



Jahresbericht 2015



Vorwort 6

Geschäftsentwicklung 8

Stabwechsel 12

Standpunkte 14

Themen und Engagement 18

Verbundpartner 44

Statistische Daten 54

Impressum 62



Sparkassen sind mittendrin – da, wo sie gebraucht werden

Die Sparkassen im Rheinland hat das vergangene Jahr – genau wie viele andere Akteure – vor Herausforderungen gestellt, die noch andauern und weit in die Zukunft wirken. Exemplarisch meine ich hier die schwierige Situation für Sparerinnen und Sparer, erhebliche regulatorische Belastungen für Kreditinstitute und eine durch die Digitalisierung angestoßene fundamentale Veränderung der Gesellschaft und der wirtschaftlichen Prozesse, deren Ende wir überhaupt noch nicht absehen können.

Vor dem Hintergrund dieser Herausforderungen haben die rheinischen Sparkassen im vergangenen Jahr erfreuliche Ergebnisse erzielt. Dies verdanken sie dem Vertrauen ihrer Kundinnen und Kunden. Vertrauen ist ein hohes Gut und die Sparkassen wissen um die damit verbundene Verantwortung. Die Kundinnen und Kunden verstehen, dass Sparkassen anders sind als andere Banken. Manchmal werden sie vielleicht als etwas „spießig“ wahrgenommen, aber eben auch als besonders ihrer Region und den dort lebenden Menschen verpflichtet. Dabei verändern sie sich, so wie sich auch das Verhalten ihrer Kunden ändert. Trotzdem bleiben sie ihrem Markenkern treu: Für die Menschen in der Region sind sie kompetenter und verlässlicher Ansprechpartner.

Das ist schon seit ihren Anfängen so. Als Hilfskassen für die ärmeren Kreise der Bevölkerung gegründet, orientieren sie sich bis heute an den Interessen aller Bürgerinnen und Bürger. Das Leitmotiv der Sparkassen ist und bleibt die Versorgung der gesamten Bevölkerung mit Finanzdienstleistungen. Daran ändert auch der gesellschaftliche Wandel nichts. Sparkassen haben immer bewiesen, dass sie sich mit der Gesellschaft weiter entwickeln können. Das gilt somit auch in einer zunehmend digitalisierten Welt. Dabei richten sich die Sparkassen ausnahmslos an alle Menschen. Das heißt, sie sind für ihre Privat-, Geschäfts- und kommunalen Kunden gleichermaßen da. Sie bieten Private Banking an, aber genauso ein Bürgerkonto auf Guthabenbasis. Explizit sind sie aber auch Ansprech-

partner für diejenigen, die in Deutschland Schutz vor Krieg, Verfolgung und Armut suchen.

Die hohe Anzahl von Asylsuchenden in Deutschland ist ein großes gesellschaftliches Thema. Dabei wird immer wieder die Frage gestellt, wie ihre Integration gelingen kann. Integration hat verschiedene Facetten, die von Kenntnis und Akzeptanz gesellschaftlicher Werte und Normen bis hin zu vermeintlich banalen Grundvoraussetzungen des täglichen Lebens und gegenseitiger Toleranz reichen. Zur Bewältigung dieser Herausforderungen ist die ganze Gesellschaft gefordert. Die Sparkassen in Deutschland stellen sich ihnen und haben bereits eine hohe Zahl an Konten für Geflüchtete eröffnet. Im Rheinland liegt die Anzahl von Girokonten für sie im mittleren fünfstelligen Bereich. Damit haben ihnen die Sparkassen eine Grundvoraussetzung für die Teilnahme am Wirtschaftsleben geschaffen. Das tun sie nicht, um hohe Erträge zu erwirtschaften. Im Gegenteil, die Einrichtung von Flüchtlingskonten ist in der Regel mit Sprachbarrieren und zusätzlichem Beratungsaufwand verbunden. Nein, sie tun das, weil sie es von Anfang an als ihre gesellschaftliche Verantwortung verstanden haben.

Das zuletzt genannte Beispiel, das im vorliegenden Jahresbericht anhand eines Praxisberichts der Sparkasse Krefeld weiter beschrieben wird, verdeutlicht: Die Sparkassen sind mittendrin – da, wo sie gebraucht werden. Erfahren werden Sie dies bei der Lektüre des gesamten Berichts. Wir berichten unter anderem über passgenaue, digitale Angebote für Firmen- und kommunale Kunden, den Bargeld-Bringdienst der Sparkasse am Niederrhein, ein besonderes Filialkonzept für jüngere Kundinnen und Kunden der Sparkasse Kleve, über gesellschaftliches Engagement der Sparkassen in all seinen Facetten bis hin zu den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern des Rheinischen Sparkassen- und Giroverbands (RSGV), die sich über ihre tägliche Arbeit hinaus auch für ihr Umfeld einsetzen.

Mitten im Leben sind die Sparkassen auch, weil sie sich als Anwalt der Interessen ihrer Kundinnen und Kunden verstehen. Denkt man beispielsweise an die Geldpolitik der Europäischen Zentralbank (EZB), so kann niemand zufrieden sein. Die Zinspolitik der EZB kennt seit einiger Zeit nur eine Richtung: steil abwärts. Hauptleidtragende sind vor allem die Sparerinnen und Sparer. Es ist der fatale Eindruck entstanden, dass sich Sparen nicht mehr lohnt. Die von der Politik jahrelang geforderte und notwendige private Vorsorge für das Alter funktioniert angesichts der nicht vorhandenen Zinsen nicht mehr. Umso mehr plädiere ich an dieser Stelle mit aller Deutlichkeit für die Wichtigkeit des Sparens. Die Menschen sollten jetzt eher mehr als weniger Rücklagen bilden. Nur wer regelmäßig Geld zur Seite legt, kann im Alter seinen Lebensstandard halten.

Dabei gilt es zudem, die erweiterte sozialpolitische Dimension einer über Generationen gewachsenen Kultur des Sparens zu erkennen. Sparen bedeutet individuelle Vorsorge. Individuelle Vorsorge schafft eine Kultur der Eigenverantwortung und Selbstbestimmung. Eine solche Kultur ist langfristig ein guter Nährboden für eine freie und offene Gesellschaft. Vielleicht hing die gesellschaftliche Stabilität, die einen breiten Wohlstand in Deutschland begünstigte, in den letzten siebzig Jahren auch damit zusammen, dass die Deutschen das „Volk der Sparer“ waren. Diese Betrachtung sollte die Politik nicht aus den Augen verlieren und ein deutliches Signal an die Menschen senden: Sparen lohnt sich immer, Vorsorge lohnt sich immer. Auch wenn die aktuelle Zinspolitik genau das Gegenteil zu vermitteln scheint.

Ihr

MICHAEL BREUER
Präsident
Rheinischer Sparkassen- und Giroverband





Privatkunden: Anstieg bei Krediten

Die Kredite an Privatpersonen verzeichneten ebenfalls spürbare Zuwächse von 0,7 Mrd. Euro oder 1,6 Prozent auf 46,1 Mrd. Euro (2014: +0,8 Prozent).

Im Mittelpunkt der Nachfrage der Privatpersonen standen Kredite zur Finanzierung des Wohnungsbaus. So stieg

der Bestand der privaten Wohnungsbaukredite um 1,0 Mrd. Euro oder 2,7 Prozent (2014: +1,7 Prozent) auf 38,9 Mrd. Euro. Bei den Darlehenszusagen zur Finanzierung des Wohnungsbaus wurde mit 9,8 Mrd. Euro (+16,3 Prozent) sogar ein Rekord erzielt.

Kundeneinlagen stabil gewachsen – Symbol des Vertrauens der Kundinnen und Kunden

Erfreulich ist, dass die rheinischen Sparkassen in 2015 erneut ein stabiles Wachstum bei den Kundeneinlagen verzeichneten. Der Gesamtbestand erhöhte sich um 2,3 Mrd. Euro oder 2,1 Prozent auf 113,3 Mrd. Euro (2014: +1,9 Prozent). Dabei setzte sich der seit geraumer Zeit anhaltende Umschichtungsprozess zwischen den verschiedenen Einlageformen fort. Bei den historisch niedrigen Zinsen blieben viele Kundinnen und Kunden in ihren Anlageentscheidungen abwartend und liquiditätsorientiert. Hiervon profitierten täglich fällige Einlagen.

Die Spareinlagen erhöhten sich im Jahr 2015 leicht um 0,1 Mrd. Euro oder 0,2 Prozent auf 38,3 Mrd. Euro (2014: -0,4 Prozent). Auf höher verzinsten Spareinlagen entfielen 27,1 Mrd. Euro (-6,2 Prozent).

Der Bestand der Eigenemissionen verringerte sich um 1,5 Mrd. Euro oder 13,3 Prozent auf 9,9 Mrd. Euro (2014: -9,6 Prozent). Das Minus entfiel auf Sparkassenbriefe (-1,5 Mrd. Euro oder -21,2 Prozent) und Inhaberschuldverschreibungen (-0,2 Mrd. Euro oder -15,6 Prozent), während sich der Bestand der von einigen Sparkassen emittierten Pfandbriefe um 0,2 Mrd. Euro (+7,0 Prozent) erhöhte. Bei Termineinlagen kam es zu Mittelabflüssen. Das Gesamtvolumen ging um 1,8 Mrd. Euro oder 31,1 Prozent (2014: -11,7 Prozent) auf 4,0 Mrd. Euro zurück. Der Bestand täglich fälliger Einlagen hingegen verzeichnete starke Zuwächse um 5,6 Mrd. Euro oder 10,0 Prozent auf 61,0 Mrd. Euro (2014: +8,2 Prozent).

Wertpapiergeschäft belebt

Das Kunden-Wertpapiergeschäft der rheinischen Sparkassen hat sich im Jahr 2015 erfreulicherweise wieder belebt. Der Wertpapierumsatz stieg um 1,6 Mrd. Euro oder 9,7 Prozent auf 18,5 Mrd. Euro. Im Mittelpunkt des Anlegerinteresses standen festverzinsliche Wertpapiere mit einem Umsatzanteil von 35,5 Prozent, gefolgt von Investmentfonds (33,1 Prozent) und Aktien (31,4 Prozent).

Die Verschiebung von der früher sehr starken Anlage in festverzinsliche Wertpapiere zu anderen Anlageklassen verdeutlicht, dass der Beratungsansatz der Sparkassen, der eine Aufteilung auf die Asset-Klassen Liquidität, Renten, Aktien und Immobilienfonds vorsieht, von den Anlegerinnen und Anlegern gut aufgenommen wurde.

Historisches Bewertungsergebnis

Das Niedrigzinsumfeld hat im vergangenen Jahr die Ertragslage der rheinischen Sparkassen geprägt.

Der Zinsüberschuss – nach wie vor wichtigste Ertragsquelle der rheinischen Sparkassen – ist auf 2.948 Mio. Euro gesunken. Erfreulich dagegen: Das provisionsabhängige Geschäft nimmt an Bedeutung zu. Hier konnten die rheinischen Sparkassen im vergangenen Jahr erneut einen Zuwachs verzeichnen: Der Provisionsüberschuss verbesserte sich auf 962 Mio. Euro. Dabei profitierten die Institute von gestiegenen Erträgen im Giro- und Barzahlungsverkehr sowie von einem regen Umsatz mit Investmentfonds.

Der Personalaufwand ist mit 1,4 Prozent auf 1.716 Mio. Euro deutlich geringer angestiegen als noch in 2014 (+3,6 Prozent). Die Tarifsteigerung des TVöD konnte durch einen leichten Personalrückgang teilweise aufgefangen werden.

Der Sachaufwand wuchs um 1,7 Prozent auf 1.020 Mio. Euro. Ursächlich hierfür waren höhere Ausgaben für IT-Dienstleistungen Dritter, für das Rechenzentrum und die Bankabgabe. Einsparungen konnten durch eine Reduzierung des Werbebudgets sowie durch rückläufige Aufwendungen für Grundstücke und Gebäude realisiert werden.

Gelebte Verantwortung

Die Verantwortung, die die Sparkassen für die Menschen in ihrer Region übernehmen, zeigt sich unter anderem am Volumen von Spenden, Sponsoring, Prämien/Zweckerträgen, Stiftungs- und Gewinnausschüttungen, das für 2015 rund 136 Mio. Euro betrug. Zusammen mit den gewinnabhängigen Steuern erhielten die Menschen im Rheinland

Das Betriebsergebnis der rheinischen Sparkassen reduzierte sich auf 1.214 Mio. Euro. Das Verhältnis von Aufwand zu Ertrag – die Cost-Income-Ratio – betrug 69 Prozent.

Differenziert zu betrachten sind die Zahlen aus dem Bewertungsergebnis: Das Bewertungsergebnis für eigene Wertpapiere fiel seit Langem wieder negativ aus. Als Grund dafür sind höhere Abschreibungen und geringe Zuschreibungen auf Wertpapiere der Liquiditätsreserve zu nennen, sie führten per Saldo zu einem Aufwand in Höhe von 42 Mio. Euro. Historisch hingegen: Im Kreditgeschäft übertrafen die Auflösung von Wertberichtigungen und der Eingang auf bereits abgeschriebene Forderungen erstmals die Neubildung von Wertberichtigungen und Abschreibungen, sodass ein Nettoertrag in Höhe von 43 Mio. Euro erzielt werden konnte.

Das Jahresergebnis vor Steuern lag mit 676,4 Mio. Euro deutlich über dem Vorjahr (644,3 Mio. Euro). An gewinnabhängigen Steuern brachten die rheinischen Sparkassen 352 Mio. Euro auf. Davon flossen allein den Kommunen 192 Mio. Euro an Gewerbebesteuer unmittelbar zu. Es bleibt insgesamt ein Bilanzgewinn von 324,2 Mio. Euro (2014: 278 Mio. Euro).

insgesamt erneut eine „Bürgerdividende“ in Höhe von fast 500 Mio. Euro.

Zudem sind die rheinischen Sparkassen ein wichtiger Arbeitgeber. Im vergangenen Jahr beschäftigten sie fast 31.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Marcel Philipp neuer Vorsitzender von Verbandsversammlung und Vorstand des RSGV

Der Aachener Oberbürgermeister Marcel Philipp ist neuer Vorsitzender der Verbandsversammlung des RSGV. Die Mitglieder der Versammlung wählten ihn am 21. Dezember 2015 in Düsseldorf einstimmig zum Nachfolger von Gregor Kathstede, der mit dem Ende seiner Amtszeit als Oberbürgermeister von Krefeld im Oktober 2015 auch aus seinen Ämtern beim RSGV ausgeschieden war.

Unverändert bleiben die Positionen des ersten stellvertretenden Vorsitzenden, Landrat Günter Rosenke aus Euskirchen, des zweiten stellvertretenden Vorsitzenden, Bürgermeister Prof. Dr. Christoph Landscheidt aus Kamp-Lintfort, und von Sparkassendirektor Alexander Wüerst, Vorstandsvorsitzender der Kreissparkasse Köln und Landesobmann der rheinischen Sparkassenverbände, als dritter stellvertretender Vorsitzender der Verbandsversammlung. Diese Wahlen waren bereits 2014 erfolgt.

Michael Breuer, Präsident des RSGV, dankte Gregor Kathstede für die intensive Zusammenarbeit in einem Jahr, das unter anderem von den Beratungen zur Neuordnung des Sicherungssystems der Sparkassenfinanzgruppe geprägt war. Gleichzeitig gratulierte er dem neuen Vorsitzenden und wünschte ihm und seinen Vorstandskolleginnen und -kollegen eine glückliche Hand bei der Bewältigung der vielfältigen Herausforderungen, denen sich die rheinischen Sparkassen zu stellen haben.

Die Verbandsversammlung ist das höchste Gremium des RSGV. Sie setzt sich aus Vertretern der Sparkassen und ihrer kommunalen Träger zusammen und zählte im Jahr 2015 103 Mitglieder. Die Verbandsversammlung entscheidet über grundsätzliche verbandspolitische Fragen für die rheinischen Sparkassen und ihre Träger. Zu ihren Aufgaben gehört auch die Wahl des Verbandsvorstands, der die Beschlüsse der Verbandsversammlung vorbereitet und über die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen der Verbandsarbeit beschließt.

Oberbürgermeister Marcel Philipp ist qua Satzung zugleich Vorsitzender des Verbandsvorstands. Ihm gehören ebenfalls der Verbandsvorsteher des RSGV (Michael Breuer), der Landesobmann der rheinischen Sparkassen (Alexander Wüerst) sowie 18 Mitglieder aus der Verbandsversammlung an, deren Positionen im Nachgang zu den (Ober-)Bürgermeister- und Landratswahlen im September 2015 teilweise nachbesetzt wurden.



Marcel Philipp,
Oberbürgermeister von Aachen und
seit dem 21. Dezember 2015 Vorsitzender
der Verbandsversammlung und des
Vorstands des Rheinischen Sparkassen-
und Giroverbands



Die Mitglieder des Verbandsvorstands des RSGV

Oberbürgermeister Marcel Philipp, Aachen, Vorsitzender des Verbandsvorstands
RSGV-Präsident Michael Breuer, Verbandsvorsteher
Sparkassendirektor Alexander Wüerst, Landesobmann und Vorstandsvorsitzender der Kreissparkasse Köln
RSGV-Geschäftsführer Helmut Schiffer, stellvertretendes Mitglied des Verbandsvorstands
Bürgermeister Frank Helmenstein, Gummersbach
Landrat Thomas Hendele, Kreis Mettmann
Landrat Michael Kreuzberg, Rhein-Erft-Kreis
Bürgermeister Prof. Dr. Christoph Landscheidt, Kamp-Lintfort
Bürgermeister Paul Larue, Düren
Oberbürgermeister Burkhard Mast-Weisz, Remscheid
Oberbürgermeister Wilhelm Reiners, Mönchengladbach
Landrat Günter Rosenke, Kreis Euskirchen
Bürgermeister Frank Schneider, Langenfeld
Landrat Wolfgang Spreen, Kreis Kleve
Frau Bürgermeisterin Ulrike Westkamp, Wesel (ohne Bild)
Stadtverordneter Dieter Wiechering, Mülheim a.d. Ruhr
Sparkassendirektor Artur Grzesiek, Sparkasse KölnBonn
Sparkassendirektor Hubert Herpers, Sparkasse Aachen (ohne Bild)
Sparkassendirektor Rainer Jahnke, Sparkasse Wermelskirchen
Sparkassendirektor Giovanni Malaponti, Sparkasse am Niederrhein (ohne Bild)
Sparkassendirektor Dr. Joachim K. Bonn, Sparkasse Duisburg (ohne Bild)
Sparkassendirektorin Dr. Birgit Roos, Sparkasse Krefeld



Mittendrin

in der Region und für alle da

Vor allem in Zeiten einer ökonomisch mehr und mehr globalisierten Welt ist es für die Entwicklung einzelner Regionen von hoher Bedeutung, dass es auch Unternehmen gibt, die mit ihrem Geschäftsmodell keinem internationalen, sondern einem regionalen Ansatz folgen. Für die Sparkassen ist die Fokussierung auf die eigene Region und die damit einhergehende Übernahme von Verantwortung für die Entwicklung „vor der eigenen Haustür“ ein wesentliches Merkmal ihrer Identität und ein zentraler Bestandteil der praktischen Umsetzung ihres öffentlichen Auftrags. Vor dem Hintergrund dieser grundsätzlichen Ausrichtung werden die Sparkassen auch gerne als vergleichsweise traditionell angesehen, was einer der Gründe dafür ist, dass ihnen die Menschen in Finanzfragen vertrauen. Dies machen sie auch deshalb, weil sie bei ihrer Sparkasse sicher sein können, dass beispielsweise ihre Einlagen in den regionalen Wirtschaftskreislauf fließen und nicht im globalen Finanzsystem angelegt werden und dass die Gewinnausschüttungen der Sparkassen nicht „irgendwelchen“ Aktionären, sondern dem Gemeinwohl in der Region zugutekommen.

Vor Ort und im Internet für alle da

Mit der flächendeckenden kreditwirtschaftlichen Versorgung der Bevölkerung und der Unternehmen in ihren Trägergebieten stellen die Sparkassen sicher, dass jeder Mensch und jedes Unternehmen einen gesicherten, schnellen und ortsnahen Zugang zu modernen Finanzdienstleistungen und -produkten hat. Das Regionalprinzip garantiert dabei, dass dieses Angebot in allen Regionen vorgehalten wird und es – anders als in Ländern ohne kommunale Sparkassen – keine „angebotsfreien Zonen“

gibt. Dies gilt auch in unserer zunehmend digitalen Welt, in der viele Angelegenheiten des Alltags immer öfter online abgewickelt werden und in der man meinen könnte, der direkte persönliche Kontakt zwischen einem Kreditinstitut und seinen Kundinnen und Kunden würde an Bedeutung verlieren. Eine der Lehren aus der Finanzmarktkrise ist jedoch, dass die meisten Kundinnen und Kunden – neben der schnellen Erreichbarkeit im Netz – auch weiterhin die persönliche Nähe zum Berater suchen, da nur diese dauerhaftes und gefestigtes Vertrauen schafft. Finden können sie diese Nähe nur bei Kreditinstituten, die – neben ihrer Präsenz im Internet – auch vor Ort persönlich vertreten sind, konkret bei ihren Sparkassen. Vor diesem Hintergrund setzen die Sparkassen darauf, für ihre Kundinnen und Kunden „das Beste aus der realen und der digitalen Welt“ miteinander zu verbinden, indem sie ihre stationären und medialen Vertriebswege zunehmend zu einer Einheit verzahnen, bei der die Kundinnen und Kunden je nach Anliegen jeden Tag neu entscheiden können, auf welchem Weg sie mit ihrer Sparkasse Kontakt haben möchten.

Mitarbeiter aus der Region

Wie in praktisch allen Regionen Deutschlands bilden auch im Rheinland die mittelständischen Unternehmen das Rückgrat der wirtschaftlichen Entwicklung. Als Finanzpartner stellt die Sparkasse vor Ort eine verlässliche Kreditversorgung der heimischen Unternehmen sicher, damit diese in die Zukunftsfähigkeit des Standorts investieren können. Hierbei haben sich oftmals über Jahre und Jahrzehnte hinweg partnerschaftliche und vertrauensvolle Geschäftsverbindungen zwischen Sparkassenbetreuern und Unternehmern entwickelt. Ein großer

Vorteil ist dabei, dass die Sparkassenbetreuer in aller Regel aus der Region kommen und die Gegebenheiten vor Ort daher sehr gut kennen. So können sie beispielsweise ihre Kreditentscheidungen individueller, schneller und fundierter treffen, als dies Bankkonzernen mit Sitz in fernen Metropolen möglich ist, die den „persönlichen Faktor“ nicht in vergleichbarem Maße einbringen können.

Mittendrin im öffentlichen Leben

Die rheinischen Sparkassen beschränken ihr Handeln in und für die Region jedoch nicht nur auf ihre Funktion als Finanzdienstleister, sondern stellen die regionale Nutzenstiftung als Ganzes in das Zentrum ihrer Aktivitäten. Ein wichtiges Anliegen ist es dabei, die Entwicklung des sozialen, kulturellen und gesellschaftlichen Umfelds aus der Mitte ihrer Region heraus zu fördern und so die Attraktivität und Zukunftsfähigkeit ihrer Trägergebiete zu steigern. Wichtig ist dies auch deshalb, weil – neben den rein wirtschaftlichen Rahmenbedingungen – zunehmend auch die sogenannten „weichen“ Standortfaktoren für die Entwicklung der einzelnen Regionen von Bedeutung sind, da diese die Ansiedlung neuer Unternehmen positiv beeinflussen. Darüber hinaus fördert ein gut funktionierendes gesellschaftliches, soziales und kulturelles Geschehen die Verwurzelung der bisherigen und den Zuzug neuer Bürgerinnen und Bürger in die Region.

Sichtbare Zeichen für den über das eigentliche Finanzgeschäft hinausgehenden Einsatz der rheinischen Sparkassen sind unter anderem die Förderleistungen ihrer Stiftungen. Die Bandbreite der unterstützten Aktivitäten ist dabei so vielfältig, wie es die gemeinwohlorientierten Projekte und Initiativen im Rheinland insgesamt sind und erstreckt sich vom Denkmalschutz über Wissenschaft und Forschung, Jugend, Kunst und Kultur, Sozialwesen und Sport bis hin zum Umweltschutz. Weitere Beispiele sind das Engagement vieler örtlicher Sparkassenmitarbeiter für die regionale Wirtschaftsförderung, das lokale Stadtmarketing oder im Vereinsleben vor Ort. Dies sind nur einige von vielen Beispielen die zeigen, dass die rheinischen Sparkassen über das eigentliche Bankgeschäft hinaus noch vieles mehr zu bieten haben und dass unternehmerischer Erfolg und Einsatz für die Belange der Region bei den Sparkassen keine Gegensätze sind, sondern vielmehr ihr regionales Geschäftsmodell prägen und sie von anderen Finanzdienstleistern unterscheiden.



Alexander Wüerst
Vorstandsvorsitzender
Kreissparkasse Köln,
Landesobmann der
rheinischen Sparkassen



»Die Sparkassen sind dort, wo ihre Kundinnen und Kunden sind«

Ein Interview mit Helmut Schiffer zu den Auswirkungen der Digitalisierung auf die Sparkassen.

Was bedeutet Ihrer Meinung nach die Digitalisierung für die Sparkassen?

Ähnlich wie die industrielle Revolution vor gut zweihundert Jahren hat die digitale Revolution bereits zu vielen fundamentalen Veränderungen für alle Menschen geführt und wird noch zu viel fundamentalen Veränderungen führen. Ein Ende dieses Prozesses ist noch nicht absehbar. Verlierer sind Unternehmen, deren Geschäftsmodell von wendigen Technologieunternehmen attackiert wird und die selbst zu langsam oder zu wenig innovativ sind, geeignete kundenorientierte Antworten zu finden. Das gilt auch für unsere Branche.

Die Antwort der Sparkassen lautet: Sparkassen bleiben, sie werden aber digitaler. Eine Filiale wird es auch in Zukunft geben. Sie wird jedoch eine andere Rolle spielen, eher als spezialisiertes Beratungscenter, in dem noch individueller und themenspezifischer auf die Kundinnen und Kunden eingegangen werden kann. Letztlich entscheiden allein sie, welchen Kanal – Internet, mobiles Endgerät oder Geschäftsstelle – sie für ihren Kontakt zur Sparkasse nutzen wollen. Die Digitalisierung ist an der Stelle eine Chance für die Sparkassen, hilft sie ihnen doch dabei, den Begriff der Nähe neu aufzuladen. Dank ihr ist Sparkasse nicht mehr länger allein die Filiale um die Ecke, sondern zum Beispiel auch die „Online-Variante“, in der jeder Kunde mit einem ihm fest zugewiesenen Kundenberater kommunizieren kann. So können Sparkassen online und in der Filiale Gesicht zeigen. Mit anderen Worten: Die Sparkassen werden also immer dort sein, wo ihre Kundinnen und Kunden sind.

Können Sie das etwas ausführen?

Zunächst einmal: Die Sparkassen nehmen ihren Auftrag der flächendeckenden Versorgung mit Finanzdienstleistungen sehr ernst. Vor dem Hintergrund der von mir soeben beschriebenen Situation heißt das, dass sie konsequent damit begonnen haben, in die Digitalisierung zu investieren. Sie stellen sich den Herausforderungen, die damit verbunden sind. Ihr klares Ziel ist, es den Menschen so einfach wie möglich zu machen.

Dafür halten sie beispielsweise sowohl für ihre Privat- als auch für ihre Firmen- und kommunalen Kunden innovative Lösungen rund ums Girokonto bereit und entwickeln diese stetig weiter. Im Gegensatz zu klassischen Direktbanken verzahnen die Sparkassen die Online-Welt mit der Kompetenz ihrer Beraterinnen und Berater im stationären Vertrieb.

Erwähnen möchte ich in dem Zusammenhang aber auch, dass die Digitalisierung nicht nur den Kontakt mit den Kundinnen und Kunden sowie die Produkte ändert, sondern auch die Prozesse innerhalb der Sparkassen. Interne Abläufe können schlanker und effizienter gestaltet werden. Das wiederum ist für Sparkassen die Chance, langfristig erfolgreich zu bleiben.

Können Sie Beispiele für erfolgreiche digitale „Produkte“ nennen?

Nehmen Sie allein die Sparkassen-Apps. Bislang sind sie bundesweit rund 11 Millionen Mal heruntergeladen worden. Die App „Sparkasse“ sowie die kostenpflichtige Premium-App „Sparkasse+“ haben im Juni 2015 beim Vergleich der Stiftung Warentest das Prädikat „Gut“ erhalten. Für Android sind die beiden Apps sogar Test-

sieger geworden! Für dieses Jahr ist geplant, die Apps um eine Peer-to-Peer (P2P)-Funktion zu erweitern. Das heißt, damit können sich Kundinnen und Kunden untereinander unkompliziert Geld schicken, ohne eine IBAN einzugeben, und bei Beträgen unter 30 Euro sogar ohne eine TAN zu generieren.

Erwähnen möchte ich aber auch die Internet-Filiale, die in den letzten Monaten grundlegend überarbeitet und weiter optimiert wurde und nun mit neuer, moderner Oberfläche und neuen Inhalten schrittweise bei den Sparkassen eingeführt wird. Sie bietet unter anderem:

- mehr online nutzbare Services – Kundinnen und Kunden können beispielsweise online ihre Adresse ändern oder einen Freistellungsauftrag erteilen, müssen dafür nicht mehr extra die Filiale aufsuchen;
- Videos und interaktive Module zu den Angeboten und Produkten; zum Beispiel werden das Sparkassen-Finanzkonzept, eine Baufinanzierung oder die Push-TAN-App in kurzen Filmen leicht verständlich erklärt;
- online abschließbare Produkte – viele Produkte vom Sparbuch über das PS-Los bis hin zur Kreditkarte sind im Netz verfügbar;
- das elektronische Postfach als die sichere und bequeme Kommunikations- und Ablageplattform im Online-Banking – damit etablieren die Sparkassen einen sicheren Cloud-Dienst, der eine geschützte Kommunikation zwischen Kunde und Sparkasse ermöglicht. Dort können unter anderem Kontoauszüge hinterlegt werden, die jederzeit abrufbereit sind;



Helmut Schiffer
Geschäftsführer
Rheinischer Sparkassen-
und Giroverband

- Text- und Videochat-Angebote für Service- und Beratungsfragen – Kunde und Sparkassenberater können sich über Textnachrichten oder über einen Videochat miteinander austauschen;
- die Möglichkeit für den Kunden, mit seinem Berater einen Termin online zu vereinbaren;
- eine Video-Legitimation – die beispielsweise für eine Kontoeröffnung vorgeschriebene Legitimationsprüfung kann auch per Videoschaltung zwischen Sparkasse und Kunde vorgenommen werden; der Kunde muss also auch dafür nicht mehr in seine Filiale kommen.

Abschließend noch die Frage, wie Sie den Erfolg von „paydirekt“ einschätzen?

Mit der Einführung von „paydirekt“ hat die Sparkassen-Finanzgruppe den Bereich des Online-Zahlungsverkehrs erschlossen. Wichtig ist mir in dem Zusammenhang, dass Sparkassen grundsätzlich alle Kundendaten streng vertraulich behandeln und, darauf lege ich besonders viel Wert, diese nicht an Dritte verkaufen. Auch nicht über „paydirekt“. Andere weltweit agierende Dienstleister vereinbaren dagegen heute mit dem Zahlenden in seitenlangen AGBs genau das. Ich denke, allein hier liegt ein Vorteil von „paydirekt“ ganz klar auf der Hand. Darüber hinaus bin ich mehr als zufrieden, dass die Sparkassenorganisation mit „paydirekt“ ihren Kundinnen und Kunden ein gutes Produkt für die schnelle und sicherere Zahlung im Internet anbieten kann.

Gut vernetzt

Digitale Unterstützung bei Firmenkunden und kommunalen Kunden

Die Sparkassen investieren konsequent in die Digitalisierung, die sie als Aufgabe und als Chance begreifen. Dabei ist ihr klares Ziel, es ihren Kundinnen und Kunden so einfach wie möglich zu machen. Für sie halten die Sparkassen innovative Lösungen rund ums Girokonto bereit und entwickeln diese stetig weiter, zum Beispiel für die Firmenkunden und die kommunalen Kunden.

Firmenkunden

Das Geschäftskonto bei der Sparkasse ist für Firmenkunden die Drehscheibe für ihre Finanzen. Alle Services rund um die elektronische Kontoführung werden von den Sparkassen laufend an die Bedürfnisse der Kunden angepasst. So können neuerdings Firmenkunden, die das Verfahren EBICS verwenden, mit der App „Unterschriftenmappe“ auf ihren mobilen Endgeräten (Smartphones, Tablets etc.) bequem und sicher Zahlungen freigeben. Am Flughafen, im Hotel oder auf einer Konferenz: Überall, wo sie sich befinden, haben sie ein sicheres und komfortabel zu bedienendes Freigabemedium für ausstehende Zahlungen parat. Besonders beliebt: Geschäftsführer können die Unterschriftenmappe täglich im Büro nutzen, ohne eine stationäre Finanzsoftware verwenden zu müssen.

Kommunale Kunden

Seit jeher besteht eine enge Partnerschaft zwischen den Kommunen und den Sparkassen – insbesondere im Zahlungsverkehr. Die Sparkassen unterstützen die Kommunen traditionell in der Bargeldversorgung, der elektronischen Kontoführung, in der Abwicklung des Zahlungsverkehrs und der Annahme von Kartenzahlungen. Diese Zusammenarbeit funktioniert natürlich auch bei der Umsetzung von Bezahlösungen im „E-Government“.

E-Government

Hinter der Bezeichnung „E-Government“ verbirgt sich das in 2013 in Kraft getretene Bundesgesetz zur Förderung der elektronischen Verwaltung (EGovG). Eines seiner Ziele ist unter anderem, den Bürgerinnen und Bürgern einfachere und effizientere elektronische Verwaltungsdienste anbieten zu können. Dazu gehört beispielsweise die elektronische Bezahlung in Verwaltungsverfahren. Die nordrhein-westfälische Landesregierung hat ihrerseits in 2015 das „E-Government-Gesetz NRW“ auf den Weg gebracht, das Anfang Juli 2016 im Düsseldorfer Landtag verabschiedet worden ist.

So steht in der realen Welt im Bürgerbüro der Kommunen vielfach ein Kartenterminal der Sparkasse, mit dem Kartenzahlungen sofort dem Girokonto der Kommune bei der Sparkasse gutgeschrieben werden. In der Online-Welt (E-Government) steht den Kommunen für die Annahme von Online-Zahlungen eine Art „virtuelles Terminal“ zur Verfügung, genannt „GiroCheckout“. „GiroCheckout“ verbindet das Sparkassenkonto mit den Online-Bezahlverfahren der Deutschen Kreditwirtschaft: mit der Online-Überweisung „giropay“ und dem neuen Online-Bezahlverfahren „paydirekt“. Auch die Lastschrift, verschiedene Kreditkarten und auch grenzüberschreitende Bezahlverfahren wie zum Beispiel die niederländische Online-Überweisung „iDEAL“ stehen den Kommunen als mögliche Zahlverfahren zur Verfügung.

Damit sorgen die Sparkassen für schnelle und unkomplizierte Online-Bezahlverfahren, die sicher in die Online-Bürgerportale und -Verwaltungsprozesse integriert werden. Die Sparkassen garantieren bei diesem Verfahren, dass alle Daten vor Fremdzugriff und Veränderung geschützt sind. Weiterer Vorteil der Sparkassen: Sie behandeln die Daten streng vertraulich und geben sie nicht an Dritte weiter. „GiroCheckout“ kann sowohl direkt über den technischen Dienstleister als auch über die „ePayBL-Schnittstelle“ technisch integriert werden. Die Sparkassen richten sich dabei nach den Wünschen der Kommunen oder den Anforderungen der kommunalen Rechenzentren.

Neben „GiroCheckout“ gibt es weitere Innovationen, die die Prozesse in den Kommunen erleichtern. Dazu zählen der sogenannte „giropay-Bezahl-Button“ und „GiroCode“. Bei per E-Mail versandten Rechnungen kann der „giropay-Bezahl-Button“ integriert werden. Die Person, die zahlen muss, klickt den Button an und wird automatisch zur Online-Überweisung „giropay“ weitergeleitet. Die vorausgefüllte Überweisung wird autorisiert – und fertig.

Hingegen macht „GiroCode“ auf Rechnungen oder Gebührenbescheiden – egal ob digital oder in Papierform – das Überweisen für den Zahlenden komfortabler. Mit einer Mobile-Banking-App auf seinem Smartphone scannt er einfach nur den „GiroCode“ ein. Automatisch werden dadurch alle Daten in das Überweisungsformular übertragen: Empfänger, IBAN, BIC, Betrag und Verwendungszweck/Kassenzeichen. Anschließend gibt er die Überweisung wie gewohnt mit einer TAN frei. Der vorgegebene Verwendungszweck oder das Kassenzeichen kann nicht verändert werden. Dadurch profitieren die Kommunen von einer fehlerfreien und automatisierten Zuordnung der Überweisung in ihre Kassensysteme; ein aufwändiges Nacharbeiten entfällt somit. In einigen kommunalen Rechenzentren beziehungsweise Kommunen in Nordrhein-Westfalen ist „GiroCode“ schon im Einsatz. Dort werden beispielsweise Knöllchen bei Ordnungswidrigkeiten bereits mit dem „GiroCode“ an die Windschutzscheibe geklemmt.

Nachhaltigkeit denken – nachhaltig handeln

Die Sparkassen im Rheinland bekennen sich zum Prinzip der Nachhaltigkeit: Dieses verbindet wirtschaftlichen Fortschritt mit sozialer Gerechtigkeit und dem Schutz der natürlichen Umwelt. Als tief in der Region verwurzelte Kreditinstitute übernehmen die Sparkassen Verantwortung bei der Lösung aktueller Herausforderungen wie dem Klimawandel oder dem demografischen Wandel.

Im Rahmen seiner Geschäftstätigkeit und seines gesellschaftlichen Engagements steht der RSGV im kontinuier-

lichen Austausch mit seinen Kunden und Trägern, der Wirtschaft, den gesellschaftlichen Institutionen und den Bürgerinnen und Bürgern in der Region. Zur Ausrichtung seiner Aktivitäten hat der RSGV Vertreter dieser Anspruchsgruppen 2015 erstmalig über eine Online-Umfrage zu der Bedeutung verschiedener Themen in Bezug auf Nachhaltigkeit befragt. Die Ergebnisse geben wichtige Impulse für die Gestaltung der zukünftigen Geschäftspolitik, des Produktangebots sowie des gesellschaftlichen Engagements des Verbands.

Nachhaltigkeits-Check des RSGV dient als Grundlage für eine systematische Implementierung des Themas bei den Sparkassen

Im Jahr 2015 wurde der Nachhaltigkeitsbegriff im Rahmen des Pariser Klimagipfels vielseitig diskutiert. In dem Zusammenhang verschärfen sich die regulatorischen Anforderungen, denen sich die Sparkassen auch in Bezug auf Nachhaltigkeit stellen müssen. Neben der Einführung eines verpflichtenden Energie-Audits wurde beispielsweise eine EU-Richtlinie zur Nachhaltigkeitsberichter-

stattung beschlossen. Bei der Bewältigung dieser steigenden Anforderungen können die rheinischen Sparkassen auf vielseitige Unterstützungsangebote zurückgreifen. So zielt beispielsweise der vom RSGV angebotene Nachhaltigkeits-Check auf die Weiterentwicklung der Nachhaltigkeitsleistung der Sparkassen.

Spielerisch nachhaltig wirtschaften

Im Rahmen des Planspiels Börse beschäftigen sich jedes Jahr Schüler, Auszubildende und Studenten mit Aspekten der nachhaltigen Geldanlage. Ziel ist es, den Teilnehmerinnen und Teilnehmern die Grundzüge des nachhaltigen Wirtschaftens zu vermitteln. Dafür, dass sich das Planspiel Börse auch explizit mit nachhaltigen Geldanlagen beschäftigt, wurde es schon 2010 von der Deutschen

UNESCO-Kommission als offizielles Projekt der UN-Dekade „Bildung für nachhaltige Entwicklung“ ausgezeichnet. Das Planspiel Börse leistet einen wichtigen Beitrag zur finanziellen Bildung in Deutschland und betont die Bedeutung der langfristigen Ausrichtung und umsichtigen Gestaltung der Geldanlage.

Frauen in Karriere Mehr Frauen in verantwortliche Positionen

Betrachtet man die Anzahl an Frauen in den rheinischen Sparkassen, so ergibt sich auf den ersten Blick ein positives Bild: 2015 waren 62 Prozent aller Sparkassenmitarbeiter im Rheinland weiblich. Jedoch: Je höher die Hierarchiestufen, desto weniger Frauen gibt es. Bei den Vorständen der 34 rheinischen Sparkassen gab es drei Frauen; zwei davon an der Spitze ihres jeweiligen Instituts. In den Ebenen darunter sah und sieht es nicht wesentlich besser aus.

Dies soll sich ändern. Und zwar nicht nur aufgrund einer gesetzlichen Vorgabe. Die rheinischen Sparkassen und der RSGV sind sich ihrer zentralen gesellschaftlichen Rolle und Vorbildfunktion bewusst und wollen die Förderung von Frauen stärker vorantreiben. Sie sind davon überzeugt, dass ein „Mehr an Frauen“ in verantwortlichen Managementpositionen in ihren Häusern zu einem noch erfolgreicherem Arbeiten führt. Daher wollen sie die Frauen ausdrücklich dazu ermutigen, sich um Führungspositionen zu bemühen.

Über die Karrieresituation von Frauen in den rheinischen Sparkassen und im RSGV wird die nordrhein-westfälische Landesregierung seit 2014 gemäß § 19 Absatz 3 SpkG NRW mit einem Bericht informiert. Der Bericht aus 2014 und der aus 2015 bestanden jeweils aus zwei Teilen: Der erste Teil beschrieb die bislang praktizierte Frauenförderung in der rheinischen Sparkassenorganisation. Dazu zählten unter anderem die Unterstützungsleistungen des RSGV-Fachbereichs „Personalwirtschaftliche Grundsatzfragen“, die RSGV-Gleichstellungsarbeit und pro Bericht eine rheinische Sparkasse stellvertretend für die übrigen Institute. In 2014 war dies die Sparkasse Krefeld, in 2015 die Sparkasse Essen. Der zweite Teil des Berichts enthielt Zahlenvergleiche, die die konkrete Situation von Frauen in den rheinischen Sparkassen widerspiegeln. Anhand dieser Vergleiche können Trends erkannt und möglicherweise unterstützt oder gegengesteuert werden.

Klar ist: Frauenförderung passiert nicht über Nacht. Damit einher geht ein Kulturwandel, der auf Dauer angelegt ist. Die regelmäßig erscheinenden Berichte und die darin dokumentierten Zahlen unterstützen ihn.





Schnelle und unbürokratische Hilfe für Geflüchtete

Freiwilligen-Teams eröffnen Konten direkt in den Unterkünften

Die hohe Zahl von Flüchtlingen und Asylsuchenden bedeutet für Hilfsorganisationen und Behörden sowie für alle freiwilligen Helferinnen und Helfer eine große Herausforderung. Auch Banken und Sparkassen sind besonders in der Pflicht, denn ohne Konto kann Integration kaum gelingen. Explizit sehen sich die Sparkassen – schon aufgrund ihrer Gemeinwohlorientierung – im besonderen Maße als geeignete Ansprechpartner für die Menschen, die in Deutschland Schutz vor Krieg, Verfolgung und Armut suchen, wie das Beispiel in der Sparkasse Krefeld zeigt. „Handlungsbedarf haben wir schnell festgestellt“, sagt Torsten Schaffrath, Projektorganisator, der die Initiative zur Eröffnung von Flüchtlingskonten organisiert und betreut hat.

Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in den Geschäftsstellen in der Stadt und im Kreis waren in den Sommer-

monaten 2015 besonders gefordert. Da einige Verwaltungen gerade zu Beginn Barschecks ausstellten, kam es in Filialen teilweise zu langen Wartezeiten. Die Sparkasse Krefeld hat auf die besonderen Gegebenheiten schnell und unbürokratisch reagiert. In den Flüchtlingsunterkünften in der Region – nicht nur in Krefeld, sondern auch im Kreis, hatten die Geflüchteten seit Mitte September die Gelegenheit, ein Girokonto für Transferleistungen zu eröffnen und so Zugang zum bargeldlosen Zahlungsverkehr zu erhalten.

Ein Team aus Freiwilligen erledigte an Ort und Stelle die Formalitäten zur Kontoeröffnung. „Wir sind mit Laptops ausgerüstet in die Unterkünfte gegangen. Die meisten sind in der Stadt Krefeld, einige aber auch in ländlichen Kommunen“, berichtet Torsten Schaffrath. „Wir hatten auch einige Azubis in diesen Teams, sie sprachen oft besser

Englisch als unsere älteren Mitarbeiter und erledigten ihre Aufgabe mit absoluter Souveränität.“ In manchen Unterkünften gab es einen Dolmetscher für Arabisch. Die Menschen erhielten eine Sparkassenkarte und eine PIN, mit der sie sich dann über die SB-Geräte mit Geld versorgen konnten. Zudem händigte man ihnen Informationsmaterial in englischer und französischer Sprache über das dreigliedrige deutsche Bankensystem und die Sparkasse aus.

Als Grundlage für die Eröffnung eines Basis-Kontos reichte der Sparkasse Krefeld die Mindest-Legitimation gemäß Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin). Voraussetzung für diese unbürokratische Herangehensweise war die Lockerung der gesetzlichen Bestimmungen im Geldwäschegesetz Ende August 2015. Die BaFin hatte die rechtlichen Anforderungen zur Eröffnung von Konten für Flüchtlinge erleichtert. Sofern nicht die laut Geldwäschegesetz benötigten Legitimationspapiere vorlagen, wurden die durch die BaFin zugelassenen alternativen Legitimationspapiere erfasst, zum Beispiel die Aufenthaltsgestattung der jeweiligen Stadt. Auch eine Voraussetzung, um eine schnelle und unbürokratische Hilfe für eine vollwertige Teilnahme der Geflüchteten und Asylsuchenden am Wirtschaftsleben zu organisieren.

Sparkassen sind für alle da

Sparkassen richten sich mit ihren Dienstleistungen ausnahmslos an alle Menschen. Das bedeutet, sie sind für ihre Privat-, Geschäfts- und kommunalen Kunden gleichermaßen da. Sie bieten Private Banking für Vermögende an, sind aber genauso kompetente Ansprechpartner für die Menschen, die ein Bürgerkonto auf Guthabenbasis führen. In 2015 haben die Sparkassen im Rheinland ihren Kundinnen und Kunden 391.754 dieser Konten zur Verfügung gestellt. Das ist ein wichtiger gesellschaftlicher Beitrag der Sparkassen, denn ohne Konto ist eine Teilnahme am Wirtschaftsleben nicht möglich. Dieser Umstand gilt selbstverständlich auch für Geflüchtete und Asylsuchende. Im Rheinland liegt die Anzahl von Girokonten für diese Kundengruppe im mittleren fünfstelligen Bereich.



Zwei aus dem Freiwilligen-Team der Sparkasse Krefeld: Nikolaus Achten, links, und Thomas Beschoten

„Gut, dass unsere Sparkasse diesen Service bietet“

Bargeldservice für Senioren und Kranke

Edda Reinhardt (Name geändert) nennt den Bargeldservice der Sparkasse am Niederrhein „einen Segen“. Die 75-Jährige kann wegen ständiger Schmerzen in den Knien ihre Wohnung schon länger nicht mehr verlassen. „Für jeden Arztbesuch muss ich mit dem Krankentransport aus der dritten Etage runtergetragen werden“, sagt die Rentnerin. Lebensmittel bekommt sie geliefert, ihre Friseurin und Fußpflegerin kommen zu ihr. Einmal im Monat lässt sich Edda Reinhardt dafür von einem Sparkassenmitarbeiter 600 Euro bringen. „Wenn mal was kaputt geht und ich einen Handwerker bezahlen muss, dann nutze ich gerne auch den zweiten Termin im Monat, den die Sparkasse anbietet“, sagt sie.

Seit fünf Jahren liefert die Sparkasse am Niederrhein älteren oder in ihrer Mobilität eingeschränkten Menschen Bargeld. „Wer unsicher auf den Beinen ist oder im Krankenhaus oder Pflegeheim sein muss, bleibt mit unserem Service finanziell unabhängig“, sagt Giovanni

Malaponti, Vorstandsvorsitzender. Die persönliche Zustellung des Geldes erfolgt jeweils am 5. und 20. eines jeden Monats. Fallen diese Tage auf ein Wochenende oder einen Feiertag, rückt der Termin auf den nächstfolgenden Werktag. Die Kundinnen und Kunden melden ihre Bestellung drei Arbeitstage vor dem Auszahlungstermin telefonisch an. Außerdem steht in der Internet-Filiale ein Bestellformular zur Verfügung.

Die Idee zu diesem immer noch sehr seltenen Service in Deutschland kam Giovanni Malaponti in einem gemeinsamen Projekt mit dem Moerser Seniorenbeirat. Zusammen mit der Interessenvertretung für ältere Bürger im Rat der Stadt legte die Sparkasse bereits ein Jahr zuvor eine Notfall-Karte auf. Die faltbare Karte im Briefaschenformat mit allen persönlichen Angaben zu Hausarzt, Krankenkasse, Patientenverfügung sowie Vorerkrankungen, Krankenhausaufhalten und Medikamenten fand innerhalb kürzester Zeit im gesamten Geschäfts-

gebiet mit sechs Kommunen reißenden Absatz. „Im Zuge dessen zeigte sich, dass zunehmend mehr Menschen nicht in der Lage sind, sich selber mit Bargeld zu versorgen“, so Giovanni Malaponti.

Ein Mitarbeiter der Hauptstelle in Moers nimmt seither alle Bestellungen entgegen und plant mit wechselnden Kollegen die Touren. „Im Geschäftsjahr 2015 haben wir bei 187 Kundenbesuchen insgesamt 139.850 Euro ausbezahlt“, sagt Sascha Fedoriw. Der Blick auf die Zahlen zeigt dabei eine klare Tendenz nach oben: 2013 waren es 105 Fahrten und ein Jahr später schon 163. Die durchschnittlichen Auszahlungsbeträge liegen zwischen 500 und 1.000 Euro, jede Lieferung kostet 4,95 Euro.

Der Vorstandsvorsitzende nennt als wichtigstes Ziel seiner Sparkasse eine hohe Kundenzufriedenheit. Giovanni Malaponti: „Daher setzen wir auf ein umfassendes Service- und Produktangebot in unseren stationären Geschäftsstellen und in unserer Internet-Filiale: in den Geschäftsstellen ganz persönlich, per Telefon und im Netz via Videoberatung und -legitimation sowie Online-Chat und WhatsApp. In der strategischen Ausrichtung auf den Multikanal wollen wir den digitalen Weg des Kunden zu uns einfach machen und zugleich die Bedürfnisse der Menschen vor Ort im Blick behalten. Darum bringen wir älteren und kranken Kundinnen und Kunden Bargeld nach Hause.“ Edda Reinhardt weiß das sehr zu schätzen. Insbesondere dann, wenn sie mit ihren Freundinnen telefoniert, die ihr Konto nicht bei der Sparkasse am Nieder-

rhein haben. „Manche glauben mir das gar nicht und meinen, ich würde einen Scherz machen“, erzählt sie beim Besuch von Sparkassenmitarbeiter Heiko Noreiks. Die insgesamt 15 Bargeldlieferungen dieses Tages in Höhe von rund 11.000 Euro hat er sich mit seiner Kollegin Christiane Schiwietz aufgeteilt – er sieben, die Kollegin acht. Das Geld bekommt er morgens fertig vorbereitet von einem Kollegen. Pro Kunde ist der gewünschte Betrag in einen Safebag eingeschweißt, dazu kommt ein Überweisungsträger, den der Empfänger bei der Auszahlung zu Hause unterschreibt. Organisator Sascha Fedoriw: „Bis dahin ist die Buchung schwebend.“

Nicht selten geben die Kunden zusätzlich zur Bestellung Sonderwünsche durch, so auch diesmal: „Wenn ich nicht aufmache, dann klopfen Sie bitte an der Terrassentür“, hatte eine Dame gesagt. Solche und andere Hinweise notieren Sascha Fedoriw und die anderen Kollegen, die die Bestellungen entgegennehmen, auf den Vordrucken und geben sie bei der Tourplanung mit zu den Unterlagen. Die beiden Lieferanten dieses Tages arbeiten sonst im Kundencenter der Hauptstelle und machen von Fall zu Fall Urlaubs- oder Krankenvertretung. Heiko Noreiks: „Ich mache das total gerne, die Kunden freuen sich sehr und ich finde das richtig gut, dass unsere Sparkasse diesen Service bietet.“



Tourplanung. Sascha Fedoriw (Mitte) plant mit Heiko Noreiks und Christiane Schiwietz die nächste Tour mit 15 Bargeldauszahlungen.

Übernahme des Geldes: Heiko Noreiks (rechts) übernimmt die einzeln vorbereiteten Beträge.



Safebags: Jede Einzelbestellung ist in einen Safebag eingeschweißt, der dazugehörige Überweisungsträger liegt bei.

Abfahrt: Heiko Noreiks und seine Kollegen nutzen für die Auslieferung des Bargelds unauffällige Dienstwagen der Sparkasse.



Auszahlung: Die Kunden nehmen das Geld zu Hause in Empfang und unterschreiben den Überweisungsträger.

Viele Wege führen zur Sparkasse

Zur Philosophie der Sparkassen gehört seit jeher, flächendeckend Finanzdienstleistungen anzubieten: Sie sind da, wo ihre Kundinnen und Kunden sind. Deshalb sind die Sparkassen über viele Wege erreichbar: über die Filiale, über das Internet, über Telefon oder mobile Endgeräte, über Skype und unterschiedliche Apps. Die Kundinnen und Kunden entscheiden selbst, welchen Weg sie wählen, ihr Nutzungsverhalten verändert sich dabei ständig. Um in diesen Zeiten des Wandels alle Kundengruppen zu berücksichtigen, bieten die Sparkassen vielfältige Lösungen an. Eine ist der hier vorgestellte Bargeldservice für Ältere und Kranke, den zum Beispiel die Sparkasse am Niederrhein anbietet – persönlich und für beide Seiten gewinnbringend.



S-IMPULS Testlabor für die Zukunft der Kundenbetreuung

Die heutige Welt verändert sich rasant. Durch die Digitalisierung entstehen immer neue technische Möglichkeiten und es verändern sich Kundenbedürfnisse und -erwartungen.

Die Privatkunden der Sparkasse Kleve nutzen in großem Umfang für ihre täglichen Bankgeschäfte das Online-Banking per PC oder mittels Sparkassen-App und die zahlreichen SB-Angebote der Sparkasse. Für die Beratung wollen sie aber nicht auf die persönliche Betreuung ihrer Sparkasse verzichten.

Der Sparkassenvorstand beauftragte daher im Jahr 2014 eine Arbeitsgruppe von Auszubildenden und jungen Sparkassen-Angestellten, die Wünsche junger Erwachsener an ihr Kreditinstitut zu ermitteln. Schnell war klar: Es geht nicht allein um Produkte, es geht um den „persönlichen Kümmerer“ als Ansprechpartner in der Sparkasse – denn viele Kundinnen und Kunden dieser Zielgruppe suchen allein online den Kontakt zur Sparkasse oder werden noch nicht persönlich betreut.

Erste Konzepte für ein persönliches Beziehungsmanagement lagen schnell vor – aber theoretische Sandkastenspiele alleine halfen nicht weiter. Daher entschied der Vorstand, eine klassische Geschäftsstelle in der Klever Innenstadt, die im Zuge der Straffung des Geschäftsstellennetzes geschlossen werden sollte, als Testobjekt zur Verfügung zu stellen. Neuer Auftrag an das Projektteam und weitere Mitarbeiterinnen aus Organisation, Vertriebsmanagement und Markt: Gestaltet hier ein Beratungsangebot für die Kundinnen und Kunden der Zukunft!

Es entstand S-IMPULS (Internet, Mobil, Persönlich, Unkompliziert, Lokal, Sicher) – seit Anfang 2015 als Testlabor am Start: Vier junge Kundenberaterinnen und Kundenberater probieren neue Techniken und Beratungsansätze in völlig umgestalteten Räumen. Vorrangige Zielgruppe sind junge Erwachsene von 18 bis 30 Jahren, die noch keinen fest zugeordneten Berater haben. Aber auch weitere online-affine Kundinnen und Kunden konnten und können in die Betreuung dieses Teams wechseln – für diese Kunden sowie für die Rückkehrer in eine Geschäftsstelle gilt: Der Kundenwunsch hat Vorrang.

Die ersten Erfahrungen sind positiv: Sowohl bei Beratungsgesprächen als auch bei kleinen Veranstaltungen zeigen sich viele Kundinnen und Kunden von der offenen und „bankuntypischen“ Gestaltung der Räume und den technischen Möglichkeiten begeistert.

Das Team ist montags bis freitags von 10-19 Uhr im Einsatz, Beratungstermine außerhalb dieser Zeiten, auch samstags oder beim Kunden zuhause sind selbstverständlich. Die Kommunikation erfolgt über Telefon, elektronisches Postfach, Secure-E-Mail oder den Online-Chat der Finanz Informatik. Nach Auswertung der ersten Erfahrungen werden sukzessive weitere technische Möglichkeiten hinzukommen.

Die neue Stelle ist bewusst als reiner Beratungsbereich konzipiert, der SB-Bereich der ehemaligen Geschäftsstelle steht weiterhin zur Verfügung und kann über eine große, zu öffnende Glaswand für Veranstaltungen miteinbezogen werden. Neben Informationsabenden zu speziellen Themen von besonderer Bedeutung für diese Kundengruppe finden auch „Entlass-Schüler-Aktionen“ oder die beliebten Vorträge „Fit in Sachen Geld“ für Schulen hier statt.

Rudi van Zoggel, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Kleve: „Es hat Freude gemacht, den jungen Kolleginnen und Kollegen bei der Projektarbeit, Ideenentwicklung und Umsetzungsplanung zuzusehen. Wir haben uns ganz bewusst auch bei der Gestaltung der Räume herausgehalten und lassen dem Team viele Freiheiten bei der Kundenbetreuung. Nach rund einem Jahr zeigen sowohl die Rückmeldungen als auch die vertrieblichen Ergebnisse, dass wir auf dem richtigen Weg sind.“ Dazu gehört auch,

dass Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus den „klassischen“ Geschäftsstellen die Gelegenheit erhalten werden, Erfahrungen in der S-IMPULS zu sammeln, denn langfristig wird die Nutzung der Online-Angebote immer weiter ansteigen. Mit den Erfahrungen aus dieser Stelle sollen die nötigen Fertigkeiten für die Betreuung online-affiner Kunden auch auf die anderen Marktbereiche ausgeweitet werden.

Impressionen auf www.sparkasse-kleve.de/S-IMPULS

Individuell und modern

Zu den Erfolgsfaktoren der Sparkassen gehört, ihren Kundinnen und Kunden bedarfsgerechte und passgenaue Produkte über vielfältige Zugangsmöglichkeiten anzubieten. Immer mehr Kundinnen und Kunden nehmen die digitalen Angebote der Sparkassen wahr. Aber die Sparkassen sind mehr als nur eine „Online-Bank“. Sie zeigen im Internet und stationär ein Gesicht. Denn auch die Filialen wird es in der Zukunft geben. Sie werden jedoch eine andere Rolle einnehmen. Als spezialisierte Beratungszentren werden sie besser auf die individuellen Kundenbedürfnisse eingehen können. So wie es das Beispiel einer Filiale der Sparkasse Kleve zeigt, die dank der Ideen junger Sparkassen-Angestellter zu einem modernen Beratungszentrum umgewandelt worden ist.

Vielfalt erhalten, Kunst und Kultur für alle erlebbar machen

Die Sparkassen im Rheinland und die Sparkassen-Kulturstiftung Rheinland fördern ganz unterschiedliche Projekte in ihrer Region

Vom gesellschaftlichen Engagement der Sparkassen profitieren alle Bürgerinnen und Bürger im Rheinland. Die hier tätigen Sparkassen haben im Jahr 2015 rund 136 Mio. Euro für gemeinwohlorientierte Zwecke zur Verfügung gestellt. Der Betrag setzt sich aus Spenden, Sponsoring und Prämienspar-Zweckerträgen sowie Stiftungs- und Gewinnausschüttungen zusammen.

Das Engagement der rheinischen Sparkassen zeigt ein breites kulturelles Verantwortungsbewusstsein: Die Bereiche Kultur, Soziales, Sport, Forschung und Umwelt profitieren vom hohen Niveau an Zuwendungen. Zusammen mit 352 Mio. Euro gezahlten Steuern kommen den Menschen im Rheinland somit fast 500 Mio. Euro als „Bürgerdividende“ zugute.

Sparkassen-Kulturstiftung Rheinland

Die Sparkassen-Kulturstiftung Rheinland stellte 2015 rund 390.000 Euro für die Förderung kultureller Projekte zur Verfügung. Diese finanzielle Unterstützung verstärkt das Engagement der örtlichen Sparkassen und ermöglicht die Förderung besonderer Veranstaltungen und außergewöhnlicher Konzerte. Hier werden einige Förderprojekte vorgestellt.

ClubbingClassic: Klassische Musik und Clubbeats bereichern sich gegenseitig

Hinter dem Begriff „ClubbingClassic“ verbirgt sich ein neues, innovatives Festivalkonzept, das klassische Musik aus dem traditionellen Konzertsaal in einen angesagten Veranstaltungsort mit Clubatmosphäre bringt. Im September 2015 durfte das Publikum im Kunstwerk Wickrath in Mönchengladbach einen solchen genreübergreifenden Musikabend der Extraklasse genießen. Die Übergänge zwischen Klassik, Jazz, Rock, Pop und elektronischer Musik waren fließend und sprachen dementsprechend ein breites Publikum an. Sowohl die klassischen Konzert- als auch die jüngeren Clubgänger waren begeistert von der musikalischen Synthese ihrer Welten. Höhepunkt des Festivalabends waren die Live-Auftritte herausragender Musiker, Bands und DJs. ClubbingClassic wurde unter anderem von den Initiatoren des Vereins der „Freunde und Förderer der Musik“ in Mönchengladbach ins Leben gerufen, um ein junges Publikum für klassische Musik zu begeistern.

Was lag da näher, als diese Zielgruppe auch bei der Organisation des Festivals einzubinden und sie im Rahmen der Nachwuchsförderung und Berufsorientierung zur Mitarbeit aufzurufen. Bewerben konnten sich Jugendliche



Das Organisationsteam des Musikfestivals ClubbingClassic



Auf der Suche nach der eigenen Identität im „Taksi to Istanbul“

zwischen 16 und 25 Jahren für die einzelnen Organisationsbereiche wie „Veranstaltungsplanung“, „Musikalische Leitung“, „Bühnen- und Licht/Tontechnik“ sowie „Kommunikation und Moderation“. Professionelle Coaches gaben tiefer gehende Einblicke in die entsprechenden Berufsfelder und begleiteten die jungen Menschen bei der Umsetzung ihrer gewählten Aufgabe.

„Taksi to Istanbul“ im Kölner Comedia Theater und auf Tour durchs Rheinland

2015 bewilligte die Sparkassen-Kulturstiftung Rheinland die Förderung für das Theaterstück „Taksi to Istanbul“. Es entstand tatsächlich in einem echten Taxi – mehrere Monate lang fuhren die Macher des Stücks durch Köln und befragten Jugendliche über ihre Sehnsüchte, Träume und Aspekte ihrer Identität. Das Ganze hielten sie auf Video fest und entwickelten im Nachgang aus dem gesammelten Material und den Erzählungen ihr lehrreiches Schauspiel. Identitätssuche ist darin das zentrale Thema. 2016 machte das Ensemble des Comedia Theaters aus Köln mit dem „Taksi“ bereits an vielen Schulen halt und stieß mit den im Stück aufgeworfenen Fragen bei den Schülerinnen und Schülern auf sehr großes Interesse. Wie fühlt sich Heimat an? Wo sind meine Wurzeln? Wo gehöre ich hin und was macht mich aus? Was trennt Kulturen und was verbindet sie? Darauf suchen auch viele junge Menschen in ihrem Alltag Antworten, kein Wunder also, dass die Aufführungen des „Taksi“ seit der Premiere 2014 immer wieder begeistert aufgenommen wurden.

„La loca – der Liebeswahn“, Kölner Gesellschaft für Alte Musik e.V.

Mit dem Projekt „La loca – der Liebeswahn“ wurde ein interaktives Musiktheaterprojekt auf der Grundlage von Kompositionen der Barockkomponisten Henry Purcell, Antonio Vivaldi und Marin Marais gemeinsam von professionellen Künstlerinnen und Künstlern sowie Kölner Schülerinnen und Schülern mit und ohne speziellen Förderbedarf erarbeitet und aufgeführt. Ziel war es unter anderem, die Themen Behinderung, Inklusion, Gesellschaft, Fremdsein und Geborgenheit auf



Szenenfoto aus „La loca – der Liebeswahn“

ebenso zeitgemäße wie hoch originelle Art und Weise zu reflektieren. Die Musikstücke hatten den Wahn zum Thema – sie führten die Zuhörerinnen und Zuhörer zum Beispiel in eine Zeit, in der es Usus war, Eintritt in „Irrenhäuser“ zu zahlen, um die dort Verwahrten zu betrachten, aber auch in eine Zeit, in der man bereits versuchte, mit Musik psychische wie physische Krankheiten zu heilen. Die Musik wurde auf originalem Instrumentarium und im Sinne der historischen Aufführungspraxis im Rahmen eines internationalen Festivals aufgeführt – dem Kölner Fest für Alte Musik. Es stand 2015 unter dem Motto „PASSIONS – Leid und Leidenschaft“.



Wie geht man mit Konflikten um? Diese Frage stand im Zentrum des Stückes „Die Agonisten“ des Tanztheaters KABAWIL

KABAWIL, Düsseldorf – Die Agonisten

Die Produktion des Tanztheaters KABAWIL aus Düsseldorf griff 2015 mit „Die Agonisten“ den Umgang mit Herausforderungen und Konflikten auf. Mit rund 30 in Deutschland lebenden Jugendlichen und einzelnen Künstlerinnen und Künstlern aus Ghana, Israel und Palästina wurde der Arbeitsweise von KABAWIL entsprechend über Text- und Probenwerkstätten ein Stück entwickelt, das im Dezember 2015 in Düsseldorf im Forum Freies Theater (FFT) mehrfach aufgeführt wurde.

Großer Kulturpreis an Wolfgang Niedecken

Die Sparkassen-Kulturstiftung Rheinland ehrte 2015 den Musiker Wolfgang Niedecken mit dem Großen Kulturpreis. Mit der Vergabe von 30.000 Euro ist dieser Preis eine der höchstdotierten Auszeichnungen in Deutschland. Mit dem Preis honorierte die Stiftung das Gesamtwerk des außergewöhnlichen Sängers,

Musikers und Komponisten. Die junge Nachwuchsband AnnenMayKantereit erhielt den Förderpreis und damit ein Preisgeld in Höhe von 5.000 Euro. Den mit ebenfalls 5.000 Euro dotierten Jugend-Kulturpreis 2015 erhielt das Junge Tanzhaus NRW in Düsseldorf.



Wolfgang Niedecken

Im Rheinland muss man Wolfgang Niedecken und seine Musik wohl niemandem mehr erklären; dennoch einige Worte zu ihm. Wolfgang Niedecken ist Gründer der Kölsch-Rock-Band BAP, deren Sänger und Songschreiber er bis heute ist. Was vielleicht nicht so bekannt ist: Niedecken engagiert sich sehr für gesellschaftspolitische Themen. 1992 war er Mitbegründer der bis heute stetig wachsenden Kölner Initiative „Arsch huh, Zäng ussenander“ gegen Rassismus und Fremdenhass. Seit 2004 ist Niedecken als Sonderbotschafter der Hilfsaktion „Gemeinsam für Afrika“ tätig. 2008 initiierte er zusammen mit der Kinderhilfsorganisation „World Vision“ das Hilfsprogramm „Rebound“, das frühere Kindersoldaten in Uganda unterstützt und im September 2011 auf den Ostkongo ausgeweitet wurde.

AnnenMayKantereit

AnnenMayKantereit. Das sind vier junge Männer, alle Anfang 20. Christopher Annen, Henning May, Severin Kantereit und seit 2014 Malte Huck. Auf Vorschlag von Wolfgang Niedecken, Träger des Großen Kulturpreises 2015, erhielten sie den Förderpreis der Sparkassen-Kulturstiftung Rheinland. Die Musiker freuten sich sichtlich über die Auszeichnung und das Preisgeld – sie dankten es den Veranstaltern mit einem großartigen Auftritt bei der Preisverleihung am 19. Oktober 2015. Die Band singt hauptsächlich auf Deutsch und hat ihr Publikum zunächst mit Straßenmusik begeistert; mittlerweile spielt sie in ausverkauften Hallen. Die Musiker sind zusammen aufgewachsen und schreiben Songs über das Leben und die Liebe. Mit Schlagzeug, Gitarre, Bass, Gesang, Mundharmonika und Klavier entstehen Lieder mit Einflüssen aus Blues, Pop und Rock.



PS-Zweckerträge Für das Miteinander, das Mitmachen und Miterleben

Junge und engagierte Menschen zu unterstützen, die sich für ihre Mitmenschen einsetzen und freiwillig Verantwortung übernehmen, das hat sich der RSGV 2015 für die Vergabe seiner PS-Zweckerträge zum Ziel gesetzt. Ein großer Anteil ging davon an das Projekt „Junges Ehrenamt im Sport“.

Gemeinsam mit dem Ministerium für Familie, Kinder, Jugend, Kultur und Sport des Landes Nordrhein-Westfalen und dem Landessportbund NRW vergab der RSGV

neun Stipendien für engagierte und talentierte Nachwuchsführungskräfte. Um ihre freiwillige und zeitintensive Mitarbeit in Sportvereinen, Sportfachverbänden oder Stadt- und Kreisbünden abzusichern, erhielten die Stipendiaten eine monatliche Förderung von 200 Euro.

Sportvereine sind weit mehr als ein Treffpunkt für wöchentliche Bewegung. Sportvereine erfüllen gesamtgesellschaftliche Funktionen, denn beim gemeinsamen Sporttreiben kommen Menschen aus unterschiedlichen Nationen und Kulturen, uneinheitlicher sozialer Herkunft und Menschen mit und ohne Behinderung zusammen. „Der Umgang mit Siegen und Niederlagen stärkt die Persönlichkeit – Eigenschaften wie Teamfähigkeit, Ehrgeiz und Leistungsbereitschaft und die im Sport vermittelten Werte, das sind Erfahrungen, von denen junge Menschen auch in anderen Lebensbereichen profitieren“, sagte der stellvertretende Geschäftsführer des RSGV, Hans Buschmann, bei der feierlichen Stipendienübergabe, die Anfang 2016 im Rahmen der Mitgliederversammlung des Landessportbunds in Recklinghausen stattfand. Sportvereine können nur durch den unermüden Einsatz ehrenamtlicher Helfer aufrechterhalten werden. Deshalb ist die Förderung des Ehrenamts im Sport eine zukunftsorientierte und gesellschaftlich wichtige Aufgabe, bei der die Sparkassen im Rheinland mit voller Überzeugung mitwirken.



Hans Buschmann, stellvertretender Geschäftsführer des Rheinischen Sparkassen- und Giroverbands, im Kreise der Stipendiaten „Junges Ehrenamt im Sport“

So funktioniert PS-Sparen

Sparen, gewinnen und zusätzlich noch was Gutes tun – das ist die Erfolgsformel der PS-Sparlotterie, die es nun schon seit über einem halben Jahrhundert bei den rheinischen Sparkassen gibt. Fünf Euro kostet ein PS-Los, vier Euro davon spart der Kunde, ein Euro beträgt der Loseinsatz. Da die Sparkassen das PS-Sparen und Gewinnen ohne eigenen Profit betreiben, können sie 55 Prozent des Loseinsatzes wieder als Gewinne ausschütten und 25 Prozent für gemeinnützige Projekte in der Region zur Verfügung stellen. Ein Teilbetrag des Zweckertrags wird dem RSGV für spezielle Förderschwerpunkte im Rheinland bereitgestellt.



Faszination Naturwissenschaft: Ein kleiner Junge experimentiert beim „Mini-Mathematikum“ mit Seifenblasen

Ebenfalls gefördert wird das „Mini-Mathematikum“ – eine Wanderausstellung, die in verschiedenen Sparkassen gezeigt wurde und Kindern und Jugendlichen den Spaß an Mathematik vermitteln will. Die verschiedenen Exponate luden zum Knobeln, Ausprobieren und Mitmachen ein. Die Ausstellung war 2015 ein großer Erfolg.

Darüber hinaus wird das Projekt „Sprachatlas Rheinland“ des Rheinischen Vereins für Denkmalpflege e.V. unterstützt. Der Atlas hebt sowohl die zahlreichen örtlichen Dialekte als auch die regionalen Umgangssprachen im Rheinland hervor. Der Sprachwandel und die Sprachvarianz treten auf der farbigen Präsentationsplattform des Sprachatlases in besonderer Weise in Erscheinung und verdeutlichen die Vielfalt des Rheinlands.



Das Rheinland: nicht nur in der Sprache vielfältig und bunt



Die „Ball-Kids“ in Siegburg

Inklusive Sportvereine bekannt machen:
Pressegespräch in Siegburg



Sparkassen in NRW unterstützen das Projekt „Sport und Inklusion im Verein“ Erprobung des „inklusive Sportvereins“ ist ein voller Erfolg

Die gleichberechtigte Teilhabe von Menschen mit Behinderungen im organisierten Sport – so lautet das Ziel des 2013 begonnenen, dreijährigen Projekts „Sport und Inklusion im Verein“, das der Landessportbund Nordrhein-Westfalen (LSB), der Behinderten- und Rehabilitationssportverband Nordrhein-Westfalen (BRSNW) und das Ministerium für Familie, Kinder, Jugend, Kultur und Sport des Landes Nordrhein-Westfalen (MFKJKS) auf den Weg gebracht haben.

Für die Sparkassen als in der Mitte der Gesellschaft verankerte Kreditinstitute ist es wichtig, dass sich jeder Mensch sportlich betätigen kann – unabhängig vom Alter oder vom Gesundheitszustand. Sparkassen unterstützen sowohl Breitensport als auch olympische Aspiranten. Die nordrhein-westfälischen Sparkassen sind aber auch von den Zielen des Projekts „Sport und Inklusion im Verein“ überzeugt und fördern es seit Beginn finanziell. Denn: Eine barrierefreie Infrastruktur an den Sportstätten,

die Aus- und Weiterbildung der Trainer und Übungsleiter sowie die Anschaffung neuer Geräte kosten Geld. Deshalb gibt das finanzielle Engagement der Sparkassen in NRW genau das richtige Signal, nämlich dass die Entwicklung von Sportvereinen zu inklusiven Sportvereinen gesellschaftlich wichtig ist. Das gemeinsame Erleben beim Sport kann Grenzen überwinden und dabei helfen, Berührungängste und Vorurteile abzubauen. Inklusion wird nur gelingen, wenn alle Ebenen der Gesellschaft zusammenwirken. Sport ist dabei eine hervorragende Ausgangsbasis.

Wissenschaftliche Unterstützung bekam das Projekt von der Universität Paderborn. Es wurden Qualitätsindikatoren für Inklusion in der Sportvereinspraxis identifiziert und ein Handlungskonzept erstellt. Nach Ablauf der drei Jahre soll die Inklusion ein selbstverständlicher Bestandteil des Vereinslebens bei den teilnehmenden Projektvereinen sein.

Nachfolgend einige Beispiele:

Große Augen, ein Ball, ein Tor. Bei den „Ball-Kids“ in **Siegburg** versucht jedes Kind, den Ball zu prellen und dann in ein Tor zu werfen. Wie? „So gut es eben geht“, sagt Leiterin Petra Opschondek. Hier kommen Kinder mit und ohne Beeinträchtigung zusammen und werden an koordinative Übungen mit Bällen herangeführt. Jeder darf mitmachen, wird angefeuert und bejubelt. Das ist gelebte Inklusion im Kindesalter.

Kamp-Lintfort. Orientalische Musik, Tanzkleidung und der geübte Hüftschwung der Teilnehmerinnen. In den Räumen des Lintforter Turnvereins weiß Tanzkünstlerin Melanie Roth ihre Sportlerinnen und Sportler, egal ob mit oder ohne Behinderung, zu fordern und zu fördern: „Alle Menschen mögen es sehr, sich zur Musik zu bewegen. Musik und Tanz verbinden. Deshalb haben wir eine inklusive Tanzgruppe eingeführt.“ Ulrike Plitt, Projektleiterin „Sport und Inklusion im Verein“, ergänzt: „Wir haben den Anspruch, Sportangebote für alle vorzuhalten und auf konkreten Bedarf zu reagieren.“

Krefeld. Es ist 17 Uhr auf dem Fußballplatz des SV Oppum. Eine gewöhnliche Trainingseinheit beginnt. Ungewöhnlich ist der Ton auf dem Fußballgelände. Laute Sprüche hört man selten, es wird viel geklatscht und gelacht – eine heitere Stimmung. Die Jungen und Mädchen der Handicap-

Mannschaften genießen es, sich ohne Leistungsdruck mit den anderen Kindern austoben zu können. „Für uns hat von Anfang an im Vordergrund gestanden, behinderte und nichtbehinderte Kinder und Jugendliche über das sportliche Miteinander zu einer Gemeinschaft finden zu lassen“, sagt Axel Müller, Vorsitzender vom SV Oppum.

Essen-Holsterhausen. Gelebte Inklusion im Seniorenalter – ein Stuhlkreis mit sechs älteren Damen und Herren, die abwechselnd das linke und rechte Bein im Takt der Musik heben. „Wir verstehen Sport als Lebensbegleitung für die Menschen vor Ort“, sagt Peter Wehr, Vorsitzender der Turnvereinigung Holsterhausen. Hier gilt nicht das olympische Motto „höher, schneller, weiter“, sondern hier konzentriert man sich auf „Sport für jedermann“.

Dass Inklusion und Integration nicht strikt voneinander zu trennen sind, weiß auch der Post-Sportverein **Bonn**. „Wir haben den Anspruch, Sportangebote für alle zur Verfügung zu stellen, unabhängig von der Nationalität oder einer möglichen körperlichen oder geistigen Einschränkung“, erklärt Jürgen Schütt, Geschäftsführer des Vereins. Jeden Sonntag dürfen alle, das heißt Vereinsmitglieder mit und ohne Beeinträchtigung und in Bonn lebende Flüchtlinge, zum gemeinsamen Fußballspiel vorbeikommen.

Fußballtraining der Handicap-Mannschaft beim SV Oppum





Leistungssport betreiben und sich trotzdem beruflich entwickeln – Dreispringerin Eva Linnenbaum schafft beides, dank ihres Arbeitgebers des Rheinischen Sparkassen- und Giroverbands, der ihr eine Zwillingskarriere ermöglicht. Unterstützt wird sie von Notker Becker, Abteilungsleiter Presse/Öffentlichkeit, in dessen Bereich sie tätig ist.

Leistungssport und berufliche Karriere Sparkassen machen es möglich

Zwillingskarrieren sind für Leistungssportler unverzichtbar

Eine Teilnahme an Olympischen Spielen, Welt- oder Europameisterschaften – das ist der Traum vieler Leistungssportlerinnen und Leistungssportler. Doch selbst wenn Athletinnen und Athleten beim größten sportlichen Event auf dem Treppchen stehen – zur Existenzsicherung reicht dieser Erfolg nicht aus. Nur ein Bruchteil aller Weltklasse-Sportlerinnen und -Sportler kann von den Erfolgen bei Wettkämpfen oder daraus resultierenden Werbeverträgen leben. Die meisten müssen sich anderweitig um die Absicherung ihrer Zukunft kümmern – am besten schon während ihrer aktiven Zeit. Zwillingskarriere heißt der Königsweg in Deutschland, also eine berufliche Ausbildung, ein Studium oder eine Teilzeitanstellung neben Training und Wettkämpfen.

Die Sportstiftung NRW bietet seit einigen Jahren einen Rahmen für die Begegnung zwischen Spitzensport und Wirtschaft. Im direkten Austausch von Unternehmens- und Leistungssportverantwortlichen werden Ideen zur Karrieregestaltung von Athletinnen und Athleten entwickelt. Wo kann die Wirtschaft vom Leistungssport lernen? An welcher Stelle hilft wirtschaftliches Denken im Leistungssport? Wo liegen Unterschiede? Welche Gemeinsamkeiten können ausgemacht werden? Idealerweise profitieren beide Seiten des Tandems von der Zusatzqualifikation Leistungssport. Kurzfristig wird dem Arbeitgeber in erster Linie zeitliche Flexibilität abverlangt, damit der Sportler den besonderen Anforderungen des Leistungssports gerecht werden kann; mittel- und lang-

fristig bereichert ein Leistungssportler das Team seines Arbeitgebers, weil dieser seine im Sport erlernten Charaktereigenschaften wie Eigenmotivation, Ehrgeiz, Durchhaltevermögen und Zielstrebigkeit ins Unternehmen trägt.

Die Zwillingskarriere wird im RSGV erfolgreich mit Leichtathletin Eva Linnenbaum und Mentor Notker Becker umgesetzt. Die Leichtathletin hat nach ihrem Bachelorabschluss in Politikwissenschaft und dem Masterstudium „Politische Kommunikation“ einen Arbeitgeber gesucht, der ihr eine Zwillingskarriere ermöglicht.

„Der RSGV war einer unser ersten Wirtschaftspartner, an den wir einen Athleten im Rahmen der Zwillingskarriere vermitteln konnten. Die Zusammenarbeit mit dem RSGV

war und ist absolut professionell und vorbildlich“, so der Geschäftsführer der NRW-Sportstiftung, Jürgen Brügge-mann. Bis zu zehn Trainingseinheiten in der Woche, Trainingslager, Wettkampfreisen sowie Besuche bei Physiotherapeuten und Ärzten sollten parallel zum Berufseinstieg gemeistert werden. Der Balanceakt zwischen Trainingsgelände und Schreibtisch erfordert viel Disziplin und ein gutes Zeitmanagement. Gleichzeitig bietet die Zwillingskarriere einen positiven Effekt für die Sportler. „Da ist ein zweites Standbein, wenn es mit dem Sport nicht mehr klappt“, so umschreibt Eva Linnenbaum ihre mentale Gelassenheit, die sie mit dem Berufseinstieg bekommen hat. Inzwischen arbeitet die Dreispringerin seit über zwei Jahren in der Presse- und Öffentlichkeitsarbeit beim RSGV.



Die stolzen Siegerteams aus Duisburg

Großes Lob für Schülerzeitungsredaktionen 34. Schülerzeitungswettbewerb

Großes Lob und prominente Hochachtung gab es anlässlich der Siegerehrung des 34. Schülerzeitungswettbewerbs der rheinischen Sparkassen für die besten Jungredakteurinnen und -redakteure im Rheinland. „Ihr seid richtig gut und steht deswegen zu Recht auf dieser Bühne. Wenn ich sehe, mit welchem Engagement ihr eure eigene Schülerzeitung produziert und Artikel schreibt, dann brauche ich mir um die Zukunft der Zeitung wohl keine Sorgen zu machen. Schülerzeitungen sind für das gesamte Schulleben ein wichtiges Instrument der Meinungsbildung und des Austauschs“, so Sylvia Löhrmann, nordrhein-westfälische Ministerin für Schule und Weiterbildung, die gemeinsam mit Peter Toussaint, Mitglied der Chefredaktion der Neue Ruhr Zeitung/Neue Rhein Zeitung, und Michael Breuer, Präsident des RSGV, die Auszeichnungen im Juni in Düsseldorf vornahm.

Michael Breuer zeigte sich ebenfalls beeindruckt von der Bandbreite der Themen, die die jungen Journalistinnen und Journalisten behandelt haben. „Ihr habt bewiesen, dass ihr euch kritisch mit eurer Umgebung auseinandersetzt. Das ist es, was eine demokratische Gesellschaft braucht: junge Menschen, die kritisch hinterfragen und keine Scheu haben, dies meinungsfreudig kundzutun. Weiter so.“

Besonders an dieser Wettbewerbsrunde war: Die Siegerzeitungen der drei Hauptkategorien sind automatisch für den Wettbewerb der Länder in Berlin nominiert worden.

Mit Köpfchen ins Ausland Stipendium für junge Nachwuchskräfte



Von links nach rechts: Geschäftsführer des Rheinischen Sparkassen- und Giroverbands Helmut Schiffer, Rebecca Angermund und Daniel von Lüninck (Preisträger), Martin Schmidt, Vorstand der Sparkassenakademie NRW, Cuno Güttler, Vertreter CDA und Rheinischer Sparkassen- und Giroverband, und Martin Prinz, Sparkassenakademie NRW

Der RSGV hat gemeinsam mit dem Carl-Duisburg-Arbeitskreis NRW e.V. (CDA) zum ersten Mal ein Stipendium für junge Nachwuchskräfte vergeben.

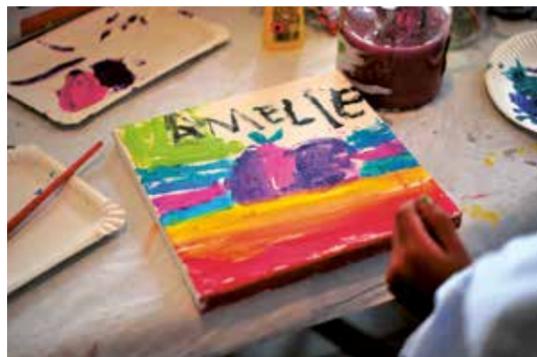
Seit vielen Jahren ist der RSGV Mitglied im CDA. Der Verein hat sich die Förderung der Berufsbildung von Fachkräften im In- und Ausland auf die Fahne geschrieben. Absolventinnen und Absolventen des Studiengangs Betriebswirtschaftslehre, die eine bestimmte Punktzahl in der Abschlussprüfung erlangt haben und am internationalen Bankgeschäft interessiert sind, können sich seit 2015 beim RSGV für ein Auslandsstipendium bewerben.

Der CDA übernimmt die Kosten für ein zweiwöchiges Praktikum bis maximal 3.500 Euro, der RSGV koordiniert den Vergabeprozess; gemeinsam helfen beide den jungen Menschen – sofern gewünscht – bei der Suche nach einer geeigneten Stelle.

Der Preis wurde nun erstmals für die Absolventinnen und Absolventen der Studiengänge 2014/2015 vergeben. Die glücklichen Gewinner sind Rebecca Angermund von der Sparkasse Leverkusen und Daniel von Lüninck von der Kreissparkasse Köln.

Im Januar 2016 erhielten sie in einem feierlichen Rahmen ihre Urkunden aus den Händen von RSGV-Geschäftsführer Helmut Schiffer. Cuno Güttler vertrat an diesem Tag den CDA und den RSGV in Personalunion, Martin Schmidt und Martin Prinz repräsentierten die Sparkassenakademie NRW.

Die CDA-Stipendiaten bleiben Europa treu. Rebecca Angermund machte ihr Praktikum bei der DekaBank in Luxemburg, Daniel von Lüninck arbeitete für zwei Wochen an der Themse, bei der Helaba in London.



Sommerfest für kleine Patienten der Kinderkliniken in Essen

Spiele, Luftballons und Teamgeist

Am 4. Juni 2015 organisierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des RSGV zusammen mit Kolleginnen und Kollegen der Stadtparkasse Düsseldorf und der Apobank zum vierten Mal das jährlich stattfindende Sommerfest für die Patienten der Kinderkliniken am Universitätsklinikum Essen. Hervorgegangen ist dieses Engagement aus dem Mentoringprogramm Düsseldorfer Nachwuchskräfte und einer Netzwerkinitiative der WestLB AG.

Bei schönem Wetter und warmen Temperaturen konnten fast alle kleinen Patienten ihre Station für ein paar Stunden verlassen. Dementsprechend gut besucht war das Sommerfest; zu den Patienten der drei Kinderkliniken gesellten sich viele Gäste anderer Klinikbereiche, die sich gerne ein Stück Kuchen, eine Bratwurst oder einen Kaffee im

schön geschmückten Ambiente des Außenbereichs schmecken ließen. Für die Kinder gab es zahlreiche Stationen zum Basteln und Spielen.

Allein 670 Euro steckten am Ende des Tages als Spende in den aufgestellten Sparschweinen. Dazu steuerte die RSGV-Geschäftsleitung noch einmal 800 Euro für den gebuchten Clown und das Kinderschminken bei. Das gespendete Geld reichte, um alle Kosten für das Fest zu decken. Natürlich werden deshalb auch im nächsten Jahr wieder alle gemeinsam anpacken: für einen Tag mit tollem Programm, an dem die Kinder Spaß haben und ihre Eltern ein wenig entspannen können. Für einen Tag, der beweist, dass es auch in einer Kinderklinik mal bunt und lustig zugehen kann.

RSGV-Weihnachtsbaum-Wunschaktion

Freude bereiten

Zum Ende des Jahres gab es erneut eine RSGV-Weihnachtsbaum-Wunschaktion. Nach 2012 wurden wieder Geschenksenderinnen und -sender gesucht für Kinder und deren Eltern, die vom Ambulanten Kinderhospizdienst Düsseldorf (AKHD) betreut werden (insgesamt 26 Familien).

Die Freude des AKHD war bereits im Vorfeld groß: „Es ist so schön, dass Sie wieder einen Wunschbaum haben, der unsere Eltern mit kleinen Aufmerksamkeiten erfreuen soll! Beim letzten Mal war die Überraschung für die Eltern – vom „Weihnachtsmann“ ein liebevoll verpacktes Geschenk zu bekommen – sehr groß! Vielen Dank! Überhaupt, dass jemand auch an die Eltern denkt, die tagein, tagaus für ihr erkranktes Kind da sind, ist sehr wertvoll!“ Weihnachten, möglichst für alle ein Fest der Freude. So hingen am RSGV-Weihnachtsbaum 26 Kärtchen mit den

Vornamen der zu beschenkenden Personen. Eine konkrete Wunschliste gab es nicht. Stattdessen war es Anliegen des AKHD, den Eltern der betroffenen Kinder eine (kleine) Aufmerksamkeit zu schenken, nicht teurer als maximal 20 Euro. Ein Duschgel, selbstgestrickte Strümpfe, Badezusatz, feine Pralinen – der Fantasie waren keine Grenzen gesetzt.

Diese „Herausforderung“ nahmen die RSGV-Mitarbeiterinnen und -Mitarbeiter gern an. Groß war ihre Anteilnahme und sie übertrafen sich selbst beim liebevollen Ausschauen und Verpacken der Geschenke. Der Weihnachtsmann höchstpersönlich überreichte sie im Rahmen der Weihnachtsfeier des AKHD. Für die Eltern der von lebensverkürzenden Krankheiten betroffenen Kinder war es erneut eine Überraschung, ebenfalls bedacht worden zu sein. Umso größer war ihre Freude.



Deka-Gruppe

Vielfältige Unterstützung der Sparkassen im Wertpapiergeschäft

Im Jahr 2015 hat die Deka-Gruppe ihr Geschäftsmodell als Wertpapierhaus der Sparkassen konsequent weiterentwickelt und dabei ihre Eigentümer und exklusiven Vertriebspartner in allen Bereichen des Wertpapiergeschäfts unterstützt. Der erfolgreich abgeschlossene Ausbau des Sparkassenvertriebs hat – in Verbindung mit der 2015 gestarteten Kampagne „Anlegen statt stilllegen“ – wesentlich dazu beigetragen, zeitgemäße Anlagelösungen für das wertpapierbezogene Sparen noch stärker in der Kundenberatung zu verankern.

Absatz- und Bestandsentwicklung

Die Nettovertriebsleistung der Deka-Gruppe betrug 19,5 Mrd. Euro und übertraf den bereits guten Vorjahreswert um 48,1 Prozent. Ausschlaggebend dafür war der deutlich höhere Absatz von Publikumsfonds, der vorrangig auf starke Mittelzuflüsse bei den im Vertriebsfokus stehenden Lösungen zurückging. Positiv beeinflusst wurde dies durch die stärker wertpapierorientierte Beratung in den Sparkassen, die auch der intensivierten Vertriebsunterstützung zu verdanken ist. Zusätzlich spiegelt der starke Anstieg die wachsende Attraktivität von Wertpapierfonds im gegenwärtigen Niedrigzinsumfeld wider. Bei Zertifikaten konnte der Absatz ebenfalls gesteigert und der Marktanteil deutlich ausgebaut werden. Die hohe Nettovertriebsleistung war ein wesentlicher Treiber für den Zuwachs bei den Total Assets. Diese erhöhten sich im Geschäftsjahr 2015 um 8,9 Prozent auf 240,0 Mrd. Euro.

Unterstützung der Sparkassen im digitalen Multikanalmanagement

Das digitale Multikanalmanagement wurde 2015 als eigenständige Einheit formiert. Damit verfolgt die Deka das Ziel, den sogenannten Multikanalkunden der Sparkassen – also Kunden, die den Service und die Beratung der Filiale in Anspruch nehmen, aber Bankgeschäfte auch

online ausführen – ein in den jeweiligen Online-Auftritt der Sparkasse integriertes digitales Wertpapierangebot zur Verfügung zu stellen. Hier orientiert sich die Deka am Bedarf vieler Sparkassen nach einem attraktiven Online-Angebot im Wertpapiergeschäft. Mit konkreten Umsetzungsvorschlägen zur Weiterentwicklung der Sparkassen-Internet-Filiale soll den Kunden ein interaktives Erlebnis angeboten werden. Mit diesem Angebot wird eine effiziente Verzahnung zwischen medialem und stationärem Vertrieb ermöglicht.

Pilotprojekt Regionalkommunikation mit guten Ergebnissen in Nordrhein-Westfalen

Um die Kommunikation rund um das Wertpapiergeschäft der Sparkassen in den regionalen Medien noch stärker zu unterstützen, hat die Deka in zwei Pilotregionen – darunter Nordrhein-Westfalen – mit dem Ausbau ihrer Regionalkommunikation begonnen. So wurden zum Beispiel Anlagenspalten platziert und redaktionelle Anzeigen sowie Sonderseiten, auch gemeinsam mit dem RSGV, geschaltet. Die Pilot-Ergebnisse waren positiv, sodass nun der dauerhafte Betrieb vorbereitet wird.

Gute Ratings, viele Auszeichnungen

Bei der Verleihung der Scope-Awards wurde die Deka in der Kategorie „Retail-Zertifikate Primärmarkt“ als bester Emittent und in der Kategorie „Globale Offene Immobilienfonds für Privatanleger“ für Deka-ImmobilienGlobal ausgezeichnet. Bei den Euro FundAwards im Januar 2016 erhielten sieben Deka-Fonds insgesamt 14 Auszeichnungen für ihre Wertentwicklung. Im „Fonds-Kompass“ der Zeitschrift Capital wurde die Deka im Februar 2016 erneut mit der Höchstnote von fünf Sternen ausgezeichnet. In der Rubrik „Fondsqualität“ erreichte sie dabei das beste Ergebnis aller großen deutschen Fondsanbieter.

Deutsche Leasing

Sparkassen-Leasing wächst stärker als der Markt

Trotz wirtschaftlicher Herausforderungen – unter anderem durch anhaltend niedrige Zinsen und eine spürbare Investitionszurückhaltung der Unternehmen – steigerten die Sparkassen ihr gemeinsames Leasinggeschäft mit der Deutschen Leasing im Jahr 2015 auf 3,54 Mrd. Euro. Das entspricht einem Wachstum von 8,5 Prozent im Vergleich zum Vorjahr – doppelt so viel wie der Gesamtmarkt. Besonders stark wuchsen die Segmente DL-Direkt sowie das an die Deutsche Leasing vermittelte Vernetzungsgeschäft. Die Sparkassen im rheinischen Verbandsgebiet erreichten ein Neugeschäftsvolumen (ohne Immobilien-geschäft) in Höhe von 465 Mio. Euro.

Im gesamten deutschen Leasingmarkt setzte sich auch 2015 der stetige Aufwärtstrend der Vorjahre fort: Laut Bundesverband Deutscher Leasingunternehmen (BDL) lag das Gesamtvolumen des Marktes bei 52,2 Mrd. Euro (Vorjahr: 50,7 Mrd. Euro). Damit entwickelte sich der Leasingmarkt mit einem Plus von 3 Prozent trotz zurückhaltender Investitionstätigkeit vieler mittelständischer Unternehmen, dem starken Anteil der Innenfinanzierung und des anhaltenden Niedrigzinsumfelds stabil. Differenziert nach Segmenten, wuchsen das Fahrzeugleasing und das Maschinenleasing um 6 bzw. 4 Prozent, während das IT- und Immobilienleasing um 2 Prozent und fast 30 Prozent zurückgingen.

Das Sparkassen-Leasing konnte die Entwicklung des Gesamtmarkts mit einem Wachstum von 8,5 Prozent deutlich übertreffen. Besonders die Produktlinie DL-Direkt – für das Breitengeschäft mit Investitionen bis 150.000 Euro Anschaffungswert – sowie das Vernetzungsgeschäft verzeichneten deutliche Zuwächse. Insgesamt erreichte das DL-Direkt-Leasing ein Volumen von 183 Mio. Euro (+39 Prozent), im Vernetzungsgeschäft mit Mobilien wurden insgesamt rund 1,3 Mrd. Euro realisiert (+9,7 Prozent).

Für das Breitengeschäft, das heißt kleinvolumige Investitionen in Fahrzeuge, Maschinen und IT und insbesondere für die Zielgruppe Geschäfts- und Gewerbekunden, bietet

die Deutsche Leasing den Sparkassen ihr Integriertes Angebotssystem (IAS) mit schnellen und schlanken Prozessen auf Basis von standardisierten Scoring-Verfahren. Der Sparkassenberater kann seinen Kundinnen und Kunden bei Vorlage von nur wenigen Unterlagen direkt eine Investitionszusage geben.

Durch die Vernetzung mit der Deutschen Leasing stellen die Sparkassen ihren Kunden neben Leasing- und Finanzierungslösungen Objekt-Know-how und umfassende Services zur Verfügung. Dies gilt beispielsweise für IT-Hard- und Software-Lösungen, Fuhrpark-Leasing und -management sowie für internationale Investitionen und Absatzfinanzierungen. Im Ausland kann die Deutsche Leasing Sparkassenkunden in 22 Ländern weltweit unterstützen – von den USA und Kanada über Brasilien und Europa bis nach China. Die positive Entwicklung des Vernetzungsgeschäfts spiegelt das hohe Interesse der mittelständischen Kunden an ergänzenden Asset Services wider, die es ihnen erlauben, sich voll und ganz auf ihr Kerngeschäft zu fokussieren.

Aussichten für 2016: Asset-Finance-Geschäft bietet Marktchancen

Für 2016 prognostiziert der Sachverständigenrat ein verhaltenes Wirtschaftswachstum von 1,6 Prozent in Deutschland. Der Aufschwung wird durch die gute Lage am deutschen Arbeitsmarkt und die darauf aufbauende Ausweitung des privaten Konsums getragen. Der BDL geht davon aus, dass die Unternehmen weiterhin auf Sicht fahren und die Ausrüstungsinvestitionen entsprechend nur um rund 3 Prozent wachsen werden.

Entscheiden sich die Unternehmen jedoch zu investieren, benötigen sie zuverlässige Finanzierungspartner. Mit schnellen und schlanken Prozessen überzeugen Deutsche Leasing und Sparkassen im Breitengeschäft ebenso wie mit individueller Beratung bei komplexen Investitionsvorhaben im In- und Ausland. Somit sind die Aussichten gut, dass den Verbundpartnern auch 2016 ein Wachstum über Markt gelingen wird.

Finanz Informatik

Gemeinsam mit Sparkassen und Verbundpartnern erfolgreich unterwegs

Die Finanz Informatik (FI) als zentraler IT-Dienstleister der Sparkassen-Finanzgruppe leistete auch in 2015 einen wesentlichen Beitrag zum Erfolg in der Gruppe. Bei den Sparkassen lag der Fokus darauf, die Vertriebskanäle weiter zu vernetzen und somit wichtige Meilensteine für die Zukunftsfähigkeit im Multikanalvertrieb zu setzen. Im Verbund baute die FI die Leistungen und Erlöse gemeinsam mit ihren Tochterunternehmen Finanz Informatik Solutions Plus und Finanz Informatik Technologie Service deutlich aus.

Kosten im Griff – Leistungen gesteigert

Im Kerngeschäft mit den Sparkassen konnten die Kosten in 2015 stabil gehalten werden – bei stetig erweitertem Leistungsangebot. Die Sparkassen investierten rund 130 Mio. Euro in die Weiterentwicklung von OSPlus, die die FI in zwei Releases bereitstellte. Weiterentwicklungen zur Unterstützung der Abwicklungsprozesse trugen ebenfalls dazu bei, Effizienzpotenziale in den Sparkassen zu heben. Neben dem Kerngeschäft konnte die FI auch das Geschäft mit zusätzlichen Leistungen für die Sparkassen deutlich ausbauen.

Digitalisierung der Vertriebskanäle weiter vorangetrieben

Ein wesentlicher Schwerpunkt der FI in 2015 war das DSGVO-Projekt „Vertriebsstrategie der Zukunft“ mit dem Ziel, den Privatkundenvertrieb und das Multikanalangebot strategisch neu auszurichten. Die sich aus diesem Konzept ergebenden bankfachlichen Anforderungen unterstützt die FI IT-seitig und stellt den Sparkassen hierfür insbesondere die Neuentwicklung OSPlus_neo sowie Weiterentwicklungen der Internet-Filiale und der S-Apps zur Verfügung.

In der neuen, benutzerfreundlichen Oberfläche OSPlus_neo, die Beratern und Kunden einen kanalübergreifenden Zugriff über unterschiedliche Geräte erlaubt, stellte die FI in 2015 den Sparkassen erste Beratungsmodule zur Verfügung. Weitere Module folgen in 2016 mit den Releases 16.0 und 16.1.

Bei den S-Apps stand der funktionale Ausbau von „Sparkasse“ und „Sparkasse+“ im Fokus. Gemeinsam mit der hierauf spezialisierten Tochter Star Finanz entwickelte die FI die Apps mit neuen Funktionen erfolgreich weiter. Der Erfolg spiegelt sich auch in den Bewertungen von Kunden und bei Stiftung Warentest wider, wo die Apps Spitzenplätze belegten.

Leistungsangebot im Verbund weiter vertieft

Auch in 2015 baute die FI kontinuierlich mit ihren Tochterunternehmen ihre erfolgreiche Partnerschaft mit den Verbundpartnern aus und trug dazu bei, die in der IT der Sparkassen-Finanzgruppe liegenden Potenziale zu heben.

Mit der LBBW konnte die operative Arbeit erfolgreich fortgesetzt werden. Parallel wurde die Migration des Retail-Geschäfts auf OSPlus weiter vorbereitet – hierfür fiel im April 2015 der Startschuss für das OSPlus-Hauptprojekt.

Auch durch die Zusammenarbeit mit PlusCard und Bayern Card Services konnte die FI ihr Leistungsportfolio hinsichtlich des technischen Kreditkarten-Processings und dessen stufenweiser Übernahme bis 2017 ausbauen. Seit Anfang 2015 trägt die FI die Verantwortung für das technische Processing von 10 Millionen Karten.

Trotz des späteren Starts der Sparkassen-Finanzgruppe bei paydirekt im Vergleich zu den anderen Bankengruppen stellte die FI in 2015 die für die Markteinführung der Sparkassen erforderlichen Funktionen termingerecht bereit.

Geschäftsführung

Franz-Theo Brockhoff ist seit dem 1. Juli 2015 Vorsitzender der Geschäftsführung der Finanz Informatik. Neu in die Geschäftsführung wurde Detlev Klage für das Ressort Produktion bestellt.

LBS West

LBS West geht gestärkt in die Zukunft

Die LBS West hat – im Schulterschluss mit ihren Mitarbeitern und ihren Eigentümern – im Jahr 2015 ganz wesentliche Weichenstellungen getätigt, um gestärkt in die Zukunft zu gehen. Das Leitbild „LBS 2020“, auf dem ihre Planungen basieren, wird das Unternehmen in den kommenden Jahren maßgeblich prägen.

Drei Prinzipien liegen der Strategie zugrunde:

- Die LBS bietet für ihre Kunden optimale und individuelle Finanzierungslösungen.
- Als Mitglied im Sparkassenverbund mit einer noch engeren Kooperation zwischen LBS-Außendienst und Sparkassen bietet die LBS Spezialkenntnisse in Sachen Immobilien, Finanzierung, Bausparen und Wohn-Riester.
- Und damit ist und bleibt die LBS Marktführerin in ihrem Geschäftsgebiet.

Die Entscheidung der Eigentümer, das Stammkapital der LBS West mit 300 Mio. Euro zu stärken, ist ein Vertrauensbeweis an das Unternehmen und das Bausparen insgesamt. Sie ist gleichzeitig auch ein Auftrag, den Veränderungsprozess im Zielbild „LBS 2020“ konsequent voranzutreiben und offen zu sein für weitere Konsolidierungen unter den öffentlich-rechtlichen Bausparkassen.

Auch im Markt sind alle Voraussetzungen geschaffen, um den eingeschlagenen Erfolgsweg fortzusetzen. Die Basis bildet dabei ein qualitativ hochwertiges Neugeschäft, in dem der Bausparvertrag als das einzige zinssichere Finanzierungsinstrument mit staatlicher Riester-Förderung im Fokus der Vertriebsaktivitäten steht.

Um das Profil als Finanzierungsinstitut weiter zu schärfen, hat die LBS ihr Produktportfolio angepasst. Gleichzeitig wurde der hauptberufliche Außendienst im Zuge von „LBS 2020“ neu strukturiert. Dementsprechend war ein strategiekonformer Neugeschäftsrückgang einkalkuliert. Das tatsächliche Ergebnis fiel jedoch erfreulicherweise deutlich besser aus als erwartet. Erneut schlossen die Bürgerinnen und Bürger in NRW und Bremen rund 8,1 Mrd. Euro Bausparsumme ab (-11,4 Prozent). Der Vermittlungsanteil der rheinischen Sparkassen legte mit 2,3 Mrd. Euro (+0,6 Prozent) sogar leicht zu. Betrachtet man das Kerngeschäft – die reinen Finanzierungstarife – stieg das LBS-Neugeschäft insgesamt um 5,1 Prozent.

Im Wohn-Riester-Bereich lag die neu abgeschlossene Bausparsumme mit 1,9 Mrd. Euro auf dem Niveau der Vorjahre. Die Sparkassen im Rheinland erhöhten ihr Riester-Neugeschäft sogar auf eine Bausparsumme in Höhe von 467 Mio. Euro (+9,7 Prozent).

Die partnerschaftliche Zusammenarbeit zwischen LBS und Sparkassen findet unter anderem in einem erfolgreichen Finanzierungsgeschäft ihren Ausdruck. Immer mehr Kunden sichern sich mit Hilfe des S-Finanzverbundes die niedrigen Zinsen für ihren Immobilienerwerb langfristig ab. Die Bausparsumme der neu in Finanzierungen eingebundenen LBS-Bausparverträge stieg im vergangenen Jahr in NRW auf mehr als 2,8 Mrd. Euro, das ist ein Plus von 7,9 Prozent. Im Rheinland legten die Sparkassen sogar um 9,6 Prozent auf ein Bausparvolumen von 1,3 Mrd. Euro zu. Die Berater der LBS West führten ihnen im Gegenzug Kredite in Höhe von rund 450 Mio. Euro zu.

Landesbank Hessen-Thüringen Helaba Erfolgsfaktor operatives Kundengeschäft

Die Helaba hat im Geschäftsjahr 2015 ein Ergebnis vor Steuern von 596 Mio. Euro (-1,8 Prozent) erzielt. Nach Steuern nahm das Ergebnis um 5,5 Prozent auf 419 Mio. Euro zu. Getragen von einem dynamischen Kundengeschäft hat die Helaba damit wieder ein sehr gutes Ergebnis erzielt. Es erlaubt die Bedienung aller Nachrangmittel, Genussrechte und stillen Einlagen, die Dotierung der Gewinnrücklage zur Stärkung des Kernkapitals sowie eine Ausschüttung an die Kapitalgeber. Das gute Ergebnis drückt sich auch in der Verbesserung aufsichtsrechtlicher Kennziffern aus: Der Helaba-Konzern verfügt über Eigenmittel von insgesamt 10,9 Mrd. Euro. Die CET1-Quote erhöhte sich auf 13,8 Prozent.

Die Basis dieses Erfolgs ist das gute Kundengeschäft. Alle operativen Ergebniskomponenten – Zins- und Provisionsüberschuss, Handelsergebnis und sonstiges betriebliches Ergebnis – weisen gegenüber dem Vorjahr Zuwächse auf. Der Verwaltungsaufwand wurde stabil gehalten. Darüber hinaus hat die Helaba ihre konservative Vorsorgepolitik konsequent fortgesetzt.

Im mittel- und langfristigen Neugeschäft hat die Bank das Abschlussvolumen um rund 1 Mrd. Euro auf 19,2 Mrd. Euro gesteigert. Der Anteil der Kundenforderungen inklusive der Forderungen an Sparkassen bewegt sich mit 58 Prozent an der Bilanzsumme auf hohem Niveau. Hierin zeigt sich die starke Verankerung der Helaba im Kundengeschäft bzw. die enge Verzahnung mit der Realwirtschaft.

Im Segment **Immobilien** liegt das Ergebnis vor Steuern bei 380 Mio. Euro und damit 29 Mio. Euro über dem Vorjahr. Im Geschäftsfeld **Corporate Finance** liegt das Ergebnis vor Steuern bei 115 Mio. Euro und damit unter dem Vorjahreswert von 162 Mio. Euro. Positiv entwickelte sich das Abschlussvolumen im mittel- und langfristigen Neugeschäft, das mit 5,5 Mrd. Euro um rund 20 Prozent über dem Vorjahr liegt. Das Segment **Financial Markets** weist aufgrund der guten Ergebnisse des kundengetriebenen Kapitalmarktgeschäfts ein Ergebnis von 127 Mio. Euro aus (2014: 109 Mio. Euro). Im Segment **Verbund-**,

Privatkunden- und Mittelstandsgeschäft sinkt das Ergebnis um 34 Mio. Euro auf 140 Mio. Euro. Grund hierfür ist die anhaltende Niedrigzinsphase, die eine Belastung der Ergebnisse der Frankfurter Sparkasse und der Landesbausparkasse mit sich bringt.

„Die Stärken stärken“

Niedrig- und Negativzins, Regulierung und Digitalisierung setzen alle Finanzmarktakteure unter Anpassungsdruck. Dabei agiert die Helaba angesichts ihres bewährten und erfolgreichen Geschäftsmodells aus einer Position der Stärke. Gleichwohl wird sie die Schärfung ihres Geschäftsmodells nach dem Grundsatz „Die Stärken stärken“ weiter vorantreiben und angesichts der Notwendigkeit einer effizienten Allokation des Eigenkapitals die Ressourcenbindung und Rentabilität der einzelnen Geschäftsaktivitäten kritisch hinterfragen. Darüber hinaus sollen die mit der Trägerstruktur und dem Geschäftsmodell verbundenen Wachstumschancen noch besser genutzt werden. Im Vordergrund stehen dabei das Verbundgeschäft mit den Sparkassen und der Markt Nordrhein-Westfalen.

Die mit der Verbundbankfunktion einhergehenden Vorteile sollen ausgebaut werden. Ziel ist die immer engere und unumkehrbare Einbindung der Bank in die Sparkassen-Finanzgruppe. Auch hier will sich die Bank künftig auf ihre Stärken konzentrieren und ertragsorientiert wachsen. Dazu verfügt die Helaba über vielversprechende Produktfelder – zum Beispiel ihr Angebot im Private Banking, ihr Antritt in der Außenhandelsfinanzierung, ihre Angebote für die Eigenanlage und die erweiterten Aktivitäten in der Syndizierung von Krediten, sowohl im Unternehmens- als auch im Immobilienkreditgeschäft.

In ihren Kernregionen Hessen, Thüringen, Nordrhein-Westfalen und Brandenburg sieht die Helaba weiterhin gute Wachstumschancen, die sie in enger Abstimmung mit den Sparkassen vor Ort künftig noch besser nutzen wird. Ein besonderer Schwerpunkt wird dabei Nordrhein-Westfalen mit seinen attraktiven und vielfältigen Unternehmen sein.

Provinzial Rheinland Mit gutem Geschäftsergebnis erfolgreich am Markt

Trotz eines nach wie vor anspruchsvollen Marktumfelds konnte sich die **Provinzial Rheinland Gruppe** auch im Jahr 2015 erfolgreich behaupten und gute Geschäftsergebnisse erzielen. Die Beitragseinnahmen der Gruppe stiegen um 3,8 Prozent auf insgesamt 2,7 Mrd. Euro. Zu diesem Wachstum haben maßgeblich die Kompositversicherer beigetragen, die mit 5,2 Prozent nunmehr das achte Jahr in Folge stärker gewachsen sind als der Markt. Besonders in der Kraftfahrtversicherung wurde mit etwa 7,7 Prozent ein deutlicher Beitragsanstieg erzielt. Auch in den meisten anderen Sachversicherungssparten konnten erfreulicherweise positive Zuwächse erreicht werden. In der Lebensversicherung nahmen die Beitragseinnahmen erneut zu und stiegen um 2,4 Prozent auf 1,3 Mrd. Euro.

Die Provinzial Rheinland Versicherung AG wies in der Schaden- und Unfallversicherung mit 109,9 Mio. Euro ein sehr gutes versicherungstechnisches Bruttoergebnis aus. Die gebuchten Bruttobeiträge des Gesamtgeschäfts stiegen um 3,5 Prozent auf 1.132,7 Mio. Euro. Für das selbst abgeschlossene Geschäft erhöhten sich die Beitragseinnahmen um 3,7 Prozent auf 1.070,0 Mio. Euro und lagen damit deutlich über dem Branchenwert von 2,7 Prozent. Zu diesem Ergebnis beigetragen haben insbesondere die Kraftfahrtsparten (inkl. Kraftfahrt-Unfall) mit einem Anstieg von 6,5 Prozent. Die Combined Ratio für das selbst abgeschlossene Geschäft verbesserte sich um 0,1 Prozentpunkte und liegt mit 88,7 Prozent weiterhin deutlich unterhalb der GDV-Hochrechnung des Marktes von 96,0 Prozent.

In der **Provinzial Rheinland Lebensversicherung AG** stiegen die gebuchten Bruttobeiträge um 2,4 Prozent auf 1.331,7 Mio. Euro. Im selbst abgeschlossenen Geschäft konnte ein Zuwachs von 2,4 Prozent auf 1.329,7 Mio. Euro verzeichnet werden. Diese positive Entwicklung resultierte aus dem deutlichen Zuwachs des Einmalbeitragsgeschäfts, das bedingt durch Zuzahlungen zu bestehenden Verträgen

um 8,6 Prozent auf 596,4 Mio. Euro anstieg. Bei den gebuchten laufenden Beiträgen wurde hingegen ein Rückgang um 2,1 Prozent auf 733,3 Mio. Euro verzeichnet.

Auch die Tochtergesellschaften haben sich im Geschäftsjahr 2015 hervorragend entwickelt: Die **Sparkassen Direktversicherung AG** hat erneut ein deutliches Beitragsplus erreichen können. Die gebuchten Bruttobeiträge stiegen um 15,3 Prozent von 69,8 Mio. Euro auf 80,5 Mio. Euro. Die kombinierte Schaden-Kosten-Quote (Combined Ratio) hat sich von 93,8 Prozent auf 97,3 Prozent verschlechtert, liegt aber nach wie vor erfreulicherweise unter Marktniveau. Kundenservice wird bei der S-Direkt großgeschrieben: Die S-Direkt ist eins von zwölf Unternehmen deutschlandweit, das den Deutschen Servicepreis – verliehen durch n-tv und das Deutsche Institut für Service-Qualität – 2016 in Folge erhielt. Beim Kundenvertrauensranking landet die S-Direkt auf einem der ersten Plätze, ebenso wie bei der Studie zu Kfz-Versicherungen, die von der Deutschen Gesellschaft für Verbraucherstudien durchgeführt wurde.

Die **ProTect Versicherung AG** gehört als 100-prozentige Tochter der Provinzial Rheinland Versicherung AG zur Unternehmensgruppe der Provinzial Rheinland Holding. Als Spezialversicherer im Kreise der öffentlichen Versicherer bietet das Unternehmen die Absicherung von Arbeitseinkommensverlusten. Im Geschäftsjahr 2015 erhöhten sich die Beitragseinnahmen um 19,3 Prozent auf insgesamt 93,3 Mio. Euro.

Die **Lippische Landes-Brandversicherungsanstalt** mit Sitz in Detmold ist seit 2009 eine 100-prozentige Tochter der Provinzial Rheinland Holding. Der Versicherer betreibt alle Sparten der Schaden- und Unfallversicherung in seinem Geschäftsgebiet. Im Geschäftsjahr 2015 verzeichnete das Unternehmen eine Steigerung der Beitragseinnahmen um 4,9 Prozent auf insgesamt 101,1 Mio. Euro.

ÖRAG Rechtsschutzversicherungs-AG Position im Rechtsschutzmarkt weiter gestärkt

Die ÖRAG Rechtsschutzversicherungs-AG blickt auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2015 zurück. Die gute Position im deutschen Rechtsschutzmarkt konnte weiter gefestigt werden. Erneut lieferten markt- und kundengerechte Bausteinprodukte entscheidende Impulse. Die Rechtsschutzprodukte der ÖRAG sind strategisch so ausgerichtet, dass sie Kundenanforderungen vorbildlich und zugleich die Zielsetzungen der öffentlichen Versicherer und Sparkassen zielgenau erfüllen. Dies gilt auch für die Tarifgeneration 2015, deren Einführung im Oktober des vergangenen Jahres angelaufen ist. Ebenso wie die Vorgängerversionen überzeugt der neue Tarif durch ein sehr gutes Preis-Leistungs-Verhältnis. Dass es gelingt, im Markt Zeichen zu setzen, zeigen die positiven Bewertungen in repräsentativen Branchenvergleichen. In der KUBUS-Studie zur Kundenzufriedenheit wurde der ÖRAG 2015 sowohl beim Preis-Leistungs-Verhältnis als auch in punkto Betreuungsqualität das Prädikat „Sehr gut“ verliehen. In der wichtigsten Kategorie Gesamtzufriedenheit erhielt das Unternehmen zum achten Mal in Folge die Bestnote „Hervorragend“.

D.R.S. – Rechtsdienstleistungen auf höchstem Niveau

Als Tochter der ÖRAG Rechtsschutzversicherungs-AG ist die D.R.S. Deutsche Rechtsanwalts Service GmbH seit 2009 dafür zuständig, gehobene Rechtsdienstleistungen zu gewährleisten. Im vergangenen Geschäftsjahr wurde das Netzwerk an selbstständigen Kanzleien erneut vergrößert. Neben dem Spezialnetz der Wirtschaftsstrafverteidiger kamen 2015 Sondernetze für Medizinrecht sowie Bau- und Architektenrecht hinzu. Mit den neuen Netzen legt die D.R.S. den Fokus noch stärker auf fachgebiets-spezifische Expertise und unterstützt somit die maßgeschneiderte Anwaltssuche.

Deutsche Assistance Versicherung AG – innovativ und serviceorientiert

Im Auftrag der öffentlichen Versicherer hat die ÖRAG Rechtsschutzversicherungs-AG die Deutsche Assistance Versicherung AG gegründet. Intention des Unternehmens ist es, die wachsende Nachfrage nach speziellen Versicherungslösungen im Finanzverbund mit einem gemeinsamen Risikoträger zu bedienen. Die von der Deutschen Assistance Versicherung im Geschäftsjahr 2015 entwickelten und eingeführten Assistance-Produkte wurden schwerpunktmäßig auf den Bedarf der Sparkassen und ihrer Kunden ausgerichtet.

Deutsche Assistance Service GmbH – Spezialist mit ganzheitlichem Service

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

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen Mit Rückenwind auf Zielkurs Dortmund

Die Sparkassenakademie NRW geht voller Schwung auf ihren Kurs in die Mitte von Nordrhein-Westfalen. Eine hervorragende Geschäftsentwicklung in 2015 begleitete die Vorbereitungen auf den künftigen zentralen Sitz in Dortmund.

Bereits im Februar 2015 wurde der Mietvertrag über eine Fläche von 7.000 m² in der „Hörder Burg“ am Phoenix-See für eine Dauer von 20 Jahren unterzeichnet. Der Betriebsteil Münster wird schon im Dezember 2016 nach Dortmund in den Altbauteil „Hörder Burg“ umziehen, nach Fertigstellung des Neubauteils wird Ende 2017 dann auch der Betriebsteil Düsseldorf nach Dortmund verlagert. Mitten in NRW entsteht für die Sparkassen eine moderne Bildungs- und Tagungsstätte mit einem optimalen Lernumfeld.

Die Geschäftsentwicklung der Sparkassenakademie NRW war in 2015 hervorragend, obwohl die Vorbereitung auf den zentralen Sitz den operativen Betrieb belastete. Die Gesamtzahl der durchgeführten Teilnehmertage einschließlich Online-Lernen stieg um 1,7 Prozent auf 111.811, von denen 54.804 auf den rheinischen Betriebsteil entfielen (Vorjahr: 109.921 Teilnehmertage, davon Rheinland: 48.565). Die Sparkassen in NRW fragten anhaltend hoch die mehrwöchigen Studiengänge sowie Seminare nach, die an den akademieeigenen Standorten Düsseldorf, Köln und Münster angeboten wurden. Dies spricht für den anhaltenden Trend, in den NRW-Sparkassen das hohe Qualifikationsniveau der Beschäftigten auszubauen.

Die Sparkassen investierten weiterhin intensiv in ihren Vertrieb: 445 neue Absolventinnen und Absolventen des Lehrgangs zur Sparkassenfachwirtin / zum Sparkassenfachwirt für Kundenberatung bieten den Kunden eine professionelle ganzheitliche Beratung an. Hinzu kommen im Gebiet des Rheinlands weitere 95 Teilnehmerinnen und Teilnehmer der Fortbildung „Praxisweiterbildung zum Sparkassen-Kundenberater“, die exklusiv am Studienort Köln angeboten wird.

Der Bildungsbedarf für besonders qualifizierte Fach- und Führungsfunktionen in den Sparkassen stieg weiter an. 248 Absolventinnen und Absolventen erreichten erfolgreich ihren Abschluss zur Sparkassenbetriebswirtin / zum Sparkassenbetriebswirt. Durch die anhaltend hohe Praxisnähe sichern sich die Sparkassen in NRW ihr umfassendes bank- und betriebswirtschaftliches Wissen.

Mit dem Studienprogramm „Sparkassenbetriebswirt/ Bachelor of Science“ in Kooperation mit der Sparkassen-Hochschule binden die Sparkassen besonders qualifizierte Nachwuchskräfte und bereiten sie auf besonders verantwortungsvolle Aufgaben vor. 164 Sparkassenmitarbeiter durften sich über diese besondere Förderung freuen.

Die Sparkassen profitierten insgesamt von der universellen Unterstützung der Akademie NRW in allen Fragen der beruflichen Bildung. Insgesamt 495 Beschäftigte absolvierten mehrwöchige Fachseminare, um insbesondere im Firmenkundengeschäft und in der gehobenen Individualkundenberatung spezielle Aufgabenbereiche zu übernehmen. Die Qualität der Berufsausbildung in den Sparkassen wurde durch 201 nach der Ausbilder-Eignungsverordnung geprüfte und IHK- anerkannte Ausbilderinnen und Ausbilder weiter gestärkt.

Auch für Quereinsteiger bot die Sparkassenakademie eine sehr gute Unterstützung an: Erfolgreich gestartet ist im Jahr 2015 der besonders praxisnahe Qualifizierungslehrgang Sparkassenkauffrau/Sparkassenkaufmann mit 30 Teilnehmerinnen und Teilnehmern.

Ebenfalls sehr erfolgreich waren die Schulungen von Verwaltungsratsmitgliedern im Rahmen des „Sparkassen-Forums Verwaltungsräte“ in Form von 59 Seminaren und Tagungen, durch die NRW-weit 2.053 Verwaltungsratsmitglieder die vom Gesetzgeber geforderte Sachkunde erwarben.

Statuszahlen* der rheinischen Sparkassen

Aktiva

	Ende 2015 in Mio. Euro	Anteile in %
Kassenbestand	1.061	0,7
Guthaben bei Zentralnotenbanken	2.473	1,6
Wechsel, refinanzierbar	0	0,0
Forderungen an Kreditinstitute	8.722	5,7
Forderungen an Kunden	112.500	72,9
davon:		
unter 5 Jahren	14.645	9,5
5 Jahre und darüber	97.834	63,4
Wechsel (ohne refinanzierbare Wechsel)	20	0,0
Wertpapiere (einschl. Schatzwechsel)	23.928	15,5
davon:		
Geldmarktpapiere	0	0,0
Anleihen und Schuldverschreibungen	18.259	11,8
Aktien u. a. nicht festverzinsl. Wertpapiere	5.669	3,7
Beteiligungen	2.364	1,5
Anteile an verbundenen Unternehmen	224	0,1
Treuhandvermögen	70	0,0
Sachanlagen	1.277	0,8
Sonstige Aktiva	1.668	1,1
Summe der Aktiva	154.286	100,0

*etwaige Differenzen rundungsbedingt

Passiva

	Ende 2015 in Mio. Euro	Anteile in %
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	113.258	73,4
davon:		
Spareinlagen	38.331	24,8
Eigenemissionen	9.916	6,4
Sonstige Verbindlichkeiten	65.011	42,1
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	21.992	14,3
Treuhandverbindlichkeiten	70	0,0
Rückstellungen und Wertberichtigungen	1.977	1,3
Eigenkapital (einschl. Genussrechtskapital)	9.321	6,0
Sonstige Passiva	7.667	5,0
Summe der Passiva	154.286	100,0

Datenbasis: Bilanzstatistik der rheinischen Sparkassen per 31.12.2015

Verbindlichkeiten und Spareinlagen

Verbindlichkeiten gegenüber Kunden (Beträge in Mio. Euro)

Bestand Ende	Spareinlagen	Eigenemissionen	tägl. fällige Einlagen	Termineinlagen	Verbindlichkeiten insgesamt	Veränderung zum Vorjahr in %
2005	39.235,8	18.166,7	28.937,3	10.260,6	96.600,4	0,5
2006	38.367,0	19.229,3	28.959,9	11.923,7	98.479,9	1,9
2007	35.588,1	21.044,5	29.083,8	15.361,3	101.077,7	2,6
2008	35.075,7	19.613,1	30.369,3	19.177,8	104.235,9	3,1
2009	37.267,4	15.964,0	39.451,2	9.973,9	102.656,4	-1,5
2010	38.685,4	13.836,6	42.614,2	9.620,2	104.756,4	2,0
2011	38.493,1	14.162,3	42.505,2	11.082,0	106.242,6	1,4
2012	38.192,6	13.619,0	47.609,2	7.831,5	107.252,3	1,0
2013	38.394,2	12.650,9	51.261,9	6.558,7	108.865,7	1,5
2014	38.236,1	11.430,8	55.471,2	5.790,7	110.928,8	1,9
2015	38.330,8	9.916,0	61.023,2	3.988,0	113.258,1	2,1

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 %		
2005	33.283,4	84,8	5.952,4	15,2	39.235,8	-0,8
2006	31.338,5	81,7	7.028,5	18,3	38.367,0	-2,2
2007	28.412,7	79,8	7.175,4	20,2	35.588,1	-7,2
2008	28.431,9	81,1	6.643,8	18,9	35.075,7	-1,4
2009	29.652,9	79,6	7.614,5	20,4	37.267,4	6,2
2010	31.908,2	82,5	6.777,2	17,5	38.685,4	3,8
2011	32.704,4	85,0	5.788,7	15,0	38.493,1	-0,5
2012	32.326,6	84,6	5.866,1	15,4	38.192,6	-0,8
2013	33.221,5	86,5	5.172,7	13,5	38.394,2	0,5
2014	33.225,2	86,9	5.010,8	13,1	38.236,1	-0,4
2015	33.487,8	87,4	4.843,0	12,6	38.330,8	0,2

Stand: 31.12.2015

Forderungen an unsere Kunden

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

Bestand Ende	Forderungen			Insgesamt	Veränderung zum Vorjahr in %	darunter: Forderungen an	
	Kurzfristig	Mittelfristig	Wechselkredite			Unternehmen und Privatpersonen	öffentliche Haushalte
2005	12.184,1	5.153,5	91,5	17.429,1	-7,8	15.193,6	1.740,7
2006	11.725,5	5.236,6	80,9	17.043,0	-2,2	14.932,4	1.730,3
2007	11.589,2	5.836,0	77,2	17.502,4	2,7	15.494,8	1.572,2
2008	13.185,3	6.215,9	57,2	19.458,4	11,2	16.134,0	2.693,2
2009	11.689,3	7.487,4	45,8	19.222,5	-1,2	15.570,0	3.010,9
2010	10.682,0	7.678,0	41,2	18.401,2	-4,3	14.647,5	3.146,8
2011	11.166,3	7.888,0	35,4	19.089,7	3,7	14.444,7	4.128,0
2012	11.184,6	7.015,4	29,4	18.229,4	-4,5	14.542,5	3.174,5
2013	10.314,1	6.568,2	26,7	16.909,0	-7,2	13.297,9	3.056,3
2014	9.479,7	6.297,3	28,1	15.805,1	-6,5	12.131,5	3.139,4
2015	8.455,5	6.189,2	22,6	14.667,3	-7,2	11.491,2	2.639,6

Langfristige Forderungen (Beträge in Mio. Euro)

Bestand Ende	Unternehmen und Privatpersonen	Anteil in %	öffentliche Haushalte	Anteil in %	Insgesamt*	Veränderung zum Vorjahr in %
2005	76.732,0	93,5	4.034,5	4,9	82.050,7	3,0
2006	78.147,1	93,4	4.063,2	4,9	83.645,2	1,9
2007	79.425,5	92,9	4.311,5	5,0	85.467,0	2,2
2008	81.646,1	93,5	3.795,9	4,3	87.318,6	2,2
2009	83.133,3	93,1	4.213,2	4,7	89.292,0	2,3
2010	84.524,4	92,8	4.542,2	5,0	91.058,0	2,0
2011	85.583,6	92,8	4.679,9	5,1	92.189,2	1,2
2012	86.842,5	92,7	4.859,5	5,2	93.636,4	1,6
2013	87.693,7	92,5	5.073,9	5,4	94.838,0	1,3
2014	88.153,3	91,9	5.501,9	5,7	95.875,6	1,1
2015	89.840,2	91,8	5.771,7	5,9	97.834,4	2,0

Stand: 31.12.2015

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

Rheinische Sparkassen nach Bilanzsummen

Rang	Sparkasse	Bilanzsumme in Tsd. Euro
1	KölnBonn	26.704.542
2	Köln, KSK	24.619.959
3	Düsseldorf, SSK	10.802.077
4	Aachen	10.357.462
5	Krefeld	8.204.031
6	Essen	8.117.378
7	Wuppertal	7.099.439
8	Neuss	6.150.633
9	Duisburg	5.648.502
10	Mönchengladbach	4.742.418
11	Düren	3.649.805
12	Hilden-Ratingen-Velbert	3.360.800
13	SK am Niederrhein	3.133.411
14	Heinsberg	3.127.416
15	Leverkusen	3.112.662
16	Mülheim	2.766.592
17	Düsseldorf, Kr	2.687.536
18	Solingen	2.399.730
19	Oberhausen	2.363.204
20	Euskirchen	1.829.175
21	Wesel	1.685.775
22	Remscheid	1.478.469
23	Dinslaken	1.467.998
24	Langenfeld	1.344.665
25	Gummersbach	1.285.875
26	Kleve	1.229.589
27	Wiehl	800.828
28	Emmerich-Rees	766.429
29	Haan	694.650
30	Wermelskirchen	652.245
31	Goch	605.665
32	Radevormwald	586.556
33	Bad Honnef	499.966
34	Straelen	310.118
	RSGV	154.285.600

Stand: 31.12.2015

Die rheinischen Sparkassen 2015 auf einen Blick

154,3	Mrd. Euro Bilanzsumme
113,3	Mrd. Euro Kundeneinlagen
112,5	Mrd. Euro Kreditvolumen
34	Sparkassen mit
1.012	Geschäftsstellen und
261	SB-Geschäftsstellen
30.808	Mitarbeiter/-innen
2.379	davon Auszubildende
5,6	Millionen Girokonten
5,6	Millionen SparkassenCards
1.002.145	MASTERCARDs
91.263	VISA-Cards
2.558	Geldausgabeautomaten

Stand: 31.12.2015

Impressum

Herausgeber:

Rheinischer Sparkassen- und Giroverband

Redaktion:

Notker Becker
Katharina Kulak
Eva Linnenbaum
Margareta Rieck

Statistische Daten: Werner Profitlich

Konzeption und Gestaltung:

Benning, Gluth & Partner, Oberhausen

Fotonachweis:

AF-studio/iStockPhoto (20), Andrea Bowinkelmann (34), dotshock/Shutterstock (23), Oliver Eltinger (32), Stefan Flach (35 oben rechts), Fotostudio Schmidt-Dominé (7, 12/13, 17, 39, 42), Cornelis Gollhardt (15), Dieter Keuther (36/37), Kai Kitschenberg (40), Martin Lamberty/AnnenMayKantereit (33 unten), Eva Linnenbaum/Lisa Weinekötter (38/39), mexrix/Shutterstock (22), MEYER ORIGINALS (31 oben links), Nyani Quarmyne (31 Mitte rechts), Fabien J. Raclet/AnnenMayKantereit (33 oben), RSGV (41), Andrea Schreck/AKHD (43), Sparkasse Krefeld (24/25), Rolf K. Wegst (35 oben), Max Zdunek (30), Jörg Zimmer (26/27)

Druck:

Basis-Druck GmbH, Duisburg

