

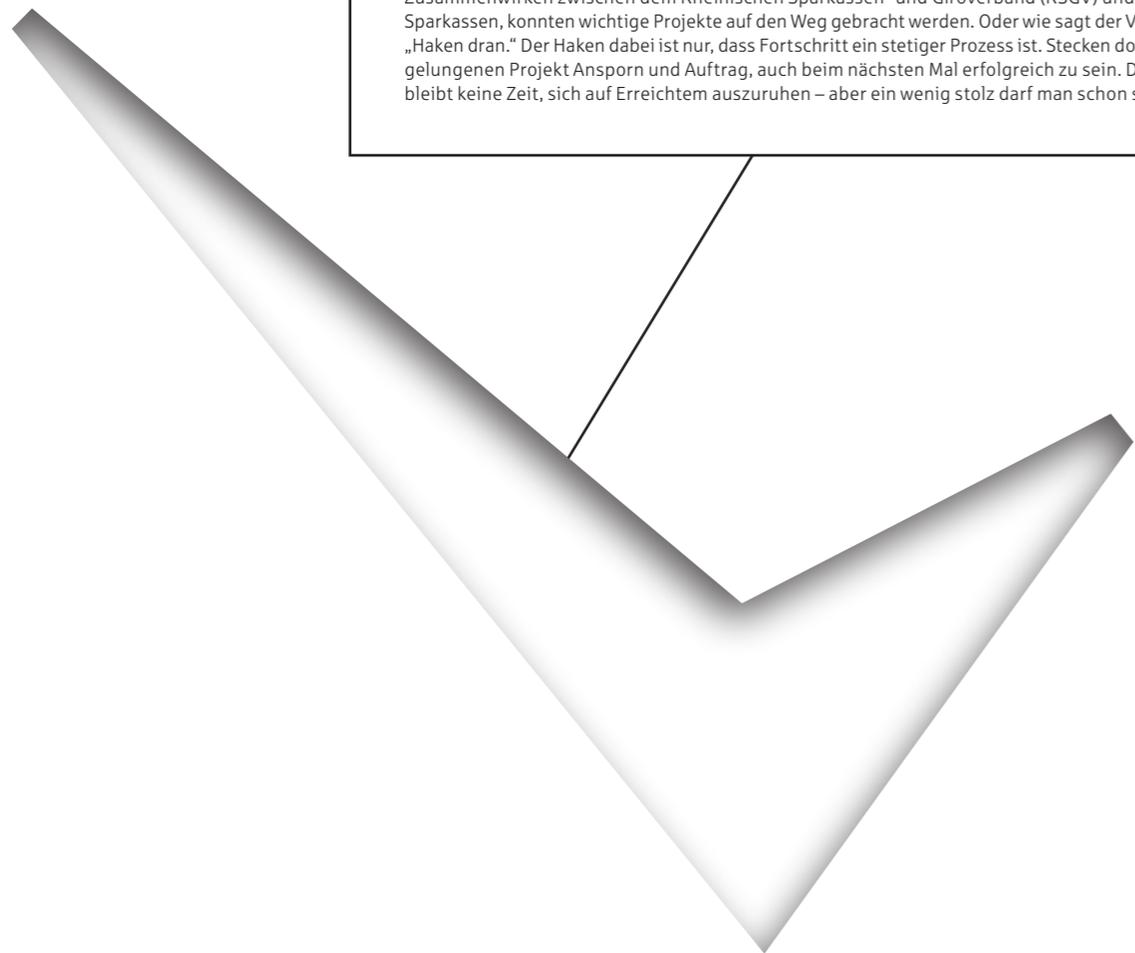


Rheinischer
Sparkassen- und Giroverband



Haken dran! Haken dran?

Herausforderung, Lösung, Umsetzung, Erfolg. In diesem Sinne haben die rheinischen Sparkassen im vergangenen Jahr einiges erreicht. Zwar lassen sich nicht alle gestellten Aufgaben schnell und reibungslos erledigen, dazu ist die Gemengelage oftmals viel zu komplex. Aber gemeinsam, im Zusammenwirken zwischen dem Rheinischen Sparkassen- und Giroverband (RSGV) und den Sparkassen, konnten wichtige Projekte auf den Weg gebracht werden. Oder wie sagt der Volksmund: „Haken dran.“ Der Haken dabei ist nur, dass Fortschritt ein stetiger Prozess ist. Stecken doch in jedem gelungenen Projekt Ansporn und Auftrag, auch beim nächsten Mal erfolgreich zu sein. Deshalb bleibt keine Zeit, sich auf Erreichtem auszuruhen – aber ein wenig stolz darf man schon sein.



20
Gelungen!
Cross Mentoring

24
Begleitet!
Vertriebsstrategie
der Zukunft

38
Gefeiert!
30 Jahre Sparkassen-
Kulturstiftung Rheinland

42
Überzeugt!
Jugend-Kulturpreis

34
Geprüft!
Nachhaltigkeits-Check

44
Gewürdigt!
Behindertensport
Oberhausen e. V.



Vorwort 6

Geschäftsentwicklung 8

Themen & Engagement 18

Verbundpartner 48

Statistische Daten 59

Impressum 66

Viel erreicht – und viel zu tun

Die Sparkassen im Rheinland sind gut aufgestellt. Sie haben geschäftspolitisch ihre Hausaufgaben gemacht und das gewachsene Vertrauen ihrer Kundinnen und Kunden bestätigt. Den Beweis dafür liefert unter anderem die geschäftliche Entwicklung im Jahr 2017. Die Sparkassen im Rheinland bleiben auf Wachstumskurs. Sie verzeichnen ein Rekordergebnis bei Krediten und Einlagen und konnten sowohl das Betriebsergebnis als auch den Bilanzgewinn steigern. Mit dem Blick auf die Gesamtentwicklung lässt sich sagen: Wir haben im vergangenen Jahr eine Menge geschafft.

Gleichwohl stehen die Sparkassen vor Entwicklungen und Herausforderungen, an die sich nicht ohne Weiteres ein Haken machen lässt. Mehr noch: Die vor uns liegenden Aufgaben können nur dann bewältigt werden, wenn wir in unserem gemeinsamen Engagement nicht nachlassen. Schließlich ist es unser Anspruch, die Bedeutung der Sparkassen für die Gesellschaft durch konkretes Handeln herauszustellen.

Die Digitalisierung schreitet weiter voran und dringt in alle Bereiche des Lebens vor. Unternehmen aller Branchen müssen sich mit dieser Entwicklung auseinandersetzen – ganz sicher auch die Kredit-

wirtschaft. Für uns als Marktführer bedeutet das unter anderem, dass unsere Kundinnen und Kunden zu Recht erwarten, dass ihnen schnelle und sichere Möglichkeiten geboten werden, um Finanztransaktionen problemlos vornehmen zu können.

Dazu gehört auch, dass Apps und Anwendungen leicht zu bedienen sind und neuesten Designstandards entsprechen. In diesem Bereich haben die Sparkassen bereits Überzeugendes geleistet, denn die Marke Sparkasse ist die beliebteste Finanzmarke im Internet.

Aber: Als Sparkassen sind wir gut beraten, unsere digitalen Angebote weiter voranzutreiben, denn die Nachfrage steigt stetig an. So werden die Sparkassen-Apps inzwischen von über 5,7 Mio. Menschen genutzt. Unser Payment-Dienst Kwitt verzeichnet bundesweit rund 900.000 Kundinnen und Kunden, im Rheinland über 123.000. Ende 2017 waren circa 2,7 Mio. Kundinnen und Kunden rheinischer Sparkassen im Besitz einer Sparkassen-Card oder einer Sparkassen-Kreditkarte mit Kontaktlos-Funktion. Ab August 2018 können Mastercard oder SparkassenCard digital auf dem Smartphone gespeichert werden und ermöglichen per „mobile Payment“ am Kassen-Terminal die

Bezahlung mit dem Handy. Auch Echtzeit-Überweisungen bieten wir seit dem zweiten Halbjahr 2018 an. Wir sind überzeugt, dass wir die Innovationskraft der Sparkassen im digitalen Bereich weiterhin unterstreichen können.

Wir wollen unseren Kundinnen und Kunden das Leben online, aber auch offline so einfach wie möglich machen. Interessant ist, dass 89 Prozent von ihnen sich vor dem Abschluss eines Finanzproduktes im Internet informieren. Aber nur 30 Prozent aller Abschlüsse erfolgen dann tatsächlich im Netz. Noch immer besuchen 61 Prozent der Kundinnen und Kunden eine Filiale und setzen dort ihre Unterschrift unter den Vertrag. Das persönliche Gespräch ist nach wie vor ausschlaggebend. Deshalb: Die Filiale ist und bleibt wichtig.

Die Sparkassen im Rheinland waren Ende 2017 mit insgesamt 1.212 Geschäftsstellen und 2.523 Geldausgabeautomaten in der Fläche präsent. Das sind weniger als im Vorjahr. Gleichwohl ist dies kein Rückzug aus der Fläche. Kleine Filialen, die nur noch selten besucht wurden, sind in SB-Filialen umgewandelt oder zusammengeführt worden. Gleichzeitig schaffen wir größere Filialen, in denen wir den Kundinnen und Kunden mit mehr Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern eine

qualifizierte fachliche Beratung bieten können. Zudem haben viele Sparkassen Kunden-Service-Center eingerichtet, über die sich telefonisch einfache Bankdienstleistungen abwickeln lassen. Darüber hinaus stehen spezialisierte Beraterinnen und Berater in den sogenannten Kompetenzzentren zur Verfügung. Unser Anspruch ist es, unserer Kundschaft eine passgenaue Beratung zu bieten – auf dem Kanal, den sie gerade wünscht und der zum jeweiligen Beratungsbedürfnis passt.

Neben der Verantwortung gegenüber unseren Kundinnen und Kunden stellen wir uns auch den internen Herausforderungen. Dazu gehört die berufliche Förderung von Frauen. In den Sparkassen haben zu wenig Frauen Führungspositionen inne. Das wollen wir ändern. Bereits im Oktober 2016 hat der RSGV deshalb ein Cross Mentoring-Programm gestartet, mit dem wir weibliche Führungskräfte aus den rheinischen Sparkassen stärken und fördern wollen.

Die Sparkassen sind Garant für eine stabile wirtschaftliche Entwicklung in unserem Land. Und das soll auch so bleiben. Deshalb sind wir für eine Vertiefung der europäischen Zusammenarbeit, aber gegen die Vergemeinschaftung der europäischen Einlagensicherung. Das

Thema Bankenunion ist auf europäischer Ebene eigentlich abschließend geregelt: Wir haben eine einheitliche Bankenaufsicht unter dem Dach der Europäischen Zentralbank sowie ein einheitliches Krisenmanagement. Es gibt einen gemeinsamen europäischen Restrukturierungsfonds und ein harmonisiertes europäisches Einlagensicherungssystem. Um dies zu installieren, hat auch die Sparkassen-Finanzgruppe intensive Anstrengungen unternommen. Es gibt gleiche Standards für alle EU-Länder. Alle haben sich verpflichtet, entsprechende Sicherungstöpfe zu befüllen. Wenn sich alle an die Regeln halten, brauchen wir keine Vergemeinschaftung der Risiken und keine Vergemeinschaftung der nationalen Töpfe.

Es ist richtig, einen neuen Schub für die wichtige europäische Zusammenarbeit zu starten. Dieser Weg darf aber nicht in einer Transferunion enden. Denn nichts anderes ist die Vergemeinschaftung der Einlagensicherung. Die deutschen Sparerinnen und Sparer, die Kundinnen und Kunden der Sparkassen, dürfen nicht für Fehler bezahlen, die beispielsweise Banken in Spanien und Italien machen. Europäische Bankenpolitik darf nicht zu Lasten regionaler Geschäftsmodelle gehen. Sie sehen, viel Gutes wurde erreicht, aber

wir Sparkassen im Rheinland werden weiter hart arbeiten für ein faires, modernes und nachhaltiges Finanzmanagement zum Wohle unserer Kundinnen und Kunden.

Ihr



Michael Breuer
Präsident
Rheinischer Sparkassen- und Giroverband





Geschafft!

Gute geschäftliche Entwicklung 2017 dank gemeinsamer Anstrengung

Das Jahr 2017 war für die rheinischen Sparkassen ein gutes Jahr. In fast allen geschäftsrelevanten Bereichen fiel das Ergebnis positiv aus. Bei einem leichten Anstieg der Bilanzsumme um 1,1 Prozent auf 158,7 Euro haben die 31 Sparkassen im Rheinland den sinkenden Zinsüberschuss durch einen gestiegenen Provisionsüberschuss mehr als ausgeglichen. Bei den Kosten wurde erfolgreich gegensteuert und das Betriebsergebnis vor Bewertung und der Bilanzgewinn konnten leicht gesteigert werden. Auch die „Bürgerdividende“ von rund 420 Mio. Euro, die den Menschen in der Region direkt oder indirekt zugutekommt, zeigte die gute Entwicklung im vergangenen Jahr.

Die Sparkassen im Rheinland sind damit ein wichtiger Motor für die heimische Wirtschaft. Im Konjunkturbarometer der Industrie- und Handelskammern des Rheinlandes beurteilten die Unternehmen ihre Geschäftslage so gut wie zuletzt im Jahre 2003. Der Aufschwung war stabil und wurde gestützt von einer starken Binnenanfrage. Hinzu kam die dynamische Entwicklung des Auslandsgeschäfts. Im Bundesdurchschnitt blieb der wirtschaftliche Schwung erhalten und die Arbeitslosenzahlen gingen weiter zurück.

Doch bei aller Freude über eine florierende Wirtschaft mussten sich die Sparkassen im Rheinland verschiedensten Heraus-

forderungen stellen. Zum einen galt es, bei den Auswirkungen der fortdauernden Zinspolitik der EZB erfolgreich gegenzusteuern. Zum anderen mussten weiterhin kostentreibende Regulierungsvorschriften bewältigt werden. Eine fortlaufende Aufgabe ergibt sich aus dem sich ändernden Kundenverhalten. Die notwendigen Initiativen im Bereich der Digitalisierung müssen sich im Einklang befinden mit qualifizierter und kompetenter persönlicher Beratung in den Filialen.

Verantwortungsvoller Partner – Kreditgeschäft in Rekordhöhe

Als führender Finanzierungspartner von Wirtschaft und Handwerk stützen die rheinischen Sparkassen die gute konjunkturelle Lage vor Ort. Sie stehen an der Seite von rund zwei Dritteln aller Unternehmen und treiben damit den dynamischen Wirtschaftsprozess in der Region mit voran. So verzeichneten die Institute 2017 im Kundenkreditgeschäft beispielsweise deutliche Zuwächse. Das Kundenkreditvolumen erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr um 1,7 Mrd. Euro oder 1,5 Prozent auf die neue Rekordzahl von 115 Mrd. Euro.

Der Zuwachs von 3,1 Prozent auf insgesamt 19,7 Mrd. Euro zeigte bei den Darlehenszusagen die wirtschaftliche Dynamik in der Region und rückte nahe heran an das Rekordjahr 2015 (20,2 Mrd. Euro). Allein die Darlehenszusagen an die mittelständische Wirtschaft erreichten 11,1 Mrd. Euro (+5,2 Prozent). Zudem ging das starke Kreditneugeschäft mit Unternehmen und Privatpersonen einher mit einem hohen Volumen an Tilgungen.

Top-Produkte blieben die Kredite zur Finanzierung des Wohnungsbaus: Über

alle Kreditnehmergruppen hinweg erhöhten sich die Wohnungsbaukredite um 1,8 Mrd. Euro oder 3 Prozent auf 61,8 Mrd. Euro. Die Darlehenszusagen zur Finanzierung des Wohnungsbaus stiegen im Jahr 2017 um 2,8 Prozent oder 250 Mio. Euro auf insgesamt 9,3 Mrd. Euro: Dies ist der zweithöchste jemals verzeichnete Wert.

Starker Mittelstand

Besonders bei den Firmenkundinnen und Firmenkunden zog die Kreditnachfrage spürbar an. Dies war sicher auf die extrem günstigen Finanzierungsbedingungen und die zunehmende Kapazitätsauslastung zurückzuführen. Das Volumen der Kredite an Unternehmen und Selbstständige erhöhte sich in 2017 um 1,6 Mrd. Euro oder 2,9 Prozent (2016: +2 Prozent) auf 58 Mrd. Euro.

Erneut nutzte vor allem die mittelständische Kundschaft das Leasing als eine attraktive Möglichkeit des breit gefächerten Finanzierungsangebotes. So vermittelten die rheinischen Sparkassen in 2017 ein Neugeschäft (ohne Immobiliengeschäft) in Höhe von 527 Mio. Euro an die Deutsche Leasing – eine leichte Steigerung gegenüber dem Vorjahr. Das Rheinland bleibt damit neben Baden-Württemberg und Bayern die vertriebsstärkste Region im Bundesgebiet.

Wohneigentum bleibt gefragt

Die Wohnungsbaufinanzierung im Rheinland hat 2017 wieder Fahrt aufgenommen. Der leichte Einbruch des Vorjahres – verursacht durch die Unklarheiten rund um die Wohnimmobilienkreditrichtlinie – konnte damit mehr als ausgeglichen werden. Allerdings: Der Zuwachs war nicht einheitlich. Die Sparkassen im Rheinland hätten größere Finanzierungsvolumina stemmen können, was jedoch regional an fehlenden Immobilienangeboten und gestiegenen Preisen scheiterte.

Die Kredite an Privatpersonen verzeichneten ein Plus von 500 Mio. Euro oder 1 Prozent auf 46,9 Mrd. Euro (2016: +0,6 Prozent). Dabei spielten die erneut gestiegenen Realeinkommen und die weiter rückläufigen Arbeitslosenzahlen eine wichtige Rolle. Beides wirkte sich

positiv auf den Konsum und die Verschuldungsbereitschaft der privaten Haushalte aus.

Kredite zur Finanzierung des Wohnungsbaus wurden auch in 2017 von Privatpersonen stark nachgefragt. Der Bestand der privaten Wohnungsbaukredite zog gegenüber dem Vorjahr um 900 Mio. Euro oder 2,3 Prozent auf 40,5 Mrd. Euro deutlich an – 2016 waren es „nur“ 1,8 Prozent. Die zugesagten Kreditmittel waren für Neubauten (+5 Prozent) und Bestandsimmobilien (+2,5 Prozent) vorgesehen oder sollten für die Ablösung bestehender Darlehen (-2,6 Prozent) eingesetzt werden. Vom Gesamtbetrag der Zusagen entfielen 6,1 Mrd. Euro auf die Finanzierung von Eigenheimen und Eigentumswohnungen.

Kundeneinlagen weiter gewachsen

Dank des hohen Kundenvertrauens in die Leistung der Sparkassen blieb der Zustrom an Einlagen ungebrochen: Der Gesamtbestand der Kundeneinlagen erhöhte sich 2017 um 1,9 Mrd. Euro oder 1,6 Prozent auf die neue Rekordsumme von 119,4 Mrd. Euro (2016: +3,8 Prozent).

Bei den verschiedenen Einlageformen setzte sich dank der Niedrigzinsen der Umschichtungsprozess zwischen den verschiedenen Einlageformen weiter

fort. Erneut kam es zu starken Bestandsrückgängen bei Eigenemissionen und Termingeldern, die durch die starken Zuflüsse bei täglich fälligen Verbindlichkeiten überkompensiert wurden.

Der Block der Spareinlagen zeigte sich in seiner Gesamtheit wenig verändert. Das Volumen der Spareinlagen ging 2017 leicht um 200 Mio. Euro oder 0,5 Prozent auf 38,3 Mrd. Euro (2016: +0,3 Prozent) zurück. Auf höher verzinsten Spareinlagen

entfielen 23,8 Mrd. Euro (-6,6 Prozent). Bei Termineinlagen kam es zu deutlichen Mittelabflüssen. Das Gesamtvolumen ging um 900 Mio. Euro oder 26,6 Prozent (2016: -16 Prozent) auf 2,5 Mrd. Euro zurück. Der Bestand täglich fälliger Einlagen verzeichnete demgegenüber erneut hohe Zuwächse: von 3,6 Mrd. Euro oder 5,4 Prozent auf 70,5 Mrd. Euro.

Starkes Wertpapiergeschäft sorgt für Geldvermögenszuwachs

Die guten Zahlen des Einlagegeschäftes korrespondierten mit den erneut hohen Zuwächsen beim Geldvermögen. Der Zuwachs an Spareinlagen, Eigenemissionen, Termingeldern, täglich fälligen Geldern sowie an Wertpapierbeständen summierte sich 2017 bei den privaten Kunden auf 4,1 Mrd. Euro (2016: 4,3 Mrd. Euro). Insgesamt verfügten alle Kundinnen und Kunden der rheinischen Sparkassen Ende 2017 über ein Geldvermögen von rund 164,7 Mrd. Euro (2016: 158,2 Mrd. Euro).

Der Geldvermögenszuwachs war auf die konjunkturelle Lage und auf das belebte Wertpapiergeschäft zurückzuführen. Die Vertriebsstrategie, Vermögensbildung durch Wertpapieranlage in Niedrigzinszeiten, konnte erfolgreich umgesetzt werden. Der Wertpapierumsatz stieg um 3,3 Mrd. Euro oder 22,1 Prozent auf 18,5 Mrd. Euro. Ähnliches galt für den Nettoabsatz: Er stieg auf 1,5 Mrd. Euro und hat sich damit zum Vorjahr nahezu verdoppelt.

2017 waren es insbesondere die gemischten Fonds und die Rentenfonds, die für einen Großteil des Zuwachses verantwortlich waren. Über die gemischten Fonds haben viele Anlegerinnen und Anleger den ersten Schritt in die Aktienanlage vorgenommen. Hier war der Nettozuwachs mehr als doppelt so hoch (418 Mio. Euro gegenüber 189 Mio. Euro im Vorjahr). Im Bereich der Rentenfonds legte der Nettozuwachs sogar von 14,8 Mio. Euro auf 483 Mio. Euro zu.

Normalisiertes Bewertungsergebnis – Kapitalbasis ausgebaut

Die erfreuliche Konjunkturlage und die gute Betreuung der regionalen Kundinnen und Kunden vor Ort sorgten dafür, dass auch aus dem Bewertungsergebnis insgesamt wenige Belastungen auf die Sparkassen zukamen. Allerdings verschlechterte sich die Risikovorsorge bei den Wertpapieren des eigenen Bestandes gegenüber dem Vorjahr. Auch im Kreditgeschäft konnten die positiven Ergebnisse der letzten beiden Jahre nicht erreicht werden. Die Abschreibungen überstiegen die Zuschreibungen um 26 Mio. Euro. Dies ist allerdings nach zwei außergewöhnlichen Jahren im Zeitvergleich immer noch ein sehr gutes Ergebnis.

Für die weitere Risikovorsorge und das neutrale Ergebnis wurden 497 Mio. Euro aufgewendet. Insgesamt stieg die Kernkapitalquote der rheinischen Sparkassen auf 15,51 Prozent oder 13,1 Mrd. Euro (2016: 14,85 Prozent). Die Gesamtkapitalquote legte auf 17,68 Prozent oder 14,9 Mrd. Euro (2016: 17,11 Prozent) zu.

Das Jahresergebnis der rheinischen Sparkassen in Höhe von insgesamt 595 Mio. Euro vor Steuern lag 37 Mio. Euro über dem des Vorjahres. An gewinnabhängigen Steuern zahlten die rheinischen Sparkassen für das Geschäftsjahr 2017 insgesamt 282 Mio. Euro. Davon flossen fast 150 Mio. Euro Gewerbesteuer den Kommunen unmittelbar zu. Insgesamt konnte der Bilanzgewinn auf 313 Mio. Euro verbessert werden (Vorjahr: 293 Mio. Euro).

Verantwortung vor Ort – Bürgerdividende von über 400 Mio. Euro

Die Sparkassen sind und bleiben ein verlässlicher Partner der Region. Sie sind umfassender Finanzierungspartner für Mittelstand und Handwerk, unterstützen die Menschen in der Region bei ihrem kulturellen, sportlichen und sozialen ehrenamtlichen Engagement. Außerdem zahlen sie ihre Steuern vor Ort, nicht in Steueroasen weltweit. Aus Spenden, Sponsoring, Prämien/Zweckerträgen, Stiftungs- und Gewinnausschüttungen sowie gewinnabhängigen Steuern erhielten die Menschen im Rheinland

direkt und indirekt rund 420 Mio. Euro von den Sparkassen. Hervorzuheben ist dabei auch, dass sich nicht nur die einzelnen Institute ihrem gesellschaftlichen Auftrag stellen: Durch ihr ehrenamtliches Engagement sind tausende unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der lebende Beweis für die solidarische Gemeinschaftsleistung der Sparkassen vor Ort. Nicht zu vergessen: Auch die über 1,3 Mrd. Euro Löhne und Gehälter der Kolleginnen und Kollegen werden in ihrer Heimat investiert.



Gewählt!
**Thomas Pennartz ist neuer
 Geschäftsführer des
 Rheinischen Sparkassen- und
 Giroverbandes**

Wechsel in der Geschäftsführung: Seit dem 1. Januar 2018 ist Thomas Pennartz neuer Geschäftsführer des RSGV. Mit dem 52-jährigen gebürtigen Geilenkirchener hat erneut ein ausgewiesener Sparkassenexperte dieses wichtige Amt im RSGV übernommen. Der Diplom-Sparkassen-Betriebswirt hat seine bisherige berufliche Laufbahn bei der Kreissparkasse Heinsberg absolviert. Dort begann er 1986 seine Ausbildung zum Bankkaufmann. Nach verschiedenen Funktionen und Aufgaben innerhalb des Instituts – unter anderem als Leiter des Firmenkundengeschäfts – wurde er 2008 zum stellvertretenden Vorstandsmitglied und 2010 zum Vorstandsvorsitzenden der Kreissparkasse Heinsberg gewählt.

„In einer Zeit, in der die Sparkassen große Herausforderungen zu bewältigen haben, ist es uns gelungen, einen hervorragenden Sparkassenfachmann für die Aufgabe als RSGV-Geschäftsführer gewinnen zu können“, so Aachens Oberbürgermeister Marcel Philipp, Vorsitzender des Vorstandes des RSGV, anlässlich der Wahl von Thomas Pennartz in sein neues Amt.

Gewechselt!

Damit trat er die Nachfolge von Helmut Schiffer an, der nach viereinhalb Jahren Tätigkeit als Geschäftsführer des Verbandes zum 1. Januar 2018 den Vorstandsvorsitz bei der Sparkasse Essen übernahm. Bei seiner Verabschiedung betonte RSGV-Präsident Michael Breuer, dass Helmut Schiffer den Verband in einer für die Sparkassen herausfordernden Zeit, die durch Niedrig- beziehungsweise Negativzinsen, zunehmende Digitalisierung und überbordende Regulierung geprägt war, zielgerichtet und erfolgreich auf die Bedürfnisse der Mitgliedsinstitute ausgerichtet habe.

„Helmut Schiffer ist ein kompetenter und tatkräftiger Fachmann, der mit der ihm eigenen Fachlichkeit und Entschiedenheit viele wichtige Themen in der rheinischen und bundesweiten Sparkassenorganisation großartig nach vorne gebracht hat. Er wird sich an seiner neuen wichtigen Stelle weiterhin in der rheinischen und deutschen Sparkassenfamilie für die Belange der Sparkassen einsetzen“, so Michael Breuer, der auch die menschlich stets angenehme Zusammenarbeit mit Helmut Schiffer lobte und ihm alles Gute für seine Aufgabe in der Ruhrmetropole wünschte.



Helmut Schiffer, von 2013 bis 2017 Geschäftsführer des RSGV, ist seit dem 1. Januar 2018 Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Essen

Gekonnt!

Digitaler werden – Strategietagung des RSGV



Alexander Würst, Vorstandsvorsitzender der Kreissparkasse Köln und Landesobmann der rheinischen Sparkassen, auf der Strategietagung des RSGV in Bonn

Rheinische Vorstandsmitglieder diskutierten auf der RSGV-Strategietagung unter dem Titel „Gemeinsam. Zukunft erfolgreich gestalten.“

Die Strategietagung des RSGV ist ein Format, in dem sich die Vorständinnen und Vorstände der rheinischen Sparkassen einmal im Jahr mit den zentralen Ent-

wicklungslinien in der Kreditwirtschaft befassen. Ziel ist es, den Sparkassen Anregungen und Impulse mitzugeben, die sie bei der Steuerung ihrer Häuser unterstützen. Vor diesem Hintergrund standen bei der Strategietagung Ende August 2017 die Regulatorik, das Zinsniveau und die Digitalisierung ganz oben auf der Agenda.

Eröffnet wurde die Tagung traditionell von Alexander Würst, dem Vorstandsvorsitzenden der Kreissparkasse Köln und Landesobmann der rheinischen Sparkassen. In seinem Eingangsstatement ging er zunächst auf die gesellschaftlichen Rahmenbedingungen ein, in denen sich die Sparkassen aktuell bewegen. So müssten die Sparkassen zentrale Herausforderungen, wie die Regulatorik, das Zinsniveau oder die Digitalisierung, in einer Zeit annehmen, in der sich nicht nur die Kreditwirtschaft, sondern das gesamte Land in einem bedeutenden Veränderungsprozess befänden. Dabei stehe auf der einen Seite die konjunkturelle Ampel – auch wenn in der öffentlichen Meinung immer mal wieder etwas anderes suggeriert werde – nach wie vor „auf Grün“. Auf der anderen Seite gäbe es aber auch einige Veränderungen, die Unsicherheiten in der Bevölkerung auslösten. So müsse bei-

spielsweise wirtschaftlicher Wohlstand in Zeiten „ohne Zinsen“ und zunehmender Digitalisierung immer wieder neu erarbeitet werden. Und der europäische Einigungsprozess sowie grundlegende politische Werte würden durch Teile der Öffentlichkeit zunehmend infrage gestellt. Dies führe laut Würst dazu, dass „in diesem dynamischen Umfeld das Bedürfnis der Menschen nach Sicherheit wächst“. Auch und gerade von ihren Finanzpartnern erwarteten die Menschen vor diesem Hintergrund Verlässlichkeit und Stabilität und sprächen damit Werte an, für die in der Kreditwirtschaft insbesondere die Sparkassen stünden.

Im Schwerpunkt seiner Rede widmete sich Würst der digitalen Entwicklung. Mit dieser „haben wir eine strategische Herausforderung zu meistern, die uns, wenn wir es richtig machen, viele Chancen bietet; die aber auch erhebliche Risiken beinhaltet, wenn wir hier den Anschluss verlieren“, so der rheinische Landesobmann. Voraussetzung für eine erfolgreiche Nutzung der Chancen der Digitalisierung sei, dass sie zu einem festen Bestandteil des Selbstverständnisses jeder einzelnen Sparkasse werde. Dabei dürften sich die Sparkassen jedoch nicht nur einseitig auf die rein technische Komponente

konzentrieren, da zum Beispiel alleine der Kauf umfangreicher Hardware noch keine vielversprechende digitale Positionierung sei. Denn dies würde verkennen, dass aus der Digitalisierung tiefgreifende Veränderungen in den Verhaltensweisen der Menschen und der Wettbewerber resultierten und dass sie völlig neue Anforderungen an die Geschäftsmodelle von morgen stelle.

Insgesamt gehe es bei der digitalen Transformation auch keineswegs darum, dass die Sparkassen zu Online-Banken würden. „Es geht vielmehr darum, unseren öffentlichen Auftrag neu und modern zu interpretieren und den Sparkassencharakter beziehungsweise zentrale Sparkassenwerte ‚ins Netz‘ zu übertragen“, so Würst. Diese Transformation ihrer traditionellen Stärken in die digitale Welt sei eine der zentralen Zukunftsaufgaben der Sparkassen.

Wie üblich, beleuchteten im Verlauf der Tagung Vertreter der Sparkassen-Finanzgruppe und weitere hochkarätige externe Gäste die aktuelle Lage und künftige Entwicklung der Kreditwirtschaft beziehungsweise der Sparkassen. Diesmal waren dies der seinerzeitige Bundesbankvorstand Dr. Andreas Dombret, der über das europäische Regulierungsgeschehen sprach, sowie der Hauptgeschäftsführer des Westdeutschen Handwerkskammertages, Reiner Nolten, der über die praktischen Auswirkungen der Digitalisierung auf das Handwerk referierte. Dr. Joachim Schmalzl, Deutscher Sparkassen- und Giroverband (DSGV), und Franz-Theo Brockhoff, Finanz Informatik (FI), stellten die neuesten vertriebslichen beziehungsweise IT-Entwicklungen in der Sparkassenorganisation dar. Und aus dem Rheinland sprachen Dr. Birgit Roos, stellvertretende Landesobfrau und Vorsitzende des Vorstands der

Sparkasse Krefeld, zu den Ergebnissen des DSGVO-Projektes zum Thema Niedrigzins und Digitalisierung und Karin-Brigitte Göbel, Vorsitzende des Vorstands der Stadtparkasse Düsseldorf, zur Digitalisierung im Firmenkundengeschäft.

Anhand dieser vielfältigen Vorträge und diverser Themenforen informierten sich die rund 100 Teilnehmerinnen und Teilnehmer der Strategietagung über die zentralen Herausforderungen für die Sparkassen. Dabei konnten sie wertvolle Impulse mitnehmen, wie sie diese Herausforderungen in ihren Häusern erfolgreich angehen können. Worauf es dabei auch und vor allem ankommt, machte Alexander Würst anhand einer Goethe-Leitlinie deutlich, die da lautet: „Erfolg hat drei Buchstaben: TUN!“

Die Tagung bot Raum für angeregte Gespräche. Hier: Joachim Schmalzl vom DSGV mit den Vorstandsvorsitzenden Birgit Roos (Krefeld) und Karin-Brigitte Göbel (SSK Düsseldorf)



V.l.n.r.: Helmut Schiffer, Karin-Brigitte Göbel, Michael Breuer, Birgit Roos und Alexander Würst





THEMEN & ENGAGEMENT



Zwei, die sich gut verstehen: Michael Schmuck, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Neuss, und Karolina Tanne, Abteilungsleiterin Unternehmens- und Immobilienkunden der Sparkasse Mülheim an der Ruhr. Sie sind ein gut funktionierendes Tandem im Cross Mentoring der rheinischen Sparkassen

Gelungen! Partnerschaft auf Zeit

Frauenförderung im Rheinland – Cross Mentoring

Im Oktober 2017 fiel der Startschuss für zwölf Monate Cross Mentoring in den rheinischen Sparkassen. Beim Mentoring gibt eine erfahrene Person (die Mentorin oder der Mentor) ihr Wissen an eine weniger erfahrene Person weiter (die oder der Mentee). Dafür bilden sie ein sogenanntes Tandem, das sich für eine begrenzte Zeit trifft. Als anerkanntes Instrument der Personalentwicklung kann Mentoring verschiedene Ausprägungen haben: „Inhaltlich“ unterstützen junge Menschen ältere im Bereich digitaler Kompetenz. „Strukturell“ ist beim sogenannten internen Mentoring nur ein Unternehmen beteiligt oder – wie im Falle des RSGV-Programms – mehrere Unternehmen beziehungsweise Sparkassen. Dabei handelt es sich dann um Cross Mentoring.

Ausdrückliches Ziel des Cross Mentoring-Programms des RSGV ist, weibliche Nachwuchstalente zu fördern. Warum? Betrachtet man den Gesamtanteil der Frauen in den rheinischen Sparkassen, so ergibt sich zunächst ein positives Bild: 61,2 Prozent aller Sparkassenangestellten sind weiblich. Schaut man jedoch differenzierter auf die berufliche Situation von Frauen in den rheinischen Instituten, ändert sich der Eindruck: Je höher die Hierarchiestufen, desto weniger Frauen finden sich dort. Ende 2017 gab es 7 Prozent Vorständinnen in den Sparkassen im Rheinland. Dabei sind die Frauen meistens sehr gut ausgebildet. Offensichtlich aber gehen sie auf dem „Weg nach oben“ verloren. Ein – auch wissenschaftlich belegter – Grund ist, dass Frauen sich weniger zeigen als Männer. Aus die-

sem Grund soll das Cross Mentoring-Programm des RSGV dazu beitragen, talentierte Frauen sichtbar zu machen und ihnen damit die Chance zu eröffnen, ihrer Karriere einen wichtigen Anstoß zu geben.

Von den 31 rheinischen Sparkassen haben 15 Institute teilgenommen und insgesamt 19 Mentees sowie 19 Mentorinnen und Mentoren, unter ihnen viele Vorstandsmitglieder, in das Programm entsandt. Letzteres zeigt, wie wichtig den Sparkassen im Rheinland das Thema Frauenförderung ist.

Herzstück des Cross Mentoring-Programms ist die hierarchiefreie Tandembeziehung. Hier soll die Mentee Tipps für ihr berufliches Weiterkommen erhalten,

Auftaktveranstaltung des Cross Mentorings
der rheinischen Sparkassen beim RSGV



kasse Mülheim an der Ruhr. Ich schätze Herrn Schmuck besonders für den respektvollen und wertschätzenden Umgang.“

Weiteres Ziel des Cross Mentoring-Programms: ein Netzwerk unter den Mentees zu etablieren. Netzwerke sind für das berufliche Fortkommen unermesslich wichtig. Gemäß dem Motto: „Gemeinsames Erleben verbindet“, gibt es zusätzlich ein Rahmenprogramm, das die Mentees aus ihrer gewohnten Umgebung heraus in eine andere Welt mitnimmt,

zum Beispiel in die der Kunst oder des Sports. So besuchten die Mentees die Ausstellung „GENERATION LOSS“ in der Julia Stoschek Collection Düsseldorf und konnten an einem Säbelfechtraining im Olympiastützpunkt Dormagen teilnehmen. Schöner Nebeneffekt: Der berühmte Blick über den Tellerrand führt oft zur Selbstreflektion.

Die zweite Runde des rheinischen Cross Mentoring-Programms startet im Frühjahr 2019, erneut inhaltlich betreut von

Ina Begale, Fachbereichsleiterin Personalwirtschaftliche Grundsatzfragen im RSGV, und Margareta Rieck, Gleichstellungsbeauftragte des Rheinischen Sparkassen- und Giroverbandes. Beide sind von der langfristigen Wirksamkeit des Instruments überzeugt und freuen sich daher umso mehr auf die zweite Runde.

dabei von den Erfahrungen ihrer Mentorin oder ihres Mentors profitieren. Über die Inhalte entscheidet jedes Tandem individuell. Dabei wählt vorrangig die Mentee die Themen aus, die sie besprechen möchte.

Ein Tandem, das sich im letzten Oktober „gefunden“ hat, bilden Michael Schmuck, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Neuss, und Karolina Tanne, Abteilungsleiterin Unternehmens- und Immobilienkunden bei der Sparkasse Mülheim an der Ruhr. Beide treffen sich alle sechs Wochen persönlich in der Sparkasse

Neuss. Für Michael Schmuck ist es eine große Freude und Selbstverständlichkeit, sich als Mentor zur Verfügung zu stellen: „In der Sparkasse Neuss ist Mentoring bereits seit vielen Jahren ein erfolgreicher Bestandteil unseres Talentmanagements. Es ist für mich eine besonders gute Möglichkeit, ambitionierte Mitarbeitende individuell zu unterstützen, zu fördern und damit an unsere Sparkasse zu binden. Denn wir Sparkassen brauchen engagierte Talente. Dabei erlebe ich Mentoring – sowohl intern als auch sparkassenübergreifend – immer wieder

als Win-win-Situation. Ich freue mich, meine Erfahrungen und mein Wissen zu teilen und erhalte gleichzeitig neue Impulse, andere Perspektiven oder bekomme auch mal den Spiegel vorgehalten. All das ist im vertraulichen Rahmen des Mentorings möglich.“ Karolina Tanne ergänzt: „Der Austausch mit Herrn Schmuck ist absolut wertvoll für mich. Er zeigt mir neue Wege auf und ist in unseren gemeinsamen Terminen ein wichtiger Sparringspartner für mich geworden. Ich erhalte viele interessante Impulse für meine tägliche Arbeit als Führungskraft in der Spar-



Gemeinsames Erleben verbindet:
Ina Begale, Fachbereichsleiterin Personalwirtschaftliche Grundsatzfragen (zweite von links), und Margareta Rieck, Gleichstellungsbeauftragte des RSGV (ganz rechts), mit den Mentees beim Säbelfechtraining in Dormagen

Begleitet!

Vertriebsstrategie der Zukunft private Kunden (VdZ)

Die Sparkassen sind besonders stark von Änderungen in ihrem unternehmerischen Umfeld betroffen. Die rheinischen Institute stehen durch die anhaltende Niedrigzinsphase, das sich stark verändernde Kundenverhalten und die Digitalisierung vor großen Herausforderungen. Die markantesten Neuerungen bringt dabei der Trend zur Digitalisierung mit sich. Bestehende, aber auch neue Wettbewerber verschärfen zudem den wirtschaftlichen Druck auf die Sparkassen. Insbesondere in ihrem Kerngeschäftsfeld, dem Privat-

kundenvertrieb, müssen sie sich den aktuellen und zukünftigen Herausforderungen stellen und gleichzeitig aktiv die Gelegenheiten ergreifen, die sich aus der Veränderung der Rahmenbedingungen ergeben, um dauerhaft am Markt bestehen zu können. Die Anpassung der Vertriebsstrategie hat vor diesem Hintergrund eine wegweisende Bedeutung für die Sparkassen-Finanzgruppe.

Das DSGV-Projekt „Vertriebsstrategie der Zukunft private Kunden“ verfolgt

das Ziel, zukunftsfeste Strukturen und Prozesse mit einer Zehn-Jahres-Perspektive abzuleiten und operative Maßnahmen zur Hebung von Wachstums- und Effizienzpotenzialen zu entwickeln. Der RSGV unterstützt seine Sparkassen beim Rollout des Projektes. Dabei liegt der Fokus standardmäßig auf dem sogenannten „Strategie-Check“. Zudem werden die Feinkonzeption und ausgewählte Umsetzungsschritte punktuell oder, sofern gewünscht, auch enger begleitet.

Ausgerollt!

Die Vertriebsstrategie der Zukunft in der Kreissparkasse Euskirchen – ein Statusbericht

„Die Kreissparkasse Euskirchen hat sich am zentralen Rollout-Vorgehen des RSGV zur Vertriebsstrategie der Zukunft private Kunden beteiligt und im ersten Quartal 2017 die Strategie-Workshops gemeinsam mit dem Verband und der Unternehmensberatung Innovent-Consult abgehalten. Da wir uns bereits 2012

intensiv mit der Filialnetzplanung und 2013 über das RSGV-Projekt ‚Intensivierung Finanzkonzepte‘ mit dem Vertriebsprozess sowie mit der Führung als Erfolgshebel für Vertrieb beschäftigt haben, wurde uns attestiert, dass für uns in diesen Bereichen wenig bis kein Handlungsbedarf besteht. Als weitere Erfolgs-

treiber haben wir für uns jedoch die Felder Kundensegmentierung, Einführung eines Kundenkontaktmanagements sowie Gründung eines Kunden-Service-Centers ausgemacht.

Die methodische Verantwortung zur Umsetzung der Vertriebsstrategie der

Der RSGV-Experte für die Vertriebsstrategie der Zukunft: Dirk Harkötter, Abteilung Marketing und Vertrieb

Zukunft trägt das Projektmanagement – die fachliche Leitung des Projektes das Vertriebsmanagement. Dadurch stellen wir sicher, dass alle Projekte in einem einheitlichen Standard umgesetzt werden. Bevor wir mit der Projektarbeit in insgesamt vier Teilprojekten begonnen haben, wurden in einem ersten Schritt alle Führungskräfte und anschließend alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Kreissparkasse Euskirchen umfassend über die VdZ sowie unsere Handlungsfelder informiert. In allen Teilprojekten arbeiten sowohl Vorstandsmitglieder als auch Marktmitarbeiterinnen und -mitarbeiter aus mehreren Hierarchieebenen mit.

Im Teilprojekt der Kundensegmentierung orientieren wir uns sehr nah an den Parametern der VdZ und sehen hierin eine große vertriebliche Chance. Denn: Wir wollen noch näher an unseren interessanten Kundinnen und Kunden sein. Darüber hinaus bedeutet die neue Segmentierung für uns auch eine gute Weiterentwicklungschance potenzialstarker Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, da durch die Wachstumsstrategie mehr Individualkundenberaterinnen und -berater benötigt werden. Die neue Segmentierung werden wir zu Beginn 2019 live schalten.

Die Einführung eines professionellen Kundenkontaktmanagements ist für uns ein logischer nächster Schritt zu einer

modernen Kundensegmentierung. Unsere Kundschaft kann unsere Qualität nur dann wahrnehmen, wenn wir regelmäßig mit ihr in Kontakt treten und dies über alle Kanäle hinweg. Im Teilprojekt ‚Kunden-Service-Center‘ (KSC) befassen wir uns deshalb mit dem Aufbau einer professionellen, zentralen Telefonieeinheit. Wir beginnen Anfang 2019 mit der stufenweisen vollständigen Übernahme der Geschäftsstellentelefonie und werden darüber hinaus auch weitere Markteinheiten in der Telefonie und Service-Abarbeitung unterstützen.

In weiteren Ausbaustufen folgt dann die Bearbeitung von E-Mails aus der Internet-Filiale sowie die Freisaltung der Chat-Funktionalität. Im Service-Center sehen wir einen entscheidenden Stellhebel der VdZ, um die vertriebsaktive Zeit im Markt zu erhöhen und gleichzeitig die Kundenberaterinnen und -berater bei der Vereinbarung neuer Termine zu entlasten. In der Zukunft werden wir uns auch mit der Zuordnung der Kundschaft zu digitalen Beratern beschäftigen. Bereits heute stößt das KSC in unserem Haus auf ein breites Interesse im Kreis der Mitarbeitenden.

Im letzten zurzeit laufenden Teilprojekt möchten wir Wege finden, mehr Freiräume für eine qualitativ hochwertige Beratung zu schaffen; den Kundinnen und Kunden zeigen, welche Vorteile die digitalen

Kanäle haben und sie auf dem Weg in die Zukunft des Bankings professionell begleiten.

Darüber hinaus haben wir für uns erkannt, dass ein wesentlicher Erfolgstreiber in der engeren Verzahnung unserer Vertriebskanäle liegt, aber auch, dass eine Unterstützung des KSC durch das Abtelefonieren hochwertiger Vertriebskampagnen notwendig ist, um auf höhere Kontaktquoten zu kommen. Aus diesem Grund stellen wir zurzeit auch unser Vertriebsmanagement zukunftsfähig auf.

Natürlich umfasst die VdZ noch weitaus mehr Maßnahmen als die zurzeit von uns priorisierten. Diese werden bei freiwerdenden Ressourcen erneut bewertet. Unser Ziel ist es, dass jede Maßnahme aus der VdZ durchleuchtet wird. Als wesentliche Erfolgstreiber für unsere Projekte sehen wir, neben der engen Einbindung des Marktes und der engen Mitwirkung des Vorstandes, auch die hohe Transparenz (zum Beispiel durch regelmäßige Kommunikation, wenn wesentliche Entscheidungen getroffen wurden), aber auch die enge Orientierung an den zentralen Strategien.“



Bei der Kreissparkasse Euskirchen verantwortlich für die Umsetzung der Vertriebsstrategie der Zukunft (v.l.n.r.): Susanne Grandt, Projektmanagement, Sascha Hostnik, Gruppenleiter Segment- und Produktmanagement, Marius Linden, Abteilungsleiter Vertriebsmanagement, und Angelika Hannes, Gruppenleiterin Projektmanagement

Gelobt!

Neues Konzept zur Beratung rund ums Geschäftsgirokonto

Seit rund zwei Jahren punktet ein Großteil der rheinischen Sparkassen mit einer neuen Beratung rund um das Geschäftsgirokonto (Giro-Fachberatung). Dafür gab es viel Lob von den Kundinnen und Kunden.

Die Digitalisierung verändert den Zahlungsverkehr und die Kontoführung. Das zeigt sich nicht zuletzt beim Thema Geschäftsgirokonto. Neue Wettbewerber, technologische Weiterentwicklungen und ein Wandel in der Infrastruktur führen zu Kostendruck und zu einem veränderten Verhalten der Kundschaft. Auf diese Herausforderungen müssen die Sparkassen reagieren.

Aus Sicht der Kundinnen und Kunden ist das Geschäftsgirokonto die Drehscheibe,

über die ihre Finanzströme laufen und alle Zahlungsinstrumente genutzt werden. Gleichzeitig steigt durch die Digitalisierung das Angebot an Zahlungsverkehrslösungen. Kundinnen und Kunden benötigen heute verstärkt kompetente Beratung, um passende Lösungen für ihr Unternehmen und ihr Geschäftsfeld zu finden. Eine einheitlich strukturierte und regelmäßige Beratung rund um das Geschäftsgirokonto ist deshalb vonnöten.

Genau hier setzt das Konzept der Giro-Fachberatung an. Es wurde 2015 im RSGV erarbeitet und im DSGVO-Projekt „Girokonto- und Zahlungsstrategie der Sparkassen-Finanzgruppe“ bestätigt.

Der Firmenkundschaft steht nach Umsetzung des Projektes in der Sparkasse

eine neue Expertin beziehungsweise ein neuer Experte in der Beratung zur Seite. Diese Mitarbeitenden „Geschäftskonto/Payment“ ergänzen die Arbeit der Firmenkundenberaterinnen und -berater als Co-Betreuerin oder Co-Betreuer.

Die neue Rolle der Co-Betreuerin oder des Co-Betreuers Giro/ZV zeichnet sich durch eine hohe vertriebliche Eigenständigkeit und umfassendes Fachwissen rund ums Geschäftsgirokonto aus.

Positive Erfahrungen

Die Erfahrungen der Sparkassen, die eine Fachberatung rund um das Geschäftskonto eingeführt haben, sind durchweg positiv. Sowohl bei der Kundschaft als auch bei den Firmenkundenberaterinnen und -beratern kommt die ganzheitliche

Beratung mit Hilfe eines Geschäftskonto-Checks sehr gut an. „Eine solche umfassende Beratung rund um mein Konto und die damit verbundenen Möglichkeiten habe ich mir schon viel eher gewünscht“, sagte ein Kunde. Ein anderer wusste nicht, dass Sparkassen auch Kartenterminals (oder E-Commerce-Lösungen) anbieten. Und stellte nun fest: „Natürlich arbeite ich auch auf diesem Gebiet lieber mit der Sparkasse vor Ort zusammen.“

Mit dem Geschäftskonto-Check werden in jedem Gespräch Mehrwerte für die Kundin oder den Kunden durch „Optimierungen“ am Geschäftskonto identifiziert und umgesetzt.

Die ganzheitliche Fachberatung mit dem Geschäftsgirokonto als Nukleus bietet der Firmenkundschaft ein umfassendes Dienstleistungspaket bestehend aus unterschiedlichen Segmenten.



Umgesetzt!

Giro-Fachberatung trifft den Nerv der Zeit

Wilfried Röth, Vorstandsmitglied der Sparkasse Rhein-Maas, berichtet über die Einführung der Giro-Fachberatung

Was macht eine Co-Betreuerin oder ein Co-Betreuer Giro/Zahlungsverkehr?

Im Rahmen der ganzheitlichen Beratung unserer gewerblichen und kommunalen Kundinnen und Kunden werden die Giro-Fachberaterinnen und -Fachberater immer dann hinzugezogen, wenn es um spezielle Themen rund um das Geschäftsgirokonto geht. Dabei startet die Beratung in strukturierter Form mit dem Geschäftskonto-Check.

In der Giro-Fachberatung nutzen wir den Check als Hilfsmittel, um die Bedürfnisse der Kundschaft rund um das Girokonto und den Zahlungsverkehr lückenlos zu ermitteln. Dies versetzt die Fachleute dann in die Lage, bedarfsgerecht zu beraten.

So liefert die Giro-Fachberaterin oder der Giro-Fachberater der Kundin oder dem Kunden im Sinne einer klassischen Unternehmensberatung konkrete Handlungsempfehlungen, um Kontoführung und Zahlungsverkehr effektiv, wirtschaftlich und sicher gestalten zu können.

Wie reagiert Ihre Kundschaft auf das Angebot?

Mit der Giro-Fachberatung treffen wir offensichtlich genau den Nerv der Zeit: IT-Sicherheit sowie Kosten- und Prozessoptimierung sind eben auch bei unseren Kundinnen und Kunden ganz große Themen. Darüber hinaus sind wir mit diesem Angebot der Konkurrenz noch einen Schritt voraus. Entsprechend positiv fällt das Feedback aus. Lassen Sie mich das mit zwei Zitaten belegen: „Ich bin überrascht, wie intensiv Sie sich mit meinem Unternehmen befasst haben“, lautet häufig die Reaktion, oder: „Dass mir meine Sparkasse auch auf diesem Gebiet einen solchen Service bieten kann, war mir bislang nicht bekannt.“ Besonderes Interesse finden immer wieder unsere Angebote für Kartenterminals oder zunehmend Lösungen im Bereich des E-Commerce.

Die Ergebnisse einer aktuellen Befragung unserer Kundschaft spiegeln die positive Wahrnehmung der Giro-Fachberatung

wider. Eine große Mehrheit der Befragten fühlt sich bei den Spezialthemen des Electronic Banking ausgezeichnet bis sehr gut von uns betreut.

Hat die Giro-Fachberatung positive Auswirkungen auf den Vertrieb?

Eindeutig! Dabei muss man allerdings zwischen den unmittelbaren Vertriebsfolgen im Bereich des elektronischen Zahlungsverkehrs einerseits und den Auswirkungen auf die Kundenbindung insgesamt andererseits unterscheiden.

Im Bereich des Zahlungsverkehrs werden in nahezu 80 Prozent der Gespräche unmittelbare Abschlüsse erzielt – das ist eine wirklich gute Quote. Dazu zählen beispielsweise Verkäufe von Softwarelösungen oder Kartenterminals. Aber auch die Ausweitung der jeweiligen Geschäftsbeziehung im Zahlungsverkehr beziehungsweise dessen komplette Ablösung bei mit uns konkurrierenden Banken ist schon oft genug gelungen.

Darüber hinaus können in jedem Beratungsgespräch zwei bis drei Optimierungsansätze zusammen mit der Kundin oder dem Kunden identifiziert und kurzfristig umgesetzt werden. Unsere Kundschaft schätzt hier insbesondere in den Bereichen Konto- und Vertretungsvollmachten sowie Sicherheit im Online-Banking unsere Empfehlungen.

Ihr Resümee?

Unter dem Strich hat sich für unser Haus durch die Einführung der Giro-Fachberatung insgesamt die Kosten-Erlös-Relation im Zahlungsverkehr verbessert. Doch der positive Effekt dieses Angebotes geht weit darüber hinaus: Mit der Giro-Fachberatung bieten wir aus Sicht der Kundin oder des Kunden einen echten Mehrwert in Form verbesserter Prozesse, geringerer Kosten oder erhöhter Sicherheit. Dieser Mehrwert bewirkt letztlich eine Stärkung der Kundenbindung insgesamt.

In Zeiten des bekannt starken Wettbewerbs- und Margendrucks kommt der Giro-Fachberatung somit für unser Haus eine sehr hohe Bedeutung zu.



Wilfried Röth ist vom Konzept der Giro-Fachberatung überzeugt



Ausgerollt! OSPlus_neo – Digitalisierung wird erlebbar

OSPlus_neo, das neue Vertriebs-Front-End des Gesamtbanksystems OSPlus der Finanz Informatik, verknüpft ein zukunftsfähiges Multikanalangebot für die Kundinnen und Kunden mit der Beratungskompetenz der Sparkassenmitarbeiterinnen und -mitarbeiter. Beratungs-, Verkaufs- und Serviceprozesse verschmelzen unter einer einheit-

lichen Oberfläche über alle Vertriebskanäle und auf allen Endgeräten.

2017 war für die Kundenberaterinnen und Kundenberater der rheinischen Sparkassen zweifelsfrei das Jahr des Aufbruchs in ein neues Zeitalter der IT-Prozesse. Die Tage, in denen sie beim Beratungsgespräch ein Computerbild-

schirm von ihren Kundinnen und Kunden trennt, sind gezählt.

Nun blicken beide gemeinsam auf eine Benutzeroberfläche und gehen Schritt für Schritt durch ihr Beratungsgespräch. Auch können Kundinnen und Kunden zukünftig viel mehr Geschäftsprozesse eigenständig von zu Hause aus über alle

Endgeräte abschließend bearbeiten. Die technische Plattform, mit der dieses neue Zeitalter eingeläutet wird, heißt OSPlus_neo und wird durch die Finanz Informatik bereitgestellt. Dabei bleibt die Internet-Filiale die mediale Schnittstelle zwischen Kundschaft und Sparkasse.

Die Neuerungen durch OSPlus_neo orientieren sich eng an den Ergebnissen des DSGVO-Projektes „Vertriebsstrategie der Zukunft“ – der Neuausrichtung des Privatkundenvertriebs für die nächsten zehn Jahre. Der RSGV unterstützte die Einführung von OSPlus_neo im Privatkundengeschäft weit über die angedachten Aufgaben des vom Anwendungsplanungsausschuss finanzierten Serien-Rollouts hinaus.

Alle rheinischen Sparkassen hatten sich für den Serien-Rollout angemeldet und wurden in sieben Serien aufgeteilt. Der Serien-Rollout startete bereits im dritten Quartal 2016, wobei der Höhepunkt mit fünf zeitlich gestaffelten Serien im Jahr 2017 erreicht wurde.

Der RSGV koordinierte dabei für seine Sparkassen die verschiedenen Akteure. So konnten die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Finanz Informatik, der Sparkassenakademie NRW sowie die Fachreferentinnen und -referenten der Abteilungen des RSGV am Ende auf eine

erfolgreiche und konstruktive Zusammenarbeit im Rollout zurückblicken.

Nach erfolgreicher Validierung der Einführungskonzeption in 2016 stand für den RSGV fest, dass seine Sparkassen frühzeitig, noch vor dem geplanten Serienbeginn, umfangreiche Informationen zu neuen Prozessen und deren Auswirkungen auf die Aufbau- und Ablauforganisation benötigten. Aus dieser Erkenntnis heraus wurde gemeinsam mit der regionalen OSPlus_neo-Projektleitung der Finanz Informatik ein Vorcheck entwickelt, der die rheinischen Sparkassen dabei unterstützte, die Weichen auf OSPlus_neo und somit hin zu Standardprozessen umzustellen. Der Vorcheck wurde um einen Workshop ergänzt, in dem Kerninhalte vorgestellt und individuelle Fragen geklärt werden konnten. Dies versetzte die rheinischen Sparkassen in die Lage, die Ausgangssituation noch vor dem jeweiligen Serienstart durch gezielte projekt- und prozessspezifische Informationen günstig beeinflussen zu können.

Darüber hinaus unterstützte der RSGV während des eigentlichen Serien-Rollouts zum einen mit der Durchführung des „Check zur strategischen Positionierung“ und zum anderen durch die abteilungsübergreifende Begleitung der Fachgespräche. Des Weiteren scannte der RSGV das Anforderungswesen der Finanz Informatik auf relevante, modellorgani-

sationskonforme Anforderungen zur Weiterentwicklung der OSPlus_neo-Prozesse und stellte diese den Projektleiterinnen und -leitern vor.

Die kritische Würdigung des jeweiligen Serienverlaufs erfolgte auf der Arbeitsebene durch den Serienabschluss unter Beteiligung des RSGV. Auf der Leitungsebene führte der RSGV als erster Verband einen Erfahrungsaustausch für Vorstände der abgeschlossenen Serien durch, um eine Reflektion des Vorgehens zu bekommen und um Hinweise auf weitere notwendige Aktivitäten zur Unterstützung der rheinischen Sparkassen zu erhalten.

Mit der Einführung von OSPlus_neo profitieren die Sparkassen in mehrfacher Hinsicht. Zukünftig werden einheitliche Oberflächen auf unterschiedlichen Endgeräten den Wiedererkennungswert steigern und durchgängig die Digitalisierung erlebbar machen. Der Einstieg in den Verkaufsprozess ist zukünftig kanalübergreifend und flexibel möglich. Die Bedienung ist einfach und effizient, die dahinter ablaufenden Prozesse sind standardisiert und tragen zur Umsetzung der Vertriebsstrategie der Zukunft bei.

Fazit: Der RSGV unterstützt seine Sparkassen im Digitalisierungsprozess und sorgt dafür, dass der Kunde die Digitalisierung auch hautnah erlebt.

Nachhaltigkeit wird in der Sparkasse Remscheid umfassend gelebt. Stolz darauf sind (v.l.n.r.): Herbert Thelen, stellvertretendes Mitglied des Vorstandes, Bernd Kneup, Nachhaltigkeitsbeauftragter, Michael Wellershaus, Mitglied des Vorstandes, Prof. Dr. Svend Reuse, Bereichsleiter Gesamtbanksteuerung, und Frank Dehnke, Vorstandsvorsitzender



Geprüft! Nachhaltigkeit als Handlungsprinzip bei der Stadtsparkasse Remscheid

Der vom RSGV angebotene Nachhaltigkeits-Check war für die Stadtsparkasse Remscheid im Jahr 2017 genau das richtige Angebot, um die bisherigen Aktivitäten in diesem Bereich auf den Prüfstand zu stellen und neue wesentliche Handlungsfelder zu identifizieren. Dabei war es von großer Bedeutung, dass der Check das Thema Nachhaltigkeit ganzheitlich betrachtet und die gesamte Sparkasse mit

einbezieht. Hierbei gab es keinen aufsichtsrechtlichen Druck von außen, denn die Stadtsparkasse Remscheid unterliegt nach den vorgegebenen Kriterien nicht der CSR-Berichtspflicht. Es war vielmehr eine geschäftspolitische Entscheidung, dem Thema Raum und Bedeutung zu geben. Vorstandsmitglied Michael Wellershaus ist nachhaltiges Engagement nicht nur aus ökologischer und sozialer

Sicht wichtig, sondern er ist sich bewusst, dass damit auch ökonomischer Fortschritt, die Ansprache von neuen Kundengruppen und ein Angebot neuer Produkte möglich ist. Letztlich ist es ein Differenzierungsmerkmal im Wettbewerb und deshalb handelt er aus Überzeugung und begleitet die Durchführung des Nachhaltigkeits-Checks aktiv.

Was sagen der Vorstand und der Fachverantwortliche der Stadtsparkasse Remscheid zum Thema Nachhaltigkeit? Kurzinterview mit Frank Dehnke (Vorstandsvorsitzender), Michael Wellershaus (Vorstandsmitglied, verantwortlich für den Bereich Nachhaltigkeit) und Bernd Keup (Nachhaltigkeitsbeauftragter).

Warum hat das Thema Nachhaltigkeit für die Stadtsparkasse Remscheid eine so große Bedeutung?

DEHNKE: Ganz einfach: Das Thema Nachhaltigkeit beeinflusst entscheidende Bereiche unseres Hauses. Zudem hat es auch eine strategische Bedeutung – Nachhaltigkeit ist für uns Ausdruck des

öffentlichen Auftrags und natürlich mit den ökonomischen, ökologischen und sozialen Facetten Teil des Sparkassengeschäftsmodells. Das ist ein echter Mehrwert für unser seit jeher wertorientiertes,

verantwortungsvolles Handeln und die entsprechende Unternehmensführung – mit starker Signalwirkung in Richtung Zukunft. Rein geschäftspolitisch betrachtet, bietet die klare Ausrichtung auf

Nachhaltigkeit die Möglichkeit, Spezialwissen aufzubauen und beispielsweise durch Kooperation mit der NRW.BANK geförderte Kredite anzubieten. Wir sind dann der ideale Partner für die Unternehmen in unserer Region, die sich für Finanzierungen mit Nachhaltigkeitsbezug interessieren. Gleichzeitig können wir uns als Finanzierer der Energiewende aufstellen. Damit wird unsere Bedeutung als rundum kompetenter Partner der Wirtschaft und des Handwerks in der Region gefestigt. Darüber hinaus haben wir natürlich auch die sich weiter verschärfende Regulatorik im Blick. Unabhängig von der CSR-Berichtspflicht zeichnet sich ab, dass uns in den nächsten Jahren EU-seitig und auch von der

Finanzaufsicht weitere Anforderungen erreichen. Bereits jetzt arbeitet eine hochrangige Expertengruppe für nachhaltige Finanzwirtschaft (High Level Expert Group on Sustainable Finance – HLEG) an einem umfassenden Bericht zu diesem Thema. Auf die Ergebnisse und die daraus abgeleiteten Maßnahmen sind wir gespannt. Unabhängig davon wollen wir gut aufgestellt sein.

WELLERSHAUS: Natürlich leben wir neben den strategischen Vorhaben, die ja eher nach außen wirken, Nachhaltigkeit auch schon seit vielen Jahren ganz konkret bei uns im Hause. Um nur einige Beispiele zu nennen: Wir haben einen Sparkassenbrief zur Refinanzierung der

Solaranlage der Stadtwerke aufgelegt. Darüber hinaus betreiben wir in der Stadtparkasse ein Blockheizkraftwerk, stellen in der Tiefgarage eine Ladestation für Elektroautos zur Verfügung und nutzen nur Werbegeschenke, die aus der Region kommen.

KEUP: Green IT ist ein weiteres Stichwort: Wir nutzen Thin Clients und haben Etagendrucker. Doppelseitiger Druck ist bei uns schon länger als Standard-einstellung festgelegt, während der Farbdruck nur auf Anforderung möglich ist. Unsere Nachtabschaltung der Geräte ergänzt den Schritt zum „grünen Fußabdruck“ unseres Unternehmens.

Bei so viel Aktivität ist natürlich die Frage: Was hat die Stadtparkasse durch den Nachhaltigkeits-Check für Erkenntnisse gewonnen?

KEUP: Ein wesentlicher Erkenntnisgewinn ist, dass wir unser Produktangebot noch stärker erweitern können und auch wollen.

WELLERSHAUS: Durch den Nachhaltigkeits-Check ist das Thema „Nachhaltige Geldanlagen“ bei uns viel stärker in den Fokus gerückt, da wir erkannt haben, dass ein viel größerer Kundenkreis für nachhaltige Geldanlagen offen ist. Bisher war das eher ein Aspekt im Private Banking.

Wie sieht nach der Durchführung des Nachhaltigkeits-Checks der Maßnahmenplan zur weiteren Implementierung dieses Themas in Ihrem Hause aus?

WELLERSHAUS: Wir möchten unseren Blick in Bezug auf Nachhaltigkeit weiter öffnen. Lag der Schwerpunkt beim Thema bislang eher beim hauseigenen Ressourcenverbrauch, so möchten wir nun auch verstärkt Aspekte aus dem Kerngeschäft aufgreifen und forcieren. Denn ein modernes Nachhaltigkeitsverständnis im Finanzsektor zielt natürlich primär darauf ab.

Neben der Entwicklung von Nachhaltigkeitsleitlinien und deren geschäftspolitischer Verankerung durch den Vorstand wird das Thema Nachhaltigkeit

in unser bestehendes strategisches Reporting aufgenommen. Dazu planen wir die Einrichtung eines Nachhaltigkeits-Management-Teams. Im Eigengeschäft wird eine Durchleuchtung der Eigenanlagen im Depot A durch die Durchführung des Deka Treasury Compass – einer Art Nachhaltigkeits-Screening – stattfinden. In einem nächsten Schritt können wir uns vorstellen, Ausschlusskriterien für unsere Eigenanlagen zu entwickeln. Wir prüfen, ob ein ähnliches Produkt wie der Sparkassenbrief für die Stadtwerke neu aufgelegt werden kann. Hierbei werden wir selbstverständlich die gängigen

Kriterien, die auch von Rating-Agenturen verwendet werden, berücksichtigen. Bei interessanten Finanzierungsprodukten werden wir prüfen, ob eine Intensivierung der Zusammenarbeit mit der NRW.BANK noch möglich ist oder wir da schon alles optimal gestaltet haben. Im Private Banking finden die Deka-Nachhaltigkeitsprodukte schon Anwendung – wir möchten nun aber einen Test in einer Filiale machen, wie die Resonanz bei Retailkunden ist, wenn sie gezielt auf Produkte der Deka mit Nachhaltigkeitsnachweis angesprochen werden.

Früh übt sich – Aktionstage der Auszubildenden der Stadtparkasse Remscheid mit Nachhaltigkeitsbezug

2009: Baumpflanzaktion

2010: Aussetzen von Forellen

2011: Bau und Anbringen von Nistkästen für Vögel und Fledermäuse

2012: Wiederherstellung eines Biotops

2013: Lichtung eines Eidechsenhangs

2014: Bau und Anbringen von Insektenhotels

2015: Erlebnistag für Flüchtlingskinder auf einem Bauernhof

2016: Unterstützung der Essensausgabe der Remscheider Tafel

2017: Bau einer Vogelbeobachtungsstation in der Naturschule Grund



2017 wurde die Sparkassen-Kultur- stiftung Rheinland 30 Jahre alt, ein runder Geburtstag. Anlass für eine große Geburtstagsparty?

Sie haben recht, die Stiftung hatte einen runden Geburtstag, und diesen hätten wir auch mit einer Party feiern können, schließlich hat die Stiftung in den 30 Jahren ihres Bestehens über 1.600 Projekte und zahlreiche Kunstschaffende gefördert. Wir haben uns aber entschieden, den Geburtstag mit einem eigenen Kulturprojekt zu würdigen und dadurch die junge Kunst im Rheinland zu unterstützen.



Werk von Niels Sievert bei der Ausstellung „postPost final“

Gefeiert! 30 Jahre Sparkassen- Kulturstiftung Rheinland

Ein Interview mit dem
Oberbürgermeister der Stadt
Aachen, Marcel Philipp,
Vorsitzender des Vorstandes der
Sparkassen-Kulturstiftung Rheinland



Was war das für ein Projekt?

In der alten Paketpost in Düsseldorf haben aufstrebende und etablierte Künstlerinnen und Künstler unter dem Titel: „post-Post final“ auf rund 8.000 Quadratmetern gemeinsam Werke aus den Bereichen Malerei, Installation und Skulptur ausgestellt. Kuratiert wurde das Ganze von Wilko Austermann. Zum ersten Mal war das gesamte Gebäude offen für Besucherinnen und Besucher. Spannend war, wie die Künstlerinnen und Künstler das alte Postgebäude in ihre Kunst integriert oder für ihre Kunst genutzt haben. Nach Ende der Veranstaltung, die sich aus einer Ausstellung und einem Atelierrundgang zusammensetzte, konnte noch auf einer Party in die Nacht getanzt werden.

Die Kulturstiftung hat also sondiert, welcher Bedarf besteht, Kultur- schaffende zusammengebracht und die Realisierung ermöglicht. Warum macht die Stiftung das?

Weil sie Ideen stiften und Impulse setzen will. Sie fördert zum Beispiel Künstlerinnen und Künstler, die sich aufmachen, neue Wege zu beschreiten oder Wagnisse einzugehen – oft tun sie das ohne Netz und doppelten Boden. Wie auch bei „postPost final“.

Losgelöst vom gerade beschriebenen Konzept, stellt sich die Stiftung der Herausforderung, die besonderen Projekte in der Region herauszufiltern und so das Profil des rheinischen Kunst- und Kulturstandorts zu schärfen.

Wie charakterisieren Sie die Arbeit der Stiftung?

Zunächst einmal leisten wir finanzielle Unterstützung. Aber wir begleiten die Förderprojekte auch aktiv. Das heißt, wir beraten unsere Projektpartnerinnen und -partner und geben Hilfestellung, wo es erforderlich oder gewünscht ist. Dieses vertrauensvolle Miteinander, ein verantwortungsvoller und sorgsamer Umgang mit den Mitteln der Stiftung sowie ihr zielgerichteter Einsatz sind der Schlüssel zum Erfolg.

Sie haben die Finanzmittel der Stiftung erwähnt. Wie haben sich Ausschüttungsvolumen und Stiftungskapital der Sparkassen-Kulturstiftung Rheinland entwickelt?

Das Stiftungskapital wurde nach 15 Jahren aufgestockt und ist seither unverändert geblieben. Da die Stiftung sehr sorgsam mit dem anvertrauten Kapital umgeht, wurde es risikoarm angelegt. Daraus folgt aber, dass in der aktuellen Situation die Zinserträge und damit das Ausschüttungsvolumen entsprechend rückläufig sind. Die Finanzmittel werden daher noch zielgerichteter für Förderungen verwendet, die dem Profil der Stiftung entsprechen.

Und wie gestaltet sich die Zusammenarbeit mit den Sparkassen vor Ort?

Die Sparkassen-Kulturstiftung Rheinland arbeitet eng mit den rheinischen Sparkassen zusammen und stimmt die Förderungen ab. Seit einigen Jahren ist es geübte Praxis, dass die finanzielle Unterstützung eines Projektes durch eine Sparkasse Voraussetzung für das Engagement der Sparkassen-Kulturstiftung Rheinland ist.

Die Sparkassen-Kulturstiftung Rheinland zeichnet zusätzlich zur Projektförderung Kulturschaffende und Initiativen mit dem Großen Kulturpreis, dem Förderpreis und dem Jugend-Kulturpreis aus. Welchen Stellenwert haben die Preisvergaben für die Stiftung und die Preisträgerinnen und Preisträger?

Ich denke, Kulturpreise sind Glanzpunkte im Leben von Kulturschaffenden. Es ist schön, in einer Reihe mit bereits ausgezeichneten Künstlerinnen und Künstlern, wie Hilla Becher, Tony Cragg oder Pina Bausch, zu stehen. Und für die Stiftung ist es eine Freude, sich mit dem Geschaffenen auseinanderzusetzen, es anzuerkennen und zu ehren.

Unsere jungen Preisträgerinnen und Preisträger macht die Auszeichnung stolz. Man sieht das am Tag der Preisverleihung. Der künstlerische Nachwuchs fühlt sich gewürdigt, vielleicht sogar beflügelt. Mit dem Preisgeld kann man neue Ideen umsetzen oder in die Ausstattung investieren.

Auf rund 8.000 Quadratmetern Ausstellungsfläche waren Werke aus den Bereichen Malerei, Installation und Skulptur zu bewundern

Zum Abschluss noch eine Frage: Auf welches Projekt der Sparkassen-Kulturstiftung Rheinland schauen Sie mit besonderer Freude zurück?

Es fällt mir schwer, einzelne Projekte hervorzuheben. Als Oberbürgermeister der Stadt Aachen ist mir das große Projekt zum Todestag von Karl dem Großen natürlich noch sehr gut in Erinnerung, aber auch meine erste Preisverleihung als Vorsitzender des Vorstandes der Stiftung. Damals durfte ich Wim Wenders, der mich mit seiner Persönlichkeit sehr beeindruckt hat, den Großen Kulturpreis überreichen.

Sparkassen-Kulturstiftung Rheinland

Die Sparkassen-Kulturstiftung Rheinland, 1987 von den rheinischen Sparkassen gegründet, sorgt dafür, dass zahlreiche kulturelle Projekte im Rheinland zusammen mit den Sparkassen umgesetzt werden. Mit einem klaren Profil wirkt sie nachhaltig und engagiert in der Kulturregion Rheinland. Sie unterstützt überregional bedeutende und qualitativ herausragende Kunst- und Kulturprojekte, die durch überzeugende und originelle Konzepte hervorstechen. Entscheidend für die Stiftung ist, dass diese Projekte prägend sind und die Menschen vor Ort wirklich berühren. Ziel ist, das kulturelle Profil der Region zu erhalten und zu fördern.

- 1987 gegründet
- seither über 13 Mio. Euro Fördervolumen
- über 1.600 unterstützte Projekte



Exponat bei „postPost final“ in Düsseldorf

Überzeugt!

Die SingPause Düsseldorf erhielt den Jugend-Kulturpreis der Sparkassen-Kulturstiftung Rheinland



Im Rahmen eines Abschlusskonzertes konnten die Schülerinnen und Schüler in der Düsseldorfer Tonhalle zeigen, was sie in der SingPause gelernt haben



Singen, hören, Rhythmus finden: Mit einem fachlich fundierten Zusatzangebot an Grundschulen motiviert die auf Initiative des Städtischen Musikvereins zu Düsseldorf gegründete SingPause Schülerinnen und Schüler zum Singen mit System und erreicht damit inzwischen rund 15.000 Kinder an 62 Grundschulen in Düsseldorf.

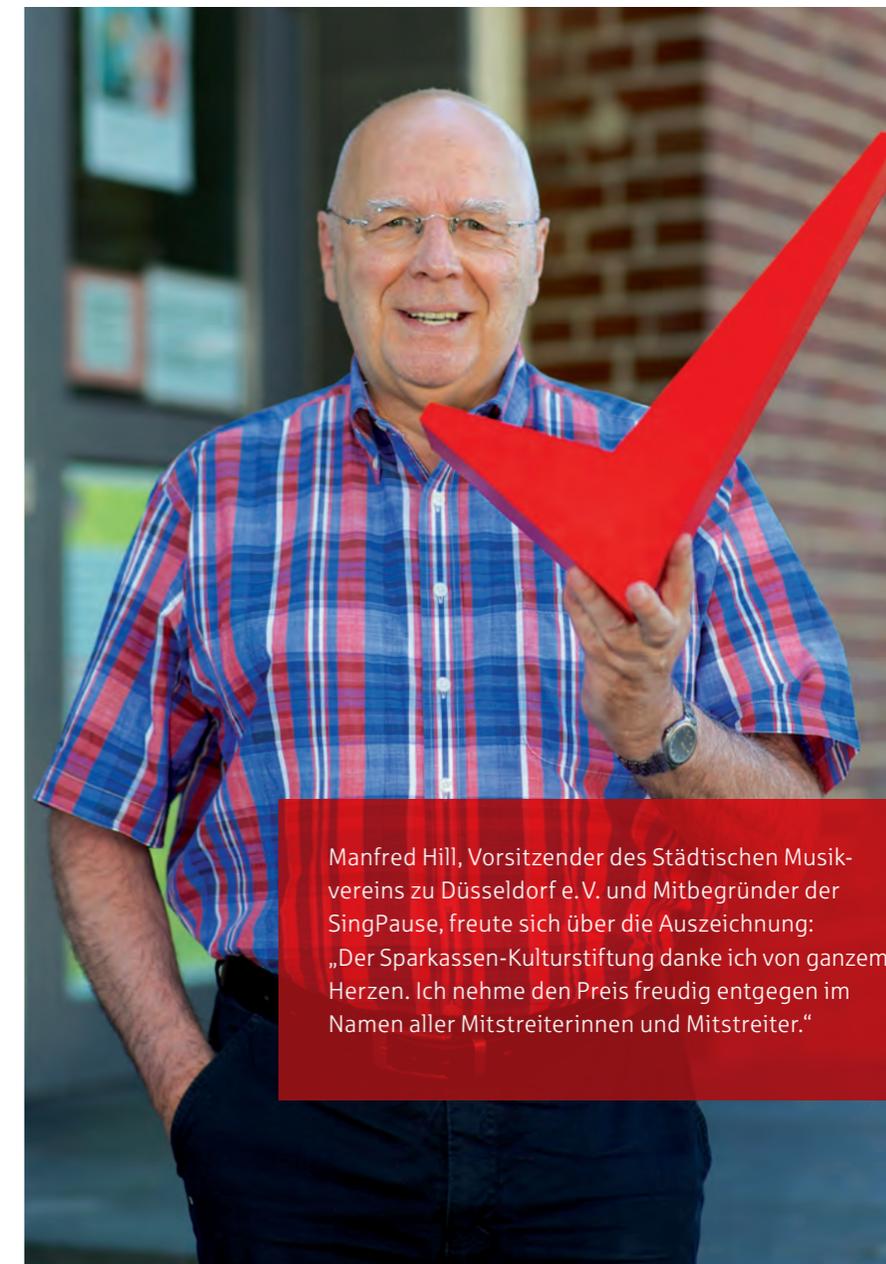
Angeleitet werden die Kinder von ausgebildeten Sängerinnen und Sängern, die zweimal wöchentlich vormittags für jeweils 20 Minuten in die Schulklassen kommen. Singend werden musikalische Grundkenntnisse sowie ein breites internationales Liederrepertoire vermittelt.

„Der SingPause gelingt es über die Musik, den Kindern Freude am Lernen, Lust auf Leistung und Präzision, Leidenschaft und Stolz zu entlocken und sie zu begeistern. Die Kinder werden professionell angeleitet und erfahren über den Musikunterricht hinaus ihre musikalische Sozialisation.“



Die SingPause richtet sich an alle Schülerinnen und Schüler der teilnehmenden Grundschulen. Dieses herausragende Engagement für die musikalische Bildung hat die Auszeichnung verdient. Deshalb erhält die SingPause Düsseldorf 2017 den mit 5.000 Euro dotierten Jugend-Kulturpreis der Sparkassen-Kulturstiftung Rheinland“, so die Stiftung in ihrer Begründung.

Das Geheimnis der SingPause ist die Ward-Methode. Sie vermittelt Fertigkeiten und Kenntnisse rund um die Musik. Dazu zählen neben Stimm- und Gehörbildung Rhythusempfinden und Notenverständnis. Durch Ritualisierung und Nachahmung kommt diese Methode der Lernstruktur der Kinder entgegen.



Manfred Hill, Vorsitzender des Städtischen Musikvereins zu Düsseldorf e. V. und Mitbegründer der SingPause, freute sich über die Auszeichnung: „Der Sparkassen-Kulturstiftung danke ich von ganzem Herzen. Ich nehme den Preis freudig entgegen im Namen aller Mitstreiterinnen und Mitstreiter.“

Gewürdigt!

Behindertensport Oberhausen e. V. – Inklusion als gelebte Realität

Wer eine Veranstaltung des Behindertensports Oberhausen e.V. (BSO) besucht, dem springt sofort ins Auge, wie selbstverständlich hier Behinderte und Nicht-Behinderte auf Augenhöhe miteinander agieren. Es herrscht ein familiärer Ton und alle haben augenscheinlich das gleiche Ziel: gesunden Sport und Spaß in der Gruppe miteinander zu verbinden. „Bei uns ist Inklusion schon seit über 60 Jahren gelebte Realität – lange bevor es den Begriff überhaupt gab“, so die beiden Vorsitzenden des Vereins, Kai Hunziger und Andreas Borghoff. Da er als Behinderten- und Rehasportverein gegründet wurde, haben beim BSO von Beginn an Behinderte und Nicht-Behinderte gemeinsam Sport getrieben.

„Neben Menschlichkeit und dem Mut, Dinge auszuprobieren, benötigen wir viele helfende Hände – dann steht dem Gelingen des gemeinsamen Sportangebotes für Menschen mit und ohne Behinderung nichts im Wege“, sprechen die Vorsitzenden aus Erfahrung. Das breitgefächerte Angebot macht es jedem, der sich sportlich einmal ausprobieren möchte, leicht, eine passende Sportart zu finden. Vom Schwimmkurs für Kinder im Kita-Alter über Rehasport bis hin zu den leistungsorientierten Einzel- oder

Mannschaftssportarten bietet der Verein ein großes Angebot an sportlichen Möglichkeiten für alle, ob mit oder ohne Handicap. „Unsere Mitglieder sind zwischen 6 und 65 Jahre alt. Wir können wirklich sagen, dass wir für jede Altersklasse etwas bieten“, sagt Andreas Borghoff.

Der Verein arbeitet erfolgreich – auch auf Leistungsebene – das beweisen die Meistertitel, unter anderem bei den Sitzballern. Weitere Schwerpunkte sind Basketball, Tischtennis und Schwimmen. „In diesem Bereich richten wir schon seit einigen Jahren das Inklusives Schwimmfest aus, das mit mehr als 200 Kindern und Jugendlichen aus ganz NRW sehr gut ankommt“, sagt Kai Hunziger.

Sport für den Einzelnen bedeutet, die Grenzen auszutesten, mit dem eigenen Körper umzugehen lernen, gesteckte Ziele zu erreichen und auch Fehlschläge auszuhalten. Aber man lernt viel mehr: Man lernt, andere zu akzeptieren, sich einzufügen, gemeinsam an einem Strang zu ziehen – man kann Held oder Verlierer sein, muss fair bleiben und tolerant sein. Aber man ist nie allein!

Für viele Menschen ist der Verein ein Wegweiser aus der Isolation – und das in

sportlicher, sozialer und kultureller Hinsicht. Ein Beleg dafür ist auch die erfolgreiche Arbeit mit Geflüchteten. Für sie gibt es nicht nur Sportangebote, unterstützt durch Trainer mit arabischen Sprachkenntnissen, sondern auch kombinierte Sport- und Sprachlernprojekte. Sprache als Schlüssel zur Integration wird hier mit sportlichen Aktivitäten verknüpft.

Belohnt wird die Arbeit des Vereins nicht nur durch positives Feedback der Mitglieder, auch die Auszeichnung als Behindertensportverein des Jahres 2017 durch den Behinderten- und Rehabilitationssportverband NRW (BRSNW) und der 2016 im Rahmen des Inklusionspreises NRW verliehene Fachpreis „Freizeit, Kultur und Sport“ würdigen das Engagement.

Der BSO war Teilnehmer des Projektes „Sport und Inklusion im Verein“, das die Sparkassen in NRW über ihre Verbände von Beginn an unterstützt haben. Träger des Projektes, das die vielfältigen Möglichkeiten von Inklusion im Sportverein aufzeigen sollte, waren der Landessportbund NRW, der BRSNW und das Sportministerium NRW.



Kurz vor Beginn des Inklusiven Schwimmfestes in Oberhausen: Die beiden Vorsitzenden des BSO, links Andreas Borghoff, Mitte Kai Hunziger mit Haken, mit Schwimmerinnen und Schwimmern vom BSO



Gehört! „Deine Stimme zählt“ – Schulprojekt zur NRW-Landtagswahl 2017

Im Rahmen der Landtagswahl 2017 in Nordrhein-Westfalen haben die Rheinische Post und der Bonner General-Anzeiger ein spannendes Projekt für Schülerinnen und Schüler angeboten: „Deine Stimme zählt“. Dies hat der RSGV unterstützt.

Wer bei der NRW-Landtagswahl am 14. Mai 2017 wählen wollte, musste mindestens

18 Jahre alt sein. Doch auch Schülerinnen und Schüler, die erst 16 oder 17 Jahre alt sind, haben eine politische Meinung und klare Forderungen an die Landesregierung. Mit dem Projekt „Deine Stimme zählt“ bekamen sie die Möglichkeit, ihre Wünsche ganz direkt mit den Spitzenkandidatinnen und -kandidaten der Landesparteien zu diskutieren.

Dabei konnten sie im sogenannten Schülerlandtag den Wahlkampf und die Wahlen begleiten. Jede teilnehmende Schule schickte zwei Delegierte, die ihre politischen Ziele und Themen anbringen sollten. Aus der Gruppe aller Delegierten der Schulen wurden eine Schülerministerin und ein Schülerminister gewählt.

Die beiden konfrontierten am 30. März 2017 Spitzenkandidatinnen und -kandidaten aus NRW direkt mit den Forderungen der Schülerinnen und Schüler von 40 Schulen. In der sogenannten Wahlarena im Apollo-Theater in Düsseldorf, einen Steinwurf vom Landtag entfernt, fand eine spannende Diskussion zwischen etablierten Politikerinnen und Politikern und den Jugendlichen statt.

90 Minuten lang stellten sich die Abgeordneten den Fragen der Schülervertretung. Mehr als 300 junge Menschen verfolgten die Diskussion im Apollo-Theater auf den Zuschauerrängen. Dabei ging es um ganz praktische Probleme aus dem Alltag an den Schulen: wackelige Stühle



Die Gäste (v.l.n.r.): Patrick Schiffer (PIRATEN), Christina Kampmann (SPD), Sylvia Löhrmann (GRÜNE), Armin Laschet (CDU), Özlem Demirel (LINKE), Christian Lindner (FDP), Schülerminister und Schülerministerin: Leon Lorenz und Laura Marie Dietrich (auch Foto unten rechts)



und Tische, streikende Technik, vor allem aber die fehlende digitale Ausstattung, G8 oder G9, Ausweitung des öffentlichen Nahverkehrs und Handy-Verbot in Schulen – dies alles waren Fragen, die die Zuhörenden brennend interessierten.

Um die Befragten zu konkreten und knappen Antworten zu zwingen und möglichst viele Themen diskutieren zu können, war die Redezeit zu jeder Frage eng begrenzt. Auch die Fragen und Anmerkungen von Facebook-Nutzerinnen und -nutzern, die die Veranstaltung per Video-Stream verfolgten, flossen in die Diskussion ein.

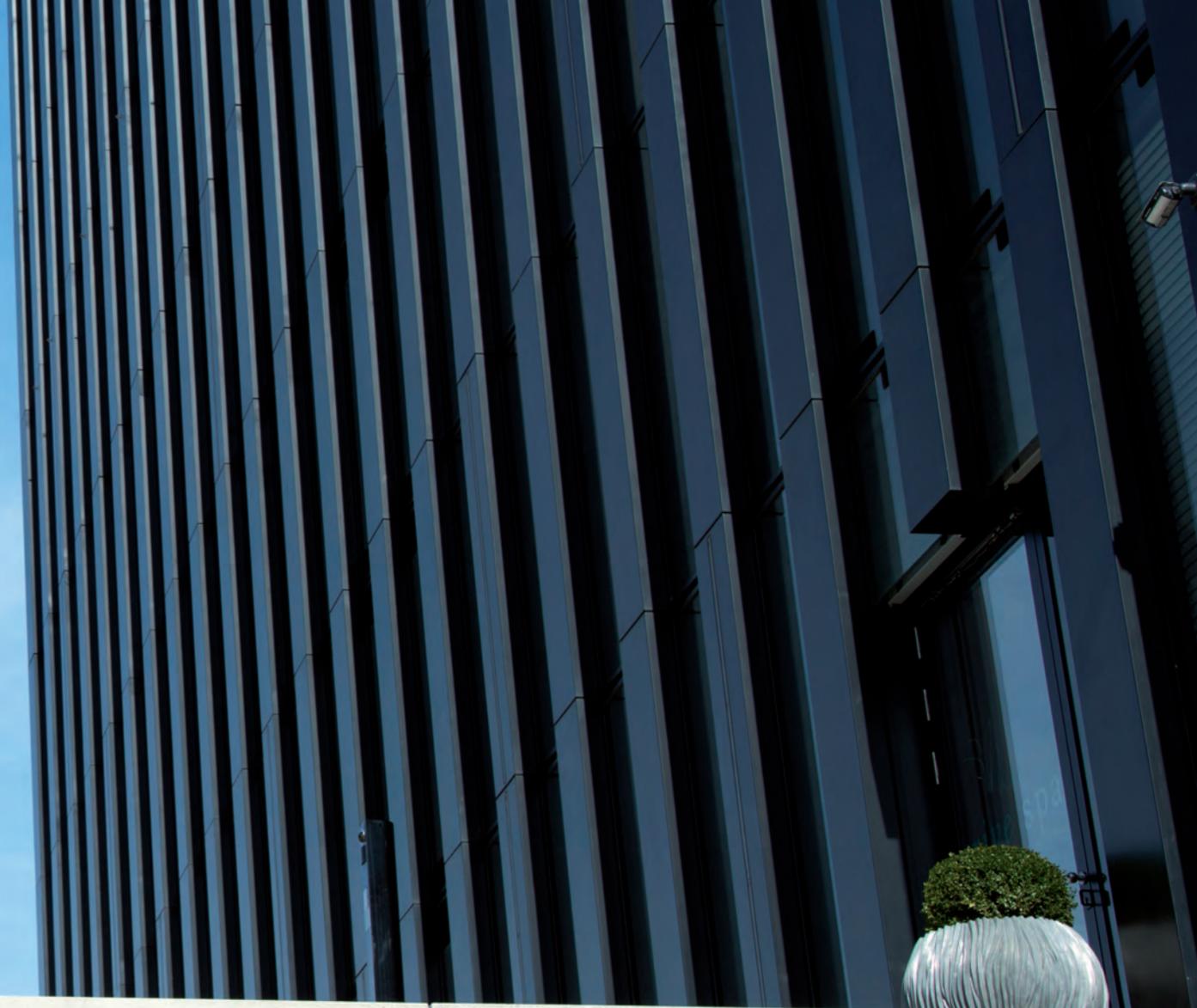
fragen – und dies am Schluss öffentlich deutlich zu machen, wahlweise in ihrer Schulzeitung oder eben – wie in diesem Fall – in der Wahlarena im Landtagswahlkampf. So werden die Stimmen der Jugendlichen gehört.

Der RSGV hat das Projekt der Rheinischen Post und des Bonner General-Anzeigers gerne unterstützt. Es verfolgt ähnliche Ziele wie der Schülerzeitungswettbewerb des Verbandes und der rheinischen Sparkassen: Jugendliche zu motivieren, sich für die Gesellschaft zu interessieren, sich zu informieren und Dinge zu hinter-





VERBUNDPARTNER



Provinzial Rheinland

Mit gutem Geschäftsergebnis erfolgreich am Markt

Auch im Jahr 2017 konnte sich die **Provinzial Rheinland Gruppe** in einem anspruchsvollen Marktumfeld gut behaupten und gute Geschäftsergebnisse erzielen. Die Beitragseinnahmen der Gruppe sanken insgesamt leicht um 2 Prozent auf insgesamt 2,7 Mrd. Euro. Die Kompositversicherer sind mit einem Beitragswachstum um 4,9 Prozent nunmehr das zehnte Jahr in Folge stärker gewachsen als der Markt. Besonders in der Kraftfahrt- und der Wohngebäudeversicherung wurden deutliche Beitragsanstiege erzielt. Auch in den meisten anderen Sachversicherungssparten konnten erfreulicherweise positive Zuwächse erreicht werden.

Die **Provinzial Rheinland Versicherung AG** konnte die gesamten Bruttobeitragseinnahmen im Jahr 2017 um 2,2 Prozent auf 1.205,2 Mio. Euro steigern. Für das selbst abgeschlossene Geschäft (s. a. G.) erhöhten sich die Beitragseinnahmen auf 1.135,2 Mio. Euro. Dies entspricht einem Anstieg um 2,7 Prozent, der auf dem Niveau des entsprechenden GDV-Branchenwertes (ohne Rechtsschutz) liegt. Treiber des Wachstums waren vor allem die Sparten Kraftfahrt, Wohngebäude und Unfall. Ebenfalls positiv war die Entwicklung bei den sonstigen Sachversicherungen. Die Combined Ratio, also die Summe aus Schadenaufwand

und Kosten im Verhältnis zu den verdienten Bruttobeiträgen, für das s. a. G. sank um 4,8 Prozentpunkte auf 86,7 Prozent. Damit liegt die Provinzial Rheinland Versicherung AG erneut deutlich unterhalb der Combined Ratio des Gesamtmarktes, die der GDV auf 94 Prozent schätzt.

In der **Provinzial Rheinland Lebensversicherung AG** sanken die gebuchten Bruttobeiträge im abgelaufenen Geschäftsjahr um 10,4 Prozent auf 1.086,7 Mio. Euro. Im s. a. G. gingen die Beiträge ebenfalls um 10,4 Prozent auf 1.084,8 Mio. Euro zurück. Diese Beitragsentwicklung resultierte maßgeblich aus einem deutlichen Rückgang des Einmalbeitragsgeschäftes, das um 21,2 Prozent auf 394,8 Mio. Euro sank.

Die **Sparkassen Direktversicherung** hat ihr hohes Wachstumstempo in 2017 beibehalten können: Nach 19,9 Prozent Beitragswachstum im Jahr 2016 konnten die gebuchten Bruttobeitragseinnahmen im abgelaufenen Geschäftsjahr um 16 Prozent auf 112 Mio. Euro gesteigert werden. Die Combined Ratio beläuft sich auf 100,6 Prozent und liegt damit 2017 leicht über dem Marktniveau von 98 Prozent. Im Vergleich zu den übrigen Kfz-Direktversicherern nimmt die S-Direkt bei allen relevanten betriebswirtschaftlichen Kennziffern einen Spitzenplatz

ein. Bemerkenswert ist insbesondere die deutlich unter Markt liegende Kostenquote Kraftfahrt von 11,9 Prozent. Ebenso bemerkenswert ist es, dass die S-Direkt nun das vierte Mal in Folge den Deutschen Servicepreis (verliehen vom Deutschen Institut für Service-Qualität und n-tv) gewinnen konnte.

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 2017 erhöhten sich die Beitragseinnahmen um 26,2 Prozent auf insgesamt 146 Mio. Euro.

Die **Lippische Landes-Brandversicherungsanstalt** mit Sitz in Detmold ist seit 2009 eine 100-prozentige Tochter der Provinzial Rheinland Holding. Der Versicherer betreibt alle Sparten der Schaden- und Unfallversicherung in ihrem Geschäftsgebiet. Im Geschäftsjahr 2017 verzeichnete das Unternehmen eine Steigerung der Beitragseinnahmen um 1 Prozent auf insgesamt 102,9 Mio. Euro.



Rheinischer Provinzial Preis 2017 (v.l.n.r.): Michael Breuer, Präsident des RSGV, Dr. Walter Tesarczyk, Vorstandsvorsitzender Provinzial Rheinland, Guido Horn, Rüdiger Heid, Vereinsgründer „buntkicktgut“, und Ulrike Lubek, Direktorin des Landschaftsverbandes Rheinland

Interkulturelle Verständigung und Wertevermittlung Guido Horn erhält Rheinischen Provinzial Preis 2017 und unterstützt damit „buntkicktgut“

Als Schauspieler, Schlagersänger und Fernsehmoderator ist er in ganz Deutschland bekannt. Dass auch soziales Engagement eine Herzensangelegenheit für ihn ist, hat Guido Horn mit seiner Partnerschaft für die Straßenfußball-Initiative „buntkicktgut“ bewiesen.

Durch Fußball Verständigung erleben, Werte erfahren und voneinander lernen – dafür steht die Initiative „buntkicktgut – interkulturelle Straßenfußball-Ligen“, die seit 20 Jahren junge Menschen verschiedener kultureller, sozialer und nationaler Herkunft zusammenbringt. Beim Spiel mit dem Ball lernen die Kinder und Jugendlichen, dass gegenseitige Toleranz und Fairness die Grundlage für friedliche Interaktion sind.

Für ihre Freizeitgestaltung fehlen vielen Kindern und Jugendlichen allzu oft Mittel

und Wege – hier kommt „buntkicktgut“ ins Spiel. Durch den Fußball wird benachteiligten Kindern und Jugendlichen eine sinnvolle Freizeitbeschäftigung ermöglicht. „Das Modell des organisierten Straßenfußballs gefiel mir von Beginn an“, begründete Guido Horn sein Engagement. „Die Jugendlichen lernen ganz spielerisch etwas über Fairplay, Toleranz und Respekt. Sie gewinnen soziale Kompetenzen, die sie auch außerhalb des Bolzplatzes weiterbringen. So stelle ich mir gelebte Integration vor.“ Bereits seit fünf Jahren ist Guido Horn Botschafter dieser Initiative. „Die Jungs und Mädels können sich auch abseits des Fußballfeldes aktiv beteiligen – im Liga-Rat, in der Redaktion des eigenen Straßenfußball-Magazins „buntkicker“, als Schiedsrichterin oder Schiedsrichter oder StreetFootball-Worker. Daraus ergibt sich ein wichtiges Zusammenspiel aus Sport und Sprache – besonders für Kinder mit Migrationshintergrund“, erklärte der Entertainer und studierte Pädagoge.

Die Auszeichnung wurde von Dr. Walter Tesarczyk, Vorstandsvorsitzender der Provinzial Rheinland, und Michael Breuer, Präsident des RSGV, übergeben. Das

Preisgeld in Höhe von 25.000 Euro kommt „buntkicktgut“ für ihre Arbeit in Düsseldorf zugute.

Für Guido Horn ist der Einsatz für Menschen mit Migrationshintergrund selbstverständlich. „Man sagt mir nach, ein bunter Kerl zu sein, also setze ich mich auch für ein buntes Miteinander ein!“

Hintergrund:

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

Deka-Gruppe Weiteres Wachstum im Asset Management

Die DekaBank, das Wertpapierhaus der Sparkassen, blickt auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2017 zurück. Besonders positiv hat sich die Vertriebsleistung entwickelt. Nachdem bereits vor einigen Jahren die Trendwende im Absatz gelang, konnte der Wachstumstrend 2017 fortgesetzt werden. Im vergangenen Jahr erzielte die Deka-Gruppe eine Rekord-Nettovertriebsleistung in Höhe von 25,7 Mrd. Euro. Hierdurch und aufgrund einer soliden Wertentwicklung stiegen die Total Assets auf 282,9 Mrd. Euro an. Neben den in den vergangenen Jahren realisierten Maßnahmen zum Ausbau der Vertriebe haben insbesondere die Aktivitäten zur Steigerung der Produkt- und Dienstleistungsqualität zu diesem Absatzerfolg beigetragen.

Auch in ihrem 100. Geschäftsjahr erwies sich die Deka als starker und verlässlicher Verbundpartner in der Sparkassen-Finanzgruppe. Angesichts des andauernd schwierigen Markt- und Zinsumfelds stand auch im Jahr 2017 das gemeinsame Ziel von Sparkassen und Deka im Fokus, den Anteil von Wertpapieranlagen in der Vermögensstruktur der Sparkassenkundinnen und -kunden weiter zu steigern und über das Angebot bedarfsgerechter Investmentfonds, Zertifikate und Vorsorgekonzepte die Basis für eine solide finanzielle Aufstellung der Kundschaft zu stärken.

Im Aufwind: regelmäßiges Wertpapiersparen

Besonders hervorzuheben ist dabei das wachsende Interesse der Sparkassenkundschaft am regelmäßigen Wertpapiersparen, was sich im Abschluss zahlreicher Fondssparpläne niederschlug. So zeichneten die rheinischen Sparkassen im Berichtsjahr knapp 80.000 neue Deka-Fondssparverträge, was einer Steigerung von 30 Prozent gegenüber dem Vorjahr entspricht. Hier zahlten sich die intensive und systematische Betreuung der Sparkassen mit festen Deka-Ansprechpartnerinnen und -Ansprechpartnern vor Ort und die Ausrichtung des Deka-Angebots am Investment- und Beratungsprozess der Sparkassen aus.

Neben Fondssparplänen und Angeboten zur Altersvorsorge wurden auch Produkte für die strukturierte Vermögensanlage im Individualkundensegment sowie für die Anlage des privaten und betrieblichen Vermögens von Private Banking- und Firmenkundinnen und -kunden verstärkt nachgefragt. Insgesamt konnten die rheinischen Sparkassen den Nettoabsatz von Deka-Produkten gegenüber dem Vorjahr nahezu verdoppeln – ein weiterer Schritt zur Stärkung der Wertpapierkultur.

Im Zertifikategeschäft konnte sich die Deka erfolgreich als Qualitätsanbieter

positionieren, was mit der erneuten Auszeichnung als beste Zertifikate-Emittentin im Primärmarkt durch Scope im November 2017 sowie bei den Zertifikate-Awards 2017 honoriert wurde.

Auszeichnungen belegen die Qualität

Auch ins Jubiläumsjahr 2018 ist das Wertpapierhaus der Sparkassen mit einigen renommierten Auszeichnungen gestartet: Nachdem die Deka Investment im Capital-Fonds-Kompass 2017 erstmals den Gesamtsieg erzielte, wurde sie im Februar 2018 auch vom Finanzen Verlag zur „Fondsgesellschaft des Jahres“ gekürt. Kurz darauf erneuerte der Capital-Fonds-Kompass 2018 sein Qualitätsurteil zur Deka und vergab der Deka Investment als einer von nur vier Gesellschaften des letzten Jahres erneut die Höchstauszeichnung „5 Sterne“.

Deutsche Leasing Sparkassen und Deutsche Leasing auch 2017 weiter auf Wachstumskurs

Management Summary

Vor dem Hintergrund der insgesamt guten konjunkturellen Entwicklung in Deutschland, die auch durch ein starkes Auslandsgeschäft getragen wurde, konnte die Deutsche Leasing Gruppe mit einem Anstieg des Neugeschäfts auf 8,9 Mrd. Euro ihre führende Marktposition im In- und Ausland ausbauen. Das wirtschaftliche Ergebnis lag mit 153 Mio. Euro über dem Vorjahreswert (Stichtag 30.09.2017). Der Factoring-Umsatz erhöhte sich um 10 Prozent auf 17,1 Mrd. Euro (Stichtag 31.12.2017). Mit Blick auf die Zusammenarbeit der Sparkassen und der Deutsche Leasing Gruppe kann ebenso ein erfolgreiches Geschäftsjahr der Sparkassen verzeichnet werden: Die Sparkassen steigerten ihr gemeinsames Firmenkundengeschäft mit der Deutsche Leasing Gruppe um 11 Prozent auf ein Neugeschäftsvolumen von rund 4,2 Mrd. Euro im Vergleich zum Vorjahr (Stichtag 31.12.2017). Die Deutsche Factoring Bank hat 2017 ihre Rolle als Kompetenzzentrum für die Sparkassen und deren Kundinnen und Kunden weiter ausgebaut. Die Sparkassen im Verbandsgebiet Rheinland erreichten 2017 ein Neugeschäftsvolumen von 533 Mio. Euro.

Gemeinsames Leasinggeschäft im Detail

Im Vergleich zum Vorjahr kann im ge-

meinsamen Firmenkundengeschäft der Sparkassen und der Deutschen Leasing insgesamt ein Wachstum von 11 Prozent verzeichnet werden (2016: 6 Prozent). Dies entspricht einem Neugeschäftsvolumen von rund 4,2 Mrd. Euro. Dabei ist das Vernetzungsgeschäft – damit sind Speziallösungen der Deutschen Leasing für Sparkassen beziehungsweise Sparkassenkundinnen und -kunden in Marktsegmenten wie Gesundheitswesen, Transport und Logistik, Auslandsgeschäft, Fahrzeuge, IT, Immobilien- und Baumanagement gemeint – mit einem deutlichen Wachstum besonders hervorzuheben. Das Neugeschäftsvolumen im Auslandsgeschäft, als Teilbereich des Vernetzungsgeschäfts, konnte sich von 135 Mio. Euro (2016) auf 278 Mio. Euro (2017) mehr als verdoppeln.

Zusammenarbeit im Factoring-Geschäft

Die Deutsche Factoring Bank, ein Unternehmen der Deutsche Leasing Gruppe, hat 2017 ihre Rolle als Kompetenzzentrum für die Sparkassen und deren Kundinnen und Kunden weiter ausgebaut. Über 90 Prozent der im vergangenen Jahr neu abgeschlossenen Verträge wurden durch Sparkassen vermittelt. Zunehmend an Bedeutung gewinnt auch das Export-Factoring, das rund ein Viertel des Factoring-Umsatzes ausmacht. Hier

bietet die Deutsche Factoring Bank als Teil der Factors Chain International, der weltweit führenden Vereinigung von Factoring-Instituten, gerade für Mittelständler ein ausgezeichnetes Netzwerk ins Ausland an.

Deutsche Leasing Gruppe

Als zentraler Verbundpartner der Sparkassen und führender Asset-Finance-Partner des deutschen Mittelstands ist die Deutsche Leasing Gruppe innerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe das Kompetenzzentrum für Leasing, Factoring sowie weitere mittelstandsorientierte Asset-Finance-Lösungen und ergänzende Services im In- und Ausland. Durch die intensive Zusammenarbeit der Sparkassen und der Deutschen Leasing kann die Firmenkundschaft auf das gesamte Leistungsspektrum des Verbundpartners im Leasing und der Finanzierung für Mobilien und Immobilien zurückgreifen. Im Ausland unterstützt die Deutsche Leasing Sparkassenkundinnen und -kunden in über 22 Ländern weltweit – von den USA und Kanada über Brasilien bis Europa und China.

Finanz Informatik

Digital. Persönlich. Innovativ.

Leistungen für die Sparkassen-Finanzgruppe

Digitale Innovationen entschlossen vorangetrieben

Als zentraler IT-Dienstleister der Sparkassen-Finanzgruppe treibt die Finanz Informatik (FI) wichtige Digitalisierungsprojekte in der Gruppe voran. Die FI stellte 2017 zahlreiche Neuentwicklungen und Erweiterungen der OSPlus-Lösung im Rahmen von zwei Release-Einsätzen bereit. Hinzu kam der erfolgreiche Abschluss der Umstellung auf die neue Internet-Filiale, so dass alle Sparkassen jetzt einen einheitlichen Webauftritt haben. Auch OSPlus_neo, ein von der FI entwickeltes kanalübergreifendes Front-End, wird seit 2017 bei mehr als der Hälfte der Sparkassen intensiv genutzt. Für die mobile Arbeit in den Sparkassen rollte die FI eine komplett neue Arbeitsumgebung namens „my mobile office“, kurz mymo, aus. Sie ermöglicht es, via Smartphone oder Tablet auf alle relevanten Anwendungen und Funktionen innerhalb der Institutssysteme zuzugreifen. Und Office_neo nahm ebenfalls Fahrt auf: Bis Ende 2021 erhalten die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Sparkassen und Verbundpartner damit eine zukunftsweisende digitale Arbeitsplatzumgebung für die Kommunikation und die Zusammenarbeit.

Digitalisierung regulatorischer Aufgaben als Chance genutzt

Nicht nur in Themen der Digitalisierung, sondern auch bei der Umsetzung regulatorischer Vorgaben bringt die FI die Sparkassen voran. 2017 führte die FI den Aufbau des integrierten Datenhaushalts (IDH) fort. Ziel ist, dass Sparkassen diese Lösung nicht allein zur Erfüllung regulatorischer Aufgaben nutzen, sondern auch für ihre vertrieblichen Zwecke. Weitere regulatorische Vorgaben, die die FI technisch umsetzte, betrafen die neuen europäischen Regeln für Wertpapiergeschäfte, PRIIPS und MiFID II. Diese stellte die FI fristgerecht und funktional zum Jahreswechsel 2018 bereit.

Wichtige Meilensteine erreicht

Seit September 2017 arbeiten sieben der acht deutschen Landesbausparkassen mit der eigens für sie entwickelten OSPlus-LBS-Lösung. In 2017 wurden dafür erfolgreich die LBS-Ost im Mai, die LBS-Nord im August und die LBS-Schleswig-Holstein-Hamburg sowie die LBS-Saar im September migriert. Ostern 2017 stellte die FI gemeinsam mit ihren Töchtern Finanz Informatik Technologie Service und Finanz Informatik Solutions Plus erfolgreich die zentralen Retailbanking-Systeme der LBBW auf OSPlus um. Mit dem Abschluss der Konsolidierung der Rechenzentren im Jahr 2017 auf

zwei Doppel-Rechenzentren an den beiden Standorten Hannover/Pattensen und Münster/Greven senkt die FI nicht nur deutlich die Betriebskosten der Sparkassen, sondern macht deren IT noch sicherer und leistungsfähiger. Im Rahmen von sogenannten „fernen Umzügen“ wurden an drei Wochenenden die Institute, die bislang noch in Stuttgart/Fellbach betreut wurden, erfolgreich auf die beiden oben genannten Rechenzentren migriert.

LBS West

LBS nimmt Kurs auf werthaltiges Wachstum

Zwei Jahre früher als geplant hat die LBS West ihr Zukunftsprogramm „LBS 2020“ mit den wesentlichen Zielen Senkung des Verwaltungsaufwands um 40 Mio. Euro pro Jahr, Neuausrichtung im Vertrieb und Migration auf das IT-System der Sparkassen OSPlus-LBS erreicht. Damit hat sie die geplante solide Basis geschaffen für die weitere strategische Ausrichtung der Bausparkasse und für einen möglichen Konsolidierungsprozess in der LBS-Gruppe.

Die frühzeitige erfolgreiche Umsetzung der Unternehmensziele eröffnet der LBS West die Chance, wieder stärker in den finanzierungsorientierten Bausparkmarkt zu investieren: Die LBS West will wieder wachsen – nicht um jeden Preis, sondern konsequent weiter auf ihrem eingeschlagenen Weg der nachhaltigen Unternehmensentwicklung. Das neue Zukunftsprogramm „LBS 2023“ wird deshalb folgerichtig als kunden- und wertorientierte Wachstumsstrategie ausgearbeitet. Strategische Schwerpunkte dabei sind die Herausforderungen aus dem Marktumfeld, die kurzfristige Steigerung des Neugeschäfts, eine neue Content-Marketing-Strategie, die positive Positionierung des Geschäftsmodells sowie die Themen Digitalisierung und Kooperationen/Konsolidierung.

Trotz der gewaltigen Anstrengungen beim Unternehmensumbau hat sich der Gewinn der LBS West auch 2017 mit 14,5 Mio. Euro wieder positiv entwickelt. Bei den Stückkosten und der Produktivität hat die LBS den Vorsprung in der Branche ausgebaut. 4.185 Verträge pro Mitarbeiterin oder Mitarbeiter werden in Münster verwaltet. Der Marktanteil blieb mit mehr als 38 Prozent stabil.

In einem herausfordernden Finanzmarkt erreichte die LBS West 2017 ein Neugeschäft von rund 7 Mrd. Euro. Die Sparkassen in Nordrhein-Westfalen trugen zu diesem Ergebnis 4,3 Mrd. Euro bei. Positive Impulse gingen vom Gemeinschaftsgeschäft aus, das um 8,4 Prozent zulegen konnte. Das Neugeschäft der rheinischen Sparkassen entwickelte sich dabei mit mehr als 2,1 Mrd. Euro Bausparsumme stabil. Sie banden zudem Bausparverträge mit einer Bausparsumme von 872 Mio. Euro neu in Finanzierungen ein.

Die Dynamik im Markt – insbesondere durch freie Vermittler und ihr Plattformgeschäft – ist eine ernsthafte Herausforderung für die LBS West. Sie wird ihre Geschäftsprozesse, ihre Vertriebe und ihre Kundenkommunikation deshalb weiter konsequent von der stationären Bausparkasse zum Omnikanal-Anbieter mit allen Mehrwerten für die Sparkassen

und die Kundschaft in Nordrhein-Westfalen entwickeln. Für eine Zusammenarbeit mit der Finanzierungsmakler-Plattform FORUM haben sich bereits zwei Drittel aller Sparkassen entschieden. Hier ist das erklärte Ziel, FORUM gemeinsam mit den Sparkassen und dem LBS-Außendienst als größte Plattform in NRW zu etablieren.

Von den günstigen Finanzierungsbedingungen angesprochen, war auch die Nachfrage nach Wohnimmobilien im vergangenen Jahr anhaltend hoch. Die Tochtergesellschaft LBS Immobilien GmbH NordWest vermittelte als einer der größten deutschen Makler für Wohnimmobilien im vergangenen Jahr mehr als 13.000 Objekte im Wert von 2,7 Mrd. Euro.

Helaba Landesbank Hessen-Thüringen Sparkassen und Helaba – erfolgreich im Verbund

Die Helaba Landesbank Hessen-Thüringen hat im Geschäftsjahr 2017 ein IFRS-Konzernergebnis vor Steuern von 447 Mio. Euro erzielt. Das Konzernergebnis nach Steuern belief sich auf 256 Mio. Euro. Damit liegt das Ergebnis, wie in der Jahresprognose erwartet, unter den starken Vorjahreswerten von 549 Mio. Euro vor beziehungsweise 340 Mio. Euro nach Steuern. Trotz anhaltend schwieriger Marktbedingungen hat die Helaba damit ein zufriedenstellendes Ergebnis erreicht. Sie konnte ihre gute Marktposition behaupten und verfügt über eine breite Kundenbasis; die Risikolage ist unverändert entspannt. Das Konzernergebnis erlaubt wiederum die Bedienung aller Nachrangmittel, Genussrechte und stillen Einlagen, eine Ausschüttung an die Träger sowie die Dotierung der Gewinnrücklage zur Stärkung des Kernkapitals. Der Helaba-Konzern verfügt über aufsichtsrechtliche Eigenmittel in Höhe von 10,8 Mrd. Euro. Die aufsichtsrechtlichen Kennziffern haben sich weiter verbessert: Die CET1-Quote stieg auf 15,4 Prozent (phased in) beziehungsweise 15,2 Prozent (fully loaded). Die Gesamtkapitalquote erreichte 21,8 Prozent.

Das operative Kundengeschäft bewegt sich auf dem hohen Niveau des Vorjahres. Im Kreditgeschäft mit Kundinnen und Kunden wurde konzernweit ein Ab-

schlussvolumen im mittel- und langfristigen Neugeschäft von 18,5 Mrd. Euro erreicht. Davon entfallen rund 47 Prozent auf das Immobilienkreditgeschäft, gut 30 Prozent auf Corporate Finance sowie fast 14 Prozent auf das Verbundgeschäft (inklusive Frankfurter Sparkasse). Die Kundenforderungen bewegten sich mit gut 90 Mrd. Euro nahezu auf Vorjahresniveau. Der Anteil des Kundengeschäftes an der Bilanzsumme bewegte sich unter Einschluss des Verbundgeschäftes bei 61 Prozent und lag damit über dem Vorjahr.

Für die Helaba ist die institutionelle und geschäftliche Verzahnung mit den Sparkassen als Kunde, Eigentümer und Partner das Kernelement ihrer Verbundstrategie. Als führende Verbundbank mit bundesweitem Vertriebsansatz ist es ihr strategisches Ziel, Sparkassen messbar dabei zu unterstützen, Erträge zu steigern, Kosten zu senken und das Risiko-Exposure zu optimieren. Dabei ist die Helaba stets Partner der Sparkassen und nicht deren Konkurrent.

Um gemeinsam mit den Sparkassen das Marktpotenzial noch besser auszuschöpfen, hat die Helaba 2017 die Struktur ihres Verbundgeschäftes angepasst: Zwei eigenständige Verbundbankbereiche „Nord“ und „Süd“ betreuen nun die Sparkassen.

Neu eingerichtet wurde der Bereich „Sparkassenkreditgeschäft und Verbundservice“. Dieser wird neben dem bonitätsgetriebenen auch das Cashflow-orientierte Kreditgeschäft mit den Sparkassen ausweiten. Dadurch erreicht die Bank insgesamt eine breitere Produktabdeckung für die Sparkassen. Zusätzlich ist in diesem Bereich die Verantwortung für die zentrale Vertriebssteuerung und das Sparkassen-Marketing angesiedelt. Somit agiert nun die gesamte Helaba als Verbundbank.

Nordrhein-Westfalen ist für die Helaba unverändert einer der wichtigsten Kernmärkte. In enger Abstimmung mit den Sparkassen vor Ort will die Helaba dort weiter wachsen. Im Firmenkundengeschäft generiert die Bank dort mehr als 30 Prozent ihrer Erträge, die seit 2013 stetig gestiegen sind. Im Geschäft mit Kundinnen und Kunden des öffentlichen Sektors liegt der Ertragsanteil sogar noch höher.

ÖRAG Rechtsschutzversicherungs-AG Position im Rechtsschutzmarkt weiter gestärkt

Die ÖRAG Rechtsschutzversicherungs-AG konnte im Geschäftsjahr 2017 ihren dynamischen Wachstumskurs der Vorjahre in einem weiterhin herausfordernden Marktumfeld fortsetzen und ihren Marktanteil im GDV-Branchenranking von 8,1 auf gut 8,4 Prozent erhöhen. Der im April 2017 durchgeführte Tarifwechsel trug maßgeblich dazu bei, dass die ÖRAG mit einem Neugeschäft von 36 Mio. Euro Neugeschäftsprämie nur unwesentlich unter dem bisherigen Rekordergebnis aus 2016 blieb. Auch in Folge der hohen Neu- und Mehrbeiträge sowie positiv verlaufender Beitragsangleichungen konnte der gebuchte Beitrag um 8,2 Prozent auf 332,4 Mio. Euro gesteigert werden. 2017 erwies sich ihre Partnerschaft mit den öffentlichen Versicherern und der Sparkassen-Finanzgruppe als besonderes Plus im Rechtsschutzversicherungsmarkt. Dabei war die erstmals von den Sparkassen erreichte Marke von über 100.000 Neuverträgen ein klarer Beleg für das große vertriebliche Potenzial. Dass die ÖRAG mit erstklassigen Rechtsschutzprodukten und vorbildlichem Kundenservice im Markt überzeugt, wurde erneut durch Auszeichnungen und Gütesiegel bestätigt. So erhielt die ÖRAG in der jährlich durchgeführten KUBUS-Benchmark-Studie gleich drei Mal die Bewertung „sehr gut“. Mit dieser Würdigung in den Kategorien Preis-Leistung, Betreuung und Service

wurden der ÖRAG schon zum zehnten Mal in Folge die renommierten KUBUS-Siegel verliehen.

D.R.S. – Rechtsdienstleistungen auf höchstem Niveau

Seit 2009 organisiert die D.R.S. Deutsche Rechtsanwalts Service GmbH, eine Tochter der ÖRAG Rechtsschutzversicherungs-AG, gehobene Rechtsdienstleistungen und ein Anwaltsnetz vor Ort. Darüber hinaus betätigt sie sich als Schadensregulierungsgesellschaft für Rechtsschutzversicherungen. Sie hat in den vergangenen Jahren ihre Netzwerke sukzessive ausgebaut und den Kreis der Partnerkanzleien erfolgreich komplettiert. Er umfasst inzwischen 400 selbstständige Partnerkanzleien und konnte somit im vergangenen Geschäftsjahr erneut weiter vergrößert werden. International sind rund 30 Kanzleien an den Verbund angeschlossen. Damit ist die D.R.S. in der Lage, europaweit deutschsprachige Anwälte für alle relevanten Rechtsfelder zu vermitteln. Um höchste Gütestandards sicherzustellen, ist das Unternehmen nach DIN EN ISO 9001:2015 zertifiziert.

Deutsche Assistance Versicherung AG – innovativ und serviceorientiert

Um die wachsende Nachfrage nach speziellen Versicherungslösungen im Finanzverbund über einen gemeinsamen

Risikoträger zu bedienen, hat die ÖRAG Rechtsschutzversicherungs-AG im Jahr 2010 die Deutsche Assistance Versicherung AG gegründet. Ziel ist insbesondere, Schutzbrief- und Gruppenversicherungslösungen für Kreditkarten, Konto- und Mehrwertmodelle zu entwickeln, die auf das jeweilige Angebot der Verbundpartner abgestimmt sind und klassischen Versicherungsschutz mit Assistance- und Serviceleistungen kombinieren.

Deutsche Assistance Service GmbH – Spezialist mit ganzheitlichem Service

Die Deutsche Assistance Service GmbH überzeugt im Markt als starker und innovativer Verbundpartner für Assistance-Dienstleistungen und als Anbieter von Schadenmanagement-Services in den Bereichen Mobilität, Personen, Haus und Wohnen sowie Reisen. Das Unternehmen verfügt über personelle und technische Infrastrukturen an zwei Standorten, mit denen sie 24 Stunden am Tag und sieben Tage die Woche die Services ebenso hochwertig wie wirtschaftlich organisiert und über ihr weltweites Dienstleisternetzwerk abwickelt. Sie ist nach der neuen DIN EN ISO 9001:2015 zertifiziert und erfüllt damit höchste Anforderungen.

Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen Innovative und digitale Fortbildungsangebote

Die Sparkassenakademie NRW hat bereits im Januar 2017 mit dem Umzug der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus Münster ihren Geschäftsbetrieb in der Hörder Burg am Phoenix See in Dortmund aufgenommen. Die Mitarbeitenden aus Düsseldorf sind zum Jahreswechsel 2018 ebenfalls nach Dortmund umgezogen.

Wie geplant, hat die Akademie damit Anfang 2018 ihren Vollbetrieb mit zusätzlichen Schulungsräumen im Neubauteil, einer Aula sowie der Gastronomie „ess|zeit am Phoenix See“ für Teilnehmerinnen und Teilnehmer sowie Besucherinnen und Besucher aufgenommen. Das benachbarte Hotel „Hampton by Hilton“ mit rund 130 Zimmern öffnete ebenfalls für Besucherinnen und Besucher der Akademie. Darüber hinaus wird auch der Studienort am Neumarkt in Köln wie gewohnt weitergeführt.

Im Zuge aktueller Entwicklungen ist der digitale Wandel ein wesentlicher Erfolgsfaktor für die Sparkassen in NRW. Damit die Sparkassenakademie NRW bei diesem Prozess begleiten und unterstützen kann, stellt sie sich selbst zunehmend digital auf und entwickelt stetig neue Angebote für die Sparkassen. So werden beispielsweise seit Mai 2017 digitale Lernformate unter dem Namen „digital.live“ von der Akademie angeboten. Die

Teilnehmerinnen und Teilnehmer eines digital.live-Webinars sind über eine Telefonkonferenz miteinander verbunden und können zentral einer Präsentation am Bildschirm folgen. Die Referentinnen und Referenten werden vorab über ein digitales E-Trainer-Training geschult. Darüber hinaus werden ebenfalls erste asynchrone Digitaltrainings unter der Bezeichnung „digital.24/7“ von der Akademie zur Verfügung gestellt und ermöglichen es den Mitarbeitenden von Sparkassen in NRW, flexibel und unabhängig von Zeit und Ort zu lernen sowie Reisekosten und -zeiten zu reduzieren.

Durch die neuen digitalen Lernformate ist es der Sparkassenakademie NRW gelungen, den Anteil des digitalen Lernens an der Gesamtlernzeit von 6 Prozent im Jahr 2016 auf 9,75 Prozent im Jahr 2017 zu steigern. Die Umsetzung digitaler Prozesslösungen, wie die digitale Rechnung, digitale Teilnehmerzertifikate und -unterlagen sowie der digitale Ausbildungsnachweis, ermöglichen es den Sparkassen, Prozesse schneller und ressourcenschonender durchzuführen. Mit dem im September 2017 gestarteten Konzept #einfach.digital im Rahmen des Seminar- und Tagungsangebots unterstützt die Akademie die Sparkassen auch inhaltlich auf dem individuellen digitalen Weg. Ziel ist es dabei, schnell

einen hohen Digitalisierungsgrad in allen Bereichen der Sparkasse zu erreichen. Dafür passt sich das Konzept an den Digitalisierungsgrad der Sparkassen an. Zudem stellt die Akademie mit laufend neuen Angeboten, wie den im letzten Jahr eingeführten Seminaren zum Gesundheitsmanagement und Veranstaltungen zum agilen Arbeiten, neue und an den Bedarfen der Sparkassen und Verbände ausgerichtete Angebote zur Verfügung.

Nicht nur die neuen digitalen Angebote, sondern auch das klassische Bildungsangebot werden von den Sparkassen in NRW gut angenommen. Dies bestätigt auch die allgemeine Kundenzufriedenheit mit einer Gesamtbewertung von 1,8 und einer Weiterempfehlungsquote von 98 Prozent. Insgesamt haben rund 35.500 Teilnehmerinnen und Teilnehmer im Jahr 2017 die Angebote der Sparkassenakademie NRW genutzt, das sind 5,6 Prozent mehr als im Vorjahr.



STATISTISCHE DATEN

Statuszahlen* der rheinischen Sparkassen

Aktiva

	Ende 2017 in Mio. Euro	Anteile in %
Kassenbestand	1.176	0,7
Guthaben bei Zentralnotenbanken	6.282	4,0
Wechsel, refinanzierbar	0	0,0
Forderungen an Kreditinstitute	8.007	5,0
Forderungen an Kundinnen und Kunden	114.958	72,4
davon:		
unter 5 Jahren	13.804	8,7
5 Jahre und darüber	101.152	63,7
Wechsel (ohne refinanzierbare Wechsel)	1	0,0
Wertpapiere (einschl. Schatzwechsel)	22.976	14,5
davon:		
Geldmarktpapiere	4	0,0
Anleihen und Schuldverschreibungen	17.356	10,9
Aktien u. a. nicht festverzinsl. Wertpapiere	5.616	3,5
Beteiligungen	2.424	1,5
Anteile an verbundenen Unternehmen	144	0,1
Treuhandvermögen	90	0,1
Sachanlagen	1.180	0,7
Sonstige Aktiva	1.484	0,9
Summe der Aktiva	158.721	100,0

* etwaige Differenzen rundungsbedingt

Passiva

	Ende 2017 in Mio. Euro	Anteile in %
Verbindlichkeiten gegenüber Kundinnen und Kunden	119.442	75,3
davon:		
Spareinlagen	38.271	24,1
Eigenemissionen	8.173	5,1
Sonstige Verbindlichkeiten	72.997	46,0
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	19.569	12,3
Treuhandverbindlichkeiten	90	0,1
Rückstellungen und Wertberichtigungen	1.948	1,2
Eigenkapital (einschl. Genussrechtskapital)	9.707	6,1
Sonstige Passiva	7.965	5,0
Summe der Passiva	158.721	100,0

Datenbasis: Bilanzstatistik der rheinischen Sparkassen per 31.12.2017

Verbindlichkeiten und Spareinlagen

Verbindlichkeiten gegenüber Kundinnen und Kunden (Beträge in Mio. Euro)

Bestand Ende	Spareinlagen	Eigenemissionen	tägl. fällige Einlagen	Termineinlagen	Verbindlichkeiten insgesamt	Veränderung zum Vorjahr in %
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
2016	38.444,6	8.878,1	66.917,7	3.349,3	117.589,6	3,8
2017	38.271,3	8.172,8	70.538,8	2.458,6	119.441,5	1,6

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 %		
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
2016	34.151,4	88,8	4.293,2	11,2	38.444,6	0,3
2017	34.527,8	90,2	3.743,5	9,8	38.271,3	-0,5

Stand: 31.12.2017

Forderungen an unsere Kundinnen und 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
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
2016	7.728,9	5.829,2	2,8	13.560,9	-7,5	10.886,4	2.174,2
2017	7.473,3	6.330,8	1,1	13.805,2	1,8	11.299,6	1.938,8

Langfristige Forderungen (Beträge in Mio. Euro)

Bestand Ende	Unternehmen und Privatpersonen	Anteil in %	öffentliche Haushalte	Anteil in %	Insgesamt*	Veränderung zum Vorjahr in %
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
2016	91.832,7	92,1	5.595,9	5,6	99.658,8	1,9
2017	93.523,9	92,5	5.365,5	5,3	101.152,5	1,5

Stand: 31.12.2017

*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	26.233.413
2	Köln, KSK	25.898.662
3	Düsseldorf, SSK	11.350.100
4	Aachen	11.229.537
5	Krefeld	8.538.375
6	Essen	8.272.097
7	Wuppertal	7.127.503
8	Neuss	6.403.755
9	Duisburg	5.803.733
10	Mönchengladbach	4.858.668
11	Düren	3.821.768
12	Heinsberg	3.506.776
13	Hilden-Ratingen-Velbert	3.385.137
14	Sparkasse am Niederrhein	3.212.343
15	Leverkusen	3.204.367
16	Niederrheinische Sparkasse RheinLippe	2.971.313
17	Düsseldorf, KSK	2.833.711
18	Mülheim an der Ruhr	2.781.351
19	Solingen	2.594.263
20	Oberhausen	2.420.163
21	Rhein-Maas	2.228.477
22	Euskirchen	1.947.692
23	Remscheid	1.586.925
24	Langenfeld	1.408.855
25	Gummersbach	1.276.263
26	Wiehl	818.796
27	Wermelskirchen	688.259
28	Haan	684.122
29	Goch	636.552
30	Radevormwald	541.682
31	Bad Honnef	456.506
	RSGV	158.721.164

Stand: 31.12.2017

Die rheinischen Sparkassen 2017 auf einen Blick

158,7	Mrd. Euro Bilanzsumme
119,4	Mrd. Euro Kundeneinlagen
115,0	Mrd. Euro Kreditvolumen
31	Sparkassen mit
1.212	Geschäftsstellen, darunter
334	SB-Geschäftsstellen
28.575	Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter
1.730	davon Auszubildende
4,8	Mio. Girokonten
5,7	Mio. SparkassenCards
1.057.145	MASTERCARDs
92.954	VISA-Cards
2.523	Geldausgabeautomaten

Stand: 31.12.2017

Impressum

Herausgeber:

Rheinischer Sparkassen- und Giroverband

Redaktion:

Die Abteilung Presse/Öffentlichkeitsarbeit des RSGV

Statistische Daten: Werner Profitlich

Konzeption und Gestaltung:

Benning, Gluth & Partner, Oberhausen

Fotonachweis:

Andres Bretz (46 - 47), Stadt Aachen/Carl Brunn (38 unten),
Susanne Diesner (42 - 43), Thorsten Engel (38 - 41),
Cornelis Gollhardt (16), iStockfoto.com (18 - 19, 28 - 29, 32, 35 - 37, 48 - 49, 59),
Ulf Philipowski (20, 24, 27, 31, 34, 43 rechts, 45),
Provinzial Rheinland (51), RSGV (23), Shutterstock.com (38 - 41),
Thomas Sievert (16 - 17, 22), studio schmidt-dominé (7, 14, 15)

Druck:

Basis-Druck GmbH, Duisburg

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

Parsevalstraße 7b
40468 Düsseldorf

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

Internet: www.rsgv.de
E-Mail: info@rsgv.de