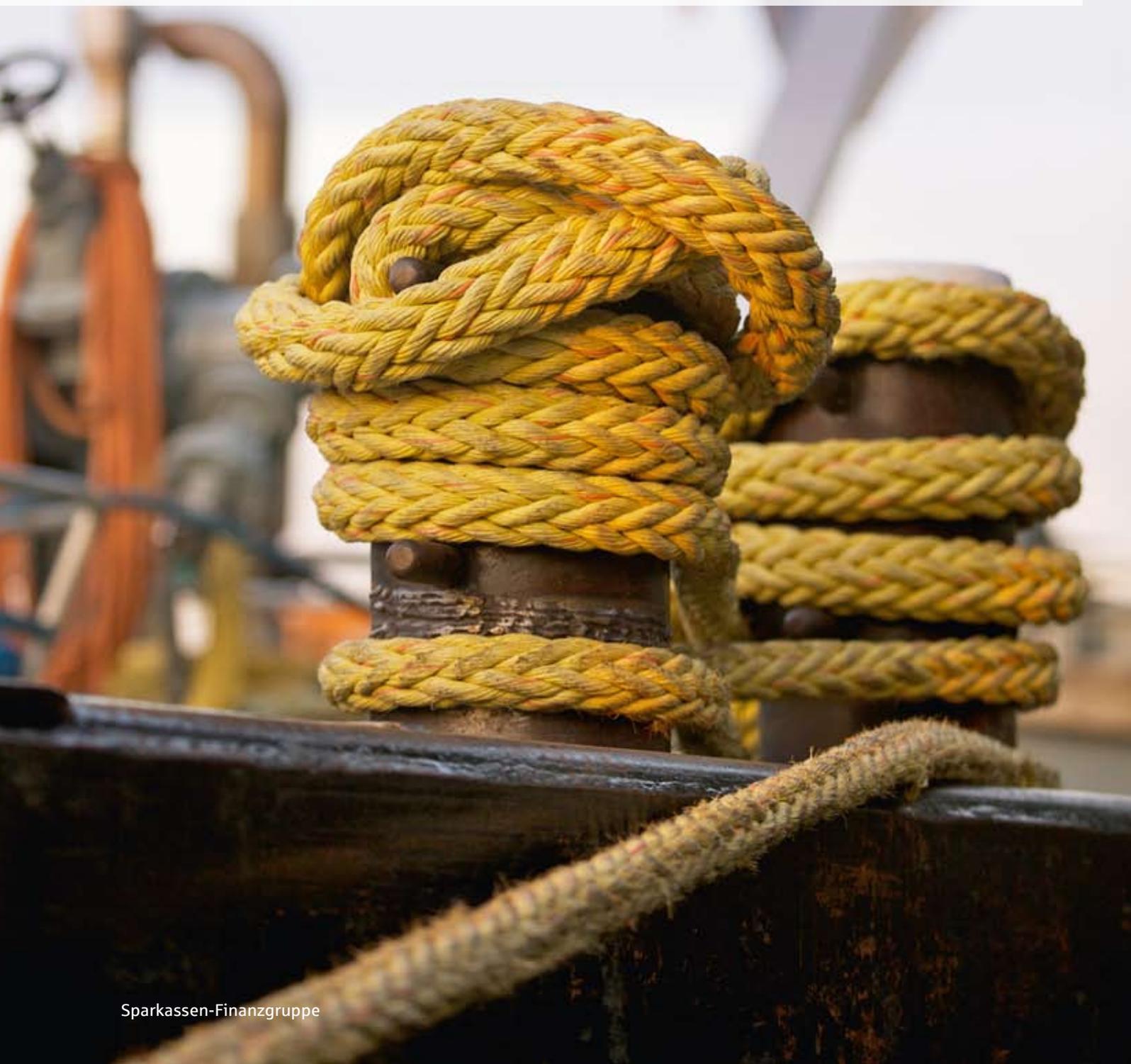


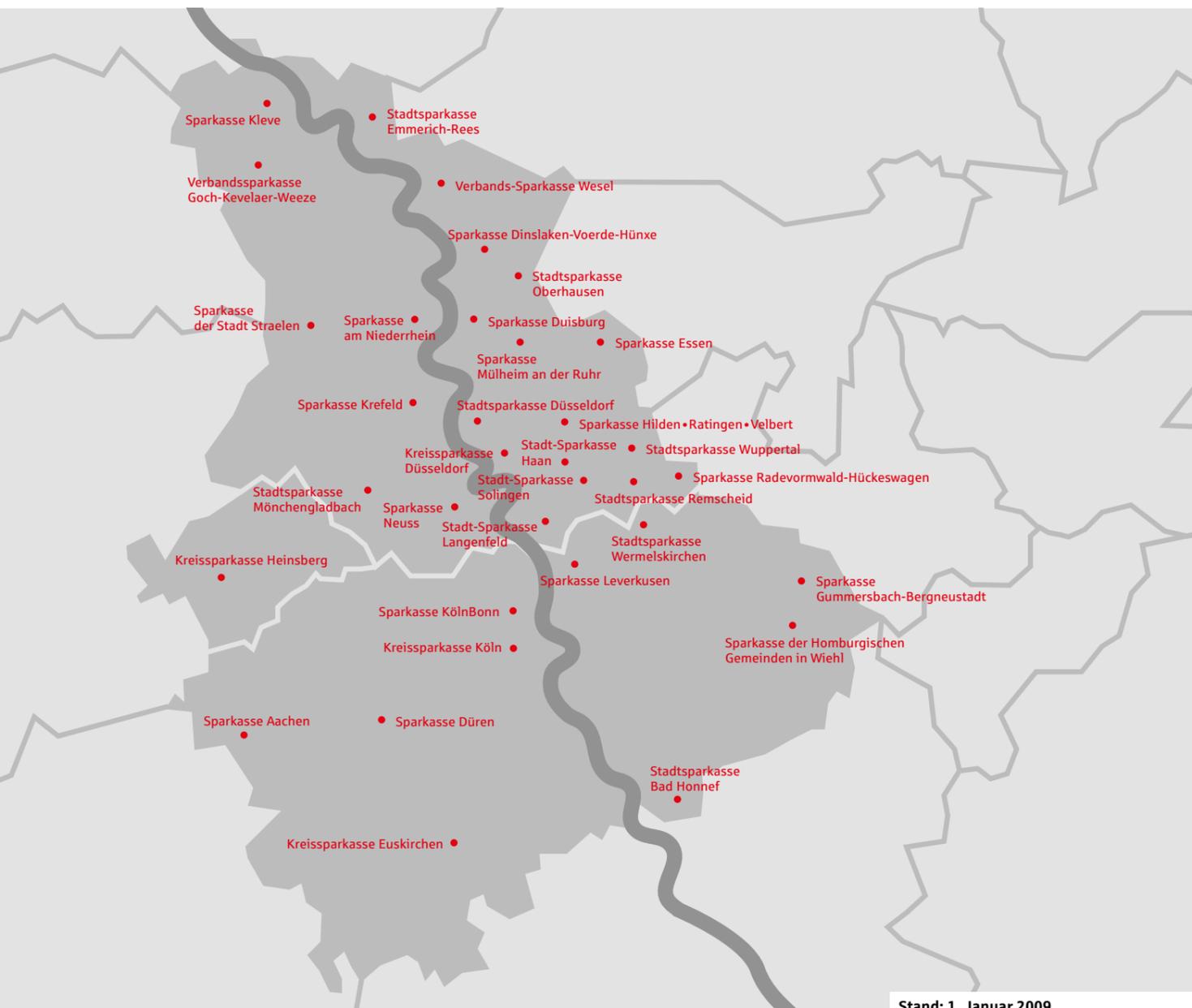


Rheinischer  
Sparkassen- und Giroverband

Jahresbericht 2008



# Die 34 Sparkassen im Rheinland



# Inhalt

GESCHÄFTSENTWICKLUNG	02
THEMEN DES JAHRES	14
GESELLSCHAFTLICHES ENGAGEMENT	32
VERBUNDPARTNER	42
STATISTISCHE DATEN	60



## Geschäftsentwicklung



## Die Sparkassen sind Finanzierungspartner Nr. 1 für den Mittelstand



Michael Breuer,  
Präsident des  
Rheinischen Sparkassen-  
und Giroverbandes

### Interview mit Michael Breuer, Präsident des Rheinischen Sparkassen- und Giroverbandes

#### Herr Breuer, wie bewerten Sie das Jahr 2008 für den Finanzsektor insgesamt?

Wir blicken zurück auf zwölf Monate, die geprägt waren von einer Krise der weltweiten Finanzmärkte, wie wir sie seit den Dreißigerjahren des vergangenen Jahrhunderts nicht mehr erlebt haben.

#### Wie haben sich vor diesem Hintergrund die rheinischen Sparkassen im vergangenen Jahr positioniert?

Die Sparkassen im Rheinland haben gerade in diesem schwierigen Jahr 2008 bewiesen, dass sie ein unverzichtbarer Faktor für das wirtschaftliche und soziale Leben in ihren Regionen sind. Wir sind der Finanzierungspartner Nr. 1 für den Mittelstand. Das Kreditvolumen der rheinischen Sparkassen liegt bundesweit auf Rekordniveau und

trotzdem werden neue Kreditprogramme aufgelegt. Mit 33.428 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern – darunter über 2.300 Auszubildende – sind die 34 Sparkassen des Rheinlands darüber hinaus ein wichtiger und verlässlicher Arbeitgeber. Außerdem haben die Sparkassen mit erneut knapp 100 Millionen Euro durch Spenden, Sponsoring, Prämien-Zweckerträge sowie Stiftungs- und Gewinnausschüttungen gemeinnützige Zwecke in den Bereichen Kultur, Soziales, Sport, Umwelt und Forschung unterstützt. Diese Zahlen beweisen: Auch in schwierigen Zeiten stehen die Sparkassen zu ihrem wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Engagement für die Region.

#### Das Geschäftsmodell der Sparkassen ist also krisenfest?

Das Modell „Sparkasse“ hat durch die Finanzkrise sogar eine beachtliche Renaissance erlebt. Laut Umfragen ist für neun von zehn Bürgern die Bedeutung

der Sparkassen als öffentlich-rechtliche Kreditinstitute durch die Krise der Finanzmärkte noch größer geworden oder unverändert geblieben. Zwei Drittel schätzen ihre Verlässlichkeit. Bestrebungen, privaten Investoren den Zugriff auf Sparkassen zu ermöglichen, erteilen mehr als acht von zehn Bürgern eine klare Absage. Im Zeichen der Krise haben wir also einen überwältigenden Vertrauensbeweis der Kunden erfahren – nicht zuletzt auch durch einen enormen Einlagenzuwachs.

#### Also kein Grund zur Sorge?

Die Finanzkrise lässt uns alle, auch die rheinischen Sparkassen, zur Vorsicht mahnen. Vorsichtige Bilanzierung, Erhöhung der Wertberichtigungen auf Finanzanlagen und in einzelnen Fällen notwendige Abschreibungen auf Finanzierungs- und Investitionsprojekte gehören dazu. Alle Sparkassen im Rheinland haben erkannt, dass das Verlassen des „sparkassenpolitischen Pfades der Tugend“ nicht gut täte.

„Auch in schwierigen Zeiten stehen die Sparkassen zu ihrem wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Engagement für die Region.“

### Wie lautet das Fazit des vergangenen Geschäftsjahres?

Die rheinischen Sparkassen haben 2008 ihre Marktführerschaft im Rheinland ausgebaut. Sie haben ihre Kernaufgabe – die Versorgung mit Krediten – vorbildlich erfüllt. Sie haben in einem schwierigen wirtschaftlichen Umfeld ihr Kreditvolumen auf ein Rekordniveau gesteigert. Der Hauptanteil des Zuwachses entfiel dabei auf die Finanzierung von Unternehmen und Selbstständigen. Im Jahresvergleich erhöhten sich die Kredite an kleine und mittelständische Unternehmen um 2,8 Milliarden Euro oder 5,5 Prozent auf 53,6 Milliarden Euro. Damit weisen die rheinischen Sparkassen mit weitem Abstand das größte Kreditvolumen aller Sparkassen-Regionalverbände aus, deutlich auch vor den beiden großen Flächenländern Bayern und Baden-Württemberg. Von einer durch die Finanzmarktkrise hervorgerufenen restriktiveren Kreditvergabe an Firmenkunden und daher einer Kreditklemme kann angesichts der aktuellen Zuwachszahlen bei den Sparkassen

keine Rede sein. Die Sparkassen im Rheinland sind und bleiben der Finanzier des Mittelstands und des Handwerks. Doch das Fazit lautet auch: Die Risiken können zukünftig steigen. Deshalb werden wir als Verband der 34 rheinischen Sparkassen in Zukunft sehr großen Wert darauf legen, dass bei Engagements unserer Mitgliedsinstitute das Kriterium der Wirtschaftlichkeit, gerade wenn es um strukturpolitische Anliegen in der Region geht, strikt beachtet wird. Eine Sparkasse sollte nicht als Investmentbank, Wohnungsbaunternehmen, Großvermieter oder Notnagel für Prestigeobjekte zur Verfügung stehen. Hier gilt der alte Grundsatz: „Schuster, bleib bei deinen Leisten“. Die Philosophie der Sparkassen ist, Gelder, die einem von den Menschen vor Ort anvertraut werden, vor Ort den Unternehmen und den Menschen wieder zur Verfügung zu stellen.

**In der derzeitigen besonderen konjunkturellen Situation gehen die rheinischen Sparkassen mit speziellen**

**„Von einer Kreditklemme kann bei den rheinischen Sparkassen nicht die Rede sein.“**

### Kreditprogrammen auf die Kreditwünsche ihrer Kunden ein. Können Sie die Programme erläutern?

Die rheinischen Sparkassen bereiten spezielle Kreditprogramme für den Mittelstand vor, die zum Teil bereits angelaufen sind und in ihrer Breite etwa ab Mitte Mai 2009 greifen werden. Sie verfolgen dabei zwei konkrete Zielrichtungen: Zum einen wird es Programme für die Investitionsfinanzierung und Betriebsmittelkredite geben. Hierbei liegt der Fokus auf den Unternehmen, die sich aufgrund der Krise in wirtschaftlichen Schwierigkeiten befinden, aber im Kern „wirtschaftlich gesund“ sind. Zum anderen werden wir Angebote für private Finanziers machen, etwa für die Baufinanzierung, Modernisierung, Renovierung und für Energiesparmaßnahmen. Dadurch soll die heimische Wirtschaft über Auftragsvergaben gestärkt werden. Die genaue Ausgestaltung der lokalen Angebote werden die Sparkassen individuell bestimmen. In die Programme sollen auch die bestehenden Sonderkreditprogramme der KfW und der NRW.Bank einbezogen werden.

### Stellen umfangreiche Kreditvolumina nicht auch ein Risiko für die Sparkassen dar?

Es ist absehbar, dass mit einem weiteren wirtschaftlichen Abschwung die Ausfälle bei den Krediten ansteigen werden – die steigenden Insolvenzzahlen im Jahr 2008 sind deutliche Vorboten dieser Entwicklung. Deshalb muss derjenige, der sich überproportional engagiert, eben wissen, dass er auch über das normale Maß hinaus Vorsorge treffen sollte. Die Eigenkapitalsitua-

tion der rheinischen Sparkassen ist sehr gut und hat sich im vergangenen Jahr noch einmal verbessert. Trotzdem ist klar, dass unser Kapital zur Absicherung unserer Kernaufgaben – der Versorgung unserer Kunden mit Krediten – dient und nicht für andere Dinge zur Verfügung stehen kann.

### Ein ebenfalls prägendes Thema im letzten Jahr war die Konsolidierung der Landesbanken. Wie wird Ihrer Ansicht nach eine Lösung in Zukunft aussehen?

Für das vergangene Jahr kann ich sagen, dass alle Eigentümer der WestLB durch ihr entschlossenes Handeln und die Absicherung der Risiken die Basis dafür gelegt haben, dass die WestLB vergleichsweise gut durch die Stürme des vergangenen Jahres segeln konnte und am Ende des Jahres sogar einen Gewinn ausweisen konnte. Wie immer aber auch der Weg der WestLB und der anderen Landesbanken in den nächsten Monaten sein wird, ich persönlich gebe das Ziel einer Landesbankenkonsolidierung in einem überschaubaren Zeitraum nicht auf. Die Vorgaben des von allen regionalen Sparkassenverbänden mitgetragenen Konzepts der Verbandsvorsteher vom November 2008, die eine Reduzierung der Zahl der Landesbanken in einem ersten Schritt auf zunächst drei Institute vorsehen, gelten für uns voll und ganz. Als Aktionäre sind wir uns alle einig, dass die Bank einen aktiven Beitrag zur Landesbankenkonsolidierung leisten soll. An diesem Ziel halten wir weiter fest.



„Wir halten weiter am Ziel einer Landesbankenkonsolidierung fest.“

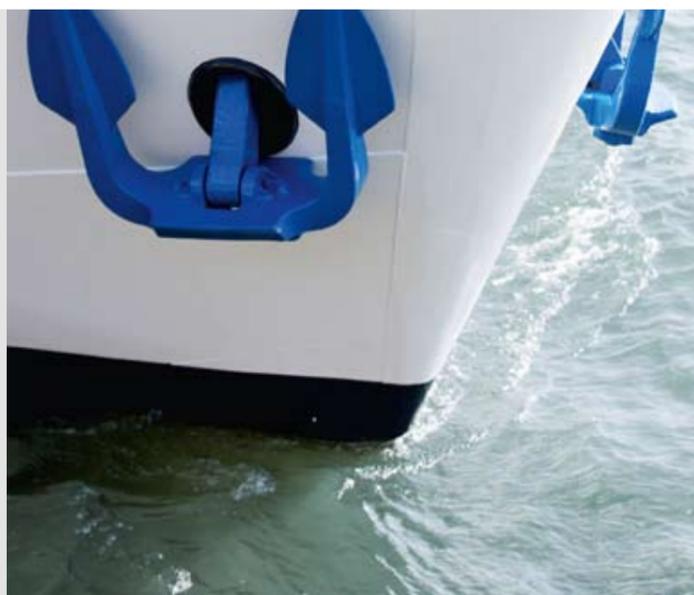
## Rheinische Sparkassen 2008: In der Krise den „vertrauten Hafen“ Sparkasse ansteuern

Die rheinischen Sparkassen haben 2008 in einem von strenger Konkurrenz geprägten Marktumfeld ihre Marktführerschaft als Kreditgeber gerade im Bereich der kleinen und mittleren Unternehmen ausgebaut. Die Bilanzsumme konnte um 500 Millionen Euro auf 158,4 Milliarden Euro leicht um 0,3 Prozent gesteigert werden. Mit 16.505 Euro Bilanzsumme pro Einwohner besetzen die rheinischen Sparkassen damit die absolute Spitzenstellung innerhalb der Sparkassenfamilie. Allerdings ist die Ausweitung der Bilanzsumme um jeden Preis kein vorrangiges Ziel der rheinischen Sparkassen, denn Wachstum sollte immer mit substantieller Nachhaltigkeit einhergehen.

### Kreditvolumen ausgeweitet

Ihrer Aufgabe, die regionale Wirtschaft, die kleinen und mittleren Unternehmen und die Handwerksbetriebe mit Krediten zu versorgen, sind die rheinischen Sparkassen im vergangenen Jahr in vorbildlicher Weise nachgekommen: Der Zuwachs im Kreditgeschäft entfiel ganz überwiegend auf die Finanzierung von Unternehmen und Selbstständigen.

Die Kreditnachfrage der vorwiegend mittelständischen Firmenkunden blieb auch im zweiten Halbjahr 2008 hoch. Im Jahresvergleich erhöhten sich die Forderungen an Unternehmen und Selbstständige um



2,8 Milliarden Euro oder 5,5 Prozent gegenüber dem Vorjahr auf 53,6 Milliarden Euro. Das Wachstum bei den Unternehmenskrediten lag zudem wie im Vorjahr über dem Bundesdurchschnitt. Zuletzt hatte es im Jahr 2001 höhere Wachstumsraten im Kreditgeschäft mit Firmenkunden gegeben.

Allein für das Handwerk in Nordrhein-Westfalen lag der Marktanteil aller nordrhein-westfälischen Sparkassen laut Statistik der Bundesbank im Herbst 2008 bei fast 77 Prozent. „Die Sparkassen im Rheinland werden auch in Zukunft ihrem öffentlichen Auftrag nachkommen und wirtschaftlich vertretbare Kreditwünsche ihrer Kunden erfüllen.“

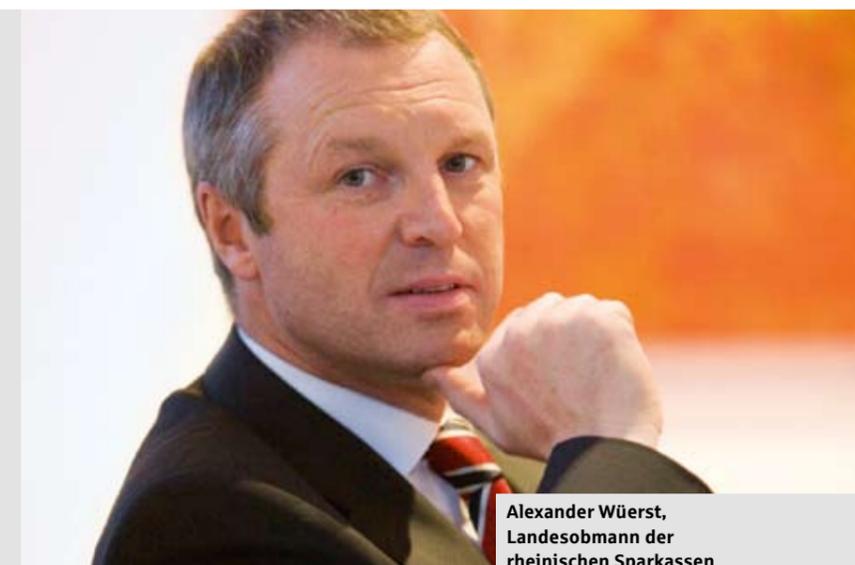
Wir bleiben daher – auch in schwierigen Zeiten – Partner des Mittelstands“, betont Alexander Wüerst, Landesobmann der rheinischen Sparkassen und Vorstandsvorsitzender der Kreissparkasse Köln, mit Blick auf das Geschäftsjahr 2009.

### Kreditgeschäft mit Privatpersonen

Im Kreditgeschäft mit Privatpersonen konnten die 34 rheinischen Sparkassen ebenfalls Zuwächse erzielen. Das Gesamtvolumen der Kredite an Privatpersonen erhöhte sich im Jahr 2008 leicht um 0,1 Prozent auf 44,2 Milliarden Euro (2007: -0,4 Prozent). Angesichts der angespannten wirtschaftlichen Lage hielten sich die privaten Haushalte zwar mit der Finanzierung größerer Konsumausgaben zurück. Gleichzeitig stiegen jedoch die Darlehenszusagen zur Finanzierung des Wohnungsbaus spürbar (+8,5 Prozent oder 0,5 Milliarden Euro) auf insgesamt 6,2 Milliarden Euro. Die Kreditmittel flossen in Neubauten (+3,7 Prozent) und Bestandsimmobilien (+9,1 Prozent) oder wurden für die Ablösung von Darlehensverträgen bei anderen Kreditinstituten (+13,1 Prozent) eingesetzt. Hier zeigt sich deutlich, dass die Kunden das derzeit niedrige Zinsniveau verstärkt für Umschuldungen oder Ablösungen genutzt haben.

### Kundenkreditvolumen über dem Bundesdurchschnitt

Das Kundenkreditvolumen stieg in allen Laufzeiten. Der Bestand der langfristigen



Alexander Wüerst,  
Landesobmann der  
rheinischen Sparkassen

Forderungen hat sich um 2,2 Prozent auf 87,3 Milliarden Euro (2007: +2,2 Prozent) erhöht. Die mittelfristigen Forderungen verzeichneten Zuwächse in Höhe von 6,5 Prozent auf 6,4 Milliarden Euro (2007: +11,4 Prozent). Der Bestand kurzfristiger Kredite stieg um 13,8 Prozent (2007: -0,1 Prozent) auf 13,2 Milliarden Euro. Insgesamt erhöhte sich das Gesamtvolumen der Kundenkredite um 3,8 Milliarden Euro oder 3,7 Prozent auf 106,8 Milliarden Euro (2007: +2,3 Milliarden Euro oder +2,3 Prozent). Das war das höchste Wachstum im Kreditgeschäft seit dem Jahr 2002. Damit liegen die rheinischen Sparkassen auch deutlich über dem bundesweiten Wachstum von +2,3 Prozent.

**Kundeneinlagen stark gestiegen**

Im Jahr 2008 haben die rheinischen Sparkassen kräftige Zuwächse bei den Kundeneinlagen erzielen können. Alexander Wüerst: „Auf dem Höhepunkt der Krise, nach dem Zusammenbruch der Lehman-Bank im September 2008, haben die Menschen den „vertrauten Hafen“ Sparkasse gesucht, um ihr Geld anzulegen. Dies zeigt die Wichtigkeit des bestehenden Geschäftsmodells der Sparkassen für die Bevölkerung sowie für den gesamten deutschen Finanzmarkt.“

Die zugeflossenen Mittel kamen teils aus Wertpapierverkäufen, teils wurden Gelder bei Instituten anderer Bankengruppen abgezogen. Der gesamte Einlagenbestand erhöhte sich um 3,2 Milliarden Euro oder 3,1 Prozent auf 104,2 Milliarden Euro (2007: +2,6 Milliarden Euro oder +2,6 Prozent). Zuletzt hatte es im Jahr 2001 einen stärkeren Einlagenzuwachs gegeben. Seinerzeit kam es zu einer massiven Reduzierung der Bargeldbestände im Vorfeld der Euro-Bargeld-Einführung.

**Gefragt: Produkte mit geld- und kapitalmarktnaher Verzinsung**

Unter den verschiedenen Einlagenarten haben Produkte mit geld- und kapitalmarktnaher Verzinsung weiter an Bedeutung gewonnen. Die hohe Liquiditätshaltung war insbesondere im Schlussquartal 2008 besonders ausgeprägt, was sich in

den Beständen der täglich fälligen Gelder sowie der Termineinlagen niederschlug. Die strukturellen Umschichtungen in den Kundeneinlagen gingen erneut zulasten der Spareinlagen. Deren Gesamtbestand verringerte sich um 0,5 Milliarden Euro oder 1,4 Prozent auf 35,1 Milliarden Euro, jedoch weitaus geringer als noch im Vorjahr (-2,8 Milliarden Euro oder -7,2 Prozent).

**Ausbau des Pfandbriefbestands**

Der Bestand an Eigenemissionen ging 2008 um 1,4 Milliarden Euro oder 6,8 Prozent zurück (2007: +1,8 Milliarden Euro oder +9,4 Prozent). Die Kunden haben fällige Anlagen in kurzfristigen Einlagenformen „geparkt“ oder zum Erwerb von Fonds und börsennotierten Wertpapieren verwendet. Das Minus bei den Eigenemissionen entfiel mit 1,4 Milliarden Euro ganz überwiegend auf Inhaberschuldverschreibungen (-18,4 Prozent). Das Volumen der Sparkassenbriefe reduzierte sich um 0,2 Milliarden Euro (-1,4 Prozent), während der Bestand der Pfandbriefe um 0,1 Milliarden Euro (+18,3 Prozent) zulegen.

Der Zufluss von Termineinlagen hielt auch in 2008 unvermindert an. Mit einem Plus von 3,8 Milliarden Euro oder 24,8 Prozent auf 19,2 Milliarden Euro (2007: +3,4 Milliarden Euro oder +28,8 Prozent) wurde ein ähnlich guter Vertriebsfolg wie im Vorjahr erzielt.



Die rheinischen Sparkassen konnten ihren Bestand täglich fälliger Gelder im Berichtsjahr um 1,3 Milliarden Euro oder 4,4 Prozent auf 30,4 Milliarden Euro erhöhen (2007: +0,1 Milliarden Euro oder +0,4 Prozent). Bei höher verzinsten täglich fälligen Verbindlichkeiten konnte ein Plus von 2,2 Milliarden Euro oder 14,6 Prozent erzielt werden (2007: +4,3 Prozent).

**Abschwächung im Wertpapiergeschäft**

Die Turbulenzen an den internationalen Geld- und Kapitalmärkten haben das Wertpapiergeschäft der rheinischen Sparkassen mit ihren Kunden beeinträchtigt. So verringerte sich der gesamte Wertpapierumsatz im Vergleich zu 2007 um 6,3 Milliarden Euro oder 19,1 Prozent auf 26,7 Milliarden Euro. Der Gesamtumsatz lag jedoch noch deutlich über den Vergleichswerten weiter zurückliegender Jahre. Der Nettoabsatz an Kunden stieg immerhin auf 0,6 Milliarden Euro (2007: 0,2 Milliarden Euro).

„Der Rückgang des Wertpapierumsatzes ist den schwierigen Marktverhältnissen geschuldet. Dennoch zeigt sich, dass bei den Kunden das Vertrauen in den Wertpapiermarkt durchaus noch vorhanden ist, da sie im vergangenen Jahr mehr Wertpapiere gekauft als verkauft haben“, so Alexander Wüerst.

**Geldvermögensbildung der Privatpersonen**

Die Geldvermögensbildung der privaten Kunden, d. h. der Zuwachs an Spareinlagen, Eigenemissionen, Termingeldern, täglich fälligen Geldern sowie der Wertpapierbestände dieser Kundengruppe, summierte sich im abgelaufenen Geschäftsjahr auf 1,8 Milliarden Euro und war damit geringer als im Vorjahr (+2,2 Milliarden Euro). Neben Zuwächsen bei den bilanzwirksamen Anlagen in Höhe von 1,2 Milliarden Euro verzeichneten bilanzneutrale Anlagen Mittelzuflüsse in Höhe von 0,6 Milliarden Euro.

### Ertragslage

Der Zinsertrag lag aufgrund des deutlich ausgeweiteten Kreditgeschäftes insbesondere mit Firmenkunden mit 7.718 Millionen Euro um 265 Millionen Euro über dem Vorjahreswert. Zuwächse bei den Kundeneinlagen sowie Umschichtungen von Einlagen in kurzfristige Anlageprodukte wie höher verzinsten Sichteinlagen und Termingelder ließen allerdings auch den Zinsaufwand mit 404 Millionen Euro deutlich stärker ansteigen, weshalb insgesamt 4.896 Millionen Euro an Zinsen aufgewendet wurden. Demzufolge reduzierte sich der Zinsüberschuss auf 2.846 Millionen Euro.

Der Provisionsüberschuss ging wegen des verringerten Wertpapierumsatzes auf 837 Millionen Euro (Vorjahr: 848 Millionen Euro) zurück. Auch die um 11 Prozent gestiegenen Erträge aus dem Vermittlungsgeschäft (Bausparen und Versicherungen) konnten die gesunkenen Wertpapiererträge nur teilweise kompensieren. Der ordentliche Aufwand betrug für 2008 insgesamt 2.658 Millionen Euro. Aufgrund der tariflichen Lohnsteigerung in 2008 stieg der Personalaufwand für die 33.428 Beschäftigten bei den rheinischen Sparkassen auf 1.572 Millionen Euro. Der Sachaufwand hingegen wurde um 28 Millionen Euro auf 1.037 Millionen Euro gesenkt. Im IT-Bereich konnten erneut die größten Kosteneinsparungen erzielt werden. Das Betriebsergebnis vor Bewertung lag mit 1.180 Millionen



Euro um 10 Prozent niedriger als im Vorjahr. Das Verhältnis von Kosten zu Erträgen – ausgedrückt durch die Cost-Income-Ratio – betrug 68,9 Prozent nach 66,3 Prozent in 2007.

Die klassische „Geldanlage“ der Sparkassen ist das regionale Kreditgeschäft. Daneben haben sie auch eigene Wertpapierbestände, für die die rheinischen Sparkassen wegen der allgemeinen Entwicklung an den Wertpapiermärkten eine Risikovorsorge in Höhe von insgesamt 668 Millionen Euro (Vorjahr: 240 Millionen Euro) gebildet haben. Dieser Bewertungsbedarf ist zum

größten Teil auf die allgemeine Entwicklung an den Wertpapiermärkten zurückzuführen.

Im Kreditgeschäft lag das Bewertungsergebnis mit 476 Millionen Euro nur 22 Millionen Euro über dem Vorjahreswert. Aufgrund der allgemeinen wirtschaftlichen Entwicklung wird in diesem Jahr der Vorsorgebedarf hier wohl steigen. Vor diesem Hintergrund ergibt sich für die Ertragslage der rheinischen Sparkassen folgendes Bild: Die Sparkassen erzielten ein positives Bilanzergebnis. Insgesamt weist das Verbandsgebiet einen vorläufigen Bilanzgewinn nach Steuern von 108,3 Millionen Euro (2007: 163,7 Millionen Euro) auf.

### Ausblick

Das Kostenmanagement innerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe wird ein ständiges Thema bleiben. Ein großer Fortschritt ist hier die abgeschlossene Konsolidierung der IT-Dienstleister mit dem Einsparungspotenzial von über 200 Millionen Euro. Darüber hinaus bleiben weitere Felder, um Kosten durch verstärkte Zusammenarbeit oder optimale Beratung zu reduzieren, ohne dabei den Service für die Kunden zu vernachlässigen. Beim Rheinischen Sparkassen- und Giroverband arbeitet die SparkassenConsulting an solchen kosten- und prozessoptimierenden – teilweise sparkassenübergreifenden – Projekten.

Gerade den Bereich Sachkosten haben die Sparkassen intensiv bearbeitet. Im Rahmen eines von den Verbänden entwickelten Sachkostenchecks konnten die Sachkosten bundesweit deutlich transparenter gemacht und erheblich gesenkt werden – im Rheinland im vergangenen Jahr um rund 25 Millionen Euro, sodass zumindest ein gewisser Teil der Tarifierhöhung aufgefangen werden konnte.

### Hohe Beratungsqualität als Kernkompetenz ausbauen

Der Vertrieb von Produkten über das Internet wird weiter fortschreiten. Gleichzeitig setzen die Sparkassen aber in diesen Zeiten – auch vor dem Hintergrund des gewachsenen Kundenvertrauens – erfolgreich auf in der Vergangenheit bereits belächelte Kernkompetenzen, die persönliche Kundenansprache und die hohe Beratungsqualität. Hervorzuheben ist hier der Finanzcheck und damit zusammenhängend die Sparkassen-Finanzkonzepte.

„Die Sparkassen bleiben im Jahr 2009 und darüber hinaus ein starker und verlässlicher Partner in der Region. Die Sparkassen im Rheinland werden sich auch zukünftig auf ihre Kernkompetenz fokussieren und sich gleichzeitig den neuen Herausforderungen wie beispielsweise der technologischen Weiterentwicklung stellen“, so Alexander Wüerst abschließend.





## Themen des Jahres



## Das neue Sparkassengesetz – Kursänderung erreicht

**Interview mit Günter Rosenke, Vorsitzender des Verbandsvorstandes des Rheinischen Sparkassen- und Giroverbandes**

**Warum war die Diskussion über die Novellierung des Sparkassengesetzes in Nordrhein-Westfalen so elementar für die rheinischen Sparkassen?**

Wir haben eine schwierige Diskussion in einem schwierigen Moment erlebt. Zu einem Zeitpunkt, als die Sparkassen im Zuge der weltweiten Finanzkrise als Hort der Stabilität betrachtet wurden, drohten nach unserer Ansicht durch einige Vorschläge im Zuge der Novellierung Gefahren für die erfolgreiche Arbeit unserer Sparkassen. Diese wollten wir – die Sparkassen in Nordrhein-Westfalen und ihre beiden Verbände – gemeinsam mit der kommunalen Familie, vertreten durch die drei kommunalen Spitzenverbände, abwehren.

**Um welche Punkte ging es konkret?**

Zum einen war es für die fünf Verbände wichtig, Regelungen, über die bereits Konsens herrschte, auch im neuen Sparkassengesetz zu sichern. Dies galt zum

Beispiel für die kommunale Trägerschaft von Sparkassen, für das Verbot der Bilanzierung nach der neuen kommunalen Finanzordnung sowie für den Ausschluss einer Vertikalisierung von Sparkassen mit der Landesbank. Darüber hinaus wollten wir einen gesetzlich festgelegten Zwangsverbund zwischen den Sparkassen und der WestLB sowie den optionalen Ausweis von Trägerkapital verhindern. Wir wollten die Verwendung der Ausschüttungen durch die Träger für kommunale Aufgaben in bestimmten Bereichen erweitern, ohne einer beliebigen Verwendung Tür und Tor zu öffnen. Einen zwangsweisen Zusammenschluss der beiden nordrhein-westfälischen Sparkassenverbände lehnten wir mit Hinweis auf die kommunale Selbstverwaltungsgarantie ab.

**Wie sah die Strategie der rheinischen Sparkassen aus, um diese Ziele zu erreichen?**

In unseren Gremien haben wir uns für eine konzentrierte Ansprache wichtiger Multiplikatoren und Entscheider im politischen und gesellschaftlichen Raum ausgesprochen.

„Am Ende der Beratungen steht ein Sparkassengesetz, mit dem die Sparkassenfamilie leben kann.“

**An wen richtete sich das konkret?**

Vor allen Dingen an die Landtagsabgeordneten, die letztlich über das Gesetz zu entscheiden hatten, an die Kommunalpolitik, die Mitglieder in den Sparkassengremien und an die Medien. Natürlich wollten wir auch unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auf dem Laufenden halten und den Schulterchluss in der Sparkassenfamilie festigen. Dabei ging es vor allen Dingen um direkte persönliche Information, die Darstellung und die Erläuterung unserer sachlichen Argumente, die Erklärung von Details. Für uns stand dabei weniger die Mobilisierung der breiten Öffentlichkeit im Vordergrund. Schließlich wollten wir die in einer solch breiten öffentlichen Kampagne immer möglichen Zuspitzungen vermeiden.

**Wie sind diese Mobilisierungsaktionen konkret vonstattengegangen?**

Wir haben zusammen mit unseren westfälisch-lippischen Kollegen in einer Vielzahl von Veranstaltungen direkt und unmittelbar mit politischen Entscheidungsträgern gesprochen. Es hat an den Landesgesetzgeber gerichtet eine große Anzahl von Resolutionen und Beschlüssen der Sparkassengremien und der kommunalen Räte gegeben, im Sinne der Sparkassen und der kommunalen Familie noch Veränderungen am Gesetzentwurf vorzunehmen. Wir haben in vielen Pressegesprächen die Medien über unsere Argumente informiert und parallel dazu mit Broschüren, Mitarbeiterzeitungen sowie im Internet unsere Positionen deutlich gemacht. Am Tag der Anhörung im Landtag – die eine breite Zustimmung

der anwesenden Experten zu unseren Positionen deutlich machte – hat es zudem eine eindrucksvolle Kundgebung von Sparkassenmitarbeiterinnen und -mitarbeitern vor dem Parlament in Düsseldorf gegeben, die ihre Wirkung auf die Abgeordneten sicherlich auch nicht verfehlt hat. Gemeinsam haben wir dann erreicht, dass es auf der Zielgeraden doch noch Veränderungen am Gesetz gegeben hat.

**Sind Sie also mit dem, was erreicht wurde, zufrieden?**

Unter dem Strich, ja. Bei der Ausschüttungsregelung wurde die gemeinsame Formulierung der Sparkassen und der kommunalen Spitzenverbände 1:1 ins Sparkassengesetz übernommen. Der gesetzlich normierte Verbund mit der WestLB wurde umgewandelt in eine freiwillige Zusammenarbeit auf Basis eines Verbundstatuts. Bei der Fusion der beiden Verbände hat der Gesetzgeber auf seiner Position beharrt, allerdings einen längeren Zeitraum für den Zusammenschluss eingeräumt. Einzig bei der Frage des Trägerkapitals haben wir mit unseren Argumenten kein Gehör gefunden. Insgesamt aber haben sich die gemeinsamen Anstrengungen der Sparkassen und ihrer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, der beiden Sparkassenverbände, der kommunalen Spitzenverbände und vieler anderer Unterstützer wie der Handwerkskammern und der IHKs gelohnt. Am Ende der Beratungen steht ein Sparkassengesetz, mit dem die Sparkassenfamilie leben kann.



**Günter Rosenke, Vorsitzender des Verbandsvorstandes des Rheinischen Sparkassen- und Giroverbandes**

## Das neue Sparkassengesetz Nordrhein-Westfalen

Die Sparkassen im Rheinland hat das Jahr 2008 vor ganz neue Herausforderungen gestellt. Denn neben den veränderten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen

Nach mehrjähriger Vorarbeit brachte die Landesregierung im Juni 2008 ihren Gesetzentwurf zur Änderung des Sparkassengesetzes im Landtag ein. Der Regierungsentwurf wurde vom Rheinischen Sparkassen- und Giroverband gemeinsam mit dem Westfälisch-Lippischen Sparkassen- und Giroverband und den drei kommunalen Spitzenverbänden in Nordrhein-Westfalen – Städte- und Landkreistag, Städte- und Gemeindebund – insofern begrüßt, als er zahlreiche Vorschläge der fünf Verbände berücksichtigt. So greift er z. B. in vollem Umfang ihre Vorschläge zur Weiterentwicklung des Sparkassengeschäftsrechts auf und hält – wie von ihnen gewünscht – an der kommunalen Trägerschaft der Sparkassen fest, schließt einen Ausweis der Sparkassen in den Kommunalbilanzen aus und erweitert die Regelung über Ausschüttungen gemäß den Vorschlägen der fünf Verbände.

### VERWENDUNG DER AUSSCHÜTTUNGEN

**Der Gesetzentwurf der Landesregierung sah jedoch hinsichtlich der Verwendung von Ausschüttungen das Recht des Trägers vor, hierüber letztlich nach freiem Belieben entscheiden zu können.** Die fünf Verbände lehnten diese Regelung als systemwidrig ab. Eine Verwendungsbeschränkung auf bestimmte, dem gemeinen Nutzen dienende Zwecke stellt ein öffentlich-rechtliches Merkmal dar. Um es zu wahren, haben die nordrhein-westfälischen kommunalen Spitzenverbände und Sparkassenverbände als Kompromiss vorgeschlagen, den Ausschüttungsbetrag zur Erfüllung der gemeinwohlorientierten örtlichen Aufgaben des Trägers oder für gemeinnützige Zwecke zu verwenden und damit auf die Förderung des kommunalen, bürgerschaftlichen und trägerschaftlichen Engagements insbesondere in den Bereichen Bildung und Erziehung, Soziales und Familie, Kultur und Sport sowie Umwelt zu beschränken. Diese Formulierung wurde in den Landtagsberatungen aufgegriffen und in das neue Sparkassengesetz übernommen.

### ZULASSUNG VON TRÄGERKAPITAL

**Nicht durchsetzen konnten sich die kommunalen Spitzenverbände und Sparkassenverbände mit ihrer Forderung, von der Zulassung von Trägerkapital abzusehen.** Wie die Verbände in zahlreichen eingehenden Stellungnahmen darlegten und wie auch in der vom Haushalts- und Finanzausschuss des Landtags durchgeführten Anhörung am 11. September 2008 von allen Sachverständigen, ausgenommen die Vertreter der Privatbanken, bestätigt wurde, gibt es für Trägerkapital kein einziges stichhaltiges Argument und keinerlei Bedarf. Trotz der vorgetragenen massiven Bedenken akzeptierte der Landtag mit geringfügigen, keinerlei Verbesserung bedeutenden Änderungen die Regelung, wonach im Zusammenwirken von Träger und Verwaltungsrat der Sparkasse weite Teile ihrer Sicherheitsrücklage in nicht fungibles Trägerkapital umgewandelt werden können. Mit dieser Entscheidung nimmt der Landesgesetzgeber leider in Kauf, dass mit der Einführung nicht fungiblen Trägerkapitals ohne Not ein Gefährdungspotenzial für das kommunale Sparkassenwesen geschaffen wird.

war das vergangene Jahr auch von dem **Novellierungsprozess des Sparkassengesetzes** geprägt. In einer Reihe umstrittener Gesetzesvorschläge der Landesregierung konnte kurz vor Ende der Beratungen eine Einigung erzielt werden.

### GESETZLICHER FINANZVERBUND

**Der Gesetzentwurf der Landesregierung sah außerdem einen gesetzlichen S-Finanzverbund zwischen den nordrhein-westfälischen Sparkassen, den Sparkassenverbänden und der Sparkassenzentralbank vor.** Gemeint war hier die WestLB, die satzungsgemäß bereits Zentralbank der nordrhein-westfälischen Sparkassen ist, der diese Rolle aber gesetzlich im Wege der Beleihung übertragen werden sollte. Dabei blieb ungewiss, ob die Beleihung im Falle eines Verkaufs der WestLB AG enden würde.

Die Sparkassenverbände und kommunalen Spitzenverbände lehnten die hierzu vorgesehenen Regelungen unter Hinweis auf die überaus erfolgreiche freiwillige Zusammenarbeit auf vertraglicher Basis zwischen den nordrhein-westfälischen Sparkassen und der WestLB AG ab. Sie sahen durch einen solchen Zwangsverbund überdies die marktorientierte Selbstständigkeit der regional verankerten Sparkassen eingeschränkt, und zwar umso mehr, als über die Sparkassenzentralbankfunktion der WestLB ein möglicher privater Investor bei der Bank Einfluss auf die Geschäftstätigkeit der kommunalen Sparkassen hätte nehmen können.

Die vorgetragenen starken Bedenken, die in der Landtagsanhörung von den Sachverständigen breit geteilt wurden, führten dazu, dass in den abschließenden Landtagsberatungen statt des Zwangsverbundes eine auf dem Grundsatz der Freiwilligkeit aufbauende Regelung über die Zusammenarbeit im Verbund verankert wurde und dass die Beleihung der WestLB unter gesetzlich bestimmten Umständen automatisch endet.

### FUSION DER SPARKASSENVERBÄNDE

**Das neue Sparkassengesetz sieht wie der Gesetzentwurf der Landesregierung den Zusammenschluss des Rheinischen Sparkassen- und Giroverbandes und des Westfälisch-Lippischen Sparkassen- und Giroverbandes spätestens bis zum 31. Dezember 2012 vor.**

Zwar wurde die Vereinigung vom RSGV nie grundsätzlich abgelehnt, wohl aber gemeinsam mit dem WLSGV und den drei kommunalen Spitzenverbänden eine gesetzlich verordnete Fusion. In dem im neuen Sparkassengesetz angelegten gesetzlichen Zwang sehen die fünf Verbände einen Eingriff in die Selbstverwaltung. Eine Fusion der beiden Sparkassen- und Giroverbände sollte vielmehr das Ergebnis eines freiwilligen Zusammenschlusses auf vertraglicher Grundlage sein. Eine derartige Lösung wird auch im neuen Sparkassengesetz bevorzugt.

### UMSETZUNG DES NEUEN SPARKASSENGESETZES

**Ebenso wie den gesamten Novellierungsprozess begleitet der Rheinische Sparkassen- und Giroverband die Umsetzung des am 29. November 2008 in Kraft getretenen neuen Sparkassengesetzes intensiv.** So hat der Verband u. a. Muster für die gesetzlich vorgeschriebenen Geschäftsordnungen für den an die Stelle des Kreditausschusses tretenden und mit weitergehenden Aufgaben versehenen Risikoausschuss und den Bilanzprüfungsausschuss entwickelt, das Muster für die Sparkassensatzungen der neuen Rechtslage angepasst sowie den Sparkassen und ihren Trägern vielfältige Hilfestellungen bei der Anwendung des neuen Rechts gegeben.

In mehreren ganztägigen Fachtagungen mit insgesamt nahezu 400 Mitgliedern von Verwaltungsräten und Vorständen der rheinischen Sparkassen behandelte der Verband Praxisfragen zum neuen Sparkassengesetz und zur Umsetzung der sich in der Arbeit des Verwaltungsrates und seiner Ausschüsse niederschlagenden Anforderungen an das Risikomanagement der Sparkassen.

## Viele Strömungen nutzen – Vertrieb umfassend intensivieren

**Interview mit Ralf Fleischer,  
Geschäftsführer des RSGV**

**Herr Fleischer, im September letzten Jahres, mit der Insolvenz der US-Investmentbank Lehman Brothers, hat die Finanzmarktkrise dramatisch an Fahrt gewonnen und ist letztendlich auch auf die Realwirtschaft Deutschlands durchgeschlagen. Das Vertrauen in manche Banken wurde erschüttert. Die Sparkassen haben jedoch ganz andere Erfahrungen gemacht: Viele Menschen haben ihre Schritte in eine Sparkassen-filiale gelenkt und ihr Ersparnis dort angelegt. Wie erklären Sie sich das?**

Ich denke, das liegt an der persönlichen Kundenansprache, der hohen Beratungsqualität in den Filialen verbunden mit einem intelligenten Onlineangebot. Das sind unsere Stärken, verbunden mit dem hohen Vertrauen in ein 200 Jahre altes Modell. Das zeichnet die Marke Sparkasse aus und wird von den Kunden honoriert. In Zeiten der Krise haben die Menschen erkannt, dass konservativ nicht immer nur altmodisch, sondern auch risikobewusst und kompetent bedeuten kann. Allerdings, das muss ich kritisch sagen, wir sind vertriebslich gut, können aber noch deutlich besser werden.

**Das starke Geschäftsmodell der Sparkassen benötigt also noch Feinschliff im vertrieblichen Bereich. Wie sah beziehungsweise wie sieht das Konzept des Verbandes für die Vertriebsintensivierung der rheinischen Sparkassen aus?**

Wir drehen bei der Vertriebsintensivierung an mehreren Stellschrauben. Besonders wichtig ist mir in diesem Zusammenhang eine breitere Implementierung der Sparkassen-Finanzkonzepte, um die Qualität, die Effektivität und die Effizienz der Beratung weiter zu erhöhen. Mitarbeiter- und Kundenbefragungen zeigen ganz deutlich: Werden die Finanzkonzepte konsequent eingesetzt, erhöht sich die Qualität der Beratung signifikant und die Kunden sind insgesamt zufriedener.

**Wie viele rheinische Sparkassen nutzen die Sparkassen-Finanzkonzepte?**

Das muss man differenziert betrachten: Rund 77 Prozent unserer Sparkassen setzen seit der Einführung des Sparkassen-Finanzkonzeptes für Privatkunden in 2005 auf eine ganzheitliche Beratung. Bei der Sparkassen-Finanzplanung privat, dem Sparkassen-Finanzkonzept für Geschäftskunden und dem für Firmenkunden sind es noch nicht so viele. Jedoch standen diese Konzepte den Sparkassen auch ein beziehungsweise zwei Jahre später zur Verfügung.

**Woran liegt es, dass diese Beratungskonzepte noch nicht gänzlich flächendeckend eingesetzt werden?**

Insgesamt sind wir auf einem guten Weg. Die Sparkassen-Finanzkonzepte werden allerdings manchmal noch als Produkt „on top“ verstanden und deshalb reserviert betrachtet. Sie sind allerdings das Mittel zum Zweck für eine ganzheitliche Beratung und erleichtern unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, bedarfsgerecht auf die



**Ralf Fleischer,  
Geschäftsführer des  
Rheinischen Sparkassen-  
und Giroverbandes**

individuelle Situation des Kunden einzugehen und ihnen der persönlichen Situation angemessene Produkte anbieten zu können. Diese Philosophie, die hinter den Finanzkonzepten steht, müssen wir vielleicht noch besser vermitteln.

Wenn man sich das Ganze nämlich von der betriebswirtschaftlichen Seite ansieht, wird schnell deutlich: Beim konsequenten Einsatz der Produkte liegt das Ertragspotenzial für die Sparkassen im Rheinland im dreistelligen Millionenbereich. Eine höhere Kundenzufriedenheit durch eine bessere Beratung und ein deutliches Umsatzplus – ich denke, diese Argumente sprechen für sich.

**Aber zu einer ganzheitlichen Beratung gehört doch sicherlich noch mehr als nur der Einsatz der Finanzkonzepte?**

Natürlich. Die Finanzkonzepte sind nur ein, wenn auch ein sehr wichtiger Teil der ganz-

heitlichen Beratung. Die Organisation, die gesamten Rahmenbedingungen darum herum müssen stimmen.

**Was bedeutet das genau?**

Zu den Finanzkonzepten gehören darüber hinaus ein gutes Vertriebscontrolling, eine stringente Vertriebsunterstützung, qualifizierte, umfassend geschulte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und – nicht zu vergessen – eine Führung, die die Fäden gekonnt in der Hand hält. Rosinenpicken ist hier nicht zielführend. Was ich damit sagen möchte: Alle angesprochenen Handlungsfelder müssen angepackt werden. Man kann sich nicht nur einen Bereich aussuchen und dort ansetzen; eine befriedigende Vertriebsleistung erreichen nur die Sparkassen, die das gesamte Feld bearbeiten.

**„Rosinenpicken ist nicht zielführend. Alle Handlungsfelder müssen angepackt werden.“**

## Erfahrene Lotsen: Das SparkassenConsulting – Beratungsangebot

**Die Philosophie der SparkassenConsulting ist einfach: Im Vordergrund steht der Wille, die Sparkassen erfolgreich zu beraten. Dabei charakterisieren die Begriffe Flexibilität, Professionalität und Kundenorientierung ihre Arbeitsweise. Denn die SparkassenConsulting beschränkt sich nicht auf die Entwicklung von Ideen und Vorschlägen, das Projektmanagement und die fachliche Begleitung, sondern sie hilft auch bei der Umsetzung. Die Beraterinnen und Berater begleiten die Sparkassen kompetent und engagiert und ziehen sich nach erfolgter Präsentation nicht zurück. Das Ziel jeder Beratung ist es, schon nach kurzer Zeit messbare Ergebnisse zu erzielen, Kosten einzusparen und Erlöse zu steigern.**

2008 beauftragten nahezu 40 Kunden die SparkassenConsulting mit mehr als 70 Projekten. Die Aufträge reichten von standardisierten Kurz-Checks bis zur dauerhaften Begleitung langfristiger Umsetzungen, über mehrere Monate. Im Folgenden werden drei Projekte exemplarisch vorgestellt:

### Vertriebsintensivierung im Filialgeschäft

Das Geschäftsmodell der Sparkassen zeichnet sich entscheidend durch die räumliche Nähe zum Kunden aus. Allein im Rheinland gibt es über 1.200 Geschäftsstellen der Sparkassen, die ein zentraler Bestandteil des Geschäftsmodells sind. Doch auch im Filialgeschäft gibt es noch Optimierungsmöglichkeiten.

Diese Möglichkeiten sind in dem DSGVO-Projekt „Vertriebsintensivierung im Filialgeschäft“ aufgegriffen und bereits 2008 mit Unterstützung der SparkassenConsulting bei den Pilotsparkassen umgesetzt worden. Das Ziel des Projektes ist die spürbare und nachhaltige Steigerung der Vertriebsaktivitäten und -erfolge der Berater in den Filialen. Bisher ungenutzte Potenziale sollen gehoben und die Vertriebs- und Serviceprozesse optimiert werden. Die Umsetzung der ganzheitlichen Beratung mit dem Sparkassen-Finanzkonzept wird weiter vorangetrieben und nachhaltig durch Einbindung in eine systematische Vertriebssteuerung dauerhaft verankert.

### Asset Allocation

Eine Bank, die jegliche Risiken absichert, würde den Wettbewerb um Ertragsstärke und relative Stellung im Markt verlieren. Auch eine Vertriebsparkasse muss ihr Vermögen – das zur Absicherung von Risiken notwendig ist – investieren, um Erträge zu erzielen und geht damit unvermeidlich Risiken ein. Wie viel Risiko eine Sparkasse in diesem Zusammenhang verantwortlich tragen kann oder will, ist die Managemententscheidung im Vorstand. Auf die Fragen, wie etwa mit welchen Volumina das Institut wo investiert ist oder sein sollte, gibt das Projekt „Asset Allocation“ Antworten. Dessen Ziel ist die Implementierung eines Asset Allocation-Prozesses in der Sparkasse: Dabei werden alle Vermögenskategorien, in denen die Sparkasse investiert ist, erfasst und ein Risiko-/Rendite-Status auf Gesamtbank-



Achim Knell, Leiter SparkassenConsulting

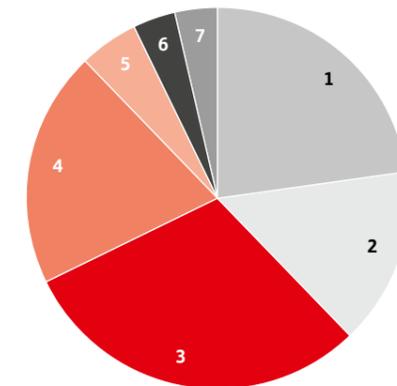
ebene ermittelt. Der risikoreduzierende Korrelationseffekt zwischen den Anlageklassen und geschäftspolitischen Entscheidungen des Vorstandes hinsichtlich Strategie und Limitausgestaltung findet so Berücksichtigung. Die Berechnungsgrundlagen legen die Geschäftsleiter in einem Workshop fest. Darauf aufbauend werden mithilfe der Software S-Karisma Empfehlungen für eine Optimierung der Anlagestruktur zur weiteren Verbesserung des Risiko-/Rendite-Verhältnisses erarbeitet.

Das Projekt baut auf die in der Sparkasse bereits eingeführten Konzepte zur wertorientierten Zinsbuchsteuerung (S-Treasury) und zur barwertigen Adressrisikomessung (CPV) auf. Chancen und Verlustpotenziale einzelner Anlageklassen und auch Kombinationen von Anlageklassen werden hierbei untersucht.

### → Sachkostenmanagement-Check (SKM)

Dieser SKM-Check beinhaltet die standardisierte, toolgestützte Analyse, den Vergleich und die Bewertung der Sachkostenbereiche einer Sparkasse. Bisher haben deutschlandweit über 180 Institute am SKM-Check teilgenommen und ihre Sachkosten gesenkt. Die datenbasierten Ergebnisse fließen bisher zum Zwecke überregionaler Sachkostenvergleiche in die sogenannte Datenevidenz beim DSGVO ein. Den Sparkassen werden quartalsweise die aktuellen Vergleichsdaten zu Benchmark-Zwecken zur Verfügung gestellt. Als Basis für die Analyse der Sachkosten diente das Access-Werkzeug CostMaster. Dessen Weiterentwicklung wird aktuell vom DSGVO in Zusammenarbeit mit Regionalverbänden und dem Deutschen Sparkassenverlag (DSV) in Form einer neuen, browserbasierten Anwendung für ein ganzheitliches Sachkostenmanagement – das SKM-Portal – geschaffen.

- 1 – Geschäftsraumkosten
- 2 – Geschäftsbedarfskosten
- 3 – IT-Kosten
- 4 – Kosten für DL Dritter
- 5 – Werbungskosten
- 6 – Sonstiger Sachaufwand
- 7 – Sonstige Sachkosten



**Nachhaltiges Sachkostenmanagement ist seit Jahren ein zentrales Handlungsfeld für die Sparkassen. Die SparkassenConsulting bietet den Sparkassen mit dem Sachkostenmanagement-Check (SKM-Check) ein Instrument zur Analyse und Senkung ihrer Sachkosten an.**

Für Analyse Zwecke werden die verschiedenen Sachkostenarten zu Kostengruppen zusammengefasst

## Rheinische Sparkassenakademie: Rückenwind durch Weiterbildung!



Schulungskonzepte für  
individuelle Förderung

Die Rheinische Sparkassenakademie hat in 2008 rund 1.500 Aus- und Fortbildungsveranstaltungen in allen Bereichen des Sparkassengeschäftes für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der rheinischen Sparkassen und ihrer Tochtergesellschaften durchgeführt. Besonders stark nachgefragt waren Lehrgänge und Fachseminare mit berufsqualifizierenden Abschlüssen: Über 950 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter absolvierten hier erfolgreich ihre Prüfungen.

Insgesamt besuchten 9.000 Teilnehmer die Lehrgänge und Seminare der Rheinischen Sparkassenakademie im RSGV-Gebäude in Düsseldorf sowie am Kölner Akademiestandort. Über 3.000 Teilnehmer nahmen darüber hinaus an Bildungsveranstaltungen teil, die die Sparkassenakademie in einzelnen Sparkassen durchführte.

### Vertriebsintensivierung? Nachhaltig! Gut.

Die Rheinische Sparkassenakademie hat ein vollkommen neues Schulungskonzept

für Mitarbeiter und Führungskräfte im Vertrieb entwickelt. Durch individuelle, bedarfsorientierte Schulungsmaßnahmen werden die Vertriebsleistungen von Mitarbeitern im Sinne der fairen Beratungsphilosophie der Sparkassen nachhaltig gesteigert. Wesentliches Element des Konzepts ist dabei, die Führungskräfte aller Ebenen zu integrieren und das Lernen als einen kontinuierlichen, länger angelegten Prozess zu gestalten.

### Fit für die Vorgesetztenrolle

Der Geschäftserfolg von Unternehmen wird – so belegen Studien – zu 25 Prozent durch das Führungsverhalten maßgeblich beeinflusst. Daher bietet die Rheinische Sparkassenakademie gezielte und umfangreiche Qualifizierungsmaßnahmen für Führungskräfte an. Das Fachseminar „Mitarbeiterführung“ bereitet direkt auf die Übernahme von leitenden Aufgaben vor. Hierbei liegt der Schwerpunkt auf der praktischen Umsetzung von Führungsaufgaben in der persönlichen Führung und Begleitung der Mitarbeiter. Das 15-tägige Fachseminar mit Abschlussprüfung etablierte sich 2008 sehr erfolgreich.

### Firmenkundenberatung im Wandel

Seit zwei Jahren bot die Sparkassenakademie ein deutschlandweit einheitliches, fünfwöchiges Fachseminar „Firmenkundenbetreuung“ an. Nach den Erfahrungen der ersten Teilnehmergruppen stellte sich die Akademie in enger Absprache mit ihren Kunden, den Sparkassen, den veränderten Anforderungen des Firmenkundengeschäftes. Das nun überarbeitete Fach-

seminar unterstützt die aktualisierte Sicht auf die Rolle der Firmenkundenbetreuer als aktive Ansprechpartner für die mittelständische Wirtschaft.

### Aufwind für hochwertige Weiterbildungsabschlüsse

In 2008 hat sich der Trend fortgesetzt, dass die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter nach der grundlegenden Berufsausbildung konsequent über den Studiengang zum „Sparkassenfachwirt für Kundenberatung“ ihre Karriere im Vertrieb starten. So wurden im vergangenen Jahr ca. 7.000 Verkaufsgespräche in den Studiengängen trainiert. Allein die Nachfrage nach Teil II des Studiengangs (Schwerpunkt: ganzheitliche Beratung) wuchs um etwa 15 Prozent. Außerdem erfreulich: Zahlreiche Sparkassen haben die generalistische Weiterbildung zum „Sparkassenbetriebswirt“ wieder verstärkt in ihr Personalentwicklungsprogramm aufgenommen.

### Ausbildung zählt für die Zukunft

Das von der Rheinischen Sparkassenakademie entwickelte Tool zur Personalbestandssimulation diagnostizierte einen zunehmenden Bedarf an Qualifizierungsmaßnahmen sowie an stärkerer Nachwuchsrekrutierung. Bereits 2008 setzten die rheinischen Sparkassen die daraus resultierenden Erkenntnisse um: Mit 859 neuen Ausbildungsverträgen steigerten sich die Einstellungszahlen im Vergleich zum Vorjahr um mehr als zwölf Prozent.



Martin Schmidt – Neuer  
Leiter der Akademie seit  
dem 1. Januar 2009

## Internationale Gewässer – Geballte Kompetenz für mittelständische Firmenkunden

**Vor fünf Jahren startete im Verbandsgebiet des Rheinischen Sparkassen- und Giroverbandes das bundesweite Pilotprojekt eines Kompetenzzentrums für das internationale Firmenkundengeschäft: Seitdem berät die S-International Rhein-Ruhr mit Sitz in Essen ca. 1.200 Kunden der insgesamt 13 angeschlossenen Sparkassen bei ihren internationalen Aktivitäten.**

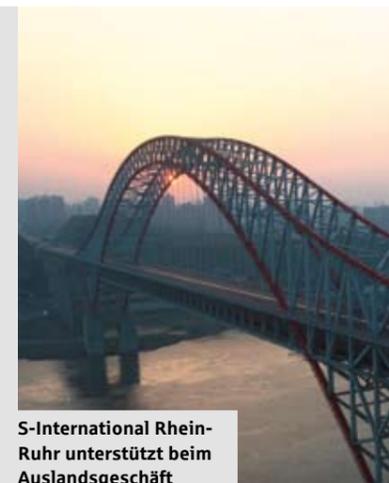
Dazu wird den mittelständischen Firmenkunden sehr erfolgreich ein vollständiges und lösungsorientiertes Konzept angeboten. Einerseits werden Bestandskunden in diesem Segment durch die Sparkassen zurückgewonnen und andererseits Neukunden von der umfassenden Kompetenz der Sparkassen-Finanzgruppe auch in Spezialbereichen wie dem internationalen Geschäft überzeugt.

### **Project German Mining GmbH (PGM)**

Ein Firmenkunde, der von dem lösungsorientierten Konzept der S-International Rhein-Ruhr profitiert, ist die Project German Mining GmbH in Voerde. Sie wickelt ihre internationalen Aktivitäten über die Sparkasse Dinslaken-Voerde-Hünxe in Kooperation mit der S-International Rhein-Ruhr ab. Ausgangspunkt der Geschäftsidee des Geschäftsführers der Project German Mining GmbH, Dr. Klaus-Peter Wiechers, war der frühzeitig erkannte

Rückgang der Verwendung deutscher Bergbautechnik. Langjährig erworbene Kernkompetenz deutscher Maschinenbauindustrie sollte in dem aufstrebenden Markt Russlands und den angrenzenden Gebieten vertrieben werden. Der Plan ging auf: Dr. Wiechers stellt Kontakte her, organisiert den Einkauf bei deutschen Produzenten, liefert bzw. montiert die Komponenten verantwortlich und überwacht anschließend den After-Sales-Service. Ferner beschafft die PGM Gost-R-Zertifikate und Zulassungen für Dritte und betreibt heute ein Büro in Novokusnezsk. Mittlerweile sieht sich das erfolgreiche Ingenieurbüro nicht ausschließlich als Lieferant von Bergbautechnik, sondern als moderner Problemlöser der aktuellen klimatischen Veränderungen. Gestützt auf die Beschlüsse des sogenannten Kyoto-Protokolls zur Verringerung der weltweiten CO<sub>2</sub>-Konzentration, berät die PGM Bergwerke in Russland, der Ukraine und Kasachstan zum Thema „Absaugung von Methangas“.

Hinsichtlich des Exports der Komponenten unterstützt die S-International Rhein-Ruhr das Unternehmen aktiv. Im Rahmen des „financial engineering“ werden gemeinsam die kaufmännischen Bestandteile der Verträge im Vorfeld bewertet, Texte für die benötigten Akkreditive konzipiert sowie Finanzierungsstrukturen entwickelt.



**S-International Rhein-Ruhr unterstützt beim Auslandsgeschäft**

# Eine gute Anlaufstelle – Das Kommunikationsportal des RSGV

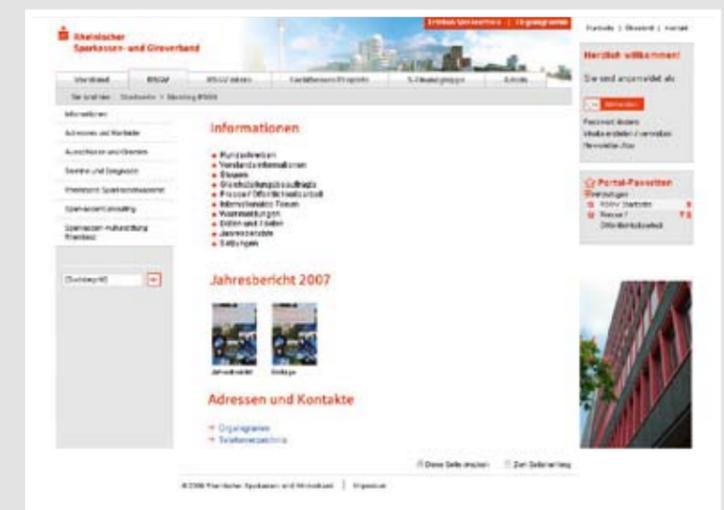
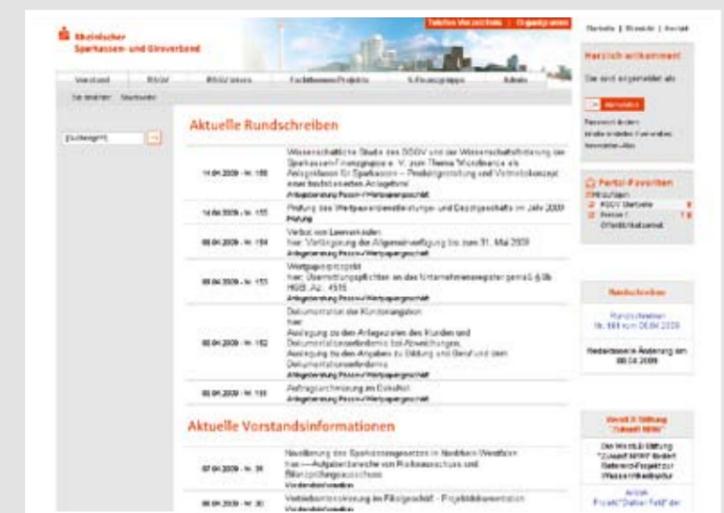
Seit Mitte des Jahres 2008 ist das neue RSGV-Intranet-Portal online: Leicht zugänglich und trotzdem sicher, übersichtlich, schnell zu finden und personalisiert abrufbar, stellt der RSGV seinen Mitgliedsparkassen hier alle relevanten Informationen zur Verfügung. Denn das Portal hält die Inhalte der klassischen Lotus-Notes-Datenbanken sowie weitere Daten, Dienste, Links und Mitteilungen gebündelt bereit.

**Einmal angemeldet, erhält der Nutzer Zugriff auf zehn wichtige Datenbanken des RSGV, weitere sollen folgen. Darüber hinaus finden Sparkassen über das Portal schnell die richtigen Ansprechpartner ihres Verbandes, Mitgliederverzeichnisse verschiedener Gremien und Wissenswertes über bestimmte Fachthemen und Projekte.**

Seit die Replikation der Lotus-Notes-Datenbanken Anfang Februar eingestellt wurde, ist das Intranet-Portal der Kommunikationskanal zwischen Sparkassen und RSGV. Nun erleichtert eine Volltextsuche den schnellen Zugriff auf relevante Dokumente. Ein weiteres Plus: Rundschreiben, Vorstandsinformationen und andere Inhalte aus Datenbanken sind innerhalb kürzester Zeit im Portal abrufbar – die Replikation von Daten über Nacht entfällt. Mit dem praktischen Newsletter-Abo können Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sich darüber hinaus neu eingestellte Dokumente aus ihrem Interessengebiet gezielt anzeigen lassen.

Da das Portal keine starre Anwendung, sondern ein lebendiges Medium sein soll, werden Anregungen und Anforderungen aus den rheinischen Sparkassen – soweit technisch realisierbar – auch umgesetzt. Dafür ist die eigens ins Leben gerufene Portalredaktion im RSGV verantwortlich. Ihre Mitglieder entwickeln Ideen für neue Inhalte, stellen diese zur Verfügung, prüfen die Aktualität der eingestellten Informationen und sind zugleich Ansprechpartner für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der rheinischen Sparkassen.

Unter der E-Mail-Adresse **portalredaktion@rsgv.de** ist die Redaktion jederzeit erreichbar.



RSGV-Intranet-Portal

## Manövrierfähig, auch in schwierigen Gewässern



Kompetente Berater engagieren sich in fast 90 geförderten Schuldnerberatungsstellen

Seit zehn Jahren unterstützen die Sparkassen in Nordrhein-Westfalen finanziell die Arbeit der Schuldnerberatungsstellen. Anlässlich dieses Jubiläums würdigte der Präsident des Rheinischen Sparkassen- und Giroverbandes, Michael Breuer, die engagierte und kompetente Arbeit der Schuldnerberatungsstellen im Rheinland.



Dr. Marion Gierden-Jülich, Staatssekretärin im Familienministerium, und Michael Breuer, RSGV-Präsident

„Die Schuldnerberatungsstellen leisten mit ihrer Arbeit nicht nur einen unschätzbaren Dienst für Menschen, die sich in einer vermeintlich ausweglosen Situation befinden, sondern nehmen auch eine wichtige sozialpolitische Aufgabe für unsere Gesellschaft wahr“, erklärte Breuer bei einer Festveranstaltung in Düsseldorf. „Deshalb stehen wir gerne als Partner an ihrer Seite.“

Jedes Jahr stellen die beiden Sparkassenverbände in Nordrhein-Westfalen 2.556.500 Euro für die Arbeit der Schuldnerberatungsstellen im größten deutschen Bundesland zur Verfügung, 1.361.500 Euro davon fließen ins Rheinland. Über einen Scheck in dieser Höhe freute sich Dr. Marion Gierden-Jülich, Staatssekretärin im Familienministerium, gemeinsam mit Michael Breuer.

Gesellschaftliches Engagement  
Gut. Für das Rheinland.



# Künstlerisches Neuland entdecken



Großer Kulturpreis 2008 für Otto Piene:  
Landrat Günter Rosenke, Vorsitzender  
des Stiftungsvorstands, gratuliert



Im Max-Ernst-Museum Brühl  
wurden die Preise der Sparkassen-  
Kulturstiftung verliehen

**Ihre Verantwortung für die Region und die Menschen vor Ort haben die rheinischen Sparkassen auch in 2008 wahrgenommen: Der Betrag aus Spenden, Sponsoring und Prämienspar-Zweckerträgen sowie den Stiftungs- und Gewinnausschüttungen summierte sich auf rund 100 Millionen Euro.**

Die Sparkassen-Kulturstiftung Rheinland stellte 2008 allein 591.000 Euro für die Förderung kultureller Projekte zur Verfügung (2007: 475.000 Euro). Mit diesem finanziellen Engagement stärkt sie die kulturelle Arbeit der örtlichen Sparkassen. Die Stiftung ist eine Initiative der rheinischen

Sparkassen, die mit ihrer Arbeit gemeinnützige Einrichtungen und Projekte unterstützen, die das Kulturleben im Rheinland bereichern. Vornehmlich fördert die Stiftung künstlerisches Schaffen in den Bereichen Kunst, Literatur, Musik und rheinische (Kultur-)Geschichte. Seit Aufnahme ihrer Tätigkeit im Jahre 1988 hat sie Projekte mit rund neun Millionen Euro gefördert.

**Rauch & Feuer, Wind & Luft, Licht & Raum – Der Herr der Elemente**

Mit dem mit 30.000 Euro dotierten Großen Kulturpreis würdigte die Sparkassen-Kulturstiftung Rheinland 2008 das Gesamtwerk des international renommierten Künstlers Otto Piene, der in Düsseldorf und Boston lebt. Piene hat darüber hinaus die in Aachen geborene Medienkünstlerin Agnes Meyer-Brandis als Förderpreisträgerin vorgeschlagen.

Der 1928 in Bad Laasphe geborene Otto Piene gehört zu den namhaften Persönlichkeiten der internationalen Kunstwelt. Als Gründungsmitglied der Künstlergruppe ZERO hat er gemeinsam mit Heinz Mack und Günther Uecker ausgehend vom Rheinland die internationale Kunstszene nachhaltig geprägt. Feuer, Licht und Luft sowie Raum und Bewegung sind die zentralen Elemente im Werk Pienes. Seine Rauch- und Feuerbilder sowie seine Wind- und Luftplastiken sind in aller Welt bekannt.



**Otto Piene, Feuerwerk für Celle, 2006. Kunstmuseum Celle mit Sammlung Robert Simon. Das erste 24-Stunden-Kunstmuseum der Welt**

Zahlreiche internationale Einzel- und Gruppenausstellungen, seine Teilnahme an der Documenta II, III und VI sowie über 200 Museen und Sammlungen, in denen seine Werke präsent sind, dokumentieren die herausragende Bedeutung des Künstlers. Zuletzt war in der Halle 6 in Düsseldorf die Ausstellung O.P. Solo 3 mit Arbeiten des 80-jährigen Künstlers zu sehen.

„Mit Otto Piene ehren wir eine außergewöhnliche Künstlerpersönlichkeit des 20. und 21. Jahrhunderts. Als Künstler, der in seinen Werken meisterhaft mit den Elementen der Natur umzugehen weiß,

hat er vom Rheinland aus Bedeutung in der ganzen Welt erlangt. Die Stiftung ist stolz darauf, Otto Piene mit dem Rheinischen Kulturpreis 2008 auszeichnen zu können“, so Landrat Günter Rosenke, Vorsitzender des Stiftungsvorstandes.

**Zwischen Wirklichkeit und Fiktion – Die Werke der Förderpreisträgerin**

Die Projekte der Förderpreisträgerin Agnes Meyer-Brandis thematisieren das Sichtbarmachen des Verborgenen – sie bewegen sich an der Grenze zwischen Wirklichkeit und Fiktion, von Kunst und Wissenschaft. Ihre Installationen, die auf den ersten Blick irritieren können, entpuppen sich als Spiele voll Poetik, Humor und Ironie. Dabei sind ihre Arbeiten immer begleitet von einer wissenschaftlichen Ernsthaftigkeit. Werke und Projekte von Agnes Meyer-Brandis wurden bereits in zahlreichen nationalen



**Agnes Meyer-Brandis in ungewöhnlichem Kunstraum**

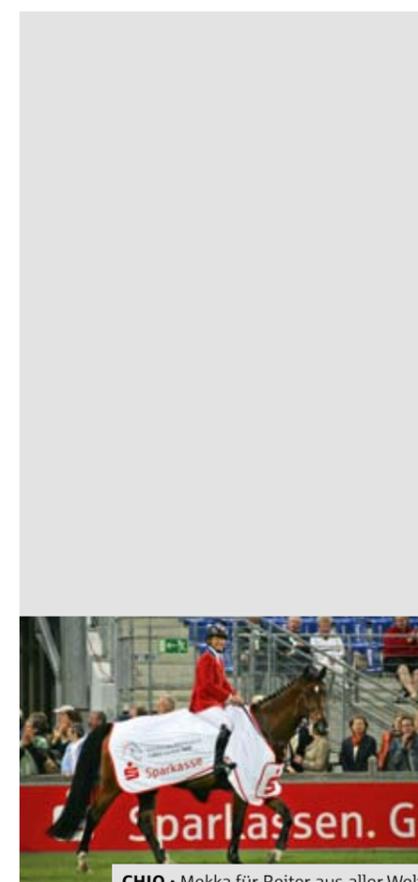
und internationalen Einzel- und Gruppenausstellungen gezeigt.

Der Förderpreis ist mit 5.000 Euro dotiert und geht an einen vom Preisträger des Großen Kulturpreises vorgeschlagenen Nachwuchskünstler.



**Die Förderpreisträgerin 2008: Agnes Meyer-Brandis mit Otto Piene**

## Welpartner der Weltreiterspiele



CHIO • Mekka für Reiter aus aller Welt



Springreiten • Elite des Pferdesports

**Seit vielen Jahren ist die Sparkassen-Finanzgruppe einer der Hauptsponsoren des weltweit bedeutendsten Reitsportereignisses – dem CHIO Aachen.**

Die erfolgreichsten Reiter der Welt treten im Rahmen des „Concours Hippique International Officiel“ jedes Jahr zum sportlichen Wettstreit an. Die Sparkassen sind nicht nur Hauptsponsor des CHIO und Welpartner der Weltreiterspiele, sie fördern darüber hinaus auch den reiterlichen Nachwuchs. Abgerundet wird das Sponsoring durch die Sparkassen-Fair-Play-Initiative, mit der die Sparkassen ihr wirtschaftliches und sportliches Engagement für einen fairen Wettbewerb unterstreichen.

## Gut. Für das Rheinland.



Schülerzeitungswettbewerb • 250 Teilnehmer

**SCHREIBEN WIE DER WIND**  
Der jährliche Schülerzeitungswettbewerb des Rheinischen Sparkassen- und Giroverbands ist einer der bundesweit größten, ältesten und renommiertesten Wettbewerbe in ganz Deutschland mit einem Gesamtwert an Gewinnen von über 15.000 Euro. Jedes Jahr beteiligen sich rund 250 Schülerzeitungen an dem Wettbewerb, den die rheinischen Sparkassen gemeinsam mit zehn großen Tageszeitungen aus dem Rheinland veranstalten. Um die „Schreibe“ der Nachwuchsredakteure zu trainieren, bietet der Rheinische Sparkassen- und Giroverband regelmäßig Seminare an.

Rund 600 Schülerinnen und Schüler nutzen jedes Jahr die Chance, an Schreibseminaren teilzunehmen. Auch die Lehrer der Jung-Redaktionen können sich in eigens für sie konzipierten Kursen Profiwissen aneignen



Jugend musiziert • Talentierter Nachwuchs

**JUGEND MUSIZIERT – SPARKASSE ORGANISIERT**  
Als Hauptsponsor unterstützen die nordrhein-westfälischen Sparkassen jedes Jahr den Landeswettbewerb „Jugend musiziert“, an dem Kinder und Jugendliche verschiedener Musikschulen teilnehmen. Neben den nordrhein-westfälischen Sparkassen wird der Landeswettbewerb auch vom nordrhein-westfälischen Ministerium für Städtebau und Wohnen, Kultur und Sport – Träger ist der Landesmusikrat NRW – unterstützt. Im Rahmen von „Jugend musiziert“ finden zunächst Regionalwettbewerbe unter Einbindung der jeweiligen Sparkassen und schließlich ein Bundeswettbewerb statt.

Ein Förderpreis von 9.000 Euro wird jedes Jahr an besonders herausragende Teilnehmer des nordrhein-westfälischen Landeswettbewerbs vergeben



Barockfabrik • Jugend-Kulturpreis

**BAROCKFABRIK IN AACHEN ERHÄLT JUGEND-KULTURPREIS**  
Die Sparkassen-Kulturstiftung Rheinland zeichnete im vergangenen Jahr die Barockfabrik – das Zentrum für Kinder- & Jugendkultur in Aachen – mit ihrem Jugend-Kulturpreis aus, der mit 5.000 Euro dotiert ist. Das Kuratorium der Stiftung würdigte damit das vielfältige Engagement der Barockfabrik für die kulturelle Bildung in der Stadt Aachen und ihrer Region. Die im Zentrum Aachens gelegene Barockfabrik bietet Kindern und Jugendlichen einen vertrauten Ort, an dem sie sich unter anderem auf Figurentheater, Literatur, bildende Kunst und Musik einlassen können.

Der Jugend-Kulturpreis wurde 1997 anlässlich des zehnjährigen Bestehens der Stiftung ins Leben gerufen und wird jährlich an Persönlichkeiten oder Einrichtungen vergeben, die Kindern und Jugendlichen kulturelle Werte vermitteln



Museum Kurhaus Kleve • Beuys-Relief

**ANKAUF VON BEUYS-RELIEF**  
Im vergangenen Jahr unterstützte die Sparkassen-Kulturstiftung Rheinland unter anderem das Museum Kurhaus Kleve mit 50.000 Euro beim Ankauf eines Reliefs von Joseph Beuys. Das Kunstwerk entstand im Beuys-Atelier des heutigen Kurhauses Kleve und soll nach dessen Restaurierung wieder dort gezeigt werden.

Seit zwanzig Jahren fördert die Sparkassen-Kulturstiftung Rheinland Kunst und Kultur und hat seitdem rund neun Millionen Euro für kulturelle Belange bereitgestellt



## Verbundpartner



## Provinzial Rheinland: Mit Sicherheit durch die Krise

**Die Provinzial Rheinland erzielte im Geschäftsjahr 2008 gute Geschäftsergebnisse. Dazu haben auch die Erfolge des 2007 abgeschlossenen Projektes „ProWest“ beigetragen, wodurch die Kosten- und Ertragslage nachhaltig positiv beeinflusst wurde.**

Aufgrund von Einschränkungen waren die Beitragseinnahmen der Gruppe allerdings um 1,8 Prozent geringer als im Vorjahr. Wegen einer höheren Ablaufquote in der Lebensversicherung und des weiterhin sehr intensiven Wettbewerbs im Bereich der gewerblichen und industriellen Sachversicherungen, beliefen sie sich auf 2,1 Milliarden Euro. Auch mehrere große Sturm- und Hagelereignisse – keines davon vergleichbar mit dem Vorjahresereignis „Kyrill“ – bewirkten eine überdurchschnittliche Schadenbelastung. Trotz dieser Sturm- und Hagelereignisse machte ein entsprechendes Schadenmanagement ein sehr gutes versicherungstechnisches Ergebnis möglich: Die insgesamt vereinnahmten Beiträge konnten nach drei Jahren rückläufiger Entwicklung um 1,9 Prozent auf 963 Millionen Euro gesteigert werden. Vor dem Hintergrund der Marktentwicklung von nur 0,2 Prozent ist dieses Wachstum mit einer Steigerung des Marktanteils gleichzusetzen.

Maßgeblich an diesem Erfolg beteiligt waren der Beitragszuwachs in der Verbundenen Gebäudeversicherung sowie die Geschäftsaufnahme der Restkreditversicherung. Die Combined Ratio, also die Summe von Schadenaufwand und Kosten



**Provinzial Rheinland:  
Marktanteil in  
2008 ausgebaut**

im Verhältnis zu den verdienten Bruttobeiträgen, konnte gegenüber dem Vorjahr um 3,8 Prozentpunkte auf 93,6 Prozent gesenkt werden.

### **Sparkassen Direktversicherung**

Die ungünstigen Rahmenbedingungen für die Versicherungswirtschaft generell und die Kraftfahrtversicherung im Speziellen bremsen auch den Wachstumskurs der Sparkassen Direktversicherung. In der Kraftfahrtversicherung verzeichnete das Unternehmen einen Bestandsverlust von insgesamt 3.473 Verträgen. Eine hohe Zahl von Vertragsumstellungen mit niedrigeren Jahresbeiträgen hat ebenfalls zum Beitragsrückgang von rund sieben Prozent beigetragen. Die Schadensituation war allerdings von einem Rückgang gemeldeter Schäden

und geringeren Schadenaufwendungen für Versicherungsfälle gekennzeichnet. Aufgrund des Beitragsabriebs ist daher eine leicht gestiegene Bruttoschadenquote von 97,7 Prozent auszuweisen. Bezogen auf die Bruttobeitragsentwicklung ist es der Sparkassen Direktversicherung gelungen, die Kostenquote von 18,2 auf 17,8 Prozent weiter zu reduzieren. Im nicht versicherungstechnischen Ergebnis wurde trotz Finanzmarktkrise noch ein Überschuss von 759.000 Euro erzielt, sodass ein positives Jahresergebnis vor Gewinnabführung von 292.000 Euro erreicht wurde.

### **Provinzial Rheinland Lebensversicherung AG**

In der Lebensversicherung sanken die Beitragseinnahmen im abgelaufenen Geschäftsjahr um 4,6 Prozent. Ebenso sank der Neuzugang im Vorjahresvergleich um 1,8 Prozent. Die Ursache hierfür ist in der im Vergleich zum Markt deutlichen Zunahme an regulären Vertragsabläufen zu suchen. In dieser Entwicklung spiegeln sich insbesondere die Erfolge der vergangenen Jahre wider, in denen der Neuzugang stets deutlich über dem Marktdurchschnitt lag. Die Kapitalanlagen erzielten trotz der schwierigen Situation an den Finanzmärkten eine Nettoverzinsung von 2,1 Prozent. Das Jahresergebnis lag bei fünf Millionen Euro.

Die Provinzial Rheinland Lebensversicherung AG konnte auch im Geschäftsjahr 2008 die Überschussbeteiligung auf weiterhin hohem Niveau halten. Trotz der Absenkung der Überschussbeteiligung für 2009, mit der

das Unternehmen auf die Entwicklung an den Kapitalmärkten reagiert, bietet die Provinzial ihren Kunden damit langfristig eine sichere und solide Verzinsung. Die Altersvorsorgeprodukte der Provinzial Rheinland werden zudem von renommierten Ratingagenturen und Fachzeitschriften Jahr für Jahr mit Bestnoten ausgezeichnet: Die unabhängige Ratingagentur Franke & Bornberg beispielsweise vergab in 2008 die Bewertung „sehr gut“ für die Privatrente Flexibel, die Fondsrente Flexibel, die Prämienrente sowie die BasisrenteFonds.

### **Ein Ausblick auf das laufende Geschäftsjahr**

Entgegen den Marktprognosen erwartet die Provinzial Rheinland Versicherung AG im selbst abgeschlossenen Geschäft einen Beitragsanstieg von über drei Prozent. Diese Erwartungen beinhalten die in 2008 neu eingeführte Restkreditversicherung (RKV), die der Absicherung von Konsumentenkrediten, Hypotheken- und Abrufdarlehen gegen Todesfall, Arbeitslosigkeit und Arbeitsunfähigkeit dient. Im Jahr 2009 sollen die Bestände der Restkreditversicherung auf einen eigenen Leistungsträger übertragen werden.

Der Zuwachs in der Restkreditversicherung sowie Beitragssteigerungen bei fast allen großen Sachsparten werden den erwarteten Beitragsrückgang in der Kraftfahrtversicherung mehr als ausgleichen. Dennoch ist angesichts des wirtschaftlichen Gesamtklimas eine gewisse Zurückhaltung bei Neuabschlüssen von Sachversicherungen zu beobachten.



**Unternehmensziel  
2009: Wachstum der  
Beitragsentwicklung**

**Das Firmenkundengeschäft in 2009**

Trotz pessimistischer Marktprognosen können im Firmenkundengeschäft 2009 ebenfalls Beitragszuwächse erwartet werden. Die Provinzial Rheinland Versicherung AG belegt bereits heute einen Spitzenplatz unter den Schadenversicherern in ihrem Geschäftsgebiet – diese Position im Markt soll in den nächsten Jahren weiter ausgebaut werden.

Mit einem ganzheitlichen Wachstumskonzept richtet die Provinzial das Geschäft konsequent auf die Zukunft aus. Dabei baut sie auf Wachstum in ertragsstarken Segmenten und auf Kundennähe durch Service- und Produktqualität. Das Unternehmen setzt hierbei auf die Provinzial-Geschäftsstellen und insbesondere auf den weiteren erfolgreichen Ausbau der Vertriebspartnerschaft mit den Sparkassen im Rheinland. Vor allem im „Vertriebsweg Sparkassen“ liegen weiter hohe Wachstumspotenziale, die in den nächsten Jahren verstärkt gehoben werden sollen.

**Die Provinzial Lebensversicherung**

Die Provinzial Lebensversicherung möchte im Geschäftsjahr 2009 die negative Beitragsentwicklung der vergangenen Jahre stoppen und bereitet sich mit Wachstumsinitiativen darauf vor. Trotz erschwelter wirtschaftlicher Rahmenbedingungen bieten sich dafür im Geschäftsjahr 2009 gute Chancen. Denn das Vertrauen in die klassische Lebensversicherung mit ihrer unveränderlichen Garantieverzinsung der Sparbeiträge und mit ihren zusätzlichen Überschusselementen – deren Hauptteile



Kundennähe durch Service- und Produktqualität

nach erfolgter Zuteilung ebenfalls garantiert sind – hat in der Finanzkrise des vergangenen Geschäftsjahres eine anspruchsvolle Bewährungsprobe bestanden.

Zu den Wachstumsinitiativen gehört auch eine systematischere Bearbeitung des hohen Volumens an ablaufenden Lebensversicherungen mit zielgruppengerechten Produkten des Sparkassen-Verbundes. Hier kann mit einer steigenden Nachfrage nach klassischen Rentenversicherungen mit Garantiecharakter gerechnet werden. Die Überschusspolitik hat die Provinzial an die fundamental geänderte Kapitalmarkt- und Wirtschaftssituation bereits angepasst: Die laufende Gesamtverzinsung wurde auf 4,1 Prozent festgesetzt.

## LBS: Volle Kraft voraus für die Riester-Beratung

**Seit 1. August 2008 ist es offiziell: Bausparen wird Riester-gefördert. Für das Ansparen zum Immobilienerwerb und die Entschuldung einer selbstgenutzten Immobilie gibt es künftig Riester-Zulagen. Die LBS war die erste Bausparkasse, die sich mit einem entsprechenden Produktangebot am Markt präsentierte. Nach intensiven Schulungen bei Sparkassen und dem eigenen Außendienst startete am 17. November 2008 der Verkauf zertifizierter Riester-Bauspartarife.**

**Interview mit Dr. Christian Badde****Herr Dr. Badde, was bedeutet Riester-Bausparen für den Vertrieb?**

Dr. Badde: Die Kopplung von Bausparen und Riester-Förderung ist ein Quantensprung für die Zukunft. Unsere bisherigen Verkaufsargumente für das Bausparen können wir jetzt durch die staatliche Bestätigung für die eigene Immobilie als Altersvorsorge ergänzen. Wir können den Kunden auf einer breiteren Basis überzeugen und den Doppelnutzen – sofort in die eigenen vier Wände und gleichzeitig in die Altersvorsorge für die Zukunft zu investieren – hervorheben.

**Riester ist nicht neu. Warum sollten die Kunden jetzt durch die Integration des Bausparens motiviert sein, einen Riester-Vertrag abzuschließen?**

Dr. Badde: 80 Prozent der Deutschen halten die Immobilie für die beste Altersvorsorge. Das Eigenheim ist der Motivations-Kick, der dem Riester-System noch gefehlt hat.

Der Markt ist noch lange nicht gesättigt: Allein in Nordrhein-Westfalen haben fünf Millionen Riester-Berechtigte noch keinen Vertrag abgeschlossen. Ein Grund dafür ist sicher, dass viele Bürger bisher im Zwiespalt steckten – entweder den Herzenswunsch von den eigenen vier Wänden erfüllen oder die Riester-Förderung voll ausnutzen. Jetzt geht beides gleichzeitig, zum Beispiel mit dem Bausparvertrag.

**Welche Vorteile bietet das neue Bausparprodukt für den Verbund?**

Dr. Badde: Riester-Bausparen ist die perfekte Ergänzung des Portfolios im Bereich Altersvorsorge. Mit den meisten bekannten Riester-Produkten verbinden die Kunden den ambivalenten Gedanken an das eigene fortgeschrittene Alter. Mit der eigenen Immobilie dagegen wird die Altersvorsorge schon mit 37 statt mit 67 erlebbar.

**Welche Erfahrungen haben Sie in den ersten Monaten mit dem Riester-Bausparen im Verkauf gemacht?**

Dr. Badde: Wir sind Marktführer in Deutschland – und das, obwohl wir nur in Nordrhein-Westfalen tätig sind. Über 25.000 Verträge konnten wir 2008 abschließen, gut 12.000 davon wurden im Rheinland vermittelt. Dieser Erfolg ist in erster Linie auf die Vertriebsstärke im Zusammenspiel zwischen Sparkassen und eigenem Außendienst zurückzuführen. Und er ist ein Ergebnis unserer Strategie, als erste Bausparkasse überhaupt bereits im Sommer konsequent auf die neuen Vertriebschancen gesetzt zu haben.



Dr. Christian Badde, Vorstandsvorsitzender der LBS West

### Bausparen weiter auf Erfolgskurs – Spitzenwerte bei Neugeschäft und Darlehensnachfrage

Neugeschäft gesteigert und Marktführerschaft untermauert – für die LBS West war 2008 ein voller Erfolg. In den turbulenten Zeiten an den Märkten schätzen die Kunden die Sicherheit und Verlässlichkeit des Bausparsystems. Die Brutto-Bausparsumme im Neugeschäft wuchs um 2,9 Prozent auf 9,7 Milliarden Euro, die Anzahl sogar um 7,8 Prozent auf 434.406 Verträge. Damit erreichte die LBS den zweitbesten Wert aller Zeiten. Erfreulich ist dabei auch der deutlich gesteigerte Anteil junger Leute am Neugeschäft von 6,5 Prozent. Fast jeder zweite Bausparvertrag in Nordrhein-Westfalen wurde bei der LBS West abgeschlossen. Das bedeutet einen Marktanteil von 47 Prozent nach der Anzahl der Verträge und damit ein besseres Ergebnis, als die drei nächsten Mitbewerber zusammen aufweisen können.

### Marktführer bei Riester-Bausparverträgen

In einem Produktbereich wurde die LBS West, obwohl nur in Nordrhein-Westfalen tätig, sogar zum bundesweiten Marktführer: Gut 25.000 abgeschlossene Riester-Bausparverträge sind das Ergebnis der frühzeitigen strategischen Ausrichtung der Bausparkasse der Sparkassen auf die neue Förderung. Damit nutzte die LBS konsequent die vertrieblischen Chancen, die sich aus der Einbeziehung des Wohneigentums in die staatliche Förderung der Altersvorsorge und der damit verbundenen Riester-Förderung für Bausparer ergeben.



[www.schnauze-voll-von-krise.de](http://www.schnauze-voll-von-krise.de)

Einen maßgeblichen Anteil am starken Geschäftsergebnis der LBS hatten die nordrhein-westfälischen Sparkassen. Mit 55,9 Prozent vermittelten sie mehr als die Hälfte der Bausparsumme und konnten die eigene Vertriebsleistung des Vorjahres, unter anderem dank eines starken vierten Quartals, erneut um 1,6 Prozentpunkte steigern. Die rheinischen Sparkassen vermittelten knapp 89.000 Verträge, das waren 6,9 Prozent mehr als im Vorjahr.

### Rekordwerte bei Zuteilungen aus Bausparverträgen

Aber nicht nur auf der Passivseite war die LBS 2008 erfolgreich. Der Kernnutzen des Bausparens – das zinsgünstige und sichere Darlehen als Ergebnis des Vorsparens – überzeugte immer mehr LBS-Kunden. Die Zuteilungen der LBS stiegen im Vergleich zum Vorjahr um 8,8 Prozent auf den Rekordwert von 2,8 Milliarden Euro. Die Auszah-

**Die Kampagne „Schnauze voll von Krise“ war in 2008 der Auftakt zu einer langfristigen Mitarbeitersuche und Ausbildungsinitiative bei der LBS West**

lungen von Bauspardarlehen nahmen sogar um 23 Prozent auf rund 664 Millionen Euro zu. Dadurch erhöhte sich der Bauspardarlehensbestand um 4,2 Prozent auf 2,2 Milliarden Euro.

Im Kreditbereich konnte vor allem das hohe Niveau des mit Bausparverträgen unterlegten Finanzierungsgeschäfts der Sparkassen bestätigt werden. Hier findet die gelebte Verbundstrategie mit 1,9 Milliarden Euro Neuabtretungen, wovon 61 Prozent auf das Geschäftsgebiet der rheinischen Sparkassen entfielen, ihren Niederschlag. Entsprechend wuchs der Abtretungsbestand an die Sparkassen um 2,6 Prozent auf 15 Milliarden Euro deutlich. Zum Ende des Jahres 2008 summierte sich der gesamte Finanzierungsbestand

im Sparkassenverbund – also Bauspardarlehen, LBS-eigene Zwischen- und Vorfinanzierungskredite und die von Sparkassen gewährten Zwischen- und Vorfinanzierungskredite – auf 19,5 Milliarden Euro.

### Zufriedene Kunden

Die Zufriedenheit unter den Kreditkunden der LBS erreicht Spitzenwerte: Dem Ergebnis einer Befragung unter 20.000 Darlehensnehmern zufolge, sind 92 Prozent der Kunden mit der Kreditabwicklung „sehr zufrieden“ bzw. „zufrieden“. Das entspricht einer Steigerung um 13 Prozent im Vergleich zur letzten Erhebung 2003. Auch die Weiterempfehlungsbereitschaft liegt um sieben Prozent höher. Bei der „Finanzierung aus einer Hand“ beläuft sie sich auf 82 Prozent.



**LBS West: Marktführer bei Riester-Bausparverträgen**

## WestLB: Neuer Kurs mit dem „Geschäftsbereich Verbund“

Die WestLB und die Sparkassen im Rheinland sind seit vielen Jahren erfolgreiche Partner in einem starken Verbund. Um die gemeinsame Zusammenarbeit noch zu intensivieren, wurde die Kundenbetreuung auf der Grundlage eines integrierten Vertriebs-

und Unterstützungsansatzes vereinheitlicht: Im Rahmen dieser geschäftlichen Neuausrichtung wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr 2008 alle für die Sparkassen zuständigen Kundenbetreuungseinheiten in einem neuen „Geschäftsbereich Verbund“ gebündelt.



WestLB – langjähriger Partner der rheinischen Sparkassen

Die Organisation des „Geschäftsbereichs Verbund“ orientiert sich dabei spiegelbildlich an den vier Geschäftsfeldern der Sparkassen: Eigengeschäft, Privatkunden/Depot B, Firmenkunden sowie Kommunen/Kommunale Unternehmen. Das Zahlungsverkehrs- und das Immobiliengeschäft komplettieren als ergänzende Leistungen den „Geschäftsbereich Verbund“. Die aus dem neuen Geschäftsbereich resultierende enge Verzahnung der Kundenbetreuung mit den spezialisierten Produktbereichen der WestLB bietet die Möglichkeit, mittelständische Firmenkunden, Kommunale Kunden und Privatkunden der Sparkassen an den Erfahrungswerten der Produktspezialisten partizipieren zu lassen. Diesen Vorteil verdeutlicht auch ein weiteres Kernelement der gemeinsamen Neuausrichtung: Die Vorstandsmitglieder der WestLB betreuen die 34 Sparkassen im Rheinland persönlich.

### Die Zusammenarbeit im Mittelstandsgeschäft

Die Intensivierung der gemeinsamen Zusammenarbeit und die hohe Nachfrage nach Investitionsfinanzierungen sind wesentliche Gründe für die positive Entwicklung in einem strategisch wichtigen Geschäftsfeld: Trotz eines schwierigen Marktumfelds konnte sich das gemeinsame Mittelstandsgeschäft der rheinischen Sparkassen mit der WestLB bemerkenswert positiv entwickeln. Die Kundenverbindungen konnten gemeinsam mit den Sparkassen weiter ausgebaut werden. Insbesondere im gemeinschaftlichen Kreditgeschäft konnte sich das Neuge-



Gemeinsam nah am Kunden

schäftsvolumen in absoluten Zahlen um 23 Millionen Euro auf 223 Millionen Euro (+ zwölf Prozent) steigern.

### Die Zusammenarbeit im Wertpapier-eigengeschäft der Sparkassen

Ein weiteres Geschäftsfeld, das sich trotz der allgemein schwierigen Gesamtsituation weiter positiv entwickelt hat, ist das Wertpapier-eigengeschäft der Sparkassen. Der durch die Kapitalmarktkrise bedingte rückläufige Verkauf von strukturierten Papieren und Aktien konnte durch eine deutliche Zunahme des Rentengeschäfts ausgeglichen werden: Insgesamt erhöhte sich das Umsatzvolumen von 4.094 Millionen Euro auf 5.293 Millionen Euro (+ 29 Prozent).

## DekaBank-Konzern: Deka-Investmentfonds – Stabilität in unruhigem Fahrwasser



Das europäische  
Finanzzentrum Frankfurt

**Die Entwicklung der Kapitalmärkte wurde im Jahr 2008 von den negativen Folgen der globalen Finanzkrise bestimmt. Ein knapp fünf Jahre währender Aufwärtstrend am deutschen Aktienmarkt ging damit zu Ende – weltweit sanken die Aktienkurse im Schnitt um über 37 Prozent. In diesem Umfeld konnte sich auch der deutsche Leitindex DAX nicht von den weltweiten Entwicklungen lösen. Er erzielte das zweit-schlechteste Jahr in seiner 20-jährigen Geschichte.**

### Geschickt manövrieren in stürmischen Zeiten

Trotz dieser schwierigen Rahmenbedingungen konnte die Sparkassen-Finanzgruppe im Investmentfondsgeschäft ein Fondsvolumen von brutto 52 Milliarden Euro platzieren. Das ist das zweithöchste Ergebnis, das die Sparkassen jemals abgesetzt haben. Insbesondere die Besonnenheit und Ruhe der Sparkassenkunden hat während der Turbulenzen an den Finanzmärkten bewirkt, dass die Sparkassen-Finanzgruppe im Investmentfondsgeschäft

2008 sogar Marktanteile hinzugewinnen konnte. Auch den Deka-Fondsmanagern gelang es, durch die breite Streuung der investierten Gelder auf eine Vielzahl von Titeln aus unterschiedlichen Branchen und Regionen, die negativen Entwicklungen deutlich abzumildern.

### „Fonds-Oscar“ und „Aufsteiger des Jahres“ 2008

Diese beträchtliche Managementleistung wird durch unabhängige Analysen bestätigt: Wie schon 2007, erhielt die Deka auch 2008 den „Fonds-Oscar“ als beste große Fondsgesellschaft des Jahres. Die Finanzzeitschriften „Euro“ und „Euro am Sonntag“ verliehen der Deka darüber hinaus den Titel „Aufsteiger des Jahres“. Der Fonds- und Assetmanagement-Spezialist der Sparkassen-Finanzgruppe wurde vom renommierten Wirtschaftsmagazin „Capital“ außerdem mit der Höchstnote von fünf Sternen als „Top-Fondsgesellschaft“ ausgezeichnet. Ausschlaggebend für diese hervorragende Bewertung waren die hohe Fondsqualität aller Aktien-, Renten- und Mischfonds über den Ein-, Drei- und Fünfjahreszeitraum, eine umfassende Produktpalette sowie die hohe Management- und Servicequalität.

### Sicher anlegen

Gerade in turbulenten Marktphasen zeigen Investmentfonds im Vergleich zu anderen Anlageformen ihre Stärke. Denn für mittel- und langfristig orientierte Anleger bieten die derzeitigen Turbulenzen an den Kapitalmärkten die Chance, zu vergleichsweise günstigen Einstiegskursen Anteile

an Investmentfonds zu erwerben. Insbesondere langfristig orientierte Anleger sollten deshalb jetzt gelassen bleiben – die gegenwärtigen Wertschwankungen gleichen sich in der Regel über den geplanten Anlagezeitraum wieder aus. Ein weiterer Vorteil: Investmentfonds sind aufgrund ihrer rechtlichen Ausgestaltung auch ohne eine Staatsgarantie nicht von einer eventuellen Insolvenz der Fondsgesellschaft betroffen. Denn als abgetrennte Sondervermögen sind sie nicht Teil einer Bankbilanz und gehören kraft Gesetzes nicht zur Haftungsmasse der verwaltenden Investmentgesellschaft. Ginge die Investmentgesellschaft oder Depotbank also in Insolvenz (was bisher noch nie geschehen ist), so bliebe das Fondsvermögen davon unberührt.

### Ein Ausblick auf das Anlagejahr 2009

Das wahrscheinlichste Szenario für die Kapitalmärkte in diesem Jahr ist eine Normalisierung an einzelnen Finanzmärkten. Das gilt insbesondere für die Aktienmärkte. Denn wenn sich der Blick vorausschauend auf die Unternehmensgewinne 2010 richtet, dann erscheinen die Unternehmen als hinreichend günstig bewertet, sodass die Börsen weltweit ihr Potenzial entfalten können. Die gute Nachricht insbesondere für mittel- und langfristig orientierte Investoren lautet also: Mutige Anleger jenseits des Geld- und Rentenmarkts können optimistisch in die Zukunft blicken, denn die Basis für überdurchschnittliches Wachstum wird noch in der Krise gelegt.



Deka – „Aufsteiger  
des Jahres“ 2008

# ÖRAG Rechtsschutzversicherungs-AG: Platz fünf unter den deutschen Rechtsschutzversicherern

Die ÖRAG, der Rechtsschutzpartner der öffentlichen Versicherer und der Sparkassen-Finanzgruppe, steht den Sparkassen als kompetenter und erfahrener Partner zur Seite. Ihr modulares Vertragsbausteinsystem für die Bereiche Privat, Verkehr, Haus & Wohnung sowie Beruf hat die ÖRAG in den letzten Jahren zu einem der erfolgreichsten Anbieter am Markt gemacht. Gemessen am Prämienvolumen nimmt die ÖRAG Platz fünf unter den deutschen Rechtsschutzversicherern ein.

Für die ÖRAG ist das Geschäftsjahr 2008 sehr erfolgreich verlaufen: Die Bruttobeitragsseinnahmen lagen deutlich über dem Branchenschnitt und verzeichneten ein Wachstum von 5,29 Prozent auf rund 207 Millionen Euro (2007 rund 197 Millionen Euro). Basis des Geschäfts sind 1,25 Millionen Verträge. In 2008 konnte ein Beitragsvolumen von fast 207 Millionen generiert werden.

Für die Gesamtzufriedenheit ihrer Kunden, ihr Preis-Leistungs-Verhältnis sowie ihre Betreuungsqualität wurde die ÖRAG Rechtsschutzversicherungs-AG zudem mit dem KUBUS-Gütesiegel „Hervorragend“ ausgezeichnet.

### INFOSTEL – Ein komfortabler Service

Im Streitfall möchten Kunden schnell wissen, wie der Sachverhalt rechtlich einzuschätzen ist. Der Rechtsservice INFOSTEL ist daher Bestandteil des ÖRAG Rechtsschutzes. Rund 100 Volljuristen sind erste Anlaufstelle für Kunden und Vermittler und

helfen umgehend weiter. Auf Wunsch kann der Anwaltsvermittlungsservice genutzt und auch ein kurzfristiger Termin bei einem qualitätsgeprüften Anwalt in der Nähe des Kunden vermittelt werden.

### KUBUS-Studie 2008

In der KUBUS-Studie 2008 hat die ÖRAG in allen drei Rechtsschutzkategorien als einziger Rechtsschutzversicherer Deutschlands die höchste Bewertung „Hervorragend“ erhalten. In Gesamtzufriedenheit, Beratungsqualität und Preis-Leistungs-Verhältnis erhielt die ÖRAG von ihren Kunden ausschließlich Bestnoten.

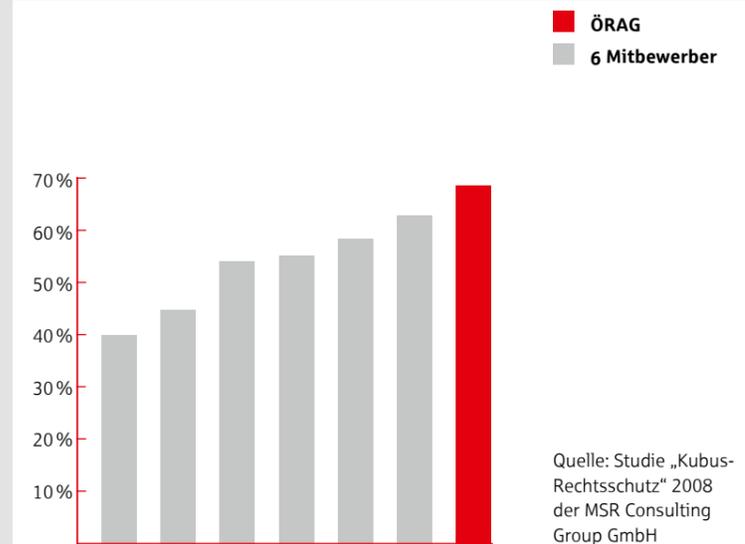
### Die wichtigsten Ergebnisse der Studie im Überblick:

- 98 Prozent der ÖRAG-Kunden sind mit ihrem Betreuer zufrieden bis vollkommen zufrieden.
- Nur etwa ein Drittel aller Rechtsschutzkunden erhielt im Versicherungsfall eine sofortige Zusage für die Kostenübernahme des jeweiligen Versicherers. ÖRAG-Kunden erhielten durch INFOSTEL eine direkte Zusage im ersten Telefonat.
- Drei Viertel aller Versicherungsnehmer erhielt im Versicherungsfall keine Anwaltsempfehlung. INFOSTEL dagegen bietet grundsätzlich eine Empfehlung.
- Nur 30 Prozent der Versicherungsnehmer wurde eine Rechtsberatung angeboten. Die ÖRAG bietet sowohl den telefonischen Rechtsservice INFOSTEL als auch eine konkrete Rechtsberatung durch Kooperationsanwälte.



2008 – Ein ausgezeichnetes Geschäftsjahr für die ÖRAG

### → Gesamtzufriedenheit im Marktvergleich – Anteil vollkommen zufriedener Kunden



### ÖRAG Service GmbH

Die ÖRAG Service GmbH, Tochterunternehmen der ÖRAG Rechtsschutzversicherungs-AG, ist der Assistance-Partner der öffentlichen Versicherer und der Sparkassen-Finanzgruppe. Im 24-Stunden-Betrieb erbringt sie mit rund 200 Mitarbeitern Hilfs- und Serviceleistungen für die Kunden ihrer Geschäftspartner.

Sieben Tage die Woche, 24 Stunden täglich ist sie mit ihren Kapazitäten und Kompetenzen im Einsatz. Ihre Assistance-Leistungen unterteilen sich in die Bereiche Medizin & Reise, Gesundheit & Pflege, Technik & Mobilität, Gebäude & Wohnen sowie Call & Services. Die Leistungen der ÖRAG Service GmbH sind dabei in die

Produkte der Auftraggeber integriert und schaffen für den Kunden Wertvorteile gegenüber Angeboten des Wettbewerbs. Für die Realisierung der Serviceleistungen greift das Unternehmen auf ein internationales Netzwerk von über 210.000 Dienstleistungspartnern zurück und vermittelt Hilfeleistung in nahezu 20 Sprachen.

Die zuverlässige und kundenorientierte Gestaltung der Assistance-Leistungen durch die ÖRAG Service GmbH trägt nachhaltig zu einer erfolgreichen und systematischen Kundenbindung bei. Für die Kundenorientierung und die Qualität der Dienstleistungen wurde das Unternehmen bereits mehrfach ausgezeichnet.

## Deutsche Leasing: Chancen in der Krise

**Der Anteil von Leasing an den außenfinanzierten Investitionen liegt laut Münchener ifo Institut für Wirtschaftsforschung derzeit bei rund 54 Prozent. Ein gutes Ergebnis, obwohl die Finanzmarktkrise inzwischen auch in der Realwirtschaft zu spüren ist. Dennoch bleibt Leasing als strategisches Kernprodukt ein wesentlicher Baustein im Allfinanzkonzept der Sparkassen. Schließlich bekommen die Vorteile des Leasings gerade in der aktuellen Wirtschaftslage noch größere Bedeutung.**

Die rheinischen Sparkassen realisierten im Berichtszeitraum ein Leasing-Volumen von 687 Millionen Euro – im Vorjahr waren es 599 Millionen Euro. Deutschlandweit erzielten die Sparkassen insgesamt einen Zuwachs von 19 Prozent (3,8 Milliarden Euro) im Neugeschäft des Mobilien- und Immobilien-Leasings. Mit über 3 Milliarden Euro waren die Lösungsangebote im Sparkassen-Leasing für Mobilien dabei besonders erfolgreich. Zusätzlich wurden rund 500 Millionen Euro Immobilien-Leasing-Geschäfte realisiert. Der Sparkassen-Auto-Kredit, der seit drei Jahren Teil des Produktportfolios der Sparkassen für das Privatkundensegment ist, konnte das vergangene Jahr mit einem Plus von rund 20 Prozent (230 Millionen Euro) abschließen.

### Vorausschauende Restwertpolitik

Damit zeigt sich, dass die Deutsche Leasing über eine exzellente Asset-Kompetenz bei Maschinen, IT und Fahrzeugen verfügt. Das Absinken der Fahrzeugrestwerte hat

das Leasing-Unternehmen deshalb nicht überrascht. Entgegen der Praxis zahlreicher Banken, Leasing-Gesellschaften und Hersteller hat die Deutsche Leasing schon seit 2005 ihre Restwerte in mehreren Etappen deutlich gesenkt. Mit den zeitweise deutlich unter Schwäche liegenden modifizierten Restwerten hat das Leasing-Unternehmen damit eine vorsichtige und vorausschauende Restwertpolitik betrieben. Zusätzlich steht ein gut dotierter betriebswirtschaftlicher Risikopool für extreme Marktsituationen zur Verfügung, der bisher noch nicht beansprucht werden musste und wohl auch 2009 nicht in Anspruch genommen werden muss.

### Leasing: Eine starke Finanzierungsalternative

Der Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen (BDL) sieht jedoch keine Kreditklemme auf die Branche zukommen. Dennoch schrumpfen die Liquiditätsreserven deutlich, und die Finanzierung ist erheblich teurer geworden. Diese Kostenerhöhung wird bei den schmalen Margen der letzten Jahre durch höhere Preise an die Kunden weitergegeben werden müssen. Als Finanzierungsalternative ist Leasing dennoch nicht mehr wegdenken: Rund zwei Drittel aller Unternehmen in Deutschland realisieren inzwischen einen Großteil ihrer Investitionen über Leasing. Das Neugeschäftsvolumen von Mobilien-Leasing erreichte 2008 branchenweit einen entsprechenden Zuwachs von 3,3 Prozent, bzw. von 51,5 Milliarden Euro. Zugleich blieb die Mobilien-Leasing-Quote mit 22,7 Prozent nahezu stabil, ermittelte



Deutsche Leasing: Gut aufgestellt dank vorausschauender Unternehmenspolitik

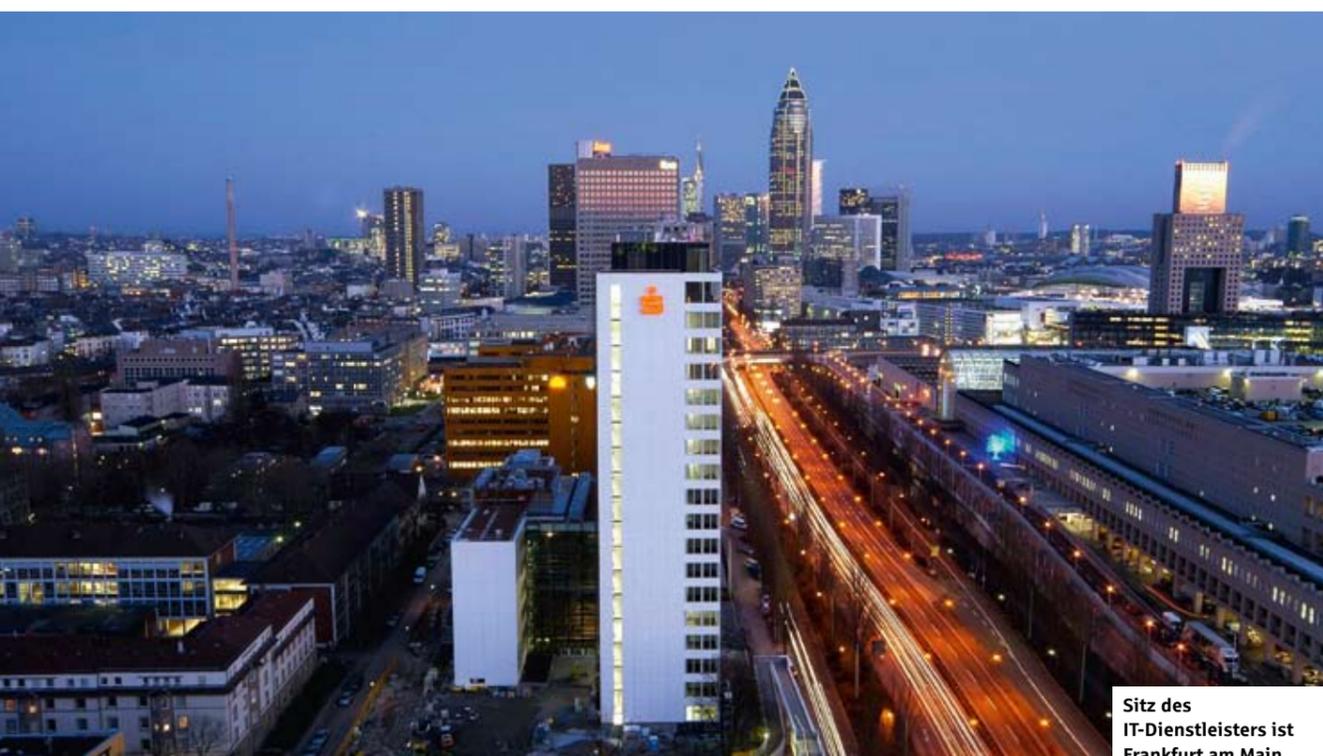
das Münchener ifo-Institut für Wirtschaftsforschung. Immobilien-Leasing wuchs aufgrund von Big-Ticket-Geschäften um 3,3 Prozent und erzielte einen Neugeschäftswert von 5,6 Milliarden Euro.

### Auf zu neuen Ufern

Mit dem Know-how der Deutschen Leasing rund um die Ausrüstung, die speziellen Märkte der Investitionsgüterindustrie und die gesetzlichen Vorgaben in europäischen Ländern sowie in den USA, Kanada und in China können Sparkassen-Kunden auch in

Übersee alle Vorteile rund um die flexible Finanzierungsalternative Leasing nutzen. In 19 Ländern kann die Deutsche Leasing mittlerweile Sparkassen-Kunden begleiten. Dabei ist die Deutsche Leasing auch 2008 wieder den Handelsströmen gefolgt und hat zwei neue Büros eröffnet: in Portugal als weiterer Standort der DL España und in Kanada, um die Potenziale entlang der amerikanisch-kanadischen Grenze zu heben.

## Finanz Informatik: Kompetenzen bündeln – Fusion von FinanzIT und Sparkassen Informatik



Sitz des IT-Dienstleisters ist Frankfurt am Main

**2008 fusionierten die FinanzIT und die Sparkassen Informatik zur Finanz Informatik. Das neue Unternehmen betreut nun als IT-Dienstleister alle deutschen Sparkassen sowie zahlreiche weitere Unternehmen der Sparkassen-Finanzgruppe. Mit der Fusion fand ein Prozess seinen Abschluss, der seit Mitte der Neunzigerjahre stark an Geschwindigkeit gewonnen hat: Gab es damals noch mehr als zehn Sparkassen-IT-Dienstleister, so ist es nun mit der Finanz Informatik nur noch einer.**

Bis Ende März 2008 wurde gemeinsam ein Fusionskonzept erarbeitet – die Basis für die Entscheidungen der Gremien und der Gesellschafter von FinanzIT und Sparkassen Informatik. Wesentliche Eckpunkte dieses Fusionskonzeptes sind die Überleitung der Institute der ehemaligen FinanzIT auf die Gesamtbanklösung OSPlus der Sparkassen Informatik bis Ende 2011 und die Integration der Internetfiliale. Das neue Unternehmen erhält die Rechtsform GmbH & Co. KG mit Sitz in Frankfurt am Main, die Anteilsverhältnisse werden auf die Gesell-

schafter der ehemaligen Sparkassen Informatik und der ehemaligen FinanzIT im Verhältnis 66 zu 34 Prozent verteilt.

Nach den positiven Entscheidungen der Gremien von FinanzIT und Sparkassen Informatik im April und Mai 2008, der Zustimmung der Gremien der Gesellschafter sowie der Genehmigung des Vorhabens durch das Bundeskartellamt erfolgte die Fusion beider Unternehmen rückwirkend zum 1. Januar 2008. Im Anschluss an die rechtlich vollzogene Fusion wurden verschiedene Projekte begonnen, um diese Fusion auch in den internen Organisationsstrukturen und Prozessen abzubilden. Bereits Anfang 2008 startete zudem ein Projekt, das die Überleitung der Sparkassen im Gebiet der ehemaligen FinanzIT auf die IT-Gesamtbanklösung OSPlus der ehemaligen Sparkassen Informatik vorbereitet. Die ersten Pilotinstitute im Geschäftsgebiet der ehemaligen FinanzIT werden im Mai 2009 auf OSPlus umgestellt. Aufgrund der Fusion zur Finanz Informatik und der Vereinheitlichung der IT-Anwendungslandschaften auf Basis von OSPlus sind ab dem Jahr 2012 Synergien von 201 Millionen Euro jährlich vorgesehen.

### Synergien mit Gesamtbanklösung OSPlus

Dass sich durch die Bündelung der IT-Einheiten Synergien erzielen und die IT-Systeme auf Basis der Gesamtbanklösung OSPlus erfolgreich vereinheitlichen lassen, belegt die Mitte Oktober 2008 abgeschlossene Migration der bayerischen Institute: Mit Abschluss der Einführung der Gesamt-

banklösung OSPlus bei allen 75 bayerischen Sparkassen arbeiten seither zusätzlich über 37.000 bankspezifisch beschäftigte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter dieser Institute mit einer einheitlichen IT-Lösung. Seit Anfang 2007 wurden bei diesen Instituten insgesamt circa 17 Millionen Kundenkonten, über 2.900 Geldautomaten, rund 1.900 Kontoauszugsdrucker und 1.400 Selbstbedienungsterminals umgestellt. Damit ist OSPlus nun bei rund 300 und damit bei mehr als zwei Dritteln aller deutschen Sparkassen im Einsatz.

### Ausbau von OSPlus

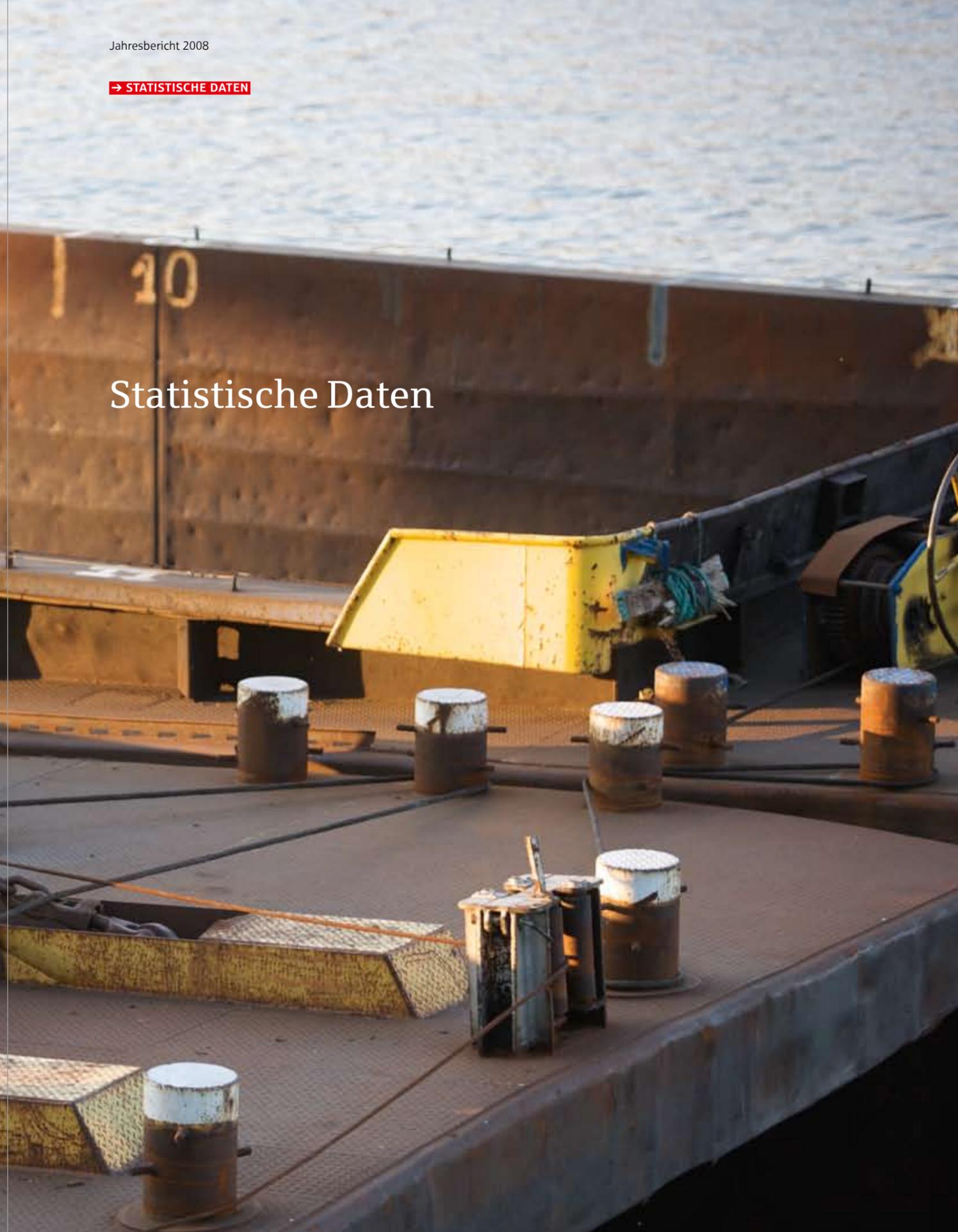
Der Ausbau und die Weiterentwicklung der IT-Gesamtbanklösung OSPlus war ein wichtiger Arbeitsschwerpunkt des vergangenen Geschäftsjahrs. Er erfolgte hinsichtlich der Anforderungen der Kunden und der gesetzlichen Auflagen. Auch 2008 wurden hierfür wiederum mehr als 100 Millionen Euro investiert. Die kommenden Jahre werden für die Finanz Informatik im Zeichen der Fortentwicklung der Gesamtbanklösung OSPlus, der Einführung dieser IT-Gesamtbanklösung bei den Kunden im Norden und Osten Deutschlands und der weiteren internen Optimierung nach der Fusion zwischen FinanzIT und Sparkassen Informatik stehen. OSPlus soll künftig auch in größerem Umfang als bisher bei Landesbanken zum Einsatz kommen. Für den Ausbau der IT-Gesamtbanklösung der Finanz Informatik sind weiterhin jährliche Investitionen von mehr als 100 Millionen Euro vorgesehen.



2008 fusionierten die FinanzIT und die Sparkassen Informatik zur Finanz Informatik



## Statistische Daten



## Statuszahlen der rheinischen Sparkassen

### Aktiva

	Ende 2008 in Mio. Euro	Anteile in %	Veränderung 2008:2007	
			in Mio. Euro	in %
Kassenbestand	1.021	0,6	-44	-4,1
Guthaben bei Zentralnotenbanken	2.032	1,3	-31	-1,5
Wechsel, refinanzierbar	0	0,0	0	0,0
Forderungen an Kreditinstitute	66	7,9	-623	-4,8
Forderungen an Kunden	106.774	67,4	3.808	3,7
davon: unter 5 Jahre	19.401	12,2	1.976	11,3
5 Jahre und darüber	87.319	55,1	1.852	2,2
Wechsel (ohne refinanzierbare Wechsel)	54	0,0	-20	-26,7
Wertpapiere (einschl. Schatzwechsel)	29.507	18,6	-2.350	-7,4
davon: Geldmarktpapiere	899	0,6	658	272,2
Anleihen und Schuldverschreibungen	19.992	12,6	-907	-4,3
Aktien u. a. nicht festverzinsl. Wertpapiere	8.615	5,4	-2.101	-19,6
Beteiligungen	2.947	1,9	-44	-1,5
Anteile an verbundenen Unternehmen	713	0,4	57	8,6
Treuhandvermögen	223	0,1	-48	-17,8
Sachanlagen	1.433	0,9	-65	-4,3
Sonstige Aktiva	1.320	0,8	-181	-12,0
<b>Summe der Aktiva</b>	<b>158.436</b>	<b>100,0</b>	<b>478</b>	<b>0,3</b>

### Passiva

	Ende 2008 in Mio. Euro	Anteile in %	Veränderung 2008:2007	
			in Mio. Euro	in %
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	104.236	65,8	3.158	3,1
davon: Spareinlagen	35.076	22,1	-512	-1,4
Eigenemissionen	19.613	12,4	-1.431	-6,8
Sonstige Verbindlichkeiten	49.547	31,3	5.102	11,5
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	37.162	23,5	-3.734	-9,1
Treuhandverbindlichkeiten	223	0,1	-48	-17,8
Rückstellungen und Wertberichtigungen	1.936	1,2	318	19,6
Rücklagen und Eigenkapital (einschl. Genusssrechtskapital)	8.369	5,3	556	7,1
Sonstige Passiva	6.509	4,1	228	3,6
<b>Summe der Passiva</b>	<b>158.436</b>	<b>100,0</b>	<b>478</b>	<b>0,3</b>

Datenbasis: Bilanzstatistik der rheinischen Sparkassen  
Stand: 31.12.2008

## Verbindlichkeiten und Spareinlagen

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

Bestand Ende	Spareinlagen	Eigenemissionen	tägl. fällige Einlagen	Termineinlagen	Verbindlichkeiten insgesamt	Veränderung zum Vorjahr in %
1998	40.907,8	21.020,7	16.237,6	11.138,2	89.304,3	5,7
1999	40.740,6	20.671,0	17.502,4	12.027,0	90.941,0	1,8
2000	39.590,1	21.059,1	18.324,1	12.987,2	91.960,5	1,1
2001	40.659,0	20.057,2	22.552,2	13.356,6	96.625,0	5,1
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

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

Bestand Ende	mit dreimonatiger Kündigungsfrist		mit vereinbarter Kündigungsfrist über 3 Monate		Spareinlagen insgesamt	Veränderung zum Vorjahr in %
	Betrag	Anteil in %	Betrag	Anteil in %		
1998	32.830,5	80,3	8.077,3	19,7	40.907,8	2,9
1999	33.687,2	82,7	7.053,4	17,3	40.740,6	-0,4
2000	31.245,6	78,9	8.344,5	21,1	39.590,1	-2,8
2001	33.180,7	81,6	7.478,3	18,4	40.659,0	2,7
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

Stand: 31.12.2008

## Forderungen

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

Bestand Ende	Forderungen			Forderungen insgesamt	Veränderung zum Vorjahr in %	darunter: Forderungen an	
	kurzfristig	mittelfristig	Wechselkredite			Unternehmen und Privatpersonen	öffentliche Haushalte
1998	11.231,7	2.801,6	401,1	14.434,4	7,1	13.525,3	716,9
1999	11.293,7	4.918,9	261,7	16.474,3	14,1	15.116,7	871,2
2000	12.939,4	5.192,6	254,4	18.386,4	11,6	17.140,3	802,4
2001	13.935,6	5.712,5	222,8	19.870,9	8,1	18.015,9	1.133,9
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

### Langfristige Forderungen (Beträge in Mio. Euro \*)

Bestand Ende	Unternehmen und Privatpersonen	Anteil in %	öffentliche Haushalte	Anteil in %	Forderungen insgesamt	Veränderungen zum Vorjahr in %
1999	61.098,9	93,6	3.186,9	4,9	65.275,1	6,3
2000	64.049,9	93,8	3.028,4	4,4	68.281,2	4,6
2001	67.603,4	94,4	2.973,8	4,2	71.630,2	4,9
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

\*) „mittelfristig“ bis 1998: vereinbarte Laufzeit oder Kündigungsfrist von über 1 Jahr bis unter 4 Jahren, ab 1999 von über 1 Jahr bis 5 Jahre einschließlich; ohne Treuhandkredite

Stand: 31.12.2008

## Rheinische Sparkassen nach Bilanzsumme

Rang	Sparkasse	Bilanzsumme in Tsd. Euro
1	KölnBonn	30.330.741
2	Köln, KR	24.186.807
3	Düsseldorf, ST	12.409.801
4	Aachen	9.973.555
5	Essen	8.546.452
6	Krefeld	8.156.689
7	Neuss	6.302.346
8	Wuppertal	6.266.526
9	Duisburg	5.887.341
10	Mönchengladbach	4.098.866
11	Düren	3.544.358
12	Hilden • Ratingen • Velbert	3.231.102
13	Leverkusen	3.177.842
14	SK am Niederrhein	3.101.842
15	Düsseldorf, KR	2.822.686
16	Heinsberg	2.801.974
17	Oberhausen	2.586.109
18	Mülheim an der Ruhr	2.494.690
19	Solingen	2.360.636
20	Euskirchen	2.092.192
21	Dinslaken-Voerde-Hünxe	1.811.749
22	Wesel	1.617.730
23	Remscheid	1.584.353
24	Gummersbach-Bergneustadt	1.420.273
25	Kleve	1.384.541
26	Langenfeld	1.350.130
27	Emmerich-Rees	892.801
28	Sparkassen der Homburgischen Gemeinden, Wiehl	764.109
29	Radevormwald-Hückeswagen	674.429
30	Wermelskirchen	638.933
31	Haan	626.217
32	Bad Honnef	505.740
33	Goch	490.656
34	Straelen	301.345
	<b>RSGV</b>	<b>158.435.561</b>

Stand: 31.12.2008

## 2008 Auf einen Blick

<b>158,4</b>	Milliarden Euro Bilanzsumme
<b>104,2</b>	Milliarden Euro Kundeneinlagen
<b>106,8</b>	Milliarden Euro Kreditvolumen
<b>34</b>	Sparkassen mit
<b>1.203</b>	Geschäftsstellen
<b>33.428</b>	Mitarbeiter/-innen, davon
<b>2.317</b>	Auszubildende
<b>5,1</b>	Millionen Girokonten
<b>5,7</b>	Millionen SparkassenCards
<b>765.273</b>	MasterCards
<b>62.086</b>	VISA Cards
<b>2.529</b>	Geldausgabeautomaten
<b>197</b>	SB-Geschäftsstellen

Stand: 31.12.2008

### Sparkassen-Stützungsfonds

Der vom RSGV verwaltete und von den Sparkassen per Umlage finanzierte Sparkassen-Stützungsfonds dient der Sicherung der Mitgliedsparkassen. Nach der Satzung beträgt das Gesamtvolumen des Fonds 3 % der Forderungen der Mitgliedsparkassen an Kunden; hiervon müssen 50 % eingezahlt sein.

Rheinischer Sparkassen- und Giroverband (RSGV)

Postfach 10 42 64  
40033 Düsseldorf

Kirchfeldstraße 60  
40217 Düsseldorf

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

Internet: [www.rsgv.de](http://www.rsgv.de)  
eMail: [info@rsgv.de](mailto:info@rsgv.de)

## Impressum

Herausgeber: Rheinischer Sparkassen- und Giroverband

Redaktion: Notker Becker  
Claudia Hasheider  
Katharina Kulak  
Margareta Linderoth  
AM | COMMUNICATIONS, Köln

Organe/Gremien:  
Katharina Kulak  
Statistische Daten:  
Werner Profitlich

Druck: druckreif, Köln

Fotos: AM | COMMUNICATIONS, Köln  
Rüdiger Block  
Deutsche Leasing  
Christoph Kniel  
Kreissparkasse Köln  
Kunstmuseum Celle  
laif, Agentur für Photos und Reportagen  
LBS West  
Medienzentrum des Kreises Euskirchen  
ÖRAG  
Provinzial  
Rheinischer Sparkassen- und Giroverband  
Rheinische Sparkassenakademie  
Fotostudio Schmidt-Dominé  
Ralph Sondermann  
Sparkassen-Kulturstiftung Rheinland  
Foto Strauch (CHIO)  
WestLB

Rheinischer Sparkassen-  
und Giroverband

Postfach 10 42 64  
40033 Düsseldorf

Kirchfeldstraße 60  
40217 Düsseldorf

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

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

