvisierten Musik zu Hause waren. Ziel der Initiative war die Schaffung einer selbstverwalteten Infrastruktur für improvisierte und populäre Musik abseits der etablierten Institutionen, zu der neben einem eigenen Label als Publikationsplattform und Probe- und Auftrittsmöglichkeiten auch die Idee eines pädagogischen Zentrums gehören sollte, das – als „Offene Schule“ – Profis und Amateure, Lehrende und Lerninteressierte zusammenbringt.

Der Jazz im Namen bezeichnete dabei weniger eine enge stilistische Vorgabe als eine weite musikalische Philosophie, sagt Rainer Linke, Initiator und Leiter der „Offenen Jazz Haus Schule“. „Entscheidend am Jazz war für uns, dass die Musik kreativ und selbstbestimmt von den jeweils ausführenden Musikern und Bands gestaltet wurde. Das ermöglicht Gestaltungsprozesse, die nicht bloß Genres und Stile kopieren, sondern ganz neue und eigene Resultate produzieren.“

Dies ist ein Ansatz, der sich auch pädagogisch fruchtbar machen ließ und zur Gründung der „Offenen Jazz Haus Schule“ führte. Dabei setzte sie sich bewusst vom Musikunterricht ab, wie er damals in den etablierten Bildungseinrichtungen gepflegt wurde: „Dort war der Unterricht Anfang der 1980er-Jahre vor allem von der klassischen Tradition geprägt“, sagt Linke. „Es ging im Wesentlichen darum, die Vorgaben des Komponisten und des Lehrers so präzise wie möglich umzusetzen. Kern des Ansatzes der „Offenen Jazz Haus Schule“ war es dagegen von Anfang an, den Kindern – und eigentlich allen Teilnehmern – zunächst einmal individuelle Ausdrucksmöglichkeiten und persönliche Kreativität aufzuzeigen und damit Wahrnehmung, Selbstbewusstsein und ästhetisches Urteilsvermögen zu schulen.“



Beim gemeinsamen Griff in die Saiten kann man kreativ sein, muss aber auch auf die anderen Musiker hören

Mit diesem Ansatz geht eine musikalische Offenheit einher, die stilistische Grenzen oder gar die scharfe Trennung von E- und U-Musik überwindet: „Jazz war immer schon eine offene Musikform und wurde nicht über Institutionen vermittelt, sondern entstand aus der Begegnung afroamerikanischer und europäischer Traditionen und Möglichkeiten. Dabei hat es stets Überschneidungen mit anderen populären Musikstilen gegeben, in den 1990er-Jahren zum Beispiel mit Hip-Hop und der DJ-Kultur.“ Diese Vielfalt und Offenheit ist das kreative Potenzial einer Musikpädagogik, die einerseits aktuelle musikalische Ausdrucksformen ernst nimmt, die Jugendlichen unmittelbar vertraut sind, und ihnen andererseits einen eigenständigen und selbstbewussten Umgang mit Traditionen und Konventionen ermöglicht. Als freies Zentrum für improvisierte und populäre Musik mit 200 Dozenten und über 4.000 Teilnehmern bietet die

„Offene Jazz Haus Schule“ nicht nur vielfältige Kursangebote für Kinder, Jugendliche und Erwachsene, sondern engagiert sich in soziokulturellen und künstlerischen Projekten, bietet Workshops und berufliche Weiterbildungen an und ist ein verlässlicher Partner für Schulen und Einrichtungen der Jugendhilfe. Das Modellprojekt „Grundschule mit Musikprofil Improvisierte und Neue Musik“, das inzwischen mehrere Grundschulen in den Stadtteilen Sülz, Mengenich und Kalk einbezieht, und das vielschichtige Netzwerkprojekt „Sounds of Buchheim“ im gleichnamigen Kölner Stadtteil gehören zu den zahlreichen Vorzeigeprojekten. Wie hier ist es für die „Offene Jazz Haus Schule“ immer wichtig gewesen, ihre innovativen Konzepte in unterschiedlichen sozialen Um-

feldern und für Kinder und Jugendliche aus verschiedensten Lebenswelten zum Tragen zu bringen. Die „Offene Jazz Haus Schule“ Köln ist in diesem Sinne ein würdiger Träger des Jugendkulturpreises 2012: Denn Kulturpädagogik ist die Wurzel aller gesellschaftlichen Auseinandersetzung mit

Musik, die kreativ, selbstbestimmt und in Gruppen gespielt wird

Kunst und Kultur. Für viele Schulen ist die Bereitstellung eines anspruchsvollen kulturellen Unterrichtsangebots eine große Herausforderung, die angesichts straffer Lehrpläne schwierig zu bewältigen ist. Umso wichtiger sind daher Einrichtungen wie die „Offene Jazz Haus Schule“, die Bildungs- und Jugendhilfeeinrichtungen mit professionellen, pädagogisch sinnvollen Konzepten unterstützen können.

Bewegende Momente

Schaufenster des internationalen Tanzes: Jedes Jahr zwischen Oktober und März bietet die Stadthalle Neuss mit den „Internationalen Tanzwochen“ ein „breit gefächertes Forum des internationalen Tanzgeschehens in aktuellen Choreografien und Inszenierungen“, wie es in der Eigendarstellung heißt. Das ist fast zu bescheiden formuliert, denn immerhin sind hier unter anderem schon so herausragende und unterschiedliche Ensembles aufgetreten wie das Ballett der Deutschen Oper Berlin, das Spanische Nationalballett, die „Merce Cunningham Dance Company“ aus New York oder „La La La Human Steps“ aus Montreal. Es gibt wohl keine reisefähige und wichtige Compagnie im Bereich des Modern Dance, die noch nicht in der Neusser Stadthalle gastiert hat.

Und das Publikum weiß das zu schätzen, denn das Festival erfreut sich jedes Jahr eines enormen Zuspruchs, der weit über die Grenzen des Rheinlands hinausreicht. Das war auch in der Spielzeit 2012/13 so, in der die Tanzwochen bereits zum 30. Mal über die Bühne der Neusser Stadthalle gingen und erneut ein internationales Programm mit Highlights aus aller Welt präsentierten. Zum Gelingen des Jubiläumsprogramms trug auch die finanzielle Unterstützung durch die Jubiläumsstiftung der Sparkasse Neuss und der Sparkassen-Kulturstiftung Rheinland bei.

Wir wollen begeistern, mitreißenden Tanz bieten

Dass die Tanzwochen seit nunmehr drei Jahrzehnten so eine herausragende Position behaupten können, ist in erster Linie der Verdienst des städtischen Kulturreferenten Dr. Rainer Wiertz, der in Neuss mit den Zeughauskonzerten und dem Shakespeare-Festival zwei weitere herausragende Kulturereignisse verantwortet und außerdem das Veranstaltungsprogramm des Museums Insel Hombroich gestaltet. Wiertz hob die Tanzwochen 1983 aus der Taufe, gemeinsam mit dem damaligen Neusser Kulturamtsleiter (und späteren Kulturstaatssekretär) Hans-Heinrich Grosse-Brockhoff, der für die damals neu eröffnete Stadthalle nach erfolgreichen und hochwertigen Programmideen suchte.

Das ist mit den Tanzwochen gelungen, vor allem deshalb, weil die Maßstäbe für das Programm von Anfang an hoch angelegt waren: Das Festival steht für hohe Qualität und erstklassige Choreografien. „Wir sehen uns nicht als Schaufenster der Avantgarde, sondern wollen begeisternden und unterhaltsamen Tanz bieten, der das Publikum mitreißt“, sagt Wiertz. „Anders ließe sich ein Festival dieser Größenordnung auch nicht dauerhaft bestreiten.“

tungsprogramm des Museums Insel Hombroich gestaltet. Wiertz hob die Tanzwochen 1983 aus der Taufe, gemeinsam mit



Zu Gast bei den Tanzwochen: hochkarätige Ensembles wie das Bundesjugendballett

Hohe Qualität und Topniveau sind die wesentlichsten Vorgaben, die für die Gestaltung des Programms gelten. Stilistisch und musikalisch dagegen ist das Festival völlig offen. Nach Wiertz muss ein Programm einfach gut sein, interessant und stimmig. Ob es eher vom klassischen Tanz beeinflusst ist oder von modernem Tanztheater, sei dabei nicht so wichtig. Gerade diese große Bandbreite ermöglicht es jedes Jahr, dem Publikum einen wirklich repräsentativen Überblick über die aktuelle internationale Tanzszene zu bieten. Auch zum 30-jährigen Jubiläum in der Spielzeit 2012/13 war das wieder so.

Bei aller Professionalität ist den Neusser Tanzwochen aber auch eine menschliche Komponente zu eigen, die das Festival von anderen Veranstaltungen unterscheidet: „Gastfreundschaft ist ein ganz zentraler Aspekt, schließlich möchten wir von den Ensembles in guter Erinnerung behalten werden“, sagt Wiertz. Das zahlt sich aus, denn viele Compagnien sind schon mehrfach in Neuss zu Gast gewesen – auch deshalb, weil sie hier ein künstlerisch interessantes, begeisterungsfähiges und ästhetisch vorgebildetes Publikum vorfinden können, das tänzerische Qualität zu schätzen weiß.

Aktive Basis



Gelebtes Verantwortungsbewusstsein: Auch die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der rheinischen Sparkassen bewegen viel – für ihre Arbeitgeber und die Menschen in ihrer Region. Sie sind Ideengeber, Innovatoren und engagieren sich ehrenamtlich für Vereine und Initiativen.

Mitarbeiter prägen Zukunft

Gerade in einer Zeit, in der der technologische Wandel das Leben, Handeln und Fühlen der Menschen beeinflusst, sind Innovationen entscheidende Wettbewerbsfaktoren – auch für die Sparkassen. Eine ihrer wichtigsten Quellen sind ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Denn sie sind nicht nur mehrheitlich im Geschäftsgebiet ihres Instituts zu Hause und somit nah an den Kunden, sondern sie sind auch selbst Kunden. Aus diesem Grund führt der Innovationskreis in Zusammenarbeit mit den Regionalverbänden seit 2011 einmal im Jahr einen bundesweiten Ideenwettbewerb durch und sammelt innovative Konzepte in den Bereichen Produkte, Dienstleistungen und Prozesse. Jede teilnehmende Sparkasse kann die besten Ideen aus ihrem laufenden Ideenmanagement bei ihrem jeweiligen Regionalverband einreichen, oder auch neue Ansätze – basierend auf für Sparkassen zukunftsweisenden Themen. Die bundesweit besten Konzepte werden zum Jahresende durch eine Jury bewertet. Die Prämierung findet dann während einer Veranstaltung in Berlin statt, bei der DSGVO-Präsident Georg Fahrenschon persönlich die Preise überreicht. Einige Regionalverbände – so auch der RSGV – richten zusätzlich zum bundesweiten Wettbewerb eine

Wichtige Inspirationen: Gute Ideen führen zu guten Taten

regionale Prämierung aus: „Dafür laden wir die Preisträger der rheinischen Sparkassen zu einer regionalen Ehrung ein. In einer schönen Veranstaltung werden dann die einzelnen Preisträger mit ihren Projekten angemessen gewürdigt“, sagt Dr. Kirsten-Annette Minz (Bild links), Innovationsbeauftragte des RSGV und zuständig für den Ideenwettbewerb. Preisträger waren 2012: dritter Platz: Angelika Rucman von der Kreissparkasse Heinsberg mit ihrer Idee

„Änderung der Kundenbindungen in umweltschonender Weise bereitstellen“; ebenfalls auf dem dritten

Platz: Raphael Wodarczak von der Sparkasse Essen mit der bereits umgesetzten Idee „Crossmediale Kundenansprache über QR-Codes im Stadtplan Essen“. Den zweiten Platz belegten Monika Reitz und Kirsten Vehlow von der Sparkasse KölnBonn mit ihrer Idee „Onlinekauf von Spargeschenk-Gutscheinen“. Den ersten Platz erreichte Jens Engel von der Sparkasse Essen mit seiner ebenfalls bereits umgesetzten Idee „In 60 Minuten zu Ihrem Traumhaus“. Als Quer- und Vordenker erhielt Torsten Mohren von der Kreissparkasse Heinsberg für seine Idee „Rückseite der Visitenkarte mit QR-Code versehen“ einen Sonderpreis.

Ideenwettbewerb

Der Innovationskreis des Deutschen Sparkassen- und Giroverbandes (DSGV) hat 2012 zum zweiten Mal einen Ideenwettbewerb durchgeführt. Das Ziel lautet innovative Ideen sammeln und sie dann allen Sparkassen zugänglich machen. Der RSGV beteiligte sich an dem Wettbewerb – und nutzte ihn zugleich, um 1.500 Euro an VITA e.V. zu spenden, einen Verein, der Hunde zur Unterstützung körperlich behinderter Menschen ausbildet.



Dr. Kirsten-Annette Minz, Innovationsbeauftragte des RSGV mit Nina Hoffmann und Emily von VITA e.V.

Mensch und Hund als Team

Seit Einführung des Ideenwettbewerbs stiftet der RSGV pro teilnehmende Sparkasse und eingereichte Idee einen Betrag für einen guten Zweck. Sowohl 2011 als auch 2012 entschied man sich dabei für VITA e.V. – einen auch im Rheinland agierenden Verein, der vor 13 Jahren eine in Deutschland bis dahin einzigartige Idee realisierte: Menschen mit körperlicher Behinderung zu mehr Unabhängigkeit und Lebensqualität zu verhelfen, indem ihnen ein Assistenzhund zur Seite gestellt wird. Grundgedanke dabei ist, dass Mensch und Hund als gemeinsames Team ausgebildet werden und gegenseitig Verantwortung füreinander übernehmen. Als VITA e.V. ein paar Jahre später begann, auch Kinder und Jugendliche mit

körperlicher Behinderung dafür auszubilden, war das sogar europaweit einmalig. In England, wo das Konzept der Assistenzhunde entstanden ist, warnte man den Verein sogar vor der mangelnden Reife von Kindern. Doch der Erfolg spricht für sich: 14 VITA-Kinderteams gibt es mittlerweile.

Die Mensch-Hunde-Teams von VITA e.V. geben dem regionalen Ideenwettbewerb auch ein Gesicht und machen ihn „anfassbar“. Darüber hinaus sehen auch die Ideeneinreicher der nicht prämierten Ideen, dass durch die Spende, die der RSGV aufgrund ihrer Einreichung getätigt hat, etwas Gutes getan wurde.

Buntes Treiben



Beim unvergesslichen Tag entstehen Pinguine, Flugzeuge und Blumen aus bunten Luftballons

Bereits zum zweiten Mal schenkten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des RSGV und ihre Freunde den Kindern der drei Kinderkliniken des Universitätsklinikums Essen einen unbeschwerteren Tag in Form eines Sommerfestes. Hervorgegangen ist dieses ehrenamtliche Engagement aus dem Düsseldorfer Mentoringprogramm, in dem sich Nachwuchskräfte des RSGV, der Sparkassen und der WestLB in einem Projekt zusammenfanden und gemeinsam etwas für andere auf die Beine stellen wollten. Denn: sich weiterentwickeln zu dürfen – so fanden die Initiatoren – ist eine wunderbare Sache, dazu gehört aber auch, beizeiten etwas zurückzugeben. Die Idee für „Ein unvergesslicher Tag“ war geboren. An diesem Tag sollten die Eltern kranker Kinder entlastet und den kleinen Patienten ein buntes Programm geboten werden.

Engagement für einen guten Zweck

Am 17. Mai 2012 war es wieder so weit: Der beliebte Clown vom „Kinderspaßstand“ formte wunderschöne, wilde Luftballontiere; seine Assistentin zauberte mit abwaschbarer Farbe Schmetterlinge, Superhelden oder Tiger auf die Gesichter.

Für die Kinder standen verschiedene Bastelstationen bereit: T-Shirts und Leinwände bemalen, Perlenketten gestalten oder Buttons herstellen. Maskottchen „Erwin“ vom Fußballverein Schalke 04 kam zu Besuch, gab Autogramme und schoss in einem Wettbewerb mit den Kleinen auf die Torwand. Die begleitenden Eltern hatten Zeit, in Ruhe ein Stück Kuchen zu essen, einen Kaffee zu trinken oder sich am Hotdog-Mobil zu bedienen.

Manfred Schneider, Stationsleiter der Kinderkliniken, freute sich, dass er die Organisation

des Sommerfestes auch 2012 wieder an die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des RSGV abgeben konnte. „Für die Kinder ist das immer ein unbeschwerter, wirklich toller Tag und uns natürlich eine große Hilfe“, sagt er.

Alle für den Tag benötigten Materialien, die Animation, das Catering etc. wurden aus vorher von den ehrenamtlichen Helferinnen und Helfern gesammelten Spenden bezahlt. Darüber hinaus unterstützten die Verbundpartner (Provinzial Rheinland, LBS) und Sparkassen die Organisatoren des Kinderfestes mit Sach- und Geldspenden.

Auch in 2013 wird es wieder ein Sommerfest geben. Und spätestens dann gehört es im RSGV zur Unternehmenstradition.



Ein tierischer Spaß zaubert den Kleinen ein Lächeln ins Gesicht

Freude schenken



Wenn Eltern erfahren, dass ihr Kind todkrank ist, bricht nicht nur eine Welt für sie zusammen – sondern ein Abschnitt voller Unsicherheit, Fragen und Stress beginnt. Denn Krankheit, sterben und Tod sind immer präsent. Um sie in ihrem Alltag zu unterstützen, hat der Deutsche Kinderhospizverein den Ambulanten Kinderhospizdienst (AKHD) gegründet. Eine seiner Niederlassungen befindet sich in Düsseldorf.

Aufgabe der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des AKHD Düsseldorf ist es, die ganze Familie im Alltag zu begleiten und sie bei ihren individuellen Bedürfnissen zu unterstützen. Sie stehen als Gesprächspartner zur Verfügung, hören zu, sind „einfach nur da“ und helfen den Eltern, die ihnen verbleibende Zeit mit ihren Kindern als Geschenk

zu begreifen. Denn wenn auch am Ende das Sterben und der Tod stehen, so ist davor noch viel Leben.

Im Jahr 2012 stellte der RSGV erstmals keinen gewöhnlichen Weihnachtsbaum in seinem Foyer auf, sondern einen Weihnachtswunschbaum. Das Besondere daran war, dass an seinen Zweigen neben dem Weihnachtsschmuck auch Kuverts mit Namen der Eltern, die vom AKHD Düsseldorf betreut werden, aufgehängt waren. So nahmen die RSGV-Mitarbeiter einen Briefumschlag vom Baum und konnten sich ein Geschenk für die Eltern überlegen, es kaufen und liebevoll verpacken. Die Päckchen wurden dann den völlig überraschten Eltern im Rahmen der Weihnachtsfeier des AKHD überreicht. Die, die immer alles geben, wurden auch einmal beschenkt.

Vielversprechende Aussichten



Starke Leistungen im Fokus: Der RSGV fördert Nachwuchstalente im Sport, in der Kultur und in den Medien. Davon profitiert zum Beispiel das Internat Schloss Hagerhof in Bad Honnef, Leistungsschmiede für den deutschen Basketballsport. Sprungbretter für junge Talente sind auch der Schülerzeitungswettbewerb und der Wettbewerb „Jugend musiziert“.

Schmiede für Korbleger



Vom Rhein an die Weltspitze: Die Nachwuchsteams des Hagerhofes sind auch international erfolgreich

Basketball gehört zu den beliebtesten Mannschaftssportarten in Deutschland, und seit deutsche Spieler wie Dirk Nowitzki oder Detlef Schrempf auch auf internationalem Parkett eine gute Figur machten, ist das öffentliche Interesse noch größer geworden. Mit der Professionalisierung des deutschen Basketballsports stieg auch die Notwendigkeit einer erstklassigen Förderstruktur, die Talente frühzeitig erkennt und auf eine mögliche sportliche Karriere vorbereitet.

Dazu gehören beispielsweise Einrichtungen wie Schloss Hagerhof in Bad Honnef. Das privat geführte Internat ist eine staatlich anerkannte Ganztagschule für Gymnasium und Realschule, außerdem das einzige Internat in Deutschland, das nach den pädagogischen Grundsätzen von Maria Montessori geführt wird. Nicht die einzige Besonderheit: Der Hagerhof ist zudem ein vom Deutschen Basketballbund anerkannter Bundesleistungszentrum und Teilnehmer des Schulförderprogramms „Talentsichtung und Talentförderung“, das vom Kultusministerium Nordrhein-Westfalen

lanciert wurde. Schülerinnen und Schüler, die sich für den Basketballsport begeistern und das nötige Talent für eine sportliche Karriere besitzen, erhalten hier eine gezielte Förderung auf hohem Niveau, die – und das ist das Entscheidende – nicht in Konkurrenz zur schulischen Ausbildung steht, sondern diese sinnvoll ergänzt.

Hochkarätige Talentförderung in individueller Abstimmung

„Unser Konzept ist es, einerseits eine hochkarätige sportliche Förderung anzubieten, den Schülern zugleich aber auch eine

sichere Grundlage für eine berufliche Laufbahn außerhalb des Sports zu schaffen“, sagt Martin Otto, der unter anderem bei Galatasaray Köln erstklassig spielte, heute Sport- und Biologielehrer am Hagerhof und außerdem Trainer der Nachwuchsmannschaften ist. Die besonderen Merkmale des Konzeptes: Trainingspläne werden individuell erstellt und in enger Abstimmung mit dem Stundenplan der Schüler angefertigt. Die Schulmannschaften spielen in den höchsten deutschen Jugendwettbewerben mit; Kooperationen mit den Profiteams der Telekom Baskets Bonn und der Dragons

Rhöndorf ermöglichen es besonders talentierten Schülerinnen und Schülern außerdem, dort am Training und an Spielen teilzunehmen. Verantwortlich für das Konzept ist Michael Laufer, Geschäftsführer des Hagerhofes und wie Otto ein alter Hase des Basketballsports: Als Trainer führte er den BSC Saturn 77 Köln zu mehreren Meistertiteln und Pokalsiegen.

Die Verknüpfung von schulischer und sportlicher Ausbildung hat einen weiteren Vorteil. Während viele Vereine darüber klagen, dass den Jugendlichen aufgrund der schulischen Anforderungen immer weniger Freizeit zur Verfügung steht, kann der Hagerhof ein „Konzept der kurzen Wege“ bieten, erläutert Otto: „Bei uns liegen die Trainingsmöglichkeiten nur wenige Meter voneinander entfernt. So können die Schülerinnen und Schüler jeden Tag trainieren und haben trotzdem noch genügend Freizeit, weil lange Anfahrtszeiten entfallen.“

Das Konzept zahlt sich aus; die sportliche Bilanz kann sich jedenfalls sehen lassen. Mehrfach standen Mannschaften des Hagerhofes im Rahmen des Schulwettbewerbs „Jugend trainiert für Olympia“ schon in Landes- und Bundesfinalen. Bei der Schulweltmeisterschaft in Zypern vertrat das Hagerhof-Mädchenteam die deutschen Sportler, schlug sich dabei hervorragend und verpasste die Bronzemedaille nur knapp.



Training für die Spitzensportler von morgen

Rheinische Talente nach vorne bringen

Für ein ambitioniertes Projekt wie die Talentförderung des Hagerhofes ist es wichtig, konstant und zuverlässig auf hohem Niveau zu arbeiten und den jungen Sportlern Anreize wie die Teilnahme an Veranstaltungen wie „Jugend trainiert für Olympia“ bieten zu können. RSGV und SVWL sind Hauptpartner des Wettbewerbs. Dieses Engagement ist eingebettet in die Sportförderung der Sparkassen-Finanzgruppe – dem größten nicht staatlichen Förderer des Breiten- und Spitzensports in Deutschland. Mit einem Volumen von über 80 Mio. Euro jährlich richtet sich die Sportförderung der Sparkassen-Finanzgruppe und der rheinischen Sparkassen an alle Ebenen des Sports: angefangen von der Kleinstspende für lokale Sportvereine bis hin zur Olympiapartnerschaft. Mit der Unterstützung von Großveranstaltungen, wie dem CHIO in Aachen, setzen die rheinischen Sparkassen darüber hinaus deutliche Akzente für die Spitzensportregion Rheinland.

Zeitungsmacher aus Leidenschaft



Der journalistische Nachwuchs vertieft in die Lektüre der Schülerzeitungen

Die Jury hatte es nicht einfach: Der 31. Schülerzeitungswettbewerb brachte wieder einmal eine erstaunliche Vielfalt an journalistischen Talenten und Ideen an den Tag. „Die Leidenschaft, mit der die jungen Zeitungsmacherinnen und Zeitungsmacher ihre Zeitungen gestalten, ist immer wieder überraschend, gerade auch in einer Zeit, in der die sogenannten Social Media zunehmend an Bedeutung gewinnen“, so das fachkundige journalistische Urteil.

Der Wettbewerb, veranstaltet vom RSGV, den Sparkassen und Tageszeitungen des Rheinlands, gehört bundesweit zu den größten Wettbewerben seiner Art. Im vergangenen Jahr gab es dabei eine Neuerung: Erstmals fand die Preisverleihung bei einer der teilnehmenden Zeitungen statt, nämlich in den Räumlichkeiten der „Rheinischen Post“. Preisträger beim Hauptwettbewerb der Klassen 5 bis 13 war die Zeitung „mittel:punkt“ der Gesamtschule Hardt, Mönchengladbach.

Im Wettbewerb der Grundschulen konnte die Redaktion der „Tigerpost“ von der Regenbogenschule in Hennef-Harperschoß den ersten Platz belegen. Bei den Förderschulen gewannen unter anderem die Redakteurinnen und Redakteure von „KraSs“ aus der Alfred-Adler-Schule in Düsseldorf.

Sonderpreise gab es außerdem für die Zeitungen „Blackout“ des Dietrich-Bonhoeffer-Gymnasiums in Bergisch-Gladbach, „Sophies Welt“ vom Sophie-Scholl-Berufskolleg in Duisburg und „Wir Boscöpfe“ der Don-Bosco-Grundschule in Haan.

Insgesamt gingen 15.000 Euro Preisgeld an die Teilnehmerinnen und Teilnehmer. Die Gewinne sind zweckgebunden für die weitere journalistische Arbeit zu verwenden. Näheres zum Schülerzeitungswettbewerb sowie weitere interessante Informationen rund um die Welt des Schreibens und des Journalismus finden sich unter www.facebook.de/schuelerzeitungswettbewerb.

Begehrte Auszeichnungen für Nachwuchsredakteure

Vielfalt und Harmonie



Auftakt für manche große Laufbahn: die Landes- und Bundeswettbewerbe von „Jugend musiziert“

Das Wichtigste in der Musik, hat der englische Dirigent Sir Thomas Beecham einmal gesagt, sei es, zusammen anzufangen und zusammen aufzuhören. Eine augenzwinkernde Bemerkung mit einem wahren Kern: In der Musik geht es, ganz wie in der Gesellschaft, um das Miteinander, um Aufmerksamkeit, Zuhören und Respekt.

Der Wettbewerb „Jugend musiziert“, den die Sparkassen seit seinen Anfängen unterstützen, ist eine Schule des Miteinanders. Er bietet jungen Künstlerinnen und Künstlern oft die erste öffentliche Plattform, auf der sie ihr Talent einem interessierten Publikum vorstellen können. Er bietet einen hilfreichen Rahmen für die kulturpädagogische Arbeit der Musikschulen, und er macht klassische und populäre Musik zu einem lebendigen, erlebnisreichen Bestandteil des kulturellen Lebens.

Die Struktur des Wettbewerbs, der auf lokaler Ebene beginnt, stärkt dabei vor allem die Bedeutung regionaler Kulturarbeit. Damit deckt sie sich mit einem zentralen Anliegen der rheinischen Sparkassen, nämlich der Förderung von Kunst und Kultur an den Standorten.

Talente geben den Ton an

Besonders erfreulich ist es da natürlich, wenn junge Musiker aus dem Rheinland auch beim Bundeswettbewerb überzeugen können. Und das ist ausgesprochen häufig der Fall: So stammten beim Bundeswettbewerb des Jahres 2012 insgesamt 46 Gewinner erster Preise aus dem Verbandsgebiet des RSGV – ein Beleg für das hervorragende Niveau musikalischer Ausbildung in der Region.

Wertorientierte Planung



Gesundes Wachstum für die Zukunft: Das Geschäftsmodell der rheinischen Sparkassen weist von jeher nachhaltige Aspekte auf. Jetzt kommt es darauf an, dieses nachhaltige Denken noch stärker in die Öffentlichkeit zu transportieren.

Potenziale nachhaltig nutzen

Nachhaltigkeit ist ein zentraler Begriff zukunftsgerichteter Ökonomie. Sie hat sich längst als verbindlicher Maßstab etabliert, um Zukunftsfähigkeit und Werteorientierung von Geschäftsmodellen zu überprüfen.

Auch für die Sparkassen ist der Begriff ein wichtiges Instrument, weil er hilft, ihre gesellschaftliche und wirtschaftliche Rolle nach innen und außen zu präzisieren. Der RSGV unterstützt die Sparkassen darin, dieses nachhaltige Denken noch stärker in die Öffentlichkeit zu transportieren.

Austausch, Koordination und Weiterentwicklung sind die wichtigsten Aufgabenstellungen, die sich das Referat gesetzt hat. Dabei geht es nicht

darum, den Sparkassen vorzugeben, wie nachhaltiges Denken und Wirtschaften aussehen kann. Der öffentliche Auftrag und die regionale Fokussierung der Sparkassen bieten eine gute Basis, sich stärker nachhaltig auszurichten. Dem RSGV ist vor allem daran gelegen, das Bewusstsein für die Relevanz dieses Begriffes zu schärfen und die Potenziale, die sich aus dieser nachhaltigen Orientierung für die Schärfung des eigenen Profils und für die Weiterentwicklung von Produkten und Vertriebsstrategien ergeben, stärker zu nutzen.

Differenzierungsmerkmale im Wettbewerb

Als regional aufgestellte und dem Gemeinwohl verpflichtete Unternehmen haben Sparkassen mit einer großen Zahl relevanter Stakeholder zu tun. Ein Fokus des Referats liegt deshalb derzeit darauf, die Sparkassen zu einer kontinuierlichen Berichterstattung in Sachen Nachhaltigkeit zu ermutigen, gezielt den öffentlichen Dialog zu suchen und auch die konstruktive Auseinandersetzung mit anderen Marktteilnehmern nicht zu scheuen. Das stärkt wichtige Differenzierungsmerkmale im Wettbewerb und positioniert die Sparkassen zudem als Impulsgeber für nachhaltige Entwicklungen in Wirtschaft und Gesellschaft insgesamt.

Sparkasse zu verankern – sowohl bei den Vorständen, die die strategischen Wegmarken setzen, als auch bei den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die unmittelbar mit neuen Kundenanforderungen an Produkte und das Dienstleistungsangebot konfrontiert werden. Auch hier ist der RSGV bereits wegweisend: So ist das Thema Nachhaltigkeit fester Bestandteil der Qualifizierungsmaßnahmen an der Rheinischen Sparkassenakademie.

Für die erfolgreiche Umsetzung einer nachhaltigkeitsorientierten Strategie ist es von zentraler Bedeutung, das Thema auf allen Ebenen einer

Kreissparkasse Heinsberg: Langfristigkeit im Leitbild



Nachhaltigkeit ist traditionell auf allen Ebenen der Sparkassen verankert – angefangen bei der individuellen Beratung über das gesellschaftliche Engagement bis hin zur Finanzierung zukunftsorientierter Energieprojekte

Es lohnt sich, eigenes Handeln immer wieder zu überprüfen. Nicht selten stellt man dabei fest, dass man vieles schon ganz richtig macht – so im Fall der Kreissparkasse Heinsberg, wo der Vorstand das Thema Nachhaltigkeit im vergangenen Jahr ganz explizit in der Geschäftsstrategie verankert hat.

Ein Schritt, dem konkrete Maßnahmen folgten: Mit Unterstützung der Hochschule Niederrhein wurde in Informationsveranstaltungen und Workshops daran gearbeitet, die Anforderungen zu präzisieren, die sich aus sozialem Verantwortungsbewusstsein und nachhaltiger Orientierung für die Praxis ergeben. Veranlasst wurde zum Beispiel eine Überarbeitung des sparkasseneigenen Leitbilds, ebenfalls in Kooperation mit der Hochschule, wobei gezielt die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter eingebunden wurden und über das Intranet Vorschläge und Anregungen einbringen konnten.

Wichtigstes Ergebnis dieser internen Bestandsaufnahmen: Viele Aktivitäten entsprechen schon jetzt dem Prinzip der Nachhaltigkeit. So ist die Kreissparkasse Heinsberg nach eigenen Angaben der leistungsstärkste Finanzierer erneuerbarer Energien im Kreis, mit einem Kreditvolumen von mehr als 124 Mio. Euro. Außerdem initiierte und projektierte sie selbst nachhaltige Vorhaben: beispielsweise ein Bürger-Solarstrom-Projekt, das in Zusammenarbeit mit einem regionalen Energieversorger auf den Weg gebracht wurde und in dem sich Bürger an der Errichtung von Fotovoltaikanlagen beteiligen konnten.

Zahlen, Daten, Fakten.

Verbundpartner.

DekaBank	64	Landesbank Hessen-Thüringen	68
Deutsche Leasing	65	ÖRAG Rechtsschutzversicherungs-AG	69
Finanz Informatik	66	Provinzial	70
LBS West	67		

DekaBank

Top-Wertpapierfonds

Für den DekaBank-Konzern war 2012 – trotz anspruchsvoller wirtschaftlicher Rahmenbedingungen – ein erfolgreiches Jahr. So zeigten die kontinuierliche Arbeit an der Weiterentwicklung der Produktpalette, die Steigerung der Produktqualität und der Ausbau der Vertriebsunterstützung positive Wirkung. Auch wenn die Zuflüsse an privaten Anlagegeldern die Abflüsse in der Summe noch nicht ausgleichen konnten, wurde dennoch eine Trendwende erreicht. Gemeinsam mit den Sparkassen konnte der Direktabsatz bei den Wertpapier-Publikumsfonds gegenüber dem Vorjahr stabilisiert werden. Nach einem schwachen Start in 2012 drehte die Absatzentwicklung zur Jahresmitte und lag im letzten Quartal des Jahres im positiven Bereich.

Top-Wertpapier-Publikumsfonds

Gemessen am verwalteten Fondsvermögen nach dem BVI Bundesverband Investment und Asset Management e.V. liegt der DekaBank-Konzern mit rund 169 Mrd. Euro zum Jahresende 2012 auf Platz drei bei Wertpapier-Publikumsfonds im deutschen Markt. Bei den offenen Immobilien-Publikumsfonds ist die DekaBank-Gruppe mit 21,4 Mrd. Euro verwaltetem Fondsvermögen unverändert Marktführer. Das wirtschaftliche Ergebnis für das abgelaufene Geschäftsjahr lag auf Höhe der Planung.

Ausgezeichnetes Rentenhaus

Auch aus Sicht des Fondsmanagements verlief das Jahr 2012 erfolgreich. Zum Jahresende konnten rund 51 Prozent der Aktien- und rund 95 Prozent der Rentenfonds ihre jeweilige Benchmark übertreffen. Zum Jahresende 2012 waren 46 Prozent der Fonds bei der Ratingagentur Feri überdurchschnittlich bewertet; damit hat sich die Quote gegenüber dem Vorjahr deutlich verbessert (31 Prozent).

Diese guten Ergebnisse spiegeln sich in den aktuellen Auszeichnungen. So wurde die Deka Investment GmbH im November 2012 durch Scope als bestes Rentenhaus ausgezeichnet. Bei den Feri EuroRating Awards im gleichen Monat erhielt die Deka Immobilien Investment GmbH den Titel „Bester Immobilieninvestor Deutschland“. Im Februar 2013 wurde die Deka beim Capital-Fonds-Kompass 2013 mit fünf Sternen als Top-Fondsgesellschaft ausgezeichnet. Dieses Niveau gilt es zu stabilisieren und zu sichern.

Positionierung als Wertpapierhaus der Sparkassen-Finanzgruppe

In enger Abstimmung mit den Eigentümern hat die DekaBank im zweiten Halbjahr ihre strategische Weiterentwicklung zum Wertpapierhaus der Sparkassen eingeleitet. Das stabile und wettbewerbsfähige Geschäftsmodell, das auf dem Zusammenspiel des Kerngeschäfts im Asset-Management und ergänzenden Aktivitäten im Kapitalmarktgeschäft beruht, wird anhand der Bedürfnisse der Sparkassen und deren Endkunden teilweise überarbeitet und um neue Aktivitäten ergänzt.

Den Grundstein für den Um- und Ausbau im Sinne eines Komplettanbieters rund um das Wertpapiergeschäft hat die DekaBank mit ihrem im vierten Quartal 2012 gestarteten Transformationsprogramm D18 gelegt, das bereits 2013 wesentliche Ergebnisse zeigen soll. Übergeordnetes Ziel ist, Wertpapiere als wichtiges Segment der Vermögensbildung zu positionieren und so das Wertpapiergeschäft der Sparkassen dauerhaft zu stärken.

Deutsche Leasing

Zuverlässige Lösungen für den Mittelstand

Im Jahr 2012 hat die Deutsche Leasing, Marktführer in Deutschland und Verbundpartner der Sparkassen, auch ihre Spitzenposition in Europa erfolgreich verteidigt. In einem anspruchsvollen wirtschaftlichen Umfeld erzielten die Sparkassen gemeinsam mit der Deutschen Leasing ein Neugeschäft von 2,9 Mrd. Euro.

Mit diesem Neugeschäftsergebnis haben Sparkassen und Deutsche Leasing erneut ihre bedeutende Marktposition unterstrichen, wenngleich der Vorjahreswert um 0,3 Prozent knapp verfehlt wurde. Das kundenindividuelle Lösungsangebot S-Leasing-Individual erreichte ein Neugeschäft von 796 Mio. Euro, im Direkt-Leasing und im Vernetzungsgeschäft wurden 946 Mio. Euro beziehungsweise 768 Mio. Euro realisiert. Immobilien und strukturierte Finanzierungen erreichten ein Neugeschäftsvolumen von rund 358 Mio. Euro.

Die Sparkassen können in Zusammenarbeit mit ihrem Kompetenzzentrum Leasing ein attraktives Leistungsangebot für ihre mittelständischen Kunden bereitstellen. Gemeinsam bieten die Partner ihren Kunden ein umfassendes Leistungsspektrum. Die Deutsche Leasing hat sich in den 50 Jahren ihres Bestehens zu einem ganzheitlichen Asset-Finance-Experten entwickelt und bietet Lösungen für sämtliche Investitionsvorhaben von der Immobilie bis hin zu Maschinen, Fahrzeugen und IT. Mit Erwerb der Universal Factoring GmbH hält die Deutsche Leasing seit 2012 auch Lösungen in der Forderungsfinanzierung und im Forderungsmanagement bereit.

Mit Leasing flexibel bleiben

Angesichts der anhaltenden weltwirtschaftlichen Unsicherheiten rücken die Vorteile von Leasing aus Sicht der Unternehmen heute noch stärker in den Vordergrund: Flexibilität, planbare Kosten, Schonung der Liquidität

sowie die Möglichkeit, stets mit aktueller Technologie „State of the Art“ zu sein. Mit den Sparkassen haben mittelständische Unternehmen einen Finanzierungspartner an der Seite, der sie bei allen Investitionsvorhaben unterstützen kann. Dabei nutzen die Institute häufig die Expertise und Erfahrung ihres Verbundpartners Deutsche Leasing.

Dank ihrer Nähe zu Branchen und Märkten sowie der 50-jährigen Erfahrung weiß die Deutsche Leasing um die Wertverläufe der Investitionsobjekte und analysiert relevante Märkte zur kontinuierlichen Schärfung ihrer Branchen- und Objektkompetenz. Aufgrund dieses Know-hows ist sie in der Lage, den Sparkassen-Kunden attraktive Konditionen zu bieten, da die Wertentwicklung des Investitionsobjektes in der Vertragsgestaltung berücksichtigt werden kann.

Partner auf internationalem Parkett

Darüber hinaus hat die Deutsche Leasing viel Erfahrung bei der Begleitung mittelständischer Unternehmen ins Ausland. Mit Tochtergesellschaften in 22 Ländern weltweit verfügt die Deutsche Leasing über das breiteste Auslandsnetz in der Sparkassen-Finanzgruppe. So können die Firmenkunden der Sparkassen auch bei internationalen Plänen auf ihre vertrauten Ansprechpartner und die Experten der Deutschen Leasing zurückgreifen. Von der ersten Investitionsidee über die Exportbegleitung bis hin zum Aufbau einer kompletten Produktionsstätte im Ausland – die Deutsche Leasing bietet mit den Sparkassen einen ganzheitlichen Service.

Finanz Informatik

Weichen für die Zukunft gestellt

Die Finanz Informatik (FI) hat im Jahr 2012 für die betreuten Sparkassen erneut Kosteneinsparungen erzielt: Die Kosten für die Institute wurden im Vergleich zu den ursprünglichen Planungen um rund 39 Mio. Euro unterschritten. Damit hat das Unternehmen den auf fünf Jahre ausgelegten Businessplan der Fusion deutlich unterschritten. Bis heute summieren sich die Einsparungen für die Sparkassen damit auf rund 360 Mio. Euro.

OSPlus erweitert

Im Jahr 2012 hat die FI zahlreiche Neuerungen und Erweiterungen für OSPlus bereitgestellt. Die Schwerpunkte lagen im Bereich der Multikanal-Vertriebslösungen, der Banksteuerung, der Kreditunterstützung und des Zahlungsverkehrs.

Der Rollout wichtiger Anwendungen wie beispielsweise OSPlusKredit, das nun bei 422 Sparkassen im Einsatz ist, wurde weiter vorangetrieben. Die Verlagerung von bisher in den Sparkassen betriebenen Systemen und Anwendungen auf zentrale Systeme bei der FI optimiert die Wirtschaftlichkeit, Verfügbarkeit und Sicherheit. Der Serverbetrieb für OSPlus-Arbeitsplatzanwendungen sowie für individuelle Anwendungen wird von nahezu 300 Instituten genutzt. Über 330 Sparkassen setzen mittlerweile auf das neue, moderne OSPlus-Netzwerk (OSPN). Das Produkt OSPlus-Telefonie ist im Jahr 2012 erfolgreich pilotiert und bei ersten Sparkassen eingeführt worden. Mehr als 350 Kunden nutzen zudem die technische Plattform zur Abwicklung des beleghaften Zahlungsverkehrs (BZV-Plattform) der FI. Jährlich wird ein Volumen von rund 350 Mio. Belegen gebündelt.

Einen Gesamtüberblick über das Produkt- und Leistungsangebot der FI konnten sich interessierte Kunden Mitte November 2012 auf der Hausmesse „FI-Forum 2012“ in Frankfurt verschaffen, die mit mehr als 10.000 Besuchern erneut einen Rekord verzeichnete.

Neue Lösungen im Kreditkarten-Processing

Für das technische Kreditkarten-Processing entwickelt die FI in zwei Stufen eine neue Lösung für PlusCARD und Bayern Card-Services (BCS) mit einem Gesamtkartenvolumen von rund acht Mio. Karten. Im Dezember 2012 ist die erste Stufe „Autorisierung und Missbrauchsprävention“ gestartet. Von März bis Juni 2013 erfolgte die Migration der Karten von PlusCARD. Die Umsetzung der zweiten Stufe als gemeinsame Lösung für die Prozessoren PlusCARD und BCS wird parallel hierzu vorangetrieben.

Im November 2012 hat die FI mit der Mehrzahl der Landesbausparkassen einen Letter of Intent (LOI) zur Bereitstellung eines OSPlus-LBS-Systems als Kernsystem für die Bauspar-IT der Sparkassen-Finanzgruppe unterzeichnet. Im ersten Halbjahr 2013 wurde gemeinsam ein Blueprint erstellt, der den zuständigen Gremien der beteiligten Partner als Entscheidungsgrundlage dient.

Starke Aufstellung für die Zukunft

Mit der Entscheidung vom 24. Mai 2012, die bisher an neun Standorten erbrachten Aufgaben des Unternehmens ab 1. Januar 2014 an den drei Standorten Frankfurt, Hannover und Münster zu bündeln, wurde ein wichtiger Schritt getan, um die Strukturen zu optimieren und Effizienzpotenziale zu heben. Ein Tarifsozialplan, der mit der Gewerkschaft ver.di vereinbart wurde, regelt die Rahmenbedingungen für die Umsetzung dieser Entscheidung. Damit sind die Weichen gestellt, um auch in Zukunft mit einer leistungsfähigen IT-Unterstützung einen wichtigen Beitrag für den Erfolg der gesamten Sparkassen-Finanzgruppe erbringen zu können.

LBS West

Mit konstant gutem Ergebnis

Die LBS West steht auch im fünften Jahr nach der Lehman-Pleite rentabel und sicher da. Trotz der nach wie vor herrschenden schwierigen Rahmenbedingungen in der Finanzdienstleistungsbranche im Allgemeinen und den aus 22 Jahren sinkender Kapitalmarktzinsen resultierenden Konsequenzen für die Bausparbranche im Speziellen ist es der größten Landesbausparkasse in Deutschland auch 2012 erneut gelungen, wie schon im Jahr zuvor, einen konstant guten Bilanzgewinn von 27,5 Mio. Euro zu erzielen.

Sichere Baufinanzierung

Im Markt hat sich die LBS West im vergangenen Jahr vor dem Hintergrund der historischen Niedrigzinsphase verstärkt auf den Kernnutzen des Bausparens – die attraktive und zinssichere Baufinanzierung – konzentriert. Die LBS West verzichtet damit bewusst auf Wachstum um jeden Preis. Trotz des damit einhergehenden Rückgangs im teuren Renditegeschäft lag das Neugeschäft mit 8,8 Mrd. Euro Bausparsumme (-4,5 Prozent) im langjährigen Mittel. Die durchschnittliche Bausparsumme stieg von 25.423 auf 27.170 Euro (+6,9 Prozent). Die rheinischen Sparkassen trugen im vergangenen Geschäftsjahr mit rund 2,2 Mrd. Euro (-5,6 Prozent) zum Neugeschäft der LBS West bei.

Stabile Wohn-Riester-Entwicklung

Abgekoppelt von der negativen Entwicklung der Geld-Riester-Produkte hat sich das Wohn-Riester-Segment bei der LBS West erfreulich stabil entwickelt. Im Altersvorsorgemarkt vermittelten LBS und Sparkassen wieder ca. 50.000 Wohn-Riester-Verträge über eine Bausparsumme von rund 1,7 Mrd. Euro. Das ist knapp ein Fünftel des Neugeschäfts der LBS West. Die Sparkassen im RSGV steuerten rund 8.000 Riester-Bausparverträge mit einer Bausparsumme von knapp 300 Mio. Euro bei.

Die zinsgünstigen Vorfinanzierungskredite der LBS West sorgten in Verbindung mit der staatlich geförderten Wohneigentumsfinanzierung über Wohn-Riester für ein deutliches Plus bei den Riester-Vorfinanzierungen. Das von den Sparkassen im Rheinland vermittelte Volumen erhöhte sich im vergangenen Jahr um 26,2 Prozent auf 85,8 Mio. Euro. Das mit Bausparen unterlegte Finanzierungsgeschäft der Sparkassen im Rheinland stieg um 2,1 Prozent auf 996 Mio. Euro.

Finanzierungsgeschäft gesteigert

Die strategische Ausrichtung der LBS West auf die Finanzierer und Zielsparer schlägt sich auch in der erfolgreichen Bilanz 2012 nieder. Die Bilanzsumme von 10,8 Mrd. Euro übertrifft den Vorjahresrekord erneut um 1,4 Prozent. Der Bestand der Bauspareinlagen nahm trotz sinkender durchschnittlicher Verzinsung auf 9,6 Mrd. Euro (+2,4 Prozent) zu.

Nachhaltige Entwicklung

Im Ergebnis legt die LBS West ihren unternehmerischen Schwerpunkt auf eine nachhaltige Entwicklung anstelle eines schnellen Wachstums zulasten des Ertrages. Gerade für Kunden mit sofortigem Finanzierungsbedarf, als auch für Kunden mit dem Wunsch eines zukünftigen Wohneigentumserwerbs ist das Bausparen ein attraktives Produkt. In der aktuellen Niedrigzinsphase bietet es Zinssicherheit bis zur letzten Rate. Aus diesem Grund ist die Einbindung des Bausparvertrages in jede Baufinanzierung sinnvoll – erst recht, wenn sich die Kunden auch noch die staatlichen Fördervorteile durch einen Wohn-Riester-Vertrag sichern können. Folgerichtig hat die LBS West in 2013 ihr Tarifangebot erneuert, sodass die LBS-Bausparer ihren Traum von den eigenen vier Wänden noch kostengünstiger und schneller verwirklichen können. Mit diesen Entscheidungen wird die LBS West auch in Zukunft ein attraktiver Partner für die Kunden, eine zuverlässige Tochter der Eigentümer sowie ein sicherer Arbeitgeber für die Mitarbeiter sein.

Landesbank Hessen-Thüringen

Zukunftsweisende Verbundzusammenarbeit

Sparkassen und Landesbank Hessen-Thüringen (Helaba) bilden einen gemeinsamen, im Geschäftsjahr 2012 regional deutlich erweiterten Verbund auf Basis der bewährten Helaba-Geschäftsphilosophie: „Partnerschaft statt Konkurrenz“. Mit der Umsetzung einer in der deutschen Bankenwelt bisher einmaligen, komplexen Aufspaltung einer Landesbank und der in dem Rahmen erfolgten erfolgreichen Übernahme der NRW-Verbundbank sind die Weichen für den Ausbau der vertrauensvollen und partnerschaftlichen Zusammenarbeit zwischen Sparkassen und der Helaba gestellt.

Vertrauensvoll und partnerschaftlich

Mit Übergang des Teilbetriebes Verbundbank von der Portigon AG zum 1. September 2012 wurde das Verbundgeschäft der ehemaligen WestLB mit den Sparkassen in Nordrhein-Westfalen auf die Helaba übertragen. Die Sparkassen-Zentralbankfunktion für die nordrhein-westfälischen Sparkassen hat das NRW-Finanzministerium auf die Helaba übertragen.

Basis der neuen Zusammenarbeit zwischen der Helaba und den Sparkassen in Nordrhein-Westfalen sind die Vertragsregelwerke von Kooperationsvereinbarung der Helaba mit den Regionalverbänden sowie die Rahmenvereinbarung und die Einzelverträge der Helaba mit den jeweiligen Sparkassen. Die Vereinbarungen umfassen Regelungen zur vertrieblichen Zusammenarbeit im Verbund sowie die Einrichtung gemeinsamer Verbundgremien.

Ausschöpfung des Marktpotenzials

Gemeinsames Ziel der Verbundunternehmen ist die Ausschöpfung des Marktpotenzials in Nordrhein-Westfalen durch eine umfassende Zusammenarbeit. In den Vereinbarungen ist die Erreichung einer durchgängigen Verbundquote von 60 bis 80 Prozent als ein strategisches Verbundziel vereinbart. Bereits erreichte Quoten sollen gehalten beziehungsweise ausgebaut werden.

Umfangreiche Produktpalette

Die Helaba bietet den Sparkassen im Verbund eine umfangreiche Produktpalette im Firmenkunden-, Privatkunden- und Eigengeschäft an. In Düsseldorf sind drei Vertriebsteams für das Sparkassen-Geschäft angesiedelt, jede Sparkasse in Nordrhein-Westfalen hat einen zugeordneten Betreuer je Geschäftsfeld.

Im Firmenkundengeschäft liegen die Schwerpunkte unter anderem auf dem Metakreditgeschäft, dem Management von Zins-, Währungs- und Rohstoffrisiken sowie Fremdwährungskrediten („ClientPlus“) und dem Zahlungsverkehr. Die Schwerpunkte im Privatkundengeschäft liegen unter anderem im Bereich strukturierter Anlageprodukte, Sorten- und Edelmetallhandel sowie im „Helaba DEPOT-MASTER“ zur Risikotransparenz und Vertriebssteuerung im Depot B. Im Eigengeschäft bietet die Helaba neben allen gängigen Kapitalmarktprodukten insbesondere eine integrierte Bilanzstrukturmanagementberatung („Asset Allocation“) sowie maßgeschneiderte Spezial- und Publikumsfonds über die Helaba Invest an.

Der Verbundbeirat mit seinen 25 Mitgliedern (jeweils sieben Mitglieder entsenden der Sparkassen- und Giroverband Hessen-Thüringen, der Rheinische Sparkassen- und Giroverband und der Sparkassenverband Westfalen-Lippe, zwei Mitglieder der Ostdeutsche Sparkassenverband sowie zwei Mitglieder des Vorstands der Helaba) hat sich konstituiert und seine Arbeit aufgenommen.

ÖRAG Rechtsschutzversicherungs-AG

Erfolgreiches Geschäftsjahr

Für die ÖRAG Rechtsschutzversicherungs-AG, Partner für Rechtsschutz in der Sparkassen-Finanzgruppe, war 2012 ein erfolgreiches Geschäftsjahr. Erneut lieferten markt- und kundengerechte Bausteinprodukte entscheidende Impulse. Das umfassende Rechtsschutzspektrum der ÖRAG wurde 2012 nochmals vergrößert. Neben Neuerungen für Privat- und Geschäftskunden kamen verschiedene Innovationen im Bereich der Zielgruppenkonzepte hinzu. In puncto Kundenzufriedenheit setzte die ÖRAG Rechtsschutzversicherungs-AG abermals hohe Maßstäbe. So wurden dem Unternehmen 2012 zum fünften Mal in Folge die renommierten KUBUS-Gütesiegel verliehen. Darüber hinaus erteilte das Analysehaus INNOSYSTEMS der ÖRAG die Bestwertung „A** – Hervorragend“. Gewürdigt wurde dabei vor allem das sehr gute Preis-Leistungs-Verhältnis der Produkte. Ein weiteres deutliches Zeichen für die Einhaltung hoher, kundenorientierter Qualitätsansprüche belegt zudem die im vergangenen Jahr neu eingeführte vierteljährliche Kundenbefragung. Rund 98 Prozent der Anrufer geben an, die ÖRAG ohne Einschränkung weiterempfehlen zu können.

D.R.S. – Rechtsdienstleistungen auf höchstem Niveau

Als Tochter der ÖRAG Rechtsschutzversicherungs-AG ist die D.R.S. Deutsche Rechtsanwalts Service GmbH seit 2009 dafür zuständig, gehobene Rechtsdienstleistungen zu gewährleisten. Im vergangenen Geschäftsjahr wurde das Netzwerk an selbstständigen Kanzleien ein weiteres Mal vergrößert, mit dem Ziel einer bedarfsgerechten und flächendeckenden Erweiterung.

Deutsche Assistance Versicherung AG – innovativ und serviceorientiert

Im Auftrag der öffentlichen Versicherer hat die ÖRAG Rechtsschutzversicherungs-AG die Deutsche Assistance Versicherung AG gegründet. Intention des Unternehmens ist es, die wachsende Nachfrage nach geeigneten Convenience-Lösungen im Finanzverbund mit einem gemeinsamen Risikoträger zu bedienen. Dabei liegt der Schwerpunkt auf komfortablen Beistandsleistungen, die im Rahmen innovativer Schutzbriefkonzepte die organisatorische Abwicklung und das finanzielle Risiko absichern.

Starker Dienstleistungspartner mit ganzheitlichem Service

Die Deutsche Assistance Service GmbH – vormals ÖRAG Service GmbH – überzeugte im Markt als starker Dienstleistungspartner mit ganzheitlichem Service. Als Spezialist für die Erbringung von Assistance-Leistungen verfügt das Unternehmen über Infrastrukturen, mit denen sich die Unterstützungsleistungen ebenso hochwertig wie wirtschaftlich organisieren lassen. Ihre wesentlichen Bausteine sind der 24-Stunden-Service, die fachlich versierten Mitarbeiter und ein weltweites Dienstleistungsnetzwerk. Das breite Kompetenzspektrum der Deutschen Assistance Service GmbH deckt dabei Beistandsleistungen in den Bereichen Kraftfahrt, Medizin und Immobilien ab.

Provinzial

Überdurchschnittliches Wachstum in der Sachversicherung

In einem nach wie vor anspruchsvollen Marktumfeld konnte sich die Provinzial Rheinland Gruppe auch im Jahr 2012 solide behaupten und gute Geschäftsergebnisse erzielen. Die Beitragseinnahmen stiegen um 1,7 Prozent auf insgesamt 2,4 Mrd. Euro. In den Sachsparten konnte die Provinzial Rheinland vor allem in der Kfz-Versicherung im dritten Jahr in Folge außergewöhnlich hohe Bestandszuwächse verbuchen. Allein im Geschäftsjahr 2012 konnten rund 39.000 Fahrzeuge netto neu hinzugewonnen werden. In der Lebensversicherung nahmen die Beitragseinnahmen um 0,8 Prozent leicht ab und sanken damit geringer als geplant auf rund 1,2 Mrd. Euro.

Die Provinzial Rheinland Versicherung AG wies in der Schaden- und Unfallversicherung ein sehr gutes versicherungstechnisches Bruttoergebnis aus. Die gebuchten Bruttobeiträge des Gesamtgeschäftes stiegen um 3,4 Prozent auf 1 Mrd. Euro. Im selbst abgeschlossenen Geschäft betrug der Zuwachs 3,6 Prozent; die Combined Ratio lag dort bei 86,1 Prozent. Damit liegt das Unternehmen deutlich unter dem Markt, für den 2012 laut Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. GDV ein Wert von rund 97 Prozent zu verzeichnen ist. Das Ausbleiben größerer Sturmereignisse sowie eine verbesserte Großschadensituation waren für den Rückgang ursächlich.

In der Provinzial Rheinland Lebensversicherung AG sanken die gebuchten Beiträge leicht um 0,8 Prozent. Das Neugeschäft gegen Einmalbeitrag verlief ebenfalls rückläufig. Es vollzieht sich hier eine marktweite Normalisierung des Einmalbeitragsgeschäftes.

Für die Versicherungswirtschaft sind die Erwartungen trotz prognostizierter Stagnation des Wirtschaftswachstums erfreulich. Der Gesamtverband der deutschen Versicherungswirtschaft rechnet für das Jahr 2013 mit einem Anstieg der Beitragseinnahmen insgesamt auf dem Niveau des Vorjahres. Die Provinzial Rheinland Versicherung AG erwartet daher im selbst abgeschlossenen

Geschäft das dritte Jahr in Folge Beitragszuwächse sowohl in den Sach- als auch in den HUK-Sparten. Auch die Provinzial Rheinland Lebensversicherung AG ist für 2013 zuversichtlich und erwartet ein Neugeschäftsvolumen, das nur knapp unterhalb des Vorjahresniveaus liegen wird.

Auch die Tochtergesellschaften haben sich im Geschäftsjahr 2012 hervorragend entwickelt: Die Sparkassen Direktversicherung AG konnte den Bestand weiter ausbauen und gleichzeitig die Versicherungstechnik deutlich verbessern. Die gebuchten Bruttobeitragseinnahmen stiegen um 25,8 Prozent von 41,7 Mio. auf 52,5 Mio. Euro. Die kombinierte Schaden-Kosten-Quote konnte auf 95,3 Prozent gesenkt werden (Vorjahr: 117,1 Prozent) und liegt damit deutlich unter dem Marktdurchschnitt der deutschen Kfz-Versicherer, der mit 102 bis 103 Prozent für 2012 erwartet wird. Nachdem das Jahr 2011 durch Großschäden außergewöhnlich hoch belastet war und erstmals seit 2003 rote Zahlen geschrieben wurden, konnte 2012 wieder ein positives Jahresergebnis vor Ergebnisabführung von 0,5 Mio. Euro erzielt werden. 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 2012 konnte sie ihre Beitragseinnahmen auf 79 Mio. Euro steigern. 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 seinem Geschäftsgebiet. Im Geschäftsjahr 2012 verzeichnete das Unternehmen eine Steigerung der Beitragseinnahmen um 3,4 Prozent auf insgesamt 91 Mio. Euro.

Statistische Daten.

Statuszahlen:			
Aktiva	72	Forderungen	75
Passiva	73	Bilanzsummen	76
Verbindlichkeiten	74	2012 auf einen Blick	77

Datenbasis: Bilanzstatistik der rheinischen Sparkassen

Statuszahlen*

der rheinischen Sparkassen

Aktiva

	Ende 2012 in Mio. €	Anteile in Prozent
Kassenbestand	1.133	0,7
Guthaben bei Zentralnotenbanken	1.805	1,2
Wechsel, refinanzierbar	0	0,0
Forderungen an Kreditinstitute	8.271	5,3
Forderungen an Kunden	111.864	71,4
davon: unter 5 Jahre	18.200	11,6
5 Jahre und darüber	93.636	59,8
Wechsel (ohne refinanzierbare Wechsel)	27	0,0
Wertpapiere (einschl. Schatzwechsel)	25.789	16,5
davon: Geldmarktpapiere	144	0,1
Anleihen und Schuldverschreibungen	20.154	12,9
Aktien u. a. nicht festverzinsl. Wertpapiere	5.491	3,5
Beteiligungen	2.553	1,6
Anteile an verbundenen Unternehmen	560	0,4
Treuhandvermögen	51	0,0
Sachanlagen	1.327	0,8
Sonstige Aktiva	3.348	2,1
Summe der Aktiva	156.701	100,0

* Etwaige Differenzen rundungsbedingt.

Passiva

	Ende 2012 in Mio. €	Anteile in Prozent
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	107.252	68,4
davon: Spareinlagen	38.193	24,4
Eigenemissionen	13.619	8,7
Sonstige Verbindlichkeiten	55.441	35,4
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	29.998	19,1
Treuhandverbindlichkeiten	51	0,0
Rückstellungen und Wertberichtigungen	1.871	1,2
Eigenkapital (einschl. Genussrechtskapital)	8.798	5,6
Sonstige Passiva	8.731	5,6
Summe der Passiva	156.701	100,0

Stand: 31.12.2012

Verbindlichkeiten und Spareinlagen

Verbindlichkeiten gegenüber Kunden (Beträge in Mio. Euro)

Bestand Ende	Spareinlagen	Eigenemissionen	Tägl. fällige Einlagen	Termineinlagen	Verbindlichkeiten insgesamt	Veränderung zum Vorjahr in Prozent
2002	40.625,3	20.017,6	24.383,0	13.227,2	98.253,1	1,7
2003	39.728,9	18.891,1	26.172,2	12.006,8	96.799,0	-1,5
2004	39.558,9	18.866,2	26.668,1	11.011,2	96.104,4	-0,7
2005	39.235,8	18.166,7	28.937,3	10.260,6	96.600,4	0,5
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

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

Bestand Ende	Mit 3-monatiger Kündigungsfrist		Mit vereinbarter Kündigungsfrist über 3 Monate		Spareinlagen insgesamt	Veränderung zum Vorjahr in Prozent
	Betrag	Anteil in Prozent	Betrag	Anteil in Prozent		
2002	34.103,7	83,9	6.521,6	16,1	40.625,3	-0,1
2003	33.351,1	83,9	6.377,8	16,1	39.728,9	-2,2
2004	33.173,9	83,9	6.385,0	16,1	39.558,9	-0,4
2005	33.283,4	84,8	5.952,4	15,2	39.235,8	-0,8
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

Stand: 31.12.2012

Forderungen an unsere Kunden

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

Bestand Ende	Forderungen			Insgesamt	Veränderung zum Vorjahr in Prozent	Darunter: Forderungen an	
	Kurzfristig	Mittelfristig	Wechselkredite			Unternehmen und Privatpersonen	Öffentliche Haushalte
2002	14.431,6	5.777,2	187,6	20.396,4	2,6	18.198,5	1.505,5
2003	14.569,1	5.872,9	130,9	20.572,9	0,9	17.743,0	2.210,8
2004	13.259,0	5.525,3	113,6	18.897,9	-8,1	16.619,6	1.964,2
2005	12.184,1	5.153,5	91,5	17.429,1	-7,8	15.193,6	1.740,7
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

Langfristige Forderungen (Beträge in Mio. Euro)

Bestand Ende	Unternehmen und Privatpersonen	Anteil in Prozent	Öffentliche Haushalte	Anteil in Prozent	Insgesamt	Veränderung zum Vorjahr in Prozent
2002	70.497,8	94,6	3.004,9	4,0	74.551,6	4,1
2003	73.398,1	94,3	3.326,8	4,3	77.861,0	4,4
2004	74.630,7	93,7	3.869,6	4,9	79.680,2	2,3
2005	76.732,0	93,5	4.034,5	4,9	82.050,7	3,0
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

Stand: 31.12.2012

Rheinische Sparkassen nach Bilanzsummen

Rang	Sparkasse	Bilanzsumme in Tsd. Euro 2012
1	KölnBonn	29.055.817
2	Köln, KSK	24.366.648
3	Düsseldorf, SSK	12.578.248
4	Aachen	9.731.797
5	Krefeld	8.312.608
6	Essen	8.061.739
7	Wuppertal	6.786.891
8	Neuss	6.194.238
9	Duisburg	5.717.892
10	Mönchengladbach	4.481.663
11	Düren	3.334.374
12	Hilden·Ratingen·Velbert	3.197.541
13	SK am Niederrhein	3.118.054
14	Leverkusen	3.058.538
15	Heinsberg	2.949.686
16	Mülheim an der Ruhr	2.652.475
17	Düsseldorf, KSK	2.587.765
18	Oberhausen	2.524.341
19	Solingen	2.187.555
20	Euskirchen	1.858.389
21	Wesel	1.804.717
22	Dinslaken-Voerde-Hünxe	1.689.246
23	Langenfeld	1.488.301
24	Remscheid	1.452.597
25	Kleve	1.271.240
26	Gummersbach-Bergneustadt	1.215.522
27	Emmerich-Rees	855.908
28	Wiehl/Homburgische Gemeinden	854.645
29	Haan (Rheinl.)	717.338
30	Wermelskirchen	637.931
31	Radevormwald-Hückeswagen	580.265
32	Goch-Kevelaer-Weeze	540.100
33	Bad Honnef	515.092
34	Straelen	321.420
	RSGV	156.700.581

Stand: 31.12.2012

2012 auf einen Blick

156,7	Milliarden € Bilanzsumme
107,3	Milliarden € Kundeneinlagen
111,9	Milliarden € Kreditvolumen
34	Sparkassen mit Geschäftsstellen und SB-Geschäftsstellen
1.102	
237	
32.031	Mitarbeiter/-innen
2.361	davon Auszubildende
5,4	Millionen Girokonten
5,6	Millionen SparkassenCards
908.633	MasterCards
79.686	VISA Cards
2.559	Geldausgabeautomaten

Stand: 31.12.2012

Sparkassen-Stützungsfonds

Der vom RSGV verwaltete und von den Sparkassen per Umlage finanzierte Sparkassen-Stützungsfonds dient der Sicherung der Mitglieds-sparkassen. Die erforderlichen Beiträge werden entsprechend der geltenden Grundsätze für die risikoorientierte Beitragsbemessung der Sicherungseinrichtungen der Sparkassen-Finanzgruppe ermittelt. Die aufzubringenden Barmittel betragen hierbei mindestens ein Drittel des Gesamtvolumens (Einzahlungssoll). In der verbleibenden Höhe (maximal zwei Drittel des Gesamtvolumens) besteht eine Nachschusspflicht.

Impressum.

Herausgeber:

Rheinischer Sparkassen- und Giroverband

Redaktion:

Notker Becker

Claudia Hasheider

Katharina Kulak

Margareta Linderoth

AM | COMMUNICATIONS, Köln

Organe/Gremien: Sabrina Loers, Katharina Kulak, Annika Tautz

Statistische Daten: Werner Profitlich

Konzeption und Gestaltung:

AM | COMMUNICATIONS, Köln

Fotografie:

AM | COMMUNICATIONS, Köln

Boris Breuer Fotografie (2-3, 14-15, 18-27, 30-31, 36-37, 46-49, 52-55, 58-59, 62-63, 71, 78)

Fotostudio Schmidt-Dominé (4, 13, 33, 50-51)

Foto Studio Strauch (17)

Thomas Weccard (28)

Bärbel Schmidt (29)

Cornelis Gollhardt (35)

Patrick Essex (38-40)

Benedikt Lauer (41)

Hacky Hagemeyer (42-43)

Christiane Gundlach (45)

Hans-Jürgen Bauer (56)

RSGV, Fotografenmeister Thomas Ahrendt (57)

DSV/Getty Images (61)

Druck:

DCM Druck Center Meckenheim GmbH



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
E-Mail: info@rsgv.de