

Jahresbericht 2018

NÄHE

NEU DENKEN

DIE SPARKASSEN IM RHEINLAND



* seit 01.01.19 fusioniert zur Sparkasse Gummersbach

Stand: 31.12.2018

4	Vorwort
6	Geschäftsentwicklung
	Nähe
12	... resultiert aus einer starken Gemeinschaft <i>Jubiläums-Verbandsversammlung</i>
26	... zeigt sich auch auf neuen Kanälen <i>Digitale Beratung</i>
28	... ist, die Zukunft gemeinsam erfolgreich zu gestalten <i>Vertriebsstrategie der Zukunft</i>
30	... fördert die Entwicklung von Potenzialen <i>Cross Mentoring</i>
34	... erfordert, dass man genauer hinschaut <i>Großer Kulturpreis</i>
38	... heißt, gemeinsam anzupacken <i>Engagement</i>
44	... entsteht, wenn alle zu Wort kommen <i>Schülerzeitungswettbewerb</i>
46	... bietet verlässliche Unterstützung und Hilfe <i>Schuldnerberatung</i>
48	Verbundpartner
58	Statistische Daten
66	Impressum

LIEBE LESERINNEN UND LESER!

Wir Sparkassen sind zur Nähe verpflichtet: Für uns ist die Förderung der finanziellen und damit auch gesellschaftlichen Teilhabe aller Menschen in unserer

Region selbstverständlich. Nah bei unseren Kundinnen und Kunden leisten wir einen Beitrag, der weit über die Grenzen des jeweiligen Geschäftsgebiets von Bedeutung ist: Wir sorgen dafür, dass sich Wohlstand und wirtschaftliches Wachstum flächendeckend entwickeln und für alle Menschen in ihrem unmittelbaren Umfeld spürbar sind. Dezentralität und Regionalität sind wesentliche Erfolgsfaktoren der Sparkassen. Deshalb steht das Thema Nähe im Mittelpunkt dieses Geschäftsberichtes.

Aktuelle Herausforderungen wie die Digitalisierung erfordern neue Antworten auch beim Thema Nähe. Wie die rheinischen Sparkassen im Verbund mit dem Rheinischen Sparkassen- und Giroverband (RSGV) hier zeitgemäße Lösungen entwickeln und schon umfangreich bereitstellen, zeigen exemplarische Beispiele in diesem Bericht. Es gilt, verstärkt denjenigen entgegenzutreten, denen diese regionale Verankerung und Kooperation im Verbund nicht zeitgemäß erscheint. Dabei wird gerne übersehen, dass gerade wir regionalen Sparkassen dazu beigetragen haben, dass Nordrhein-Westfalen „einer der stärksten Finanzplätze in Deutschland“ ist, wie Ministerpräsident Armin Laschet auf dem NRW-Bankentag im Oktober 2018 formulierte. Wichtig bleibt, die Menschen bei den aktuellen Ent-

wicklungen mitzunehmen und das Feld nicht den Anbietern zu überlassen, die aufgrund ihrer Struktur und Ausrichtung die regionale Perspektive, den Blick auf das unmittelbare Umfeld der Menschen, nicht einnehmen können oder wollen. Dazu ist eine Regulierung nötig, die zeitgemäß agiert, den neuen globalisierten Rahmenbedingungen Rechnung trägt und die besondere stabilitätsfördernde Struktur der Sparkassen angemessen würdigt.

Viele dieser Themen und Herausforderungen haben wir anlässlich der 100. Verbandsversammlung des RSGV Anfang 2019 auch mit Vertreterinnen und Vertretern von Politik und Bankenaufsicht diskutiert und in diesem Bericht dokumentiert. Die Verbandsversammlung des RSGV zeigt in ihrer Zusammensetzung aus Vertreterinnen und Vertretern der kommunalen Familie sowie Sparkassen-Vorstandsmitgliedern exemplarisch die Verbindung und Nähe unserer öffentlich-rechtlichen Institute zu ihrer kommunalen Heimat. Daraus resultiert ihre Gemeinwohlorientierung. Deshalb sind die über 465 Mio. Euro, die auch im Jahr 2018 als „Bürgerdividende“ den Menschen in der Region zugutegekommen sind, nicht nur eine ökonomische Größe, sondern Ausdruck des Verantwortungsbewusstseins der Sparkassen und ihres Verbandes für das Rheinland.

Diese Unterstützung ist die beste Form von Nähe! In diesem Sinne wünsche ich Ihnen viel Spaß bei der Lektüre.

Ihr

Michael Breuer



WIRTSCHAFTS- ENTWICKLUNG

6

7

**GESCHÄFTS-
ENTWICKLUNG**

Gutes Jahr trotz großer Herausforderungen

Die rheinischen Sparkassen können auf ein gutes Jahr 2018 zurückblicken – trotz der weiterhin schwierigen Rahmenbedingungen für Banken und Kreditinstitute.

Das größte Pfund bleibt dabei das erneut gewachsene Vertrauen unserer Kundinnen und Kunden. Das zeigt sich an vielen Punkten: So erreichten die Einlagen von Sparern und Sparern einen Höchststand, ebenso das Kreditvolumen und das Kreditneugeschäft. Einen erneuten Zuwachs gab es auch bei Krediten an mittelständische Unternehmen. Insgesamt kletterte die Bilanzsumme unserer Sparkassen zum ersten Mal über die Marke von 160 Mrd. Euro. Auch das Geldvermögen der Privatkundinnen und Privatkunden ist deutlich gestiegen. Die Zahlen belegen eindrucksvoll, dass die rheinischen Sparkassen erneut Finanzpartner Nummer eins für Wirtschaft und Bevölkerung im Rheinland sind. Rund zwei Drittel der Unternehmen im Rheinland arbeiten mit den Sparkassen zusammen.

KREDITVOLUMEN ERZIELT

HÖCHSTSTAND

Die rheinischen Sparkassen verzeichneten 2018 erneut ein kräftiges Wachstum im Kreditgeschäft mit Kundinnen und Kunden. Das Kundenkreditvolumen erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr um 3,2 Mrd. Euro oder 2,8 Prozent auf die Rekordhöhe von 118,2 Mrd. Euro (2017: + 1,5 Prozent). Insgesamt stieg das Kreditvolumen seit 2008 um über 10 Prozent. Das Volumen der Kredite an Unternehmen und Selbstständige stieg um fast 3 Mrd. Euro (2,8 Mrd. Euro) oder fast 5 Prozent (2017: + 2,9 Prozent) auf 60,8 Mrd. Euro.

Im Kreditneugeschäft wurde 2018 mit Darlehenszusagen in Höhe von insgesamt 21,5 Mrd. Euro (+9,4 Prozent) ebenfalls ein neuer Spitzenwert erzielt. Treiber war die mittelständische Wirtschaft: Ein Zuwachs von 7,4 Prozent auf 12,0 Mrd. Euro entspricht hier gleichfalls einem historischen Höchststand.

ERNEUT STARKES WACHSTUM

BEI BAUKREDITEN

Gleichwohl bleiben Kredite zur Finanzierung des Wohnungsbaus weiterhin die stärkste Wachstumslokomotive. So stieg der Bestand privater Wohnungsbaukredite um 0,9 Mrd. Euro oder 2,2 Prozent (2017: + 2,3 Prozent) auf 41,5 Mrd. Euro. Über alle Kreditnehmergruppen hinweg erhöhten sich die Wohnungsbaukredite um 2,0 Mrd. Euro oder 3,3 Prozent (2017: + 2,9 Prozent) auf 64,1 Mrd. Euro.

Der Wohnungsmarkt bietet ein differenziertes Bild. An manchen Stellen findet man Preisentwicklungen, die zur Blasenbildung führen könnten. Gleichzeitig herrscht in vielen Regionen Wohnraumknappheit. In diesem Spannungsfeld agieren die Sparkassen mit einer fairen und verantwortungsvollen Kreditvergabe und bringen sich mit eigenen Ideen und Vorschlägen in kommunale Entwicklungskonzepte ein.

KUNDENEINLAGEN WACHSEN ERNEUT

Der verstärkte Zuwachs bei den Kundeneinlagen im Jahr 2018 dokumentiert eindrucksvoll das große Vertrauen der Kundinnen und Kunden gegenüber den heimischen Sparkassen. Der Gesamtbestand der Kundeneinlagen erhöhte sich 2018 um 4,4 Mrd. Euro auf 123,8 Mrd. Euro. Einen höheren Mittelzufluss hatte es zuletzt im Jahr 2001 gegeben.

Angesichts der weiterhin extremen Niedrigzinsphase bevorzugten die Kundinnen und Kunden äußerst liquide Einlageformen. Dementsprechend stiegen die Kundeneinlagen nahezu ausschließlich über täglich fällige Verbindlichkeiten. Demgegenüber setzte sich der Bestandsrückgang bei Eigenemissionen und Termingeldern weiter fort.

So erfreulich das Kundenvertrauen ist, so bleibt der Einlagenzuwachs in Zeiten von Niedrig- bis Minuszinsen eine große Herausforderung für die Sparkassen.

GELDVERMÖGEN LEGT DEUTLICH ZU

Sehr erfreulich hat sich die Geldvermögensbildung der privaten Kundschaft im vergangenen Jahr entwickelt. Der Zuwachs an Spareinlagen, Eigenemissionen, Termingeldern, täglich fälligen Geldern sowie der Nettoabsatz von Wertpapieren summierte sich in 2018 auf 5,6 Mrd. Euro. Dies sind 1,6 Mrd. Euro mehr als 2017 und die höchste Geldvermögensbildung bei Privatpersonen seit dem Jahr 2001. Insgesamt betrug der Geldvermögensbestand aller Kundinnen und Kunden rund 168,9 Mrd. Euro. Gestiegene Löhne bei einer guten Beschäftigungslage sind ein Grund für diesen ausgezeichneten Wert.

Das Wertpapiergeschäft ist gerade in Zeiten von niedrigen Sparzinsen ein wichtiger Bestandteil der Vermögensbildung. Erneut entwickelte sich der Nettoabsatz – also die Differenz zwischen den Wertpapierkäufen und -verkäufen – sehr erfreulich. Dieser stieg um 18,6 Prozent von 1,5 Mrd. auf 1,75 Mrd. Euro.

ÜBER 465 MIO. EURO BÜRGERDIVIDENDE

Die rheinischen Sparkassen erwirtschafteten einen Zinsüberschuss in Höhe von 2,6 Mrd. Euro; dies ist ein Rückgang um 150 Mio. Euro. Das provisionsabhängige Geschäft entwickelte sich positiv, konnte die Einbußen im zinsabhängigen Geschäft allerdings nur teilweise kompensieren. Insgesamt wurde ein erfreuliches Ergebnis vor Steuern in Höhe von knapp 600 Mio. Euro erzielt, gut 30 Mio. Euro mehr als 2017. Gleichzeitig steigerten sie ihre Kernkapitalquote von 15,5 auf 15,8 Prozent, die Gesamtkapitalquote wuchs von 17,7 auf 17,9 Prozent.

Insgesamt zahlten sie 321 Mio. Euro an gewinnabhängigen Steuern, 170 Mio. Euro Gewerbeertragsteuern flossen unmittelbar den Kommunen zu. Der Bilanzgewinn belief sich auf 278 Mio. Euro. Erfreulicherweise stieg dementsprechend die „Bürgerdividende“: Aus Spenden, Sponsoring, Prämien/Zweckerträgen, Stiftungs- und Gewinnausschüttungen sowie gewinnabhängigen Steuern erhielten die Menschen im Rheinland 2018 direkt und indirekt über 465 Mio. Euro.

GRÖSSTE DIGITALBANK IM RHEINLAND

Ende 2018 waren insgesamt 60,1 Prozent der rund 2,9 Mio. Girokonten der rheinischen Sparkassen für den Online-Zugriff freigeschaltet. Mit mehr als 21 Mio. Online-Konten bundesweit sind die Sparkassen im Bereich des digitalen Bankings mit großem Abstand Marktführer. Seit Mitte 2018 kann die Sparkassenkundschaft nahezu alle ihre Bankverbindungen in das Online-Banking-Angebot der Sparkassen einbinden und demnächst sogar aktiv managen. Die mehrfach ausgezeichnete Sparkassen-App hat inzwischen über 7 Mio. aktive Nutzerinnen und Nutzer und ist bereits seit über fünf Jahren multibankenfähig.

Die vielfältigen digitalen Angebote werden ständig weiterentwickelt, wie die Echtzeitüberweisung, der Bezahl dienst Kwitt oder die App „Mobiles Bezahlen“. Auch im Zeitalter der Digitalisierung bleibt persönliche Nähe wichtig, zum Beispiel in nach wie vor 1.178 Geschäftsstellen (davon 336 SB-Geschäftsstellen).

100. VERBANDSVERSAMMLUNG

**NÄHE RESULTIERT
AUS EINER STARKEN
GEMEINSCHAFT**

Jubiläums-Verbandsversammlung des Rheinischen Sparkassen- und Giroverbandes am 1. Februar 2019

Rückschau, Ausblick und Positionsbestimmung

Dieser Dreiklang prägte besonders die 100. Verbandsversammlung des RSGV Anfang 2019 in Düsseldorf.

Marcel Philipp, Aachener Oberbürgermeister und Vorsitzender der Verbandsversammlung, hob das enge Band der Verbundenheit hervor, das der Verband in den vielen Jahren seiner erfolgreichen Arbeit zu den Mitgliedsinstituten und den kommunalen Trägern aufgebaut habe. Sparkassen und Kommunen seien zwei Seiten ein und derselben Medaille. Als ein versierter und innerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe sehr anerkannter Regionalverband wende sich der RSGV zielorientiert und mit großem Engagement den Zukunftsthemen der Kreditwirtschaft zu, betonte Marcel Philipp.

RSGV-Präsident Michael Breuer hob hervor, dass Innovationsfähigkeit das Gebot der Stunde sei. Auch die bewährte Verbundstruktur der Sparkassen-Organisation brauche einen Anpassungsprozess. Folgerichtig sprach er sich für eine „Sparkassen-Zentralbank“ aus, die als umfassender Dienstleister für die Sparkassen in Deutschland fungiere und sich idealerweise zu 100 Prozent im Eigentum der Sparkassen-Familie befinde.

In Reden und einer spannenden Podiumsdiskussion wurden vielfältigste Aspekte und Lösungsansätze der anstehenden Herausforderungen beleuchtet. Gleichzeitig setzte die Versammlung in bewegten Zeiten auch ein Zeichen der Kontinuität: Einstimmig wurde Michael Breuer für eine weitere Amtszeit als RSGV-Präsident bestätigt.

100. VERBANDSVERSAMMLUNG

NÄHE ENTSTEHET DURCH INNOVATION UND QUALITÄT

Dr. Patrick Opdenhövel
Staatssekretär im Ministerium der Finanzen
des Landes Nordrhein-Westfalen

E

s ist kein Geheimnis, dass sich das geschäftliche und regulatorische Umfeld in der Welt der Sparkassen und der gesamten Kreditwirtschaft gerade in den letzten Jahren gänzlich verändert

hat. Die Ertragslage aller Kreditinstitute wird durch das anhaltende Niedrigzinsumfeld massiv beeinflusst. Dies gilt insbesondere für die verhältnismäßig stark vom Zinsgeschäft abhängigen Sparkassen. Wäre dies allein nicht schon Triebfeder genug für

„Sparkassen sind Wegbereiter und Ansprechpartner.“

Veränderungen, kommt noch die Digitalisierung im Bankenbetrieb hinzu. Sparkassen haben hier einen besonderen Spagat zu schaffen: Einerseits müssen sie bei den Angeboten der Mitbewerber zu digitalen Bankprodukten mithalten, wenn nicht sogar innovativer Wegbereiter sein. Andererseits liegt es im genetischen Code der Sparkassen, im Ortsbild präsent zu sein. Das Klönen vor dem Schalter, das Schlachten des Sparschweins des kleinen Jungen zum Knax-Tag – das ist eben auch Sparkasse. Denn die Sparkassen haben den öffentlichen Auftrag, für alle Bevölkerungsteile da zu sein.

Auf der Höhe der Zeit, unverwechselbar nah

Vielleicht liegt die Lösung gerade in dieser Ambivalenz: Einerseits auf der Höhe der Zeit zu sein bei digitalen Angeboten und andererseits unverwechselbar nah bei den Menschen, im wahrsten Sinne als

Ansprechpartner. Digitale Prozesse ersetzen nicht die persönliche Kommunikation. Hier gilt, ähnlich wie etwa beim stationären Einzelhandel: Qualität in der menschlichen Beratung zählt sich aus. Auch im Handel setzen lange nicht alle Kundinnen und Kunden ausschließlich auf Amazon und Zalando, sondern wollen in der komplexen Produktwelt eine erstklassige Beratung und aufmerksames Personal.

Die Sparkassen sollten ihre Augen und Ohren hier weiter offen halten. Dass sie das bereits tun, erkennt man an der Forcierung beider Elemente: technisch etwa bei den Angeboten der Sparkassen für kontaktloses Bezahlen mit Karte oder Smartphone, beim Bezahlssystem paydirekt oder bei Echtzeitüberweisungen. Die menschliche Dimension erleben wir weiterhin jeden Tag, wenn die Damen und Herren hinter den Schaltern ihren Kundinnen und Kunden dabei helfen, sich in einer völlig veränderten Finanzwelt zu orientieren und dabei mit Rat und Tat zur Seite stehen.

Sparkassen machen NRW stärker

Es gibt hier auch noch eine ganz andere Dimension: Durch ihre örtliche Verankerung und ihr Know-how stärken gerade die Sparkassen gesellschaftliches Engagement vor Ort. Ob für die Kultur, den Sport, soziale Belange, die Wirtschaft oder die Wissenschaft – das Engagement der rheinischen Sparkassen ist aus Nordrhein-Westfalen nicht mehr wegzudenken. Zudem unterstützen sie in nicht unerheblichem Maße auch die Kommunen bei ihrer Aufgabe, in der örtlichen Gemeinschaft für ein lebenswertes Dasein zu sorgen. Das alles macht unser Land stärker.

Die Sparkassen sind auf einem guten Weg, sich zukunftsfest aufzustellen. Unterstützt werden sie darin vom Rheinischen Sparkassen- und Giroverband, der die Zeichen der Zeit erkannt, als Herausforderung begriffen und angepackt hat. Kurzum: Der RSGV repräsentiert mit den rheinischen Sparkassen ein starkes Stück Nordrhein-Westfalen!

Auch im digitalen Zeitalter setzen die Menschen auf Nähe und Zuverlässigkeit. Die Digitalisierungsstrategie der Sparkassen hat das im Blick: Sie entwickelt ein digitales Ökosystem mit Mehrwert.

100. VERBANDSVERSAMMLUNG

**NÄHE BEDEUTET,
DEN MENSCHEN ALS
ENTSCHEIDENDEN
FAKTOR IM BLICK ZU
BEHALTEN**

Thomas Pennartz

Geschäftsführer des Rheinischen Sparkassen- und Giroverbandes

Nähe zu den Kundinnen und Kunden ist für die Sparkassen mehr als nur eine Formel. Was sich im Zuge der Digitalisierung ändert, ist die Art und Weise, wie die Menschen selbst Nähe interpretieren. Internet und Mobilkommunikation bieten ganz neue Möglichkeiten, wichtige Aspekte des persönlichen und wirtschaftlichen Lebens zu organisieren.

Online-Angebot zur Finanzplattform entwickeln

Kaum eine Branche lässt sich so umfassend digitalisieren wie die Kreditwirtschaft. Deshalb ist eine umfassende Digitalisierungsstrategie ein zentraler, wenn nicht sogar *der* Zukunftsfaktor für die

Sparkassen. Und um es einmal selbstbewusst zu sagen: Mit unseren Produkten und Dienstleistungen und der Zahl der Kundinnen und Kunden, die diese nutzen, sind die Sparkassen bereits heute die führende Digitalbank – nicht nur auf regionaler Ebene, sondern in Deutschland insgesamt. Beispielsweise waren Ende 2018 insgesamt 60,1 Prozent der Girokonten der rheinischen Sparkassen – das sind rund 2,9 Mio. Girokonten – für den Online-Zugriff freigeschaltet. 2018 wurden zudem rund 53 Mio. Online-Überweisungen getätigt. Mit mehr als 21 Mio. Online-Konten bundesweit sind die Sparkassen im Bereich des digitalen Banking mit großem Abstand Marktführer. Die Sparkassen-App hat inzwischen über 7 Mio. aktive Nutzerinnen und Nutzer und kann weit über 25 Mio. Downloads aus den vorhandenen App-Stores verzeichnen. Unser Payment-Dienst Kwitt hat inzwischen bundesweit 1,3 Mio. Kun-

„Wir schaffen ein digitales Ökosystem mit Mehrwert.“

dinnen und Kunden mit über 6,5 Mio. nur über diesen Weg getätigten Transaktionen.

Digitale Ökosysteme schaffen

Das sind wichtige Meilensteine auf dem Weg zu einem großen Ziel, nämlich der Schaffung eines „digitalen Ökosystems“, also einer Finanzplattform, auf der die Kundinnen und Kunden Zugang zu vielen Mehrwert-Services haben – weit über klassische Finanzdienstleistungen hinaus.

Der Begriff des Ökosystems ist dabei bewusst gewählt. In der Wissenschaft versteht man darunter das „Beziehungsgefüge der Lebewesen untereinander und mit ihrem Lebensraum“, wie der Ökologe Matthias Schaefer es formuliert. Die Digitalisierung zeigt, dass die Menschen im Internet nicht nur Dienstleistungen und Einkaufsmöglichkeiten suchen, sondern Strukturen, die die Beziehungsgefüge ihrer Lebenswelt abbilden und ergänzen. Am erfolgreichsten sind Anbieter deshalb immer dort, wo es ihnen gelingt, den Menschen in der digitalen Welt Strukturen zu ermöglichen, die Nähe, Vertrautheit und Übersichtlichkeit schaffen, oder – wie man neudeutsch sagt – Communities zu stiften. Zunehmend dringend sie dabei auch in Bereiche vor, die sie in Wettbewerb mit klassischen Finanzdienstleistern wie den Sparkassen

bringen – Zahlungsservices, Kreditvermittlung, Identitätsdienste, sogar eigene Währungen. Das Interesse ist nachvollziehbar, denn wer auf diesen Feldern aktiv ist, nimmt eine wichtige Position im persönlichen Ökosystem der Menschen ein. Das ist keine neue Erkenntnis, sondern eine der Grundlagen des Erfolgsmodells der Sparkassen.

Zielbild Multikanal

Sparkassen unterstützen die Menschen darin, ihre Lebensplanung finanziell abzusichern, berufliche und persönliche Ziele umzusetzen und ihr unmittelbares persönliches Umfeld – ihr regionales Ökosystem, wenn man so will – mitzugestalten. Wenn die Sparkassen die Herausforderungen der digitalen Ökonomie annehmen, dann tun sie das aus einer Position des Selbstbewusstseins und der Stärke: Sie waren immer schon ein wichtiger Teil lebendiger „Communities“, ein aktiver Bestandteil der sozialen und wirtschaftlichen Netzwerke in ihren Geschäftsbereichen. Die Aufgabe besteht darin, Nähe neu zu denken: sie in der digitalen Sphäre abzubilden und gleichzeitig nicht aus dem Blick zu verlieren, wo der „analoge“ persönliche Kontakt weiterhin unabdingbar oder ausdrücklich gewünscht ist.

Unsere Kundschaft bestimmt, wo und wie sie ihre Bankgeschäfte tätigen will. Der Anspruch muss sein, dass jeder eine passgenaue Beratung bekommt – auf dem Kanal, den er oder sie gerade wünscht und der zum jeweiligen Beratungsbedürfnis passt. Das Zielbild für unsere Sparkassen ist ein kundenorientiertes, auf persönliche und regionale Nähe setzendes Multikanalinstitut.



Die regionale Verankerung der Sparkassen spiegelt sich auch in der Zusammensetzung ihrer Aufsichtsgremien.

Dezentralität und regionale Ausrichtung sind wichtige Erfolgsfaktoren der Sparkassen. Hier arbeiten Menschen, die ihre Region, ihr wirtschaftliches und gesellschaftliches Umfeld aus eigenem Erleben kennen und aus dieser lokalen Kompetenz heraus vor Ort Entscheidungen treffen. Was für die Vorstandsmitglieder, die Mitarbeiterinnen und die Mitarbeiter gilt, das gilt auch für die Aufsichtsgremien: Kontrolle und Bewertung der Aktivitäten einer Sparkasse obliegt ebenfalls Menschen, die in der Region leben und die jeweiligen spezifischen Anforderungen des Geschäftsgebietes ihrer Sparkasse genau kennen.

Nun gibt es einige kritische Stimmen – auch bei europäischen Aufsichtsbehörden –, die diese Gremienstruktur für nicht mehr zeitgemäß halten. Es wird unterstellt, die Präsenz kommunaler Politikerinnen und Politiker führe notwendigerweise zu Interessenkonflikten. Stattdessen wird gefordert, bei der Besetzung der Aufsichtsgremien der Sparkassen vor allem auf die finanzwirtschaftliche Expertise abzustellen.

Diese Forderung zeigt, dass die Werthaltigkeit der Sparkassen in der heutigen Form für die Gesellschaft seitens der europäischen Aufsichtsbehörden nicht erkannt wird. Gerade weil die Aufsichtsgremien der Sparkassen schwerpunktmäßig mit Menschen aus der Region besetzt werden, ansonsten aber ein breites Feld politischer, gesellschaftlicher und wirtschaftlicher Fähigkeiten abbilden, sind sie besonders befähigt, die Aktivitäten eines Instituts und ihre Wirkung im regionalen Kontext einzuschätzen.

Finanzwirtschaftliche Kompetenz ist richtig und wichtig – und in den Aufsichtsgremien der Spar-

kassen durchaus in hohem Maße vertreten. Aber diese Kriterien als einzige Messlatte anzulegen, wird der Komplexität des gesamtwirtschaftlichen und gesamtgesellschaftlichen Auftrags der Sparkassen nicht gerecht.

Es ist sicher nicht vermessen, zu behaupten, dass gerade diese regionale Nähe und Verankerung – auch in den Aufsichtsgremien – dazu beiträgt, dass die Sparkassen selbst in Zeiten finanzieller Überspanntheit solide, stabil und zuverlässig wirtschaften. Das kann von einigen international ausgerichteten Großbanken nicht unbedingt behauptet werden.

Unbestreitbar ist, dass die Dynamik des wirtschaftlichen und technologischen Wandels sowie die aktuelle Entwicklung an den Geld- und Kapitalmärkten große Herausforderungen darstellen. Es ist unabdingbar, bei all diesen Entwicklungen auf der Höhe der Zeit zu bleiben. Nicht ohne Grund sind Qualifizierungsmaßnahmen für Mitglieder in Aufsichtsgremien vom Gesetzgeber zwingend vorgeschrieben. Dementsprechend sieht unter anderem die Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen ein sehr umfangreiches Weiterbildungsangebot für die Gremienmitglieder vor.

Das Nachdenken über „Good Governance“, über eine gute, das heißt umsichtige und nachhaltige Amtsführung, hat in den vergangenen Jahren für die Aufsicht immer mehr an Bedeutung gewonnen. Das ist auch gut so: Es ist unerlässlich, fortlaufend zu überprüfen, wie Unternehmen gebührend beaufsichtigt werden.

Die rheinischen Sparkassen tun das auf vorbildliche Weise: Sie praktizieren gelebte Verantwortung im Einklang mit ihrem Auftrag.

100. VERBANDSVERSAMMLUNG

**NÄHE HILFT DABEI,
DEN ÜBERBLICK ZU
BEHALTEN**

Marcel Philipp

Oberbürgermeister der Stadt Aachen, Vorsitzender der
Verbandsversammlung und des Vorstandes des RSGV

100. VERBANDSVERSAMMLUNG

NÄHE IST GARANT FÜR EINE STARKE WIRTSCHAFT

Margarete Müller

Deutsche Bundesbank, Präsidentin der
Hauptverwaltung in Nordrhein-Westfalen

Das deutsche Bankensystem mit seiner Drei-Säulen-Struktur ist eine europäische Besonderheit. Es ist historisch gewachsen und spiegelt mit seiner Verankerung vor Ort unsere Wirtschaftsstruktur, die von einem starken Mittelstand geprägt ist. Für mich ist deshalb klar: Die drei Säulen des deutschen Bankensystems gehören unverrückbar zu einem deutschen Finanzmarkt dazu. Sie ergänzen sich wunderbar und werden auch in einem europäischen Finanzmarkt eine tragende Säule für die Finanzierung der Volkswirtschaften spielen – insbesondere in den Regionen und für die klein- und mittelständische Kundschaft vor Ort.

„Sparkassen sind Spiegel der mittelständischen Struktur.“

Dennoch ist vereinzelt Kritik an diesem System zu hören: Die föderale und regionale Struktur sei zu zersplittert und nicht mehr zeitgemäß. Ich teile diese Auffassung nicht. Die kleineren und mittelgroßen Institute brauchen sich hinsichtlich ihrer Marktpositionierung und Ertragskraft nicht hinter größeren Häusern verstecken. Und die starke Bindung der Kundinnen und Kunden an ihre Bank oder Sparkasse ist der beste Beweis, dass die Institute ihren Bedürfnissen entsprechen. Für mich sind diese harten Fakten ein eindrucksvoller Beleg dafür, dass kleine und mittelgroße Banken und Sparkassen

unverändert wettbewerbsfähig und auf der Höhe der Zeit sind. Nun hat es in den letzten Jahren eine große Zahl regulatorischer Neuerungen gegeben. Diese Neuerungen bringen einige Herausforderungen mit sich und haben hier und dort zu sehr deutlich vernehmbaren Klagen geführt. Ich bin der Überzeugung, dass diese neuen Bestimmungen auch positive Auswirkungen haben werden, von denen gerade die Sparkassen profitieren können. Mit dem derzeit auf EU-Ebene diskutierten Bankenpaket wird es Erleichterungen für Institute geben, deren Bilanzsumme unter 5 Mrd. Euro liegt und deren Geschäft nicht übermäßig komplex ist. Diese betreffen das Meldewesen und den Offenlegungsumfang – und sie sollen für die Institute zu Kostenersparnissen von 10 bis zu 20 Prozent führen.

Bei allen zukünftigen Schritten, die auf europäischer Ebene unternommen werden, kommt es zuvorderst darauf an, Fehlentwicklungen, wie wir sie in den vergangenen Jahren beobachten konnten, gar nicht erst entstehen zu lassen. Eine ganz wichtige Prävention künftiger Krisen ist eine lückenlose und arbitragefreie Umsetzung von Basel III innerhalb der EU. Daran wirken wir als Bundesbank im Rahmen unserer Möglichkeiten mit allem Nachdruck mit. In unserer Position zum Thema Einlagensicherung sind wir uns mit der Bundesregierung einig: Erst müssen die Bankbilanzen um Altlasten bereinigt werden, bevor es zu einer weiteren Vergemeinschaftung von Haftung kommen kann. Das heißt konkret, dass leistungsgestörte Kredite vollständig abgebaut oder wertberichtigt sein müssen, wenn ein vorbehaltloses und grenzüberschreitendes Einlagensicherungssystem etabliert werden soll.

Die Sparkassen und ihre Verbände haben bewiesen, dass für den Aufbau einer stabilen europäischen Finanzstruktur die regionale Perspektive eine unerlässliche Bodenhaftung bietet. Sie werden darum auch in Zukunft eine unverzichtbare Säule des deutschen und des gesamteuropäischen Finanzsystems darstellen.

100. VERBANDSVERSAMMLUNG

NÄHE ZUM KUNDEN IST UNSERE GROSSE STÄRKE

Alexander Wüerst

Landesobmann der rheinischen Sparkassen,
Vorstandsvorsitzender der Kreissparkasse Köln

Wenn ich gefragt werde, wie die Sparkasse der Zukunft aussieht,

dann antworte ich gerne mit einer Gegenfrage: Wissen Sie noch, welche App während der Fußball-Weltmeisterschaft 2006 am häufigsten genutzt wurde? Die Antwort wird viele überraschen: gar keine. Es gab 2006 noch keine Apps oder Smartphones. Gerade einmal 12 Jahre nach der Markteinführung des iPhones im Jahr 2007 hat sich die Welt rasant verändert. Wenn sich die digitale Entwicklung in diesem Tempo fortsetzt, ist ein Blick in die Zukunft schon eine enorme Herausforderung.

„Digitaler Wandel ist weit mehr als nur ein technologisches Phänomen.“

Dabei ist der digitale Wandel keineswegs ein rein technologisches Phänomen. Er bringt einen kulturellen Wandel mit sich, in dem sich auch Geschäftsmodelle und Wertschöpfungsprozesse deutlich ändern. Darüber hinaus macht die Digitalisierung Finanzdienstleistungen zunehmend vergleichbarer und zugänglich für neue Anbieter. Damit steigen die Ansprüche und Erwartungs-

haltungen unserer Kundinnen und Kunden: Sie erwarten von uns nicht mehr nur ein Kontakt- und Servicespektrum über alle Kanäle hinweg, sondern zugleich einfache und funktionierende Lösungen für ihre Alltagsprobleme. Erforderlich ist daher eine stetige Optimierung unseres digitalen Angebots. Wir müssen es einfacher und effizienter gestalten und dabei noch stärker aus Kundensicht denken als bisher schon.

Aber wir dürfen bei aller Digitalisierung unsere große Stärke nicht vernachlässigen, mit der wir uns auch in einer digitalisierten Welt von anderen unterscheiden: Wir haben viele persönliche, menschliche Gesichter in der Region. Das können die Googles, Amazons und Apples dieser Welt nicht bieten. Sie mögen bisweilen nah wirken, weil man nur die Adresszeile des Browsers benötigt, um ihre Angebote aufzurufen. Aber Nähe bewährt sich dort, wo die Anliegen komplexer werden, wo es um Vertrauenswürdigkeit, Rechenschaft und den sorgsamsten Umgang mit persönlichen Informationen geht.

Zwar wird auf Dauer alles digitalisiert werden, was digitalisiert werden kann. Unsere Chance jedoch ist, dass alles, was nicht digitalisiert werden kann, stark an Wert gewinnt. Zwischenmenschliche Kommunikation, Empathie und Vertrauen werden in Zukunft noch bedeutender sein. Wir bieten unseren Kundinnen und Kunden eine moderne, kompetente und glaubwürdige Bankberatung, bei der wir uns aktiv um sie kümmern. Das sind die zentralen Erfolgsfaktoren für unsere Zukunft und darauf sollten wir uns besinnen.

DIGITALE BERATUNG

NÄHE ZEIGT SICH AUCH AUF NEUEN KANÄLEN

Johanna Cichon

Mitarbeiterin „Mediale Filiale“ Sparkasse Essen

Telefon und Internet ergänzen immer häufiger den Gang in die stationäre Filiale. Für Sparkassen wird es darum immer wichtiger, ihre Services multikanalfähig zu machen. Der RSGV unterstützt viele rheinische Sparkassen in der Umsetzung von Multikanalstrategien.

Kundinnen und Kunden nutzen zunehmend Smartphone und Internet, um Kontakt zu ihrer Sparkasse aufzunehmen, Finanzgeschäfte abzuwickeln oder Beratungsleistungen nachzufragen. Multimediale

Finanzdienstleistungen sind an sich nichts Neues: Sparkassen bieten schon seit einigen Jahren Online-Banking oder Service-Hotlines an. Waren diese Angebote anfangs eher als Erweiterung zu stationären Services konzipiert, so präsentieren sie sich heutzutage mehr und mehr als vollwertige Filialen mit einem ähnlich breit gefächerten Angebot. Die Sparkasse Essen beispielsweise bietet eine „Mediale Filiale“, die per Telefon oder Internet erreichbar ist und „Beratung und zukünftig Produktabschluss mit gleichen Dienstleistungen wie im stationären Filialbetrieb bieten soll“, erläutert Marc Daniel Wilmsen, Leiter der Abteilung. Die Mediale Filiale ist von 9 bis 20 Uhr erreichbar, also auch außerhalb normaler Öffnungszeiten.

Der Aufbau eines multikanalfähigen Kunden-Service-Centers ist nicht nur eine technische Aufgabe, sondern führt auch dazu, sich mit internen Abläufen und Strukturen zu beschäftigen. Der RSGV unterstützt die rheinischen Sparkassen in der Ausarbeitung und Umsetzung von Multikanalstrategien. Da jede Sparkasse unterschiedliche Rahmenbedingungen und Voraussetzungen mitbringt, liegt ein besonderer Fokus darauf, in einem eingehenden Verfahren individuelle Zielsetzungen und Lösungsansätze zu erarbeiten. Dezentrale und zentrale

Workshops ermöglichen ein ressourcenschonendes und zielgerichtetes Vorgehen, Erfahrungswerte aus anderen Häusern werden in strukturierten Erfahrungsaustauschen berücksichtigt. „Wir haben einige Häuser auf ihrem Weg sehr eng und individuell begleitet, anderen standen und stehen wir dauerhaft als Sparringspartner bei der Projektumsetzung zur Seite“, so Dietmar Primke, Projektverantwortlicher des RSGV. Seit 2017 existiert in Essen die Mediale Filiale und das Angebot befindet sich „im stetigen Aufbau“, wie Wilmsen erläutert. „Die Angebotspalette wird kontinuierlich erweitert, um unseren Kundinnen und Kunden einen fallabschließenden Service auch zu Beratungsthemen bereitstellen zu können. Zudem verfeinern wir aktuell unser Kampagnenmanagement in der Outbound-Telefonie, um möglichst anlassbezogen und bedarfsgerecht ansprechen zu können.“

Die Nachfrage auf Kundenseite ist vorhanden, das lässt sich in Zahlen belegen: Über 400.000 Anrufe gehen im Jahr bei der Medialen Filiale ein, rund 10.000 Kundenchats werden geführt und ca. 25.000 E-Mails und Faxe beantwortet. Seit 1. April 2019 ist außerdem ein Videochat mit Beratung via Webcam möglich. Ähnlich positive Erfahrungen hat auch Marco Düx, Leiter der Direktfiliale bei der Sparkasse KölnBonn, gemacht: „Unsere Kundinnen und Kunden schätzen Schnelligkeit und Effizienz“, sagt er. „Das ist auf dem hiesigen Wohnungsmarkt, wo man rasch entscheiden muss, ein wichtiger Vorteil.“ Ein Erfolgskriterium für ihn: das Engagement der Menschen, die daran mitarbeiten und „Mut und Lust haben, diesen neuen Weg mitzugestalten“, wie er sagt. „Das macht für mich Sparkasse aus: modern zu sein, multimedial und menschlich nah zugleich.“

VERTRIEBSSTRATEGIE DER ZUKUNFT – FIRMENKUNDEN (VDZ FK)

NÄHE IST, DIE ZUKUNFT GEMEINSAM ERFOLGREICH ZU GESTALTEN

Tanja Kunze (r.), projektverantwortlich im RSGV für den regionalen Rollout VdZ FK, Dagmar Nathanson-Loidl, Bereichsleiterin Vertriebsmanagement und Fachbetreuung Firmenkunden bei der Sparkasse KölnBonn

F

ür viele Unternehmen in Deutschland sind die Sparkassen Hausbank Nummer eins. Vor allem mittelständische Unternehmen schätzen die regionale Kompetenz und die kurzen Wege zu ihrer Sparkasse. Diese Marktführerschaft ist aber auch eine Verpflichtung. Die Märkte verändern sich: „Immer mehr Kunden digitalisieren ihre Prozesse und stehen im Wettbewerb mit internationalen Anbietern. Nähe bedeutet in diesem Kontext für viele Firmenkunden vor allem schnelle Erreichbarkeit, effiziente Services und zielführende Beratung. Unsere gewerblichen Kunden erwarten aber auch von ihrer Sparkasse, diesen Wandel aktiv mitzugestalten und zu unterstützen“, so Dagmar Nathanson-Loidl, Bereichsleiterin Vertriebsmanagement und Fachbetreuung Firmenkunden bei der Sparkasse KölnBonn. Die anhaltende Niedrigzinsphase und gestiegene regulatorische Anforderungen sind zusätzliche Herausforderungen.

„Firmenkunden erwarten von ihrer Hausbank einfache Prozesse und Kontaktmöglichkeiten auf vielen Kanälen“, sagt Tanja Kunze vom RSGV. Gemeinsam mit Michael Schirmer ist sie für die Umsetzung der „Vertriebsstrategie der Zukunft – Firmenkunden“ (VdZ FK) bei den rheinischen Sparkassen zuständig und deshalb in engem Kontakt mit den rheinischen Instituten – intensiv auch mit der Sparkasse KölnBonn. Mit dieser Strategie verfügt die Sparkassen-Finanzgruppe über ein leistungsstarkes Handlungskonzept, das die Sparkassen und ihr Produkt- und Serviceportfolio fit für die Zukunft macht.

Es handelt sich dabei nicht um ein starres Standardmodell, vielmehr um einen flexiblen Handlungsrahmen, der eine genaue Analyse der jeweiligen Ausgangssituation ermöglicht, um daraus ein ihr gemäßes Zukunftskonzept zu entwickeln. „Gerade im Rheinland haben wir ein breites Spektrum von

Sparkassen unterschiedlichster Größe“, erläutert Kunze. „Da gibt es naturgemäß sehr unterschiedliche Rahmenbedingungen und Marktbedürfnisse.“

In der Praxis geht es vor allem darum, genau zu analysieren, welche Services in welcher Form nachgefragt werden. Nicht jedes Unternehmen hat die gleichen Bedürfnisse: Eine genaue Segmentierung von Kunden je nach Umsatz, Produktnutzung oder Kreditbedarf ermöglicht eine Ausdifferenzierung der Vertriebsorganisation. Der Aufbau eines multi-kanalfähigen Kunden-Service-Centers oder Business-Centers ermöglicht es beispielsweise, häufige Anliegen schnell und effizient zu bearbeiten. Das spart Zeit und Ressourcen – für den Kunden wie für die Sparkassen. Beispiele sind die S-BusinessLine der Stadtsparkasse Düsseldorf und das an den Start gehende BusinessCenter der Sparkasse KölnBonn: „Ein weiterer innovativer Schritt auf dem Weg in eine Omnikanalwelt ist das Firmenkundenportal meinfirmenkonto.de als die digitale Heimat für unsere gewerblichen Kunden. Dort finden sie relevante Informationen, Services und Produktangebote, die den Geschäftsalltag erleichtern“, sagt Nathanson-Loidl. Die Digitalisierung ist ein wichtiger, aber nicht der einzige Aspekt, den die VdZ FK in den Blick nimmt. Auch Vertriebsorganisation und Personalstruktur werden in den Blick genommen. Vor allem geht es aber darum, Sensibilität zu schaffen für notwendige Veränderungen: „Frühere Projekte haben oft nur Teilbereiche berücksichtigt“, sagt Kunze. „Das lässt der Markt nicht mehr zu. Veränderung ist ein laufender Prozess.“

„Die VdZ FK bündelt alle Konzepte für gewerbliche Kunden und stellt sie in einen inhaltlichen Zusammenhang. Das ist eine fantastische Basis für die Gestaltung eines zukunftsfähigen Firmenkundengeschäfts, auch um unter diesem Dach Konzepte neu zu entwickeln und umzusetzen. Mit der VdZ FK erhält die Veränderung/Transformation des Firmenkundengeschäfts ein konkretes Gesicht“, konstatiert Nathanson-Loidl.

Frauenförderung: Teamwork im Tandem

Sichtbar werden und beruflich Karriere machen – das sind Ziele des Cross Mentoring-Programms des RSGV, das speziell für weibliche Nachwuchskräfte der rheinischen Sparkassen konzipiert worden ist. Die erste Runde startete im Oktober 2017 und endete ein Jahr später, im Oktober 2018. 19 Tandems aus 15 rheinischen

Instituten haben ein Jahr lang hierarchiefrei zusammengearbeitet. Auf der Abschlussveranstaltung im Oktober 2018 gab es viel positive Resonanz. Die beiden Verantwortlichen im RSGV, Margareta Rieck und Ina Begale, sind davon überzeugt, dass Cross Mentoring ein hervorragendes Personalentwicklungsinstrument ist. Besonders erfreulich ist für sie, dass viele Vorstandsmitglieder rheinischer Sparkassen als Mentorin oder Mentor fungiert haben. „Daran ist zu erkennen, dass die rheinischen Sparkassen das Thema Frauenförderung sehr ernst nehmen“, so Ina Begale. „Die Mentees haben dadurch hochkarätige Unterstützung erfahren.“

Das half den Mentees, eigene Entwicklungspotenziale zu erkennen und zur Geltung zu bringen: „Vergleicht man, wie die Mentees am Anfang und am Ende auftraten, wird eine bemerkenswerte Entwicklung sichtbar“, so Rieck.

Diane Jägers, Leiterin der Abteilung Gleichstellung im NRW-Ministerium für Heimat, Kommunales, Bau und Gleichstellung, zeigte sich anlässlich der Abschlussveranstaltung beeindruckt vom Programm des RSGV, forderte aber auch Eigeninitiative der Mentees im Anschluss an das Programm: „Jetzt ist es wichtig, im Unternehmen aktiv nach mehr Verantwortung zu fragen“, forderte sie. „Zeigen Sie sich, bringen Sie Ihre Talente ins Gespräch und warten Sie nicht darauf, dass jemand Sie entdeckt.“ RSGV-Präsident Michael Breuer unterstrich in diesem Zusammenhang, dass ein „Mehr an Frauen“ in verantwortlichen Positionen betriebswirtschaftlich sinnvoll sei und zu einem noch erfolgreicherem Arbeiten führe.

Der Leitfaden für genderechte Sprache

Sprache ist nicht nur Kommunikationsmittel: Sie gestaltet auch Wirklichkeit. Der RSGV hat einen „Leitfaden für eine genderechte Sprache“ herausgegeben, der mit Blick auf die sprachliche Gleichbehandlung von Frauen und Männern praktische Empfehlungen für die interne und externe Kommunikation gibt. Das klingt kompliziert, ist aber, wie der Leitfaden anschaulich zeigt, gar nicht so schwierig. Und: Es macht sogar Spaß, die Texte genderecht zu formulieren.



CROSS MENTORING

**NÄHE FÖRDERT DIE
ENTWICKLUNG VON
POTENZIALEN**

Ina Begale (l.), Fachbereichsleiterin Personalwirtschaftliche Grundsatzfragen und Margareta Rieck, Gleichstellungsbeauftragte, beide RSGV

ANW

32

33

ENGAGEMENT

Andreas Gursky (*1955) gehört zu den weltweit einflussreichsten und erfolgreichsten zeitgenössischen Fotografen. In der Liste der 25 Fotografien, die die höchsten Auktionspreise erzielt haben, findet sich sein Name (Stand Juni 2019) acht Mal, häufiger als der eines anderen Fotografen. Ganz oben in der Liste steht ein Abzug seines Bildes „Rhein II“: Es erzielte bei einer Auktion in New York den Preis von 3,1 Mio. Euro.

Andreas Gursky, Träger des Großen Kulturpreises der Sparkassen-Kulturstiftung 2018, entwirft in seinen Bildern ein Panorama unserer modernen Welt. Seine Bilder sind monumental, aber verlangen auch den Blick aufs Detail.

GROSSER KULTURPREIS

**NÄHE ERFORDERT,
DASS MAN GENAUER
HINSCHAUT**

Andreas Gursky
Kulturpreisträger

Wer von Andreas Gurskys Bildern spricht, kommt anfangs meist auf zwei Aspekte zu sprechen: Monumentalität und Detailfülle. Seine Fotografien beeindrucken zunächst einmal durch ihre ungewöhnlich großen Formate, und dann durch die Vielzahl an Details, die darauf zu sehen sind. Seine Bilder entfalten Panoramen der modernen Welt: Sie zeigen Containerhäfen, Fabrikhallen, Börsenplätze, Warenhäuser und Müllberge, aber auch Fußballstadien, Techno-Partys und Massenveranstaltungen. Statt einzelne Objekte hervorzuheben, arrangiert Gursky ein multiperspektivisches Ensemble gleichberechtigter Phänomene. Einzelheiten und Unterschiede bemerkt man erst, wenn man sich die Zeit nimmt, ge-

nauer hinzuschauen. Vielfach werden seine Bilder deshalb als Kritik eines auf Masse und Konformität angelegten Wirtschaftssystems gelesen, als „Metaphern der Globalisierung“, wie der Kritiker Jan Thorn-Prikker schrieb, oder gar als „Ikone des Warenterrors, der Überproduktion und des Konsumzwangs“, wie es im „Spiegel“ hieß.

Gursky selbst sieht sich ausdrücklich nicht als politischer Künstler, vielmehr als „Seismograf“ und „Chronist unserer Zeit“: „Ich möchte mit den Bildern keine Antworten geben, sondern Fragen stellen.“ Seine Perspektive beschrieb er einmal als die eines „Außerirdischen, der unwissend unsere Welt betrachtet“. Dazu passt, dass seine Bilder nicht die Realität eines konkreten Augenblicks darstellen, sondern mit akribischer Sorgfalt am Computer komponiert werden, vergleichbar einem Forscher, der aus einzelnen Skizzen und Beobachtungen ein Gesamtpanorama versucht: „Was ich mit meinen Fotografien abbilde, sieht man mit dem bloßen Auge nicht“, erläutert Gursky. „Ich überzeichne, akzentuiere die Wirklichkeit.“

Für einen „Außerirdischen“ mit internationalem Erfolg ist Gursky erstaunlich bodenständig: Er ist in Düsseldorf aufgewachsen, hat an der Kunstakademie studiert, auch sein Atelier befindet sich dort. Diese feste Basis ist vielleicht unverzichtbar für einen Künstler, der ansonsten den Wechsel von Standort und Perspektive nicht scheut: „Man kommt nur voran, wenn man Dinge ausprobiert“, sagt er. „Und selbst wenn man einen Fehler macht, ist das Ergebnis möglicherweise interessanter als das, was man ursprünglich vorhatte.“



Preisverleihung mit Prof. Dr. Susanne Gaensheimer, Alexander Wüerst, Marcel Philipp, Andreas Gursky, Dorothee Coßmann, Camillo Grewe, Armin Laschet, Michael Breuer, Thomas Geisel (v. l.)

FÖRDERPREISTRÄGER CAMILLO GREWE



Andreas Gursky (r.) mit Förderpreisträger Camillo Grewe

Kulturpreise der Sparkassen- Kulturstiftung Rheinland

Der Große Kulturpreis der Sparkassen-Kulturstiftung ist mit 30.000 Euro dotiert und würdigt das herausragende Werk einer Künstlerpersönlichkeit, die mit dem Rheinland verbunden ist. Traditionell schlägt der Preisträger den Empfänger des mit 5.000 Euro dotierten Förderpreises vor. Andreas Gursky entschied sich für den jungen Künstler Camillo Grewe (* 1988), dessen Werk eine große Bandbreite an Materialien, Formen und Genres abdeckt. In seinen Arbeiten nutzt er Malerei, Skulptur, Zeichnung, Fotografie, Installation sowie Performances und Musik. Bei

aller Vielfältigkeit ist ein Aspekt für alle Arbeiten Grewes bezeichnend: Sie sind immer eine spielerische und humorvolle Auseinandersetzung mit den Mechanismen, die ein Kunstwerk zum Kunstwerk machen. „Ich spiele gerne mit den Rahmenbedingungen eines Mediums“, sagt er. „Dann gefällt es mir, dass eine Skulptur einen Sockel hat, eine Zeichnung einen Rahmen, eine Performance eine Bühne.“ Was sonst dazu dient, ein Kunstwerk einzugrenzen und aus der Alltagswelt herauszuheben, löst sich in seinem Werk auf: Eine Skulptur verwächst mit ihrem Sockel, eine Vitrine wird Teil der Installation, in der sie steht. Am Anfang steht weniger eine Idee, sondern die „Lust auf ein Material und eine Vorstellung davon, wie ich es bedienen will“. Und dann gilt es, den Punkt zu finden, an dem ein Werk für sich selbst sprechen kann: „Es geht um das glänzende Ergebnis, das schöne Ende. Das man hinstellt und allein lässt.“

ENGAGEMENT

NÄHE HEISST,
GEMEINSAM
ANZUPACKEN

Janika Derks (RSV Neuss-Grimlinghausen), mit sechs WM-Medaillen eine der erfolgreichsten deutschen Voltigierinnen

SPORTFÖRDERUNG



Voltigierer Johannes Kay und Janika Derks holten bei den Weltmeisterschaften 2016 Silber und 2018 Bronze im Doppel (Pas de Deux).

Erfolg durch Teamwork

„Voltigieren ist Harmonie auf und mit dem Tier“, sagt Johannes Kay vom RSV Neuss-Grimlinghausen. „Alle bilden gemeinsam ein Team: das Pferd, der Longenführer, der es leitet, und der Turner auf dem Pferd. Für den Erfolg müssen alle Zahnräder ineinandergreifen, Stärken optimiert und Schwächen aufgefangen werden.“ Kay weiß, wovon er spricht: Als Teil des Teams Neuss und im Doppel mit Partnerin Janika hat er bei einigen nationalen und internationalen Turnieren Medaillen gewonnen. Und nicht nur im Sport ist Erfolg eine Sache des Teamworks. Darum gilt für das gesellschaftliche Engagement der Sparkassen bei aller Vielfalt der geförderten Projek-

te vor allem ein wesentlicher Aspekt: Stets geht es darum, das soziale Miteinander in der Region zu stärken. Im Jahr 2018 haben die rheinischen Sparkassen insgesamt 144,5 Mio. Euro für gemeinnützige und gemeinwohlorientierte Zwecke zur Verfügung gestellt – in Form von Spenden und Sponsorings, aus Zweckerträgen des PS-Sparens sowie Stiftungs- und Gewinnausschüttungen.

Davon fließen fast 14 Mio. Euro jährlich in den Sport – an Vereine vor Ort wie den RSV Neuss-Grimlinghausen, aber ebenso auch an regionsübergreifende Initiativen wie den Schulsportwettbewerb „Jugend trainiert für Olympia“, weltweit der größte Wettbewerb seiner Art mit jährlich 800.000 Teilnehmerinnen und Teilnehmern, oder das Deutsche Sportabzeichen, das jährlich ebenfalls von 800.000 Menschen aller Altersklassen absolviert wird.



JUGEND-KULTURPREIS

Gummersbachs Bürgermeister Frank Helmenstein, Martin Kuchejda, Joachim Kottmann (beide Kulturwerkstatt 32), Michael Breuer und Dorothee Coßmann, Geschäftsführerin der Stiftung, mit ganz vielen Teilnehmenden der Kulturwerkstatt

Volldampf für kreative Kids

Wo früher einmal Dampfkessel gegossen wurden, da wird heute gesungen, getanzt, Theater gespielt und Musik gemacht: Die Halle 32 in Gummersbach war einst eine der wichtigsten Produktionsstätten des Anlagenbauers L. & C. Steinmüller. Seit 2013 dient das Industriedenkmal als Kultur- und Veranstaltungszentrum – und wendet sich mit einem vielfältigen Angebot an Kursen und Workshops besonders an Kinder und Jugendliche. Angeboten werden vor allem Schauspiel-, Musical- und Zeichenkurse für Kinder ab 6. Verantwortlich für dieses Programm ist der Verein „Kulturwerkstatt 32“. Er bietet unter dem Dach der Halle 32 ein Forum, in dem junge Menschen einge-

laden sind, ihre Kreativität aktiv zu erleben. Ihre Wurzeln hat die Werkstatt im Musical Projekt Oberberg (MPO), das schon seit über 20 Jahren Musical-Produktionen im Bergischen auf die Bühne bringt. Und auch erwachsene Kulturfans kommen in der Halle 32 auf ihre Kosten: Sie ist Treffpunkt der SchreibWerkstatt Gummersbach und des EinfachMalSingenChors für Menschen mit und ohne Demenz. Ein wertvolles Engagement, für das der Verein im vergangenen Jahr mit dem Jugend-Kulturpreis der Sparkassen-Kulturstiftung Rheinland ausgezeichnet wurde: Die Kulturwerkstatt vermittelte „elementare schöpferische Fähigkeiten“ und mache „junge Menschen rundum stark“, lobte RSGV-Präsident Michael Breuer. Mit dem Preisgeld soll das Angebot projektorientiert ausgeweitet werden, außerdem will man neue Dozentinnen und Dozenten gewinnen und vernetzte Kulturangebote mit anderen Städten ausbauen.



AMSTERDAM MACHSOR

Sensationelle Erwerbung: Der „Amsterdam Machsor“ ist ein wertvolles Zeugnis jüdischer Geschichte im Rheinland.

Rückkehr einer Kostbarkeit

Eine bedeutende jüdische Handschrift kehrt zurück an ihren Ursprungsort: Der „Amsterdam Machsor“, ein illuminiertes hebräisches Manuskript aus dem 13. Jahrhundert, konnte vom Landschaftsverband Rheinland (LVR) für die Sammlung des geplanten Jüdischen Museums „MiQua“ im Archäologischen Quartier Köln erworben werden. Unterstützt wurde der Erwerb unter anderem durch den RSGV sowie die Sparkasse KölnBonn und die Kreis-sparkasse Köln. Damit wurde maßgeblich dazu beigetragen, dass diese außergewöhnliche und für das Rheinland bedeutende Handschrift für die Öffentlichkeit gesichert werden konnte. Die Handschrift gehört zu den ältesten noch

erhaltenen hebräischen Manuskripten aus dem deutschsprachigen Raum. Sie entstand um 1240 in Köln und gelangte vermutlich nach der Vertreibung der jüdischen Bevölkerung im Jahr 1424 nach Amsterdam. Das hebräische Wort „Machsor“ bedeutet „Kreislauf“ und beschreibt den Inhalt der Handschrift: Sie enthält Liturgien zu bedeutenden jüdischen Festtagen wie Rosch ha-Schana, Jom Kippur, Purim und Pessach. Interessant ist die Handschrift vor allem deswegen, weil der Kölner Ritus einige Besonderheiten aufweist. Das Manuskript ist somit auch ein wichtiges Zeugnis jüdischer Kultur und Tradition im Rheinland. Die Anschaffung ist ein vorbildliches internationales Projekt auf europäischer Ebene: Der LVR erwarb das Manuskript gemeinsam mit dem Joods Historisch Museum aus den Niederlanden. Die Handschrift wird zukünftig abwechselnd in Köln und in Amsterdam zu sehen sein.

JUGEND MUSIZIERT



Ausgezeichnet musiziert: Sarah (19), Aaron (18), Nathan (16), Elias (15), Samuel (12) und Rafael (10) Bergé

Sechs auf einen Streich

Sechs Geschwister, sechs Streichinstrumente. Das Streichersextett der Familie Bergé aus Krefeld ließ im letzten Jahr erfolgreich von sich hören und gewann bei „Jugend musiziert“ zahlreiche Trophäen: Ausgezeichnet wurden sie unter anderem mit dem Sparkassenförderpreis des RSGV, dem Sparkassen-Sonderpreis für Familienensembles und dem 2. Platz beim Bundeswettbewerb. Der Musikwettbewerb „Jugend musiziert“ ist der bedeutendste Nachwuchswettbewerb für klassische Musik in Deutschland. Seit 1964 bietet er jährlich ein Forum für junge Klangkünstlerinnen und Klangkünstler. Die Sparkassen-Finanzgruppe unterstützt den Wettbewerb von Beginn

an auf allen drei Wettbewerbsebenen, in den Städten und Gemeinden, den Bundesländern und im Bund. Nordrhein-Westfalen gehört traditionell zu den teilnehmerstärksten Bundesländern.

2018 nahmen mehr als 3.200 junge Musiktalente an den Regionalwettbewerben im Rheinland und in Westfalen teil. Davon konnten sich fast 1.100 Teilnehmende für den Landeswettbewerb qualifizieren, der Anfang März 2018 in Wuppertal stattfand. 300 Preisträgerinnen und Preisträger aus NRW durften anschließend zum Bundeswettbewerb in Lübeck reisen. Zuvor hatten einige der Landessiegerinnen und Landessieger ihr Können auf einem Festkonzert in der Düsseldorfer Tonhalle präsentiert. Dort wurden auch die Flötistin Klara Herkenhöfner aus St. Augustin und die Klarinetistin Luisa Gehlen aus Bornheim mit Förderpreisen des RSGV ausgezeichnet.

INTERNATIONALES ENGAGEMENT



Team der Sparkassenstiftung (darunter Yasmine Harras-Pelletier, mittlere Reihe links, und Martin Schmidt, hintere Reihe rechts) mit Fachdozenten der togolesischen Post. Bildmitte: Post-Generaldirektor Kwadzo Dzodzro Kwasi und Ute Jacobs, Sparkasse Aachen.

Regional handeln, global denken

Sparkassen sind regional verwurzelt, engagieren sich aber auch global. Die Sparkassenstiftung für internationale Kooperation fördert in vielen Ländern der Welt den Aufbau lokaler und regionaler Finanzstrukturen nach dem Vorbild der deutschen Sparkassen. Die Projekte der Stiftung sind ausgesprochen vielfältig. Im westafrikanischen Staat Togo kooperiert sie beispielsweise mit der nationalen Post, die dort für viele Menschen, gerade in ländlichen Räumen, die einzige Zugangsmöglichkeit zu finanziellen Dienstleistungen bietet.

Martin Schmidt, langjähriger Mitarbeiter des RSGV, betreute für die Dauer eines

Jahres die Umsetzung eines Projekts mit der togolesischen Post, das vor allem Aspekte der Banksteuerung, des Trainings und der Schulung zum Thema hatte. Eine Arbeit, die „menschlich ganz unkompliziert und vor allem sehr ergebnisorientiert“ verlief, wie er berichtet: „Dank des großen Interesses und Engagements des Post-Managements gelang es sehr schnell, ein Grundkonzept für die Ausbildung zu entwerfen, interne Dozenten und Dozentinnen sowie Trainerinnen und Trainer zu schulen und sämtliche Mitarbeitende von Postbüros bereits mit dem ersten Modul des neuen Ausbildungssystems zu erreichen.“

Für Schmidt war die Arbeit in Togo auch eine wertvolle neue berufliche Erfahrung: „Der RSGV hat mich dankenswerterweise unterstützt, zum Beispiel durch eine klare berufliche Orientierung für die Zeit nach dem Projekt.“

Schule des Schreibens

S

eit fast 40 Jahren gibt es den Schülerzeitungswettbewerb des Rheinischen Sparkassen- und Giroverbandes. Der Medienwissenschaftler Horst Röper gehörte bis 2018

auch der Jury an. Für den Jahresbericht zieht er ein persönliches Fazit.

Ist die Lust am „Zeitung machen“ bei Schülerinnen und Schülern auch in Zeiten des Internets noch groß? Wenn man die Beschreibungen liest, die die Redaktionen selbst über ihre Teamsitzungen veröffentlichen, dann ist das ganz sicher so. Allerdings nehmen weniger Redaktionen am Wettbewerb teil als früher. Kommunikation hat sich auch hier verändert.

Wie wirkt sich der Medienwandel auf die Machart der Schülerzeitungen aus? An der Art des Schreibens hat sich relativ wenig geändert. Was sich

geändert hat, ist das Outfit. Früher waren Artikel meist textlastig, heutzutage spielen illustrative Elemente eine größere Rolle. Am PC gibt es ganz andere Gestaltungsmöglichkeiten als früher und die Schülerinnen und Schüler nutzen diese Möglichkeiten sehr kreativ und oft mit bemerkenswerter Kompetenz.

Was bringt die Mitarbeit an einer Schülerzeitung? Man lernt Teamwork, mit sehr unterschiedlichen Aufgabenfeldern: Akquise, Themenfindung, Layout und Drucklegung. Und man lernt vor allem, zu schreiben und ein Thema so zu übersetzen, dass es auch andere interessiert.

Warum ist das Engagement des RSGV für den Wettbewerb wichtig? Weil er eine Institution mit einem klaren Regionalbezug ist, wie auch der Journalismus in den Schülerzeitungen. Dieser regionale Bezug ist ein ganz wesentlicher Faktor für die Ausgestaltung von Demokratie.

Was hat Sie in Ihrer Zeit als Juror am meisten beeindruckt? Es ist immer wieder überraschend, mit welchem Engagement ein Großteil dieser Zeitungen von den Redaktionen erstellt wird. Wenn man liest, was die Jugendlichen bereitwillig an Eigenleistung investieren – das ist vielfach erstaunlich und natürlich auch erfreulich.

SCHÜLERZEITUNGSWETTBEWERB

NÄHE ENTSTEHET,

WENN ALLE ZU

WORT KOMMEN



Horst Röper, Journalist, Medienwissenschaftler, Mitgründer und Geschäftsführer des Medienforschungsinstituts FORMATT und langjähriger Juror im Schülerzeitungswettbewerb



SCHULDNERBERATUNG

**NÄHE BIETET
VERLÄSSLICHE
UNTERSTÜTZUNG
UND HILFE**

*Wichtiger Dienst für unsere Gesellschaft:
Schuldnerberatung bei finanzieller Notsituation*

Seit 20 Jahren unterstützen die rheinischen Sparkassen gemeinnützige Schuldnerberatungsstellen. Deren Arbeit würdigten RSGV-Präsident Michael Breuer und Andreas Bothe, Staatssekretär im NRW-Ministerium für Kinder, Familie und Integration, in einem Festakt mit Vertreterinnen und Vertretern dieser Institutionen. Konkret erläutert Michael Bothe, warum diese Beratung so wichtig ist.

Herr Staatssekretär, ist Schuldnerberatung in wirtschaftlich guten Zeiten nicht ein Relikt aus vergangenen Tagen?

Die Schuldner- und Verbraucherinsolvenzberatungsstellen leisten mit ihrer gemeinnützigen Arbeit einen wichtigen Dienst für unsere Gesellschaft – auch in wirtschaftlich stabilen Zeiten. Denn Verschuldung und Überschuldung gehen nicht eins zu eins mit dem konjunkturellen Zyklus einher. Acht bis zehn Prozent aller Privathaushalte gelten hierzulande als überschuldet. Schuldner- und Verbraucherinsolvenzberatungsstellen stehen Menschen, die von Überschuldung bedroht oder in finanzielle Not geraten sind, in ihrer schwierigen Lebenslage bei und bieten ihnen professionelle Hilfe an, um einen Weg aus der Schuldenfalle zu finden. Die Betroffenen leiden oft sehr stark unter den Folgen der finanziellen Notsituation, für die es viele Ursachen geben kann – etwa Krankheiten, Arbeitslosigkeit oder familiäre Schicksalsschläge. Im Mittelpunkt steht bei den gemeinnützigen Schuldner- und Verbraucherinsolvenzberatungsstellen deshalb der Mensch, gehen doch finanzielle Probleme häufig mit tiefgreifenden Existenzängsten, Perspektivlosigkeit und dem Verlust sozialer Kontakte einher.

Seit nunmehr zwanzig Jahren unterstützen die Sparkassen über eine Fondslösung die Schuld-

nerberatung. Wie sehen Sie dieses Engagement?

Die Sparkassen im Rheinland unterstützen den Fonds mit jährlich 1,5 Mio. Euro und leisten damit einen wertvollen Beitrag zur erfolgreichen Arbeit der Schuldnerberatungen in Nordrhein-Westfalen. Die Landesregierung übernimmt finanzielle Verantwortung durch die freiwillige Förderung von anerkannten gemeinnützigen Verbraucherinsolvenzberatungsstellen. Dafür werden jährlich 6,2 Mio. Euro zur Verfügung gestellt. Aber finanzielle Hilfe ist nicht alles. Es sind die Menschen vor Ort, die sicherstellen, dass Bedürftige in Not kompetente Beratung und verlässliche Unterstützung erhalten. Ich habe mich daher sehr gefreut, dass der RSGV zum 20-jährigen Jubiläum dieser Förderung auch die Vertreterinnen und Vertreter zahlreicher Schuldnerberatungsstellen eingeladen hat.

Zum Auftrag der Sparkassen gehört es auch, den Sparsinn zu pflegen und finanzielle Kompetenz zu stärken. Warum ist das wichtig?

Das nordrhein-westfälische Sparkassengesetz schreibt vor, dass die Sparkassen die finanzielle Eigenvorsorge und Selbstverantwortung in allen Altersgruppen fördern sollen – gerade auch bei der Jugend. Mit präventiven Maßnahmen wie dem Sparkassen-SchulService oder dem Planspiel Börse wird jungen Menschen schon während der Schulzeit der verantwortungsvolle Umgang mit Geld nähergebracht. Entscheidend ist also, dass die Sparkassen nicht nur im Hier und Jetzt agieren, sondern vorausschauend handeln.



DEKA – MENSCHEN, WIRTSCHAFT, VERANTWORTUNG

Das Jahr 2018 war für die DekaBank ein besonderes: Am 1. Februar beging das Wertpapierhaus der Sparkassen den 100. Jahrestag seiner Gründung. Das Jubiläumsmotto „Menschen, Wirtschaft,

Verantwortung“ folgt den gemeinsamen Werten der Sparkassen-Finanzgruppe und gilt auch für die künftige Ausrichtung der Deka, die sich im Verbund mit den Sparkassen für eine nachhaltige Stärkung der Wertpapierkultur in Deutschland engagiert.

Solide Geschäftsentwicklung

Auch im Jubiläumsjahr baute die Deka auf ihr bewährtes Geschäftsmodell und erreichte trotz des herausfordernden Marktumfelds mit 451,8 Mio. Euro ein zufriedenstellendes wirtschaftliches Ergebnis. Die Nettovertriebsleistung lag mit 11,8 Mrd. Euro zum fünften Mal in Folge im zweistelligen Milliardenbereich. Die zunehmende Bedeutung von Investmentfonds und Zertifikaten im Retailgeschäft wird auch durch den Zuwachs bei den Deka-Wertpapierdepots belegt. Ihre Anzahl stieg auf rund 4,7 Mio., darunter 160.000 Neueröffnungen allein im Jahr 2018. Erfreulich ist, dass immer mehr Sparkassenkundinnen und Sparkassenkunden regelmäßig in Wertpapiere investieren: Im Verbandsgebiet des RSGV summierte sich dieser Betrag 2018 auf rund 375 Mio. Euro. Insgesamt haben die rheinischen Sparkassen knapp 345.000 Deka-Sparverträge vermittelt.

Erstmals Marktführer bei Retail-Zertifikaten

Zum Jahresende 2018 erreichte die Deka im Ge-

schäft mit Retail-Zertifikaten einen Marktanteil von 19,5 Prozent. In nur sechs Jahren hat es die Deka damit in diesem Segment an die Spitze des deutschen Marktes geschafft – auch dank einer Markt- und Produktstrategie, die auf die Anlagebedürfnisse der Sparkassenkundinnen und Sparkassenkunden zugeschnitten ist.

Qualität wird honoriert

Ein Grund für die Wertschätzung der Deka-Produkte ist die hohe Qualität des Produkt- und Dienstleistungsangebots. Zahlreiche Auszeichnungen von unabhängiger Seite belegen dies auch für das Jahr 2018. So wurde die Deka als „Zertifikatehaus des Jahres“ ausgezeichnet und konnte sich damit als erstes Institut aus der Sparkassen-Finanzgruppe bei diesem von der Zeitschrift „Der Zertifikateberater“, dem Sender n-tv und den Börsen in Frankfurt und Stuttgart ausgerichteten Wettbewerb ganz oben platzieren.

Beim „Capital-Fonds-Kompass“ des Magazins Capital erhielt die Deka zum siebten Mal in Folge die Bestnote von fünf Sternen. Bewertet wurden die 100 wichtigsten Fondsanbieter in den Kategorien Fondsqualität, Service, Management und Produktpalette. Bei der Wahl zur „Fondsgesellschaft des Jahres“ und den Euro Fund Awards im Februar 2019 stand die Deka erneut auf dem Siegertreppchen. Mit einem zweiten Platz konnte sie sich als einzige große deutsche Fondsgesellschaft in den Top 3 platzieren. Bei den Scope Investment Awards wurde die Deka Immobilien als bester Asset Manager in der Kategorie „Retail Real Estate Europe“ ausgezeichnet. Die Jury würdigte damit die konsequenten Maßnahmen zur Qualitätssteigerung.

DEUTSCHE LEASING – STEIGERUNG BEI GEMEINSAMEM NEUGESCHÄFT

Mit einem Anstieg des Neugeschäfts auf 9,2 Mrd. Euro konnte die Deutsche Leasing Gruppe ihre führende Marktposition als Asset-Finance-Part-

ner des deutschen Mittelstands ausbauen.* Das wirtschaftliche Ergebnis lag mit 159 Mio. Euro über dem Vorjahreswert und trug zu einer weiteren Stärkung der Eigenkapitalbasis bei.

Gemeinsames Leasinggeschäft 2018

Im gemeinsamen Leasinggeschäft der Sparkassen und der Deutschen Leasing konnte für 2018 eine Steigerung des Neugeschäftsvolumens von 7 Prozent auf rund 4,5 Mrd. Euro verzeichnet werden (2017: 4,2 Mrd. Euro).** Die Sparkassen im RSGV steigerten anteilig ihr Neugeschäftsvolumen auf 552 Mio. Euro (2017: 533 Mio. Euro). Dazu trugen besonders das Individualgeschäft (Unternehmens-/Firmenkunden) – plus 16 Prozent – und das Vernetzungsgeschäft (Speziallösungen: Gesundheitswesen, Transport, Auslandsgeschäft, Fuhrpark, IT, Immobilien/Bau) – plus 5 Prozent – bei. Großes Wachstumspotenzial bieten schnellere und einfachere Finanzierungs- und Servicelösungen. Für die Internet-Filiale der Sparkassen hat die Deutsche Leasing ein digitales Angebot entwickelt, das Geschäfts- und Gewerbekunden seit 2018 die Möglichkeit bietet, Verträge für Investitionsobjekte (bis zu 50.000 Euro) innerhalb weniger Minuten online abzuschließen. Bundesweit integrieren Sparkassen sukzessive den Online-Abschluss.

Zusammenarbeit im Factoringgeschäft 2018

Die Deutsche Factoring Bank, ein Unternehmen der Deutsche Leasing Gruppe, konnte auch 2018 ihre Rolle als Kompetenzzentrum für Factoring und Forderungsmanagement für Sparkassen und Kunden weiter ausbauen. Im nationalen und internationalen Geschäft erhöhte sich der Factoringumsatz um 8,1 Prozent auf 18,5 Mrd. Euro. Über 90 Prozent der im vergangenen Geschäftsjahr neu abgeschlossenen Verträge wurden durch Sparkassen vermittelt. Gegenüber dem Vorjahr wurden 16 Prozent mehr Provisionen an Sparkassen für vermittelte Factoringverträge ausgezahlt. Aktuell haben über 80 Prozent der Sparkassen eine Vereinbarung zur Kooperation mit der Deutschen Factoring Bank abgeschlossen. Das Import- und Exportfactoring macht mittlerweile rund ein Viertel des Factoringumsatzes aus.

Über die Deutsche Leasing Gruppe

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

* Stichtag 30.09.2018

** Stichtag 31.12.2018

FINANZ INFORMATIK – AUF DEM WEG ZUR DIGITALEN FINANZPLATTFORM

In 2018 hat die FI sowohl den Sparkassen und den Verbundunternehmen einen stabilen und sicheren Geschäftsbetrieb ermöglicht als auch ihre Rolle als Treiber von Digitalisierung und digitaler Innovation in der Sparkassen-Finanzgruppe weiter ausgebaut. 2018 entwickelte die FI das Gesamtbanksystem OSPlus konsequent weiter und führte zahlreiche neue Produkte und Leistungen ein. So wurde der Rollout von OSPlus_neo für Privatkunden abgeschlossen und für Firmenkunden begonnen. Weitere Innovationen waren Instant Payment, die Multibankenunterstützung sowie Voice-Banking über Google Assistant. Mit digitalen Innovationen wird OSPlus auch 2019 als digitale Finanzplattform weiter ausgebaut. Diese soll dem Kunden – primär über die Internet-Filiale und die Sparkassen-App – das gesamte Leistungs- und Serviceangebot der Sparkassen-Finanzgruppe zugänglich machen und um komplementäre Angebote erweitern.

Voice-Banking

Mit der „Sparkasse Banking Action“ für Google Assistant können Kunden seit Februar 2018 über smarte Lautsprecher oder via App per Sprache umfassende Kontoinformationen abfragen. Dieses Conversational Banking baut die FI mit weiteren Funktionalitäten aus und plant, weitere Sprachassistenten-Systeme anzubinden.

Instant Payment

Im Juli 2018 startete die FI für alle OSPlus-Sparkassen und weitere Institute die Echtzeitüberweisungen. Die Sparkassen-Finanzgruppe war damit

eine der ersten Bankengruppen in Deutschland, die Instant Payment einführte. Seit dem Sommer wächst die Nutzung konstant: Bis Jahresende wurden bereits über 6,2 Mio. Zahlungsaufträge in Echtzeit ausgeführt.

Kwitt

Das Handy-zu-Handy-Bezahlverfahren Kwitt wurde im Frühjahr 2018 mit dem vergleichbaren und (inzwischen gleichnamigen) Verfahren der Genossenschaftsbanken kompatibel. Ende 2018 hatte es bereits 1,2 Mio. Nutzer. Im Dezember 2018 stellte die FI zusätzliche Funktionen bei Kwitt bereit, insbesondere für die Gruppenfunktion, um noch komfortabler gemeinsame Party- oder Reisekassen zu verwalten.

Multibanking

Im Sommer 2018 führte die FI in der Internet-Filiale die Multibankenunterstützung ein, um den Kunden einen ganzheitlichen Blick auf ihre Finanzdaten zu ermöglichen. Sie können nun Konten von Drittbanken, anderen Sparkassen oder Paypal hinterlegen und sich so zentral über alle Kontobewegungen informieren.

Integrierter Datenhaushalt und Kompetenzzentrum Künstliche Intelligenz

Die FI hat 2018 auch viele regulatorische Vorgaben in der IT abgebildet und dabei den Aufbau des integrierten Datenhaushalts vorangetrieben. Dieser bildet künftig die Grundlage für Anwendungen im Bereich Data Analytics und Künstliche Intelligenz. Hierfür baut die FI mit ihrer Tochter ein Kompetenzzentrum auf, um Expertise in verschiedenen Technologien und Verfahren aus den Bereichen Data Analytics, Machine Learning und Predictive Computing zu sammeln.

HELABA – PARTNER DER RHEINISCHEN SPARKASSEN

Die Helaba erzielte im Geschäftsjahr 2018 ein IFRS-Konzernergebnis vor Steuern von 443 Mio. Euro. Das Konzernergebnis nach Steuern belief sich auf 278 Mio. Euro. Damit liegt das Ergebnis vor Steuern auf Vorjahresniveau von 447 Mio. Euro und nach Steuern leicht über dem Vorjahresergebnis von 256 Mio. Euro. So erreichte die Helaba in einem anspruchsvollen Marktumfeld ein zufriedenstellendes Ergebnis.

Starke Verzahnung mit der Realwirtschaft

Die Konzernbilanzsumme der Helaba stieg um 4,8 Mrd. Euro auf 163,0 Mrd. Euro. Der Anstieg der Bilanzsumme ist maßgeblich auf die Erhöhung der Kredite und Forderungen an Kunden zurückzuführen. Das Geschäftsvolumen stieg auf 200,9 Mrd. Euro (Vorjahr: 191,5 Mrd. Euro). Die Forderungen an Kunden und angeschlossene Sparkassen erhöhten sich um 6,8 Mrd. Euro auf 102,1 Mrd. Euro. Der Start des Förderprogramms des Landes Hessen zur Entschuldung kommunaler Haushalte (Hessenkasse) durch die WIBank hat mit 4,3 Mrd. Euro zu diesem Anstieg beigetragen.

Neugeschäft bei 19 Mrd. Euro

Das Abschlussvolumen im mittel- und langfristigen Neugeschäft – ohne Berücksichtigung des wettbewerbsneutralen Fördergeschäfts der WIBank – erreichte 19,0 Mrd. Euro (Vorjahr: 18,5 Mrd. Euro). Das im Geschäftsjahr 2018 erzielte Ergebnis erlaubt die Bedienung aller Nachrangmittel, Genussrechte

und stillen Einlagen, eine Ausschüttung an die Kapitalgeber sowie eine Dotierung der Rücklagen. Die harte Kernkapitalquote belief sich zum 31. Dezember 2018 auf 14,9 Prozent. Die Eigenkapitalrendite (vor Steuern) erreichte 5,4 Prozent und die Cost-Income-Ratio 78,3 Prozent.

Enge Verzahnung mit Sparkassen

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

Direkte Ansprechpartner in Düsseldorf

Die Helaba bietet den Sparkassen in diesem Sinne eine enge Betreuung, eine gemeinsame Marktbearbeitung sowie einen laufenden Austausch in einer Reihe von Verbundgremien. 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. In der Region Rheinland stehen den Sparkassen am Standort Düsseldorf drei Sparkassenbetreuer als direkte Ansprechpartner in allen Fragen zu Produkten und Leistungen der Bank zur Verfügung.

LBS WEST – ERFAHRUNG, DIE SICH BEZAHLT MACHT

Die LBS West wird in diesem Jahr 90 Jahre alt: Das bedeutet 90 Jahre Erfahrung und Kompetenz als Spezialkreditinstitut der Sparkassen für Bausparen, Finanzieren und Immobilien. Das Thema Wohnen bleibt, unabhängig vom Zinsniveau, hochaktuell – und mit ihm das Bausparen. Den Positivtrend will die LBS West mit ihrem neuen Zielbild LBS 2023 weiter nutzen und werthaltig wachsen. Dabei setzt sie auf den guten Ergebnissen der Vorjahre auf.

Erfreuliche Zahlen bei jungen Kunden

Nach den Jahren der internen Konsolidierung stand bereits 2018 wieder im Zeichen der Marktoffensive. Dabei möchte die LBS Service, Prozesse und Produkte noch konsequenter am Kundenbedarf ausrichten und Digitalisierungschancen nutzen. Anspruch ist es, jedem Immobilien- und Finanzierungsinteressenten eine individuelle Lösung auf dem Kommunikationsweg seiner Wahl anzubieten. 2018 steigerten die Vertriebe die Vermittlung bereits auf über 154.000 Bausparverträge mit einem Volumen von 7,5 Mrd. Euro (+ 7,1 Prozent). Mit 38,6 Prozent Marktanteil baute die LBS ihre Marktführerschaft aus. Jeder sechste Vertrag war Riester-gefördert. Erfreulich sind die Zahlen auch beim Bauspar-„Nachwuchs“: 21 Prozent der Bausparverträge schlossen die Bausparberater von LBS und Sparkassen mit Kunden unter 26 Jahren ab. Insgesamt wurde 2018 mehr als jedes dritte Bausparkonto für einen neuen Kunden eingerichtet. Die Sparkassen trugen insgesamt 4,8 Mrd. Euro zum Neugeschäft

der LBS West bei. Die rheinischen Institute legten dabei mit 7,9 Prozent überdurchschnittlich auf rund 2,3 Mrd. Euro Bausparsumme zu. Positive Impulse kamen auch durch das weiter wachsende Gemeinschaftsgeschäft (+ 5 Prozent).

Gewinn auf Zielniveau

Auch im Finanzierungsmarkt blieben die LBS West und Sparkassen gemeinsam erfolgreich. Die Berater banden 2018 LBS-Bausparverträge in Höhe von knapp 2,6 Mrd. Euro (+ 8,9 Prozent) neu in Finanzierungen ein. Die Sparkassen im RSGV blieben dabei nur knapp unter der Grenze von einer Mrd. Euro (+ 8,2 Prozent). Bei Stückkosten und Produktivität baute die LBS West ihren Vorsprung in der Branche aus. 4.559 Verträge pro Mitarbeiter wurden 2018 bearbeitet. Trotz der gewaltigen Anstrengungen aus dem erfolgreich umgesetzten Unternehmensumbau der Vorjahre erwirtschaftete die LBS West auch 2018 wieder einen Gewinn von 10 Mio. Euro und ist damit auf Zielniveau.

FORUM Direktfinanz: digitales Standbein

Zu einem wichtigen digitalen Standbein im Finanzierungsgeschäft entwickelt sich zudem die erst gut ein Jahr junge Tochtergesellschaft FORUM Direktfinanz GmbH. Die rund 350 angebotenen freien Vermittler haben zusammen mit den über 500 LBS-Beratern 2018 Finanzierungen in Höhe von 1 Mrd. Euro beantragt. Ein Baufinanzierungsvolumen von 330 Mio. Euro wurde – zumeist an Sparkassen – vermittelt. Die LBSi NordWest konnte zusammen mit den Sparkassen in ihrem Geschäftsgebiet NRW, Niedersachsen, Bremen und Berlin 13.579 Objekte im Wert von 3 Mrd. Euro (+ 13 Prozent) vermitteln – das beste Vertriebsergebnis seit Gründung der LBSi 1971.

ÖRAG – POSITION IM RECHTSSCHUTZ- MARKT GEFESTIGT

Die ÖRAG Rechtsschutzversicherungs-AG hat 2018 mit einem positiven Geschäftsverlauf und planmäßig gutem Wachstum ihre Position als einer der erfolgreichsten Anbieter im deutschen Rechtsschutzmarkt gefestigt und den Marktanteil im GDV-Branchenranking von 8,4 auf 8,6 Prozent gesteigert. Aufgrund der starken vertrieblichen Leistungen im Finanzverbund konnte die ÖRAG im Berichtsjahr insgesamt 184.000 Neuverträge abschließen und Neugeschäftsprämien in Höhe von 37 Mio. Euro verbuchen. Damit übertraf das Neugeschäft sogar noch das im Vorjahr erreichte hohe Niveau (36 Mio. Euro). Insgesamt verzeichnete die ÖRAG ein starkes dynamisches Wachstum beim Versicherungsbestand mit gebuchten Bruttobeitragseinnahmen, die gegenüber dem Vorjahr um 6,6 Prozent auf 354,5 Mio. Euro (Vj.: 332,4 Mio. Euro) stiegen.

Die Qualität der ÖRAG-Produkte und -Services wurde erneut durch Auszeichnungen und Gütesiegel bestätigt. So erhielt sie in der jährlichen KUBUS-Benchmark-Studie in drei Kategorien die Bewertung „sehr gut“ sowie einmal „hervorragend“.

D.R.S.: Netzwerke ausgebaut

Seit 2009 organisiert die D.R.S. Deutsche Rechtsanwalts Service GmbH, eine Tochter der ÖRAG Rechtsschutzversicherungs-AG, gehobene Rechtsdienstleistungen und ein Anwaltsnetz vor Ort und betätigt sich als Schadensregulierungsgesellschaft für Rechtsschutzversicherungen. Sie hat in den

vergangenen Jahren ihre Netzwerke ausgebaut und den Kreis der Partnerkanzleien komplettiert. Er umfasst inzwischen 400 selbstständige Partnerkanzleien. 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:

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.

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 Themenwelten Mobilität, Sicherheit, Gesundheit, Wohnen und Reise. Mit personeller und technischer Infrastruktur an zwei Standorten organisiert sie 24 Stunden am Tag und sieben Tage die Woche ihre Services ebenso hochwertig wie wirtschaftlich. Sie ist ebenfalls nach der neuen DIN EN ISO 9001:2015 zertifiziert.

PROVINZIAL RHEINLAND – WEITER AUF WACHSTUMSKURS

Auch 2018 konnte sich die Provinzial Rheinland Gruppe in einem anspruchsvollen Marktumfeld gut behaupten und sehr gute Geschäftsergebnisse erzielen. Die Beitragseinnahmen der Gruppe sanken zwar insgesamt leicht um 1,1 Prozent auf 2,6 Mrd. Euro. Dennoch sind die Kompositversicherer mit einem Beitragswachstum um 5,0 Prozent nunmehr das elfte Jahr in Folge stärker gewachsen als der Markt.

Wachstum über Branchenniveau

Die Provinzial Rheinland Versicherung AG konnte die Bruttobeitragseinnahmen im Jahr 2018 im selbst abgeschlossenen Geschäft um 3,6 Prozent auf 1.176,3 Mio. Euro steigern und lag somit leicht über dem Niveau des entsprechenden erwarteten GDV-Branchenwertes. Treiber des Wachstums war insbesondere die Sparte Wohngebäude, wo im Beitrag um 7,7 Prozent deutlich zugelegt werden konnte, außerdem die Sparten Kraftfahrt, Haftpflicht und Unfall.

Die Combined Ratio – die Summe aus Schadenaufwand und Kosten im Verhältnis zu den verdienten Bruttobeiträgen – stieg für das selbst abgeschlossene Geschäft um 4,2 Prozent auf 90,9 Prozent. Sie liegt damit weiterhin deutlich unterhalb der Combined Ratio des Gesamtmarktes, die der GDV auf rund 95 Prozent schätzt.

In der Provinzial Rheinland Lebensversicherung AG sanken die gebuchten Bruttobeiträge im Jahr 2018 um 9,4 Prozent auf 984,1 Mio. Euro. Hauptgrund

für diese Beitragsentwicklung war ein deutlicher Rückgang des Einmalbeitragsgeschäftes, das um 22,3 Prozent auf 306,9 Mio. Euro sank.

3-S-Konzept stärkt Marktposition

Die Sparkassen Direktversicherung wächst weiter: Die gebuchten Bruttobeitragseinnahmen konnten 2018 um 5,9 Prozent auf 118,7 Mio. Euro gesteigert werden. Einher ging dies mit einer deutlichen Verbesserung des Brutto-Geschäftsjahresergebnisses um 10,7 Mio. Euro. Die Combined Ratio konnte auf 97,8 Prozent verbessert werden. Mit ihrem 3-S-Konzept – Sparpreise, Service und Sicherheit – ist die S-Direkt im umkämpften Direktversicherungs-Markt strategisch gut aufgestellt. Benchmark-Vergleiche der relevanten betriebswirtschaftlichen Kennzahlen beweisen dies. Zudem konnte die S-Direkt nun das fünfte Mal in Folge den Deutschen Servicepreis (verliehen vom Deutschen Institut für Service-Qualität und n-tv) gewinnen.

Der Spezialversicherer ProTect Versicherung AG bietet die Absicherung von Arbeitseinkommensverlusten und gehört als 100-prozentige Tochter der Provinzial Rheinland Versicherung AG zur Unternehmensgruppe der Provinzial Rheinland Holding. Im Geschäftsjahr 2018 erhöhten sich die Beitragseinnahmen um 17,1 Prozent auf insgesamt 171,1 Mio. Euro. Die Lippische Landes-Brandversicherungsanstalt mit Sitz in Detmold ist eine 100-prozentige Tochter der Provinzial Rheinland Holding und betreibt alle Sparten der Schaden- und Unfallversicherung in ihrem Geschäftsgebiet. Im Geschäftsjahr 2018 verzeichnete sie als Marktführer vor Ort eine Steigerung der Beitragseinnahmen um 2,4 Prozent auf insgesamt 105,4 Mio. Euro.

SPARKASSEN AKADEMIE NRW – INNOVATIVE FORTBILDUNGSANGEBOTE

Um den Sparkassen in NRW geeignete Lösungen und Bildungsprodukte anbieten zu können, entwickelt die Sparkassenakademie NRW ihr Angebot stetig weiter und besetzt dabei klassische und innovative

Themen sowie Entwicklungen im Finanzdienstleistungsbereich. So wurden im Jahr 2018 beispielsweise ein exklusives Seminarangebot zum zertifizierten Projektmanagement sowie der „Digitale Wissens-Check“ zur nachhaltigen Sicherung des Erlernten eingeführt.

Akademieportal ausgebaut

Ein wichtiger Schritt war zudem der Ausbau des Akademieportals als Lern- und Kommunikationsplattform für Teilnehmende. Durch die Einführung weiterer Web-based-Trainings und Webinare stieg die digitale Lernzeit im Jahr 2018 an. Insgesamt wurden rund 3.000 Veranstaltungen mit ca. 33.000 Teilnehmerinnen und Teilnehmern durchgeführt, davon haben 4.600 Teilnehmende digitale Formate absolviert.

Neubau in Dortmund ist fertiggestellt

Mit Fertigstellung des Neubaus Anfang 2018 befindet sich die Sparkassenakademie NRW im Vollbetrieb. Im Zusammenspiel mit der historischen „Hörder Burg“ verfügt die Akademie jetzt über ein modernes Bildungszentrum mit einem außergewöhnlichen Ambiente in zentraler und attraktiver Lage direkt am „PHOENIX See“ in Dortmund. Zur offiziellen Eröffnungsfeier im Juli 2018 erschienen

die Präsidentin des Sparkassenverbands Westfalen-Lippe, Frau Prof. Dr. Liane Buchholz, der Präsident des Rheinischen Sparkassen- und Giroverbandes, Herr Michael Breuer sowie Spitzenvertreterinnen und Spitzenvertreter der Sparkassenorganisation in Nordrhein-Westfalen. Zur Eröffnung konnten darüber hinaus der Finanzminister des Landes NRW, Herr Lutz Lienenkämper sowie der Oberbürgermeister der Stadt Dortmund, Herr Ullrich Sierau, herzlich begrüßt werden.

Mittelfristplanung für weitere Entwicklung

Am 19. Oktober 2018 wurden Andreas Meseke und Robert Lindig als Vorstandsmitglieder bestellt. Der Vorstand hat im Frühjahr 2019 eine Mittelfristplanung „2020–2024“ erarbeitet, die Grundlage für die weitere Entwicklung der Akademie ist. Diese Strategie hat zum einen die qualitative und quantitative Weiterentwicklung des Fortbildungsgeschäfts, die Erschließung neuer Zielgruppen sowie zum anderen unterstützend die Positionierung der „Hörder Burg“ als professionelles Tagungszentrum zum Ziel.



Prominente Unterstützung bei der Eröffnungsfeier

STATISTISCHE DATEN

58

59

**STATISTISCHE
DATEN**

STATUSZAHLEN* DER RHEINISCHEN SPARKASSEN – AKTIVA

	Ende 2018 in Mio. Euro	Anteile in %
Kassenbestand	1.337	0,8
Guthaben bei Zentralnotenbanken	5.934	3,6
Forderungen an Kreditinstitute	9.301	5,7
Forderungen an Kunden	118.217	72,7
davon: unter 5 Jahre	14.864	9,1
5 Jahre und darüber	103.351	63,5
Wechsel (ohne refinanzierbare Wechsel)	1	0,0
Wertpapiere (einschl. Schatzwechsel)	22.807	14,0
davon: Geldmarktpapiere	0	0,0
Anleihen und Schuldverschreibungen	17.343	10,7
Aktien u. a. nicht festverzinsl. Wertpapiere	5.464	3,4
Beteiligungen	2.419	1,5
Anteile an verbundenen Unternehmen	217	0,1
Treuhandvermögen	80	0,0
Sachanlagen	1.067	0,7
Sonstige Aktiva	1.331	0,8
Summe der Aktiva	162.710	100,0

STATUSZAHLEN* DER RHEINISCHEN SPARKASSEN – PASSIVA

	Ende 2018 in Mio. Euro	Anteile in %
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	123.799	76,1
davon: Spareinlagen	38.341	23,6
Eigenemissionen	7.548	4,6
Sonstige Verbindlichkeiten	77.910	47,9
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	19.133	11,8
Treuhandverbindlichkeiten	80	0,0
Rückstellungen und Wertberichtigungen	2.020	1,2
Eigenkapital (einschl. Genusssrechtskapital)	9.729	6,0
Sonstige Passiva	7.950	4,9
Summe der Passiva	162.710	100,0

* etwaige Differenzen rundungsbedingt

Datenbasis: Bilanzstatistik der rheinischen Sparkassen per 31.12.2018

KUNDENVERBINDLICHKEITEN UND SPAREINLAGEN

Verbindlichkeiten gegenüber Kunden (Beträge in Mio. Euro)						
Bestand Ende	Spareinlagen	Eigenemissionen	tägl. fällige Einlagen	Termineinlagen	Verbindlichkeiten insgesamt	Veränderung z. Vorjahr in %
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
2018	38.341,1	7.547,5	75.740,2	2.169,7	123.798,6	3,6

Zusammensetzung der Spareinlagen nach Kündigungsfristen (Beträge in Mio. Euro)						
Bestand Ende	mit dreimonatiger Kündigungsfrist		mit vereinbarter Kündigungsfrist über 3 Monate		Spareinlagen insgesamt	Veränderung z. Vorjahr in %
	Betrag	Anteil in %	Betrag	Anteil in %		
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	34.527,9	90,2	3.743,7	9,8	38.271,6	-0,4
2018	35.038,4	91,4	3.302,7	8,6	38.341,1	0,2

FORDERUNGEN AN 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
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
2018	8.062,4	6.801,7	1,2	14.865,4	7,7	11.977,2	2.194,4

Langfristige Forderungen (Beträge in Mio. Euro)						
Bestand Ende	Unternehmen und Privatpersonen	Anteil in %	öffentliche Haushalte	Anteil in %	Insgesamt *)	Veränderungen zum Vorjahr in %
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	92,4	5.365,5	5,3	101.162,4	1,5
2018	96.361,5	93,2	4.624,4	4,5	103.351,3	2,2

*) Im ausgewiesenen Gesamtbetrag zusätzlich enthalten: Forderungen an inl. Organisationen ohne Erwerbszweck sowie an ausl. Unternehmen und Privatpersonen

RHEINISCHE SPARKASSEN NACH BILANZSUMMEN PER 31.12.2018

Rang	Sparkasse	Bilanzsumme in Tsd. Euro
1	KölnBonn	26.756.221
2	Köln, Kreissparkasse	26.163.554
3	Düsseldorf, Stadtparkasse	11.698.183
4	Aachen	11.574.803
5	Krefeld	8.840.574
6	Essen	8.456.932
7	Wuppertal	7.284.628
8	Neuss	6.534.454
9	Duisburg	5.988.093
10	M.-Gladbach	4.961.266
11	Düren	4.041.532
12	Heinsberg	3.593.383
13	Hilden-Ratingen-Velbert	3.499.497
14	Leverkusen	3.372.082
15	SK am Niederrhein	3.337.969
16	Niederrheinische Sparkasse (NISPA)	2.991.290
17	Mülheim	2.866.617
18	Düsseldorf, Kreissparkasse	2.799.284
19	Solingen	2.778.386
20	Oberhausen	2.490.153
21	Rhein-Maas	2.232.284
22	Euskirchen	1.993.296
23	Remscheid	1.641.946
24	Langenfeld	1.483.176
25	Gummersbach	1.366.653
26	Wiehl	834.801
27	Wermelskirchen	714.928
28	Haan	694.832
29	Goch	661.606
30	Radevormwald	589.276
31	Bad Honnef	468.614
	RSGV	162.710.313

DIE RHEINISCHEN SPARKASSEN 2018 AUF EINEN BLICK

162,7	Mrd. Euro Bilanzsumme
123,8	Mrd. Euro Kundeneinlagen
118,2	Mrd. Euro Kreditvolumen
31	Sparkassen mit
1.178	Geschäftsstellen, davon 336 SB-Geschäftsstellen
27.507	Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter
1.508	davon Auszubildende
4,8	Mio. Girokonten
5,4	Mio. Sparkassen-Cards
1.090.572	MASTERCARDs
91.933	VISA-Cards
2.515	Geldausgabeautomaten

Impressum

Herausgeber

Rheinischer Sparkassen- und Giroverband (RSGV)

Redaktion

Die Abteilung Presse/Öffentlichkeitsarbeit des RSGV

Margareta Rieck, Annika Geister (Koordination)

Werner Profitlich (Statistische Daten)

kaiserkom GmbH, Köln

Konzeption und Gestaltung

kaiserkom GmbH, Köln

Fotonachweis

Jürgen A. Appelhans (S. 57)

Maya Claussen (S. 28, 44)

Volker Dick (S. 40)

Oliver Eltinger (S. 36, 37)

Fotostudio Eva Fesser (S. 46)

Tillmann Franzen Fotografie (S. 38, 39)

Tom Lemke (S. 34)

Sven Lorenz (S. 26)

Martin Schmidt (S. 43)

Fotostudio Schmidt-Dominé (S. 4)

Thomas Sievert (S. 12–24, 30)

Birgit Ströter/LVR (S. 41)

Studio 157, Köln (S. 42)

Druck

DCM Druck Center Meckenheim GmbH



Druckfarben auf Basis nachwachsender pflanzlicher Rohstoffe

Herausgeber

Rheinischer Sparkassen-
und Giroverband (RSGV)
Kirchfeldstraße 60
40217 Düsseldorf

Telefon: +49 211 3892 01
Telefax: +49 211 3892 240
E-Mail: info@rsgv.de

