

In der Gemeinschaft fest verwurzelt.

Geschäftsbericht 2009



1786 Der Grundstein für die westfälisch-lippische Sparkassenfamilie wird mit Errichtung der Gräflich-Lippischen Spar- und Leihkasse zu Detmold gelegt.

1809 Die Sparkassenidee setzt sich vielerorts durch.

1881 Der erste Sparkassenverband Deutschlands wird in Hagen gegründet.

1909 Das Reichs-Scheckgesetz eröffnet den Sparkassen die gleichen Geschäftsfelder wie den Banken. Die Sparkassen werden nach und nach zu Universalkreditinstituten.

1933 Per Erlass des preußischen Staatsministers werden der Sparkassenverband Westfalen-Lippe und der Rheinische Sparkassen- und Giroverband gegründet.

1970 Das Sparkassengesetz NRW schreibt das Regionalprinzip und die kommunale Trägerschaft fest.

2009 Die deutschen Sparkassen feiern ihr 200-jähriges Bestehen.

Wurzeln Die 74 westfälisch-lippischen Sparkassen sind in der Region fest verwurzelt. Von Rahden bis Burbach-Neunkirchen, von Bocholt bis Höxter versorgen sie Unternehmen und Bürger seit rund 200 Jahren mit allen modernen Finanzdienstleistungen. Sparkassen arbeiten wirtschaftlich, ohne Gewinne zu maximieren. Dies ist gelebtes Unternehmertum im Sinne des bestehenden öffentlichen Auftrags. Es wird seit den Anfängen des Sparkassenwesens bis heute durch die vier Prinzipien kommunale Trägerschaft, Regionalität, Dezentralität und Zusammenarbeit im Verbund bewahrt.

Wachstum Die 74 westfälisch-lippischen Sparkassen sind mit der Region gewachsen – und unterstützen das Wachstum in der Region. Bei einer Bilanzsumme von über 114 Milliarden Euro hatten sie im Jahr 2009 Kredite über rund 73,6 Milliarden Euro vergeben und Kundengelder in Höhe von 78,5 Milliarden Euro verwaltet. Wegen dieser zuverlässigen Geschäftspolitik vertrauen mehr als sechs Millionen Kunden ihre Finanzen den westfälisch-lippischen Sparkassen an. Vertrauen, das sich auch in diesen wirtschaftlich schwächeren Zeiten bewährt hat und den Boden für künftige Leistungen bereitet.

Wirken Die 74 westfälisch-lippischen Sparkassen sind mehr als Finanzdienstleister, sie sind auch der wichtigste Förderer der Region: Allein im Jahr 2009 stellten sie 108,7 Millionen Euro über Stiftungen, Spenden und Ausschüttungen bereit. Ob für die Kultur, den Sport, soziale Belange, die Wirtschaft oder die Wissenschaft – das Engagement der westfälisch-lippischen Sparkassen trägt dazu bei, dass das Leben in diesen und vielen weiteren Feldern aufblühen kann. Nicht zuletzt sind die Sparkassen in Westfalen-Lippe attraktive Arbeitgeber für über 28.000 Beschäftigte, Ausbilder für 2.115 junge Menschen und für die Kommunen verlässliche Steuerzahler.



VORWORT

Sehr geehrte Damen und Herren,

haben Sie bereits von ISO 26000 gehört? Falls nicht, wird sich das im Laufe des Jahres 2010 bestimmt ändern, wenn die Norm den Begriff der gesellschaftlichen Verantwortung erstmals weltweit vereinheitlicht. Und vermutlich wird sie einen ähnlichen Wettbewerb auslösen wie in den vergangenen Jahren die verwandten Begriffe Nachhaltigkeit und Corporate Social Responsibility.

Ungezählte Rankings und Ratings, Stiftungen und Auszeichnungen, Berichte und Ratgeber, Arbeitskreise und Internetplattformen heben mittlerweile eine langfristig ausgerichtete, verantwortungsvolle Führung von Unternehmen hervor. Solche Initiativen sind begrüßenswert. Allerdings dürfen sie nicht als Marketing- oder PR-Instrumente versandt werden.

Unternehmen haben das Ziel erst dann erreicht, wenn sie über alle Bereiche hinweg dazu beitragen, die Grundlagen des Erfolgs – ausreichende Ressourcen, zuverlässige Geschäftspartner, motivierte Mitarbeiter und Kollegen, zufriedene Kunden – dauerhaft zu erhalten. Ganz im Sinne des „Erfinders“ des Nachhaltigkeitsbegriffs Hans Carl von Carlowitz: Er legte im Jahr 1713 der Forstwirtschaft eine „continuierliche, beständige und nachhaltige Nutzung“ nahe, damit sie der Umwelt nicht mehr abringe, als diese nachliefern könne. Oder wie es der jüngst wieder viel zitierte Philosoph Immanuel Kant im Jahr 1787 mit dem „Kategorischen Imperativ“ frei übersetzt „nach bestem Wissen und Gewissen“ als Leitsatz für alle Menschen beschrieb.

Diesen alten, einfachen Weisheiten zufolge erbringt ein Unternehmen den natürlichsten Beleg für nachhaltiges Handeln, wenn es sich über die Jahrzehnte und Jahrhunderte am Markt bewährt. Wie die westfälisch-lippischen Sparkassen, deren Anfänge bis in die Zeit Kants zurückreichen. Ohne jeglichen Druck von ISO 26000 & Co. beweisen sie seit mehr als 200 Jahren, dass sich Wettbewerbsfähigkeit und Rücksichtnahme auf die Belange von Kunden, Mitarbeitern, Trägern und Umwelt nicht ausschließen, sondern vielmehr langfristig auszahlen.

Was ist das Erfolgsgeheimnis dieser beachtlichen Beständigkeit? Antworten bieten zum Beispiel die Naturwissenschaften, die herausfanden: Einzelwesen organisieren sich auch ohne Anführer und teilen ihre Aufgaben, so dass die Gesamtheit einer solchen Gruppe überaus leistungsfähig ist. Voraussetzung ist allerdings, dass jedes einzelne Mitglied verantwortungsbewusst handelt. Ethiker liefern ähnliche Ansätze, wenn sie Unternehmen eine moralische Persönlichkeit zuschreiben, die sich aus den Mechanismen der Entscheidungsfindung bildet.

Solche Erkenntnisse bestätigen die Organisation der Sparkassen. Auch die 74 westfälisch-lippischen Sparkassen sind selbstständige Institute, die eigenverantwortlich im Gebiet ihres kommunalen Trägers tätig sind. Erfahrungen und Kenntnisse tauschen sie innerhalb der bewährten Meinungs- und Entscheidungsmechanismen aus. Dabei baut der Erfolg der einzelnen Sparkasse auf dem Einsatz ihrer Beschäftigten auf: Sie machen Geschäfte, die sie verstehen, mit Menschen, die sie kennen. Vor allem

aber können sie unmittelbar nachvollziehen, wie sich das Handeln der Sparkasse auf das Wohl der Bürger und der Unternehmen auswirkt. Das schafft eine Verbundenheit und Verantwortlichkeit jedes Einzelnen, die durch kein Kontrollorgan zu ersetzen ist. Aus dieser tiefen Verwurzelung in der Gemeinschaft ist der nachhaltige Erfolg der Sparkassen entstanden. Wie Bäume, die im Boden fest verwurzelt sind, langsam, aber stetig in die Höhe wachsen und viele Früchte für die Menschen in der Region hervorbringen – und die wir deshalb dem vorliegenden Geschäftsbericht 2009 als Symbol zugrunde gelegt haben.

erzielten sie ein gutes operatives Betriebsergebnis.

Nachhaltiges Wirtschaften bedeutet allerdings auch immer, sich nicht auf Erfolgen auszuruhen. Wie ein Baum, der gesund und stark sein muss, um längere Dürrezeiten zu überstehen, müssen sich auch die westfälisch-lippischen Sparkassen für die weiteren Auswirkungen der Finanz- und Wirtschaftskrise mit der Folge geringeren Neugeschäfts und höherer Risikovorsorge rüsten. Daher stärkten sie im Jahresabschluss 2009 vorausschauend ihr wirtschaftliches Eigenkapital.

„Die Bäume mit tiefen Wurzeln sind die, die hoch wachsen.“

Frédéric Mistral

Diese rund 120 Jahre alten Worte des Literaturnobelpreisträgers Frédéric Mistral haben sich in den stürmischen Zeiten des Jahres 2009 einmal mehr bewährt: Während andere Kreditinstitute weiterhin mit Risiken aus dem Kapitalmarktgeschäft, der schwachen Wirtschaftslage und massiven Vertrauensverlusten von Kunden zu kämpfen hatten, waren die westfälisch-lippischen Sparkassen mit ihrem traditionellen Geschäftsmodell so verlässlich wie erfolgreich und blicken auf eine zufriedenstellende Geschäftsentwicklung zurück: Im Vergleich zum boomenden Vorjahr sagten sie ihren Kunden ein nochmals höheres Kreditvolumen zu und verzeichneten weitere Einlagenzuwächse. Aufgrund des starken Kundengeschäfts und vor dem Hintergrund des zinspolitischen Kurses der Europäischen Zentralbank

Auf dieser guten Grundlage können die westfälisch-lippischen Sparkassen zusammen mit dem Sparkassenverband Westfalen-Lippe ihr künftiges Wirken in einem sich stetig verändernden Markt gestalten. Die Diskussion über Nachhaltigkeit beeinflusst dabei ihr Geschäft und bedeutet Chance und Herausforderung zugleich. Chance, weil die westfälisch-lippischen Sparkassen aus ihrer Tradition heraus umsichtig in der Region für die Region wirtschaften, auf vielfältige Weise soziale Verantwortung übernehmen und mit innovativen Produkten zu einer gesunden Umwelt beitragen. Mit diesen Pfunden können sie wuchern. Herausforderung, weil sie den Kunden und der Gemeinschaft den Wert ihres Engagements immer wieder vermitteln und die sich weiter verändernden Wertvorstellungen in das Geschäftsmodell

fortlaufend einbinden müssen. Nur so formen einzelne Maßnahmen ein Gesamtbild, wird Selbstverständlichkeit zur Wertschätzung, bereiten die Sparkassen den Boden für weitere gute Entwicklungen.

Machen wir es für Kunden, Beschäftigte, Träger und Öffentlichkeit jeden Tag aufs Neue erlebbar, dass sie bei den Sparkassen einen einzigartigen Mehrwert erhalten: das Wissen, Gutes für die Region zu bewirken. Das schafft das Vertrauen,

das wir für die Zukunft brauchen. Und so werden wir in den nächsten Jahrzehnten weiter erfolgreich sein. Die Natur ist uns dabei auch diesmal ein Vorbild: Die ältesten Bäume Mitteleuropas sind 700 Jahre alt.

Der Vorstand des Sparkassenverbands Westfalen-Lippe



Präsident
Dr. Rolf Gerlach
Vorsitzender des Vorstands
des Sparkassenverbands
Westfalen-Lippe



Vizepräsident
Prof. Michael Ilg
Mitglied des Vorstands
des Sparkassenverbands
Westfalen-Lippe

INHALT

IMMER BESSER WERDEN

Rüstzeug zum Wachsen SparkassenForum Verwaltungsräte	10
Kennzahlenbasierte Analyse für Sparkassen Orientierung für die Zukunft	14
Marktmonitore für Privat- und Firmenkunden Informationen für wachsende Herausforderungen	15
Sparkassen-Kreditbasket Risiken gemeinsam schultern	16
Personalentwicklung in der Sparkasse Bochum Beratungsqualität mit dem FinanzCheck steigern	17

KUNDENVORTEILE SCHAFFEN

Rückhalt bieten – ein Leben lang Projekt Nachwuchskunden	18
Integration des Online-Vertriebs Über alle Vertriebskanäle erreichbar	22
Zukunftsstrategie Baufinanzierung Nummer 1 für Häuslebauer bleiben	23
chipTAN, smsTAN und 3D-Secure Mehr Komfort und Sicherheit im Internet	24
Kommunale Verschuldungsdiagnose Spielräume für öffentliche Kassen schaffen	25

EINSATZ FÜR DIE GESELLSCHAFT

Erfolg trägt viele Früchte RUHR.2010/Fotoausstellung Ruhrblicke	26
Jugend trainiert für Olympia Frischen Sportsgeist fördern	30
Auszeichnung der Jahrgangsbesten Glanzvolle Veranstaltung für die erfolgreichsten Auszubildenden	31
Emil Schumacher Museum Hagen Ein leuchtendes Zeichen für kulturelle Verantwortung	32

STARK IM VERBUND

Mit Begeisterung Neues schaffen	
Mailingaktion zum Riester-Bausparen	34
LBS West	
Riester-Bausparvertrag sehr beliebt	38
Provinzial NordWest Gruppe	
Gutes Vermittlungsergebnis belegt umfassende Beratung	39
WestLB AG	
Mit vielen Produkten führend	40
DekaBank	
Sicherheit bevorzugt	41
Deutsche Leasing	
Achtbar durch die Krise	42
Finanz Informatik	
Erfolgreiche Arbeit fortgesetzt	43
dwpbank	
Stabilität durch sichere Wertpapierabwicklung	44

2009 IM ÜBERBLICK

Kurz notiert	
Sparkassen und Verband	45
Wirtschaftliche Rahmenbedingungen	
Nordrhein-Westfalen auf dem Weg der konjunkturellen Erholung	46
Geschäftsergebnis 2009	
Verlässliche Finanzpartner – auch in wirtschaftlich schwachen Zeiten	48
Bilanz der Sparkassen	54
Mitgliedssparkassen in Westfalen-Lippe	56
Ansprechpartner des Sparkassenverbands Westfalen-Lippe	57
Impressum	58

IMMER BESSER WERDEN

Rüstzeug zum Wachsen

Was brauchen die westfälisch-lippischen Sparkassen, um auch die nächsten 200 Jahre erfolgreich zu gestalten? Unbestritten eine weiterhin starke Verwurzelung in der Region, die durch die vier Sparkassenprinzipien bewahrt wird: kommunale Trägerschaft, Regionalität, Dezentralität und Zusammenarbeit im Verbund.

Doch diese Prinzipien allein garantieren keinen Markterfolg. Leistung kommt von leisten – und genau so müssen sich die westfälisch-lippischen Sparkassen und ihre Beschäftigten stets aufs Neue den gesellschaftlichen, wirtschaftlichen und technischen Herausforderungen der Zeit stellen, fachlich fundiert die richtigen Werkzeuge ansetzen und sich ihre gute Position erarbeiten.

So auch im Jahr 2009. Der Sparkassenverband Westfalen-Lippe hat dazu beigetragen, dass frische Kräfte, viele Ideen und neue Erfolgskonzepte die westfälisch-lippischen Sparkassen gestärkt haben und sie über die passenden Instrumente verfügen. In einem besonderen Maße erlebten das die Mitglieder der Verwaltungsräte – mit dem auf ihre Kontrollfunktion zugeschnittenen Fortbildungsangebot des „SparkassenForums Verwaltungsräte“.





„Die Veranstaltung hat mich ein entscheidendes Stück weitergebracht, die Grundlagen unserer Arbeit waren auf den Punkt zusammengefasst. Das war ein wirklich gelungener Einstieg in mein Amt“, lobt Heiko Klanke die Informationsveranstaltung für neue Verwaltungsratsmitglieder, die er Anfang 2010 in der Westfälisch-Lippischen Sparkassenakademie besucht hat.

Heiko Klanke weiß, wie verantwortungsvoll die von ihm übernommene Aufgabe im Verwaltungsrat der Sparkasse Kamen ist. Mit seinen Entscheidungen gestaltet er die Zukunft des Instituts mit. Vermutlich wird er manches Mal zwischen den Interessen des kommunalen Trägers, des Vorstands und der Kunden am Ort vermitteln müssen. Nicht zuletzt wird es auch vom Erfolg der Verwaltungsratsarbeit abhängen, wie die Region in den nächsten Jahren mit Finanzdienstleistungen versorgt und die Leistungsfähigkeit der solidarisch organisierten Sparkassenfamilie sichergestellt sein wird.

Da ist es gut, dass sich Heiko Klanke auf diese ebenso umfangreiche wie fachlich anspruchsvolle Tätigkeit bestens vorbereiten kann: Mit dem „SparkassenForum Verwaltungsräte“ bietet die Akademie des Sparkassenverbands Westfalen-Lippe seit Ende 2009 ein eigens zu diesem Zweck entwickeltes Fortbildungsprogramm an. Hier können die über 1.000 Verwaltungsratsmitglieder der westfälisch-lippischen Sparkassen ihre Fachkenntnisse systematisch aufbauen und auffrischen – ganz so, wie es jetzt auch der Bundesgesetzgeber und das Sparkassengesetz Nordrhein-Westfalen verlangen. Den Auftakt bildet die eintägige Informationsveranstaltung für neue Verwaltungsräte. Sieben Seminare und

weitere regelmäßige Qualifizierungen runden das Angebot ab, wobei das Themenspektrum von der Bilanzanalyse bis zur Risikosteuerung reicht und sich damit ebenfalls an erfahrene Gremienmitglieder richtet. Als Referenten bringen sich neben den Fachleuten des Sparkassenverbands auch langjährige Verwaltungsratsmitglieder ein.

Das SparkassenForum ist von Anfang an auf breite Zustimmung gestoßen: Bereits im ersten Quartal 2010 haben über 300 Teilnehmer an den Informationsveranstaltungen teilgenommen und durchweg mehr als gute Rückmeldungen gegeben. Für die Seminare liegen sogar schon über 1.000 Anmeldungen vor.

Barbara Sonnenberg, Leiterin der Akademie, rührt weiter kräftig die Werbetroffel für die Fortbildungen. „In einer großen deutschen Tageszeitung war im vergangenen Jahr noch zu lesen, dass man drei Berufe nicht lernen müsse: Ehepartner, Politiker und Mitglied eines Aufsichtsgremiums zu sein. Zumindest Letzteres stimmt heute nicht mehr, denn der Gesetzgeber knüpft jetzt Voraussetzungen an diese Ämter. Es ist richtig und wichtig, dass wir die Gremienmitglieder dabei unterstützen, diese Voraussetzungen zu erfüllen.“

Doch nicht nur sie und die Verwaltungsratsmitglieder sind vom neuen Angebot überzeugt. Auch Bernd Wenge, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Kamen, sieht große Vorteile: „Wenn Vorstand und Verwaltungsrat dieselbe Sprache sprechen, nutzt das der Gremienarbeit. Damit kann noch mehr Gutes für die Sparkasse und die Menschen in der Region gedeihen.“

Dr. Christoph Krämer
im Gespräch mit Jörg Oeing,
Referent beim Sparkassen-
verband Westfalen-Lippe



Kennzahlenbasierte Analyse für Sparkassen

Orientierung für die Zukunft

An Daten zu den unterschiedlichsten Themengebieten herrscht in den westfälisch-lippischen Sparkassen kein Mangel. Und die Vielzahl dieser Erhebungen erlaubt häufig gute Detaillösungen. Manchmal allerdings können sie auch den Blick auf das Wesentliche verzerren. Nun steht seit Anfang 2009 erstmals eine Navigationshilfe bereit: Das Kompetenz-Center Banksteuerung des Sparkassenverbands Westfalen-Lippe hat für die Sparkassen in der Region eine kennzahlenbasierte Analyse entwickelt. Diese führt verschiedene Quellen wie Rentabilitätskennzahlen, Bevölkerungszahlen und Marktforschungsergebnisse zusammen und bereitet sie strukturiert auf. So lässt sich die Frage sehr viel leichter beantworten, welche Herausforderungen in der wirtschaftlichen Situation der Sparkasse die entscheidenden sind. Das Komfortable an dieser Lösung: Sie greift ausschließlich auf bereits vorliegende Daten zurück, was den Sparkassen zusätzlichen Aufwand erspart und die Kosten gering hält.

Die mit jeder Sparkasse individuell abgestimmte Analyse umfasst vier Stufen: In einem ersten Schritt wird die Ist-Situation im Vertrieb, bei den Kosten und dem Risiko beschrieben. Anschließend werden durch einen Vergleich mit anderen Werten – zum Beispiel aus dem Verbandsgebiet – Potenziale ermittelt. Anhand einer Prognose wird danach deutlich, wie sich die Sparkasse voraussichtlich weiterentwickeln wird. Zum Schluss werden geeignete Projekte aufgezeigt, mit denen noch vorhandene Potenziale ausgeschöpft werden kön-

nen, oder ergänzende Erhebungen empfohlen.

Ob und wie die Sparkassen diese Vorschläge aufgreifen, bleibt ihnen selbstverständlich freigestellt. Auf jeden Fall aber kann das so ermittelte Stärken-Schwächen-Profil den Sparkassen als Grundlage für strategische Überlegungen dienen und Orientierung dabei bieten, bedarfsgerechte Maßnahmen auszuwählen. Entsprechend groß ist das Interesse an diesem Instrument: Im vergangenen Jahr haben bereits 25 westfälisch-lippische Institute ihre Position durch ihren Verband analysieren und erläutern lassen, darunter die Sparkasse Iserlohn.

„Die kennzahlenbasierte Analyse unterstützt uns dabei, die richtigen Weichen zu stellen.“

Dr. Christoph Krämer, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Iserlohn, Vorsitzender des Fachausschusses Banksteuerung

Für 2010 sind 21 neue Analysen geplant. Und die Referenten des Kompetenz-Centers Banksteuerung werden auch darüber hinaus gefordert bleiben: Viele westfälisch-lippische Sparkassen wollen die Analyse in zwei bis drei Jahren wiederholen. Neben allen Ergebnissen entsteht damit ein noch engerer Austausch zwischen den Sparkassen und ihrem Verband, der sicherlich noch viele gute Früchte tragen wird.

Marktmonitore für Privat- und Firmenkunden

Informationen für wachsende Herausforderungen

So unterschiedlich die Sparkassen in Westfalen-Lippe auch sein mögen, im Markt stehen sie alle vor den gleichen Herausforderungen: Der Wettbewerbsdruck nimmt zu, die Kunden ändern ihre Wünsche und der demografische Wandel wirkt sich auf die Kundenstruktur aus. Auf diese und alle künftigen Veränderungen müssen sich die westfälisch-lippischen Sparkassen frühzeitig ausrichten, um erfolgreich zu bleiben. Und dafür brauchen sie an erster Stelle verlässliche Informationen über die Entwicklungen am Markt.

Bis vor wenigen Jahren gab es in den Sparkassen nur einen Flickenteppich aus kaum vergleichbaren Marktforschungen. Seit dem Jahr 2007 ist das anders: Im Rahmen des Strategieprojekts „Zukunftsmodell Sparkasse“ wurde beschlossen, das Umfeld und das Kundenverhalten im Verbandsgebiet in einer für alle Mitglieds-sparkassen vergleichbaren Erhebung durch den Sparkassenverband Westfalen-Lippe analysieren zu lassen. Die mit Unterstützung eines Marktforschungsunternehmens durchgeführte Befragung ist mit Privaten gestartet und im Jahr 2009 auf Unternehmen ausgeweitet worden. Mit diesen beiden Marktmonitoren erhalten die westfälisch-lippischen Sparkassen einen Überblick über die Entwicklungen in den größten Kundengruppen.

Die Interviewpartner werden per Zufallsprinzip so ausgesucht, dass sie einen Querschnitt der Sparkassenkunden bilden. Telefonisch werden sie unter anderem gefragt, welche Bankverbindungen sie führen, wie sie die Produkte und

Dienstleistungen sowie die Beratung und Betreuung der Sparkasse beurteilen, ob sie zufrieden sind und sich der Sparkasse verbunden fühlen. Daraus lassen sich die Stärken und Schwächen ableiten und vielfältige Ansätze für eine noch bessere Marktbearbeitung ziehen.

„Unsere Marktforschung liefert den Sparkassen verlässliche Informationen für ihre Entscheidungen.“

Ulrich Attermeyer, Referatsleiter Research
beim Sparkassenverband Westfalen-Lippe

Um erkennen zu können, wie sich neue Produkte, Dienstleistungen oder Maßnahmen auswirken, wiederholt der Sparkassenverband Westfalen-Lippe die Marktforschung regelmäßig – bei den Privatkunden jährlich und bei den Firmenkunden alle zwei Jahre. Allein 2009 wurden insgesamt 17.500 Privatkunden und 9.000 Firmenkunden befragt. Dabei ist die Anzahl der Erhebungen so über das Verbandsgebiet verteilt, dass sowohl für die sechs regionalen Arbeitsgemeinschaften als auch für jede Sparkasse Aussagen gewonnen werden. Darüber hinaus können Sparkassen die Zahl der Erhebungen aufstocken, um über einzelne Teilmärkte oder Zielgruppen noch mehr zu erfahren. Eine solch umfassende Marktforschung ist einzigartig in der deutschen Sparkassenorganisation.



Sparkassen-Kreditbasket

Risiken gemeinsam schultern

Auf die westfälisch-lippischen Sparkassen ist Verlass: Selbst im wirtschaftlich schwachen Jahr 2009 sagten sie ihren Firmenkunden Kredite über rund 7,0 Milliarden Euro zu, 63 Millionen Euro mehr als im boomenden Vorjahr. Allerdings steckt hinter jedem Euro Kredit auch immer ein Risiko. Und wenn bei einer einzelnen Sparkasse zu hohe Kredite für ein Unternehmen oder eine Branche in den Büchern stehen, könnte ihr bei einem Totalausfall das Aus drohen. Der gängige Weg, solche Konzentrationsrisiken zu vermeiden: Entweder eine Sparkasse vergibt den Kredit zusammen mit einem Finanzpartner als Konsortialkredit – oder sie vergibt ihn gar nicht. Letzteres wäre weder gut für die Region noch für die Sparkasse.

Deshalb haben die Sparkassen in Deutschland nach neuen Wegen gesucht. Mit Erfolg: Die Landesbanken bieten ihnen seit 2006 Kreditbaskets an – eine moderne Möglichkeit, Risiken vorausschauend auf mehreren Schultern zu verteilen. Das Prinzip: Sparkassen übertragen einzelne Risiken mit guter Bonität in Form von Wertpapieren auf eine zu diesem Zweck gegründete Gesellschaft. Abhängig von der Bonität zahlen die Sparkassen der Gesellschaft Prämien für die Risikoübernahme. Die Kredite selbst bleiben in den Sparkassen, so dass die Beziehung zum Kunden unberührt bleibt und nirgendwo anders offengelegt wird.

Aus dem Wertpapiererlös kaufen dieselben Sparkassen von der Zweckgesellschaft Anteile an diesem breit aufgestellten und daher gut durchmischten

Risikoportfolio zurück. Jede Sparkasse ist also Risikogebener und Risikonehmer gleichzeitig. Fällt nun ein Kreditnehmer aus, der hinter einem Wertpapier steht, tragen die Investoren das Risiko gemeinsam. So ist sichergestellt, dass die Risiken kein Institut überlasten. Geht alles gut, erhalten die Sparkassen am Ende der Laufzeit die volle Verzinsung für ihre Investition.

Im Oktober 2009 ist der mittlerweile sechste Kreditbasket gestartet. Insgesamt haben 40 deutsche Sparkassen für fünf Jahre rund 130 Wertpapiere über 202 Millionen Euro in den Kreditbasket VI übertragen. In Westfalen-Lippe haben sich vier Sparkassen beteiligt und sieben Wertpapiere über 18 Millionen Euro eingebracht. Im Jahr 2010 wird die erfolgreiche Zusammenarbeit weitere Früchte tragen – der nächste Kreditbasket ist bereits geplant.

„Die Kreditbaskets sind sinnvoll und nützlich, weil die Sparkassen damit einfach und sicher Freiräume für neue Kredite schaffen.“

Ludger Trenkamp, Referent im
Kompetenz-Center Banksteuerung
beim Sparkassenverband Westfalen-Lippe

Personalentwicklung in der Sparkasse Bochum

Beratungsqualität mit dem FinanzCheck steigern

Zahlreiche Testkäufe haben bewiesen: Mit dem 2006 eingeführten FinanzCheck haben die Sparkassen die Qualität ihrer Beratung und damit die Zufriedenheit der Privatkunden deutlich gesteigert. Doch für die Kundenbetreuer ist es nicht immer einfach, dieses sinnvolle Instrument in die Praxis einzubinden. Wie wird es dem Kunden überzeugend angeboten, ohne aufdringlich zu wirken? Wie kann das Gespräch vertrauensvoll und gleichzeitig professionell geführt werden? Wie weckt man Begeisterung für die Produktvorschläge? Und vor allem: Wie geht es nach dem geführten FinanzCheck weiter?

Antworten auf diese und viele weitere Fragen kennen die rund 230 Kundenbetreuer der Sparkasse Bochum inzwischen besonders gut. Im Rahmen eines mehrstufigen Personalentwicklungskonzeptes wurden sie im Jahr 2009 zum Einsatz des FinanzChecks geschult. Die von Vertriebsexperten der Sparkasse Bochum gemeinsam mit der Westfälisch-Lippischen Sparkassenakademie entwickelte Maßnahme hatte vor allem ein Ziel: Die Berater sollten im Umgang mit diesem Instrument sicherer und erfolgreicher werden. Und das haben die Kollegen zuallererst über das Üben erreicht – zusammen mit den erfahrenen Trainern der Akademie.

Die Maßnahme begann mit eintägigen Trainings. In kleinen Gruppen konnten die Teilnehmer anhand von Praxisfällen Bewährtes vertiefen, Erfahrungen austauschen und Neues ausprobieren. Im Mittelpunkt stand stets der Bedarf des Kunden, den es zu erkennen und

aufzuzeigen galt, damit daraus passende Produkte abgeleitet und auch abgeschlossen werden konnten. Wichtig war es außerdem, mit dem Kunden die nächsten Schritte zu vereinbaren.

In den Wochen danach ging es darum, dass die Berater das Erlernte in der Filiale umsetzten. Ihre Führungskräfte begleiteten sie eng und unterstützten sie. Zur abschließenden Überprüfung, wie erfolgreich die Schulung war, wurde der FinanzCheck nochmals in einem Rollenspiel trainiert. Jeder Teilnehmer erhielt dazu eine schriftliche Rückmeldung, aus der weitere Entwicklungsmaßnahmen abgeleitet wurden.

„Das beste Kompliment eines Teilnehmers: ‚Ist die Frage nicht etwas provozierend?‘ Ja, genau deshalb stellen Sie sie!“

Carsten Kaulfuß, stellvertretender Personalleiter der Sparkasse Bochum

Dass das aufwendige Personalentwicklungskonzept mit den insgesamt über 60 Veranstaltungstagen viel gebracht hat, belegen nicht allein die Rückmeldungen der mehr als zufriedenen Teilnehmer. Auch die Zahlen sprechen eine eindeutige Sprache: Beispielsweise schließen die Kunden seitdem mehr Verbundprodukte ab – ein Beleg dafür, dass sie tatsächlich ganzheitlich beraten werden.

KUNDENVORTEILE SCHAFFEN

Rückhalt bieten – ein Leben lang

Seit über 200 Jahren bieten die westfälisch-lippischen Sparkassen beste Finanzprodukte zu fairen Preisen an – Produkte, wie sie sich ihre über sechs Millionen Kunden wünschen.

Das ist kein Zufall, sondern Ergebnis der engen Verbundenheit der Sparkassen mit der Region. Täglich setzen sich über 28.000 Beschäftigte dafür ein, ihren Kunden die passenden Leistungen anzubieten. Und im Hintergrund arbeiten die Sparkassen gemeinsam mit dem Sparkassenverband Westfalen-Lippe daran, die sich immer wieder ändernden Bedarfe zu erkennen und geeignete Produkte zu entwickeln.

Ein besonderes Augenmerk gilt den jungen Kunden. Sie brauchen verlässliche Finanzpartner, um für ihre Zukunft abgesichert zu sein. Deshalb ist es besonders wichtig, dass die westfälisch-lippischen Sparkassen ihnen starken Halt bieten und sie ein Leben lang begeistern. Wie das geht, haben die Sparkassen und ihr Verband im Jahr 2009 mit dem Projekt Nachwuchskunden untersucht.





„Ich erinnere mich noch genau, wie ich mein Sparschwein an jedem Weltspartag zur Sparkasse gebracht und das Geld auf mein Sparkonto eingezahlt habe. Das Konto habe ich heute noch. Nur zahle ich mit dem, was ich übrig habe, mittlerweile die Baufinanzierung bei der Sparkasse zurück“, lacht Miriam Schulte. Sie ist mit der Sparkasse an ihrer Seite erwachsen geworden. Doch so treu wie sie sind nicht alle Kunden. Da mag das Sparschwein noch so schön und die Knax-Burg noch so spannend gewesen sein – mit dem Start in die Ausbildung oder den Beruf kehren viele Jugendliche der Sparkasse den Rücken zu. Um zu erfahren, weshalb das so ist, und vor allem, wie sie ihre jungen Kunden auf Dauer am besten von ihren Leistungen überzeugen können, führten die westfälisch-lippischen Sparkassen mit Unterstützung ihres Verbands im Jahr 2009 das Projekt Nachwuchskunden durch.

Die 70 teilnehmenden Institute luden rund 390.000 Jugendliche und junge Erwachsene zwischen 15 und 30 Jahren mit einem Brief ein, sich an der Umfrage zu beteiligen. Darin waren die Zugangsdaten für die erstmals online durchgeführte Erhebung enthalten. „Bis zu dem Zeitpunkt hatten wir keine Erfahrungen mit einer Online-Befragung“, erinnert sich Verbandsreferent Klaudius Komor, der das Projekt betreute. „Umso mehr hat es uns gefreut, dass über 40.000 Kunden die Fragebögen ausgefüllt haben. Damit konnten wir verlässliche Rückschlüsse für jede einzelne Sparkasse ziehen.“

Zutage kamen teils erstaunliche Unterschiede: Die Nachwuchskunden waren zwar mit dem Leistungsangebot durch-

weg sehr zufrieden, aber in einigen Instituten nutzten sie deutlich mehr Produkte und waren dort auch häufiger angesprochen worden. Was machen diese Sparkassen anders als andere?

Um das herauszufinden, befragte der Sparkassenverband Westfalen-Lippe die Sparkassen mit einer hohen Produktnutzungsquote und einem aktiven Beratungsangebot zunächst nach ihren Erfolgsrezepten im Vertrieb. Dabei bestätigten sich unter anderem drei altbekannte Faktoren: Erstens erwarten die jungen Kunden eine Beratung, die alle Finanzprodukte umfasst und passgenaue Lösungen für die jeweilige Lebenssituation anbietet – angefangen vom Sparbuch über den Bausparvertrag bis zur Versicherung des ersten Rollers. Zweitens legen sie Wert darauf, einen festen persönlichen Ansprechpartner zu haben. Drittens nutzen sie mehr Produkte, wenn sie regelmäßig angesprochen werden – beispielsweise beim Erreichen der Volljährigkeit oder beim Eintritt in den Beruf.

Vor allem aber konnte der Verband auf Grundlage dieser Antworten ein umsetzungsreifes Vertriebskonzept erarbeiten. Anhand dessen können die Sparkassen nun ihren Marktauftritt überprüfen und fit für die Zukunft machen. Denn entgegen mancher Meinung zahlt sich der Einsatz bei jungen Kunden auch aus: Nur 20 Prozent der Schüler gaben an, nicht regelmäßig zu sparen. Für die große Mehrzahl der Nachwuchskunden gilt demnach: Wenn Zeitpunkt, Produkte und Ansprache stimmen, können Sparkassen ihre jungen Kunden ein Leben lang begeistern. So wie Miriam Schulte: „Ich vertraue meiner Sparkasse. Ist doch klar, dass ich dort auch für unseren Sohn ein Konto eröffnet habe.“

V.l.n.r.: Björn Grommek, Projektleiter;
Jörg Münning, Steinfurt; Helmut Hansmann, Verband;
Ulrich Heinemann, Witten; Claudia Lensker,
Finanz Informatik; Johannes Hüser, Wiedenbrück;
Jörg Bussata, Dortmund; Wilfried Groos, Siegen



Integration des Online-Vertriebs

Über alle Vertriebskanäle erreichbar

Als Anfang des Jahrtausends immer mehr Kunden begannen, das Internet für ihre Finanzgeschäfte zu nutzen, entbrannten viele Diskussionen, wie sich die Sparkassen in diesem neuen Vertriebskanal zukunftsfest aufstellen können. Heute steht fest: Die Sparkassen haben richtig entschieden, in bewährter Art und Weise auf regionale Kompetenz zu setzen. Die lokal verankerten Institute sind mit ihrer technischen Infrastruktur auf Augenhöhe mit dem Wettbewerb und bieten ihren Kunden bereits umfangreiche Dienstleistungen. Diese gute Ausgangslage können die Sparkassen für sich nutzen, um das Internet zum gleichberechtigten Vertriebsweg neben Filiale, mobiler Beratung zu Hause und telefonischer Beratung auszubauen. Wie ihnen dieses bestmöglich gelingt, haben sie zwischen Sommer 2009 und Frühjahr 2010 im Projekt „Integration des Online-Vertriebs“ erarbeitet.

„Sparkassen sind die wahren Direktbanken: Sie bieten über jeden Vertriebskanal einen persönlichen Ansprechpartner.“

Johannes Hüser, Vorstandsvorsitzender der Kreissparkasse Wiedenbrück, Vorsitzender des Fachausschusses Markt / Vertrieb

Die Vorstandsmitglieder der Sparkassen Dortmund, Siegen, Steinfurt, Wiedenbrück und Witten trugen mit der Finanz Informatik und dem Sparkassenverband Westfalen-Lippe zunächst die Konzepte und Instrumente zusammen, mit denen

bereits viele Sparkassen online erfolgreich sind. Anschließend ordneten sie die Maßnahmen nach ihrem Wirkungsfeld, bewerteten sie und entwickelten Empfehlungen, wie jede westfälisch-lippische Sparkasse sie umsetzen kann.

Die Erkenntnisse der noch im Rahmen des Strategieprojekts „Zukunftsmodell Sparkasse“ in Auftrag gegebenen Untersuchung sind so einfach wie eindeutig: Die Eintrittskarte zum personalisierten Online-Vertrieb ist das Online-Banking. Rund 50 Prozent der Sparkassenkunden interessieren sich dafür, allerdings liegt die Nutzungsquote derzeit erst bei 38 Prozent. Hier haben die Sparkassen noch Potenziale. Sie können diese nutzen, indem sie ihre Kunden über die Vorteile des Online-Banking öfter informieren – ohne Unterschied, denn im Internet sind alle Alters- und Bevölkerungsgruppen unterwegs.

Ein weiterer wichtiger Baustein, den die Sparkassen ausbauen können, ist der Online-Abschluss von Finanzprodukten. Diesen unterstützen die Sparkassen optimal, wenn sie zusätzlich online werben, wie 2009 zum Thema Altersvorsorge geschehen. Nicht zuletzt sollten die Sparkassen den Kanal nutzen, um ihre Kunden zeitgemäß anzusprechen und sich mit ihnen auszutauschen.

Sind die Empfehlungen des Projekts umgesetzt, können die Kunden frei entscheiden, über welchen Weg sie Ansprechpartner erreichen oder Leistungen abrufen möchten – in jedem Fall wird die Sparkasse ihre Anliegen bestens erfüllen.

Zukunftsstrategie Baufinanzierung

Nummer 1 für Häuslebauer bleiben

Die westfälisch-lippischen Sparkassen sind in der Region die Nummer 1 für alle, die sich Eigentum wünschen: Allein 2009 verhalfen sie ihren Kunden mit Kreditzusagen über 3,6 Milliarden Euro zu den eigenen vier Wänden. Diese gute Marktposition wollen sie behaupten. Schließlich macht die Wohnraumfinanzierung zwei Drittel ihrer gesamten Kreditzusagen für Privatkunden aus.

„Wer sich den Traum von den eigenen vier Wänden erfüllen will, ist bei den Sparkassen immer in guten Händen.“

Achim Glörfeld, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Lengerich

Dieses Ziel vor Augen, haben die westfälisch-lippischen Sparkassen im März 2009 das Projekt „Zukunftsstrategie Baufinanzierung“ gestartet. Noch bis zum dritten Quartal 2010 arbeiten Vertreter der Sparkassen Bochum, Dortmund, Gevelsberg, Lengerich, Stadtlohn und Steinfurt, des Sparkassenverbands Westfalen-Lippe sowie des Verbundpartners LBS West an neuen Strategien für das Kerngeschäftsfeld.

Sie müssen Antworten auf die Frage finden, wie sich die Sparkassen vertriebslich auf die künftigen Veränderungen am Markt ausrichten sollen: Die qualitative Beratung, insbesondere über Fördermöglichkeiten, gewinnt zunehmend an Bedeutung. Dabei bringen sich die Kunden

stärker in das Gespräch ein, da sie sich umfassend über Finanzierungsangebote informieren. Außerdem wollen alte und neue Wettbewerber dieses attraktive Geschäftsfeld erobern: Sie gehen mit mehr als günstigen Konditionen und über neue Vertriebswege in den Markt.

In einem ersten Schritt haben die Projektteilnehmer festgestellt, mit welchen Stellschrauben die westfälisch-lippischen Sparkassen ihre Leistungen weiter ausbauen können: Potenziale haben die Institute vor allem, wenn Zinsvereinbarungen auslaufen. Auch hier sollten sie ihren Qualitätsanspruch einlösen und die Kunden frühzeitig und gut beraten. Darüber hinaus soll es den Mitarbeitern durch verbesserte IT-Prozesse künftig leichter fallen, nach der kostenlosen Beratung mit den Kunden in Kontakt zu bleiben und sie für die folgende Finanzierung oder auch für Verbundprodukte wie LBS-Bausparverträge zu gewinnen. Nicht zuletzt zeigt es sich, dass sich die westfälisch-lippischen Sparkassen über den Filialvertrieb hinaus gut in die wachsenden Vertriebswege des Internets und der Vermittler einbringen können.

Die Projektteilnehmer stehen jetzt vor der Aufgabe, Leitfäden und Empfehlungen zu erarbeiten, mit denen die Sparkassen diese Stellschrauben nachziehen können – damit sich noch mehr Menschen in Westfalen-Lippe auf die gute Beratung und faire Finanzierung ihrer Sparkasse verlassen und ebenso zufrieden wie sorglos in die eigenen vier Wände ziehen können.

chipTAN, smsTAN und 3D-Secure

Mehr Komfort und Sicherheit im Internet

Für viele Sparkassenkunden geht es gar nicht mehr ohne – das Internet ist für sie der Kanal, über den sie ihre Finanzgeschäfte erledigen und einkaufen. Damit sie online immer mit einem guten Gefühl unterwegs sein können, arbeiten die westfälisch-lippischen Sparkassen und ihr Verband daran, stets die komfortabelste und vor allem sicherste Technik anzubieten.

Beispiel Online-Banking: Ende 2009 hatten bereits zwei Drittel der westfälisch-lippischen Sparkassen die technischen Voraussetzungen dafür geschaffen, ihren Kunden nun bald flächendeckend die neuen Sicherungsverfahren chipTAN und smsTAN anzubieten. Bei chipTAN kommt statt der bisher üblichen Papierliste die SparkassenCard zum Einsatz, die in den sogenannten TAN-Generator geschoben wird. Wenn ein Sparkassenkunde nun wie gewohnt via Internet einen Überweisungsauftrag eingibt, werden die Auftragsdaten am Bildschirm in eine bewegte Grafik umgewandelt – ähnlich dem Prinzip des Strichcodes.

Der TAN-Generator, der so handlich ist wie einer kleiner Taschenrechner, muss vor diese Grafik gehalten werden. Über optische Sensoren liest das Gerät die Daten, überträgt sie auf den Chip der SparkassenCard und zeigt die wichtigsten Auftragsdaten nochmals im Display an. So kann der Kunde seinen Auftrag kontrollieren, bevor er die Angaben bestätigt und der TAN-Generator eine Transaktionsnummer (TAN) ermittelt. Die TAN kann nur für diesen einzelnen Auftrag verwendet werden – Auftrag und

TAN bilden eine Einheit. Das macht das Online-Banking noch sicherer. Beim smsTAN-Verfahren bekommt der Kunde die jeweilige TAN auf sein Mobiltelefon.

„Die neuen Sicherungsverfahren machen Missbrauch so gut wie unmöglich.“

Marc Börstinghaus, Referent im
Kompetenz-Center Organisation / Prozesse
beim Sparkassenverband Westfalen-Lippe

Doch nicht nur das Online-Banking, auch der Einkauf im Internet ist seit 2009 noch sicherer: Die Sparkassen haben für Kreditkartenzahlungen einen zusätzlichen Passwortschutz eingeführt. Über die Internetseite ihrer Sparkasse können sich die Kunden für diese sogenannte 3D-Secure-Technik registrieren und ein individuelles Passwort auswählen. Bei Online-Zahlungen in einem 3D-Secure-Shop wird das Passwort zusätzlich zur Kreditkartennummer und zur dreistelligen Prüfziffer abgefragt – was kriminelle Machenschaften ebenfalls erschwert. Und wem so viel Sicherheit allein nicht Anreiz genug ist, der wird beim Registrieren für das Verfahren auch noch mit einem Einkaufsgutschein belohnt.



Kommunale Verschuldungsdiagnose

Spielräume für öffentliche Kassen schaffen

Es ist seit langem kein Geheimnis mehr: Die meisten öffentlichen Kassen sind leer. Weit über die Hälfte der nordrhein-westfälischen Kommunen muss 2010 mit einem Nothaushalt auskommen. Abhilfe ist weder bei den Einnahmen noch bei den Ausgaben in Sicht, im Gegenteil: Die Kommunen müssen damit rechnen, bei einem steigenden Zinsniveau vor allem durch ihre Kassenkredite weiter belastet zu werden. Umso wichtiger ist es jetzt für sie, sich mit soliden Finanzprodukten für die Zukunft gut aufzustellen.

Verlässliche Wege aus dieser Haushaltslage zeigen ihnen die Sparkassen auf: Die lokal verwurzelten Kreditinstitute haben zusammen mit Verbundpartnern ein Instrument entwickelt, mit dem sie die kommunale Finanzsituation tiefgehend auswerten und die Kämmerer beim Zins- und Schuldenmanagement unterstützen.

„Unser Ziel ist es, gemeinsam mit den Kämmerern die Kreditkosten für die Kommunen zu senken, Risiken zu minimieren und Effizienzvorteile zu sichern.“

Heinz-Josef Frisch, *Kommunalkundenbetreuer bei der Sparkasse Münsterland Ost*

In der Pilotphase von Dezember 2009 bis April 2010 haben sie bundesweit die Portfolios von 600 Kommunen analysiert. Je Kommune sind bis zu 200 Positionen

an Kassenkrediten, Kreditmarktschulden und Derivaten erfasst und ausgewertet worden. Ergänzend hat die Sparkassenorganisation aus den Kennzahlen ähnlich großer und in derselben Region vertretener Kommunen Durchschnittswerte ermittelt.

Im Beratungsgespräch erläutern die Sparkassen den Kommunen die gewonnenen Kennzahlen. Durch Liquiditäts- und Szenarioanalysen erhalten die Kämmerer eine Orientierung, wie sich das Schuldenportfolio bei unterschiedlichen Parametern entwickeln wird. Aus dem Vergleich mit den Durchschnittswerten anderer Kommunen werden weitere Handlungsmöglichkeiten für sie deutlich. Anschließend erarbeiten die Spezialisten der Sparkassenorganisation mit den Kämmerern Ansätze, wie das Schuldenportfolio bestmöglich gestaltet werden kann. Damit ergänzt die Verschuldungsdiagnose das Sparkassen-Finanzkonzept, das die Kundenbetreuer seit Mitte 2009 bei Beratungsgesprächen unterstützt.

In Westfalen-Lippe haben sich neben der Projektsparkasse Münsterland Ost 14 weitere Sparkassen mit insgesamt über 50 Kommunen an der Einführung des neuen Instruments beteiligt. Die Erfahrungen sind gut: Die Sparkassen bauen eine deutschlandweit einmalige Datenbasis zum Vergleich der kommunalen Verschuldung auf, mit der sie die Qualität der Beratung nochmals erhöhen und die Kämmerer sowie die kommunalen Gremien bei der Wahl der passenden Produkte unterstützen.

EINSATZ FÜR DIE GESELLSCHAFT

Erfolg trägt viele Früchte

Der Begriff „Nachhaltigkeit“ ist erst seit einigen Jahren fester Bestandteil der deutschen Sprache. Doch bereits seit über 200 Jahren gibt es Finanzdienstleister, die nachhaltig handeln: die deutschen Sparkassen.

Sparkassen arbeiten wirtschaftlich, ohne Gewinne zu maximieren, und tun gleichzeitig Gutes für die Region: Sie versorgen die Menschen und die Unternehmen zuverlässig mit modernen, preiswerten Finanzdienstleistungen. Sie sind beständige Arbeitgeber, engagierte Ausbilder und verlässliche Steuerzahler. Und über all das hinaus fördern sie das Gemeinwohl mit Spenden, Stiftungen und Ausschüttungen. Allein die westfälisch-lippischen Sparkassen stellten im Jahr 2009 108,7 Millionen Euro für Soziales, Umwelt und Forschung, Wissenschaft und Wirtschaft, Kultur und Sport in Westfalen-Lippe bereit.

2010 trägt der Einsatz der Sparkassen für die Gesellschaft besondere Früchte: Sie sind einer von fünf Hauptsponsoren der Kulturhauptstadt Europas RUHR.2010 und zudem Projektsponsor mit dem Schwerpunkt Fotografie. Darüber hinaus haben sie die Fotoausstellung „Ruhrblicke. Ein Fotografieprojekt der Sparkassen-Finanzgruppe“ ins Leben gerufen. Eine Ausstellung, die viele neue Perspektiven eröffnet.





„Was die Sparkassen mit der Ausstellung Ruhrblicke auf die Beine gestellt haben, beeindruckt mich. Die Fotografien sind echte Meisterwerke und mir macht es riesig viel Spaß, die unterschiedlichen Ansätze der Künstler zu erläutern“, zeigt sich Vera Keyzers begeistert. Sie ist eine von 14 Design-Studenten der Essener Folkwang-Hochschule, die durch die noch bis Ende Oktober geöffnete Ausstellung im SANAA-Gebäude auf der Zeche Zollverein führen.

„Ruhrblicke. Ein Fotografieprojekt der Sparkassen-Finanzgruppe“ – dahinter steht ein herausragendes Kunstprojekt, das sich dem Ruhrgebiet mit den Mitteln der Dokumentarfotografie nähert. Elf international renommierte Fotografen verschiedener Generationen – alle eng mit der Region verbunden – haben für diese Ausstellung Arbeiten erstellt. Ihre Fotografien vermitteln neue Ansichten der scheinbar vertrauten Eigenheiten des „Reviere“ – und tragen auf beeindruckende Weise zum Programm der Kulturhauptstadt Europas RUHR.2010 bei.

Unter dem Leitbild „Wandel durch Kultur – Kultur durch Wandel“ zeigen die 53 beteiligten Ruhrgebietsstädte über das Jahr hinweg, wie sich ihre Region durch Kultur als wichtigen Wirtschaftsfaktor vom „Kohlenpott“ zur Dienstleistungs- und Wissensgesellschaft wandelt. Zahlreiche Konzerte, Kunstausstellungen, Theateraufführungen und Festivals laden die Besucher aus aller Welt dazu ein, die einzigartigen Veränderungen und Zukunftsvisionen der „Metropole Ruhr“ zu erleben.

Möglich macht dies unter anderem die deutsche Sparkassenorganisation: Die

nordrhein-westfälischen Sparkassen und insbesondere die 32 Sparkassen im Ruhrgebiet unterstützen gemeinsam mit dem Deutschen Sparkassen- und Giroverband sowie ihren Verbundunternehmen als einer von fünf Hauptsponsoren die RUHR.2010. Damit nicht genug: Als Projektponsor rücken sie außerdem die künstlerische Fotografie in das Blickfeld der Öffentlichkeit. In diesem Rahmen fördern sie eine Vielzahl verschiedener Ausstellungen mit herausragenden Werken international bekannter Künstler in Museen und Galerien des Ruhrgebiets. Höhepunkt und Aushängeschild sind die „Ruhrblicke“, die die Sparkassen ins Leben gerufen und finanziert haben.

Mit diesem Einsatz für die Kulturhauptstadt Europas RUHR.2010 führen die Sparkassen eine lange Tradition fort: Als größter nichtstaatlicher Kulturförderer Deutschlands haben sie in den vergangenen Jahrzehnten unter anderem umfangreiche Sammlungen mit zeitgenössischer Fotografie aufgebaut. Die Fotografieausstellungen der RUHR.2010 sind wichtige Bausteine ihres Engagements. Sie eröffnen auch Perspektiven für sehr begabte Nachwuchsfotografen, die sich an renommierten Hochschulen in Nordrhein-Westfalen ausbilden lassen: „Irgendwie ist es für mich beruhigend zu wissen, dass sich die Sparkassen trotz dieser Krisenzeiten so verlässlich für die Fotografie einsetzen“, betont Vera Keyzers. So sehen es auch ihre Kollegen von der Fachhochschule Dortmund: „Ob es die ‚Ruhrblicke‘-Ausstellung ist oder eine kleinere Ausstellung am Ort – die Sparkassen machen vieles möglich“, weiß Wiebke Fischer. „Vielleicht ja irgendwann auch für uns. Es muss ja nicht gleich im SANAA-Gebäude sein“, ergänzt Benjamin Duda augenzwinkernd.

„Ruhrblicke“ im Überblick

Ort

SANAA-Gebäude
Welterbe Zollverein
Gelsenkirchener Straße 209
45309 Essen

Öffnungszeiten

24. April bis 24. Oktober 2010,
täglich von 10 bis 19 Uhr

Eintritt

4,50 Euro, ermäßigt 2 Euro

Fotografen

Hilla Becher
Laurenz Berges
Joachim Brohm
Hans-Peter Feldmann
Andreas Gursky
Jitka Hanzlová
Candida Höfer
Matthias Koch
Elisabeth Neudörfl
Jörg Sasse
Thomas Struth

Kurator

Thomas Weski, Inhaber
der Stiftungsprofessur der
Sparkassen-Finanzgruppe für
„Kulturen des Kuratorischen“
an der Hochschule für Grafik
und Buchkunst in Leipzig

Buch zur Ausstellung

„Ruhrblicke“ – Verlag der
Buchhandlung Walther König
Museumsausgabe: 29,80 Euro
Buchhandelsausgabe: 39,80
Euro

Weitere Informationen

www.sparkasse.de/ruhr2010

Jugend trainiert für Olympia

Frischen Sportsgeist fördern

Wer Sport treibt, hält Körper und Geist fit, entwickelt Ehrgeiz und Teamgeist. Umso besser, wenn die Freude an der Bewegung bereits in jungen Jahren unterstützt wird: Der Wettbewerb „Jugend trainiert für Olympia“ fördert den Schulsport über den klassischen Unterricht hinaus und will so die Kinder und Jugendlichen zum lebenslangen Sporttreiben motivieren. Ein Ansatz, der bestens zum gemeinnützigen Engagement der Sparkassen passt: Als Sportförderer Nr. 1 in Deutschland können sie damit neben dem Breiten- und Spitzensport auch den sportlichen Nachwuchs unterstützen. Aus diesem Grund haben der Sparkassenverband Westfalen-Lippe und der Rheinische Sparkassen- und Giroverband dieses schon früher gepflegte Sponsoring im Jahr 2009 wieder aufgenommen: Mit den Sparkassen in der Region sind sie fortan „Förderer des Wettbewerbs Jugend trainiert für Olympia in Nordrhein-Westfalen“.

Die Sparkassen erreichen hierbei so viele Kinder und Jugendliche wie mit keiner anderen Maßnahme: Jährlich treten über 13.000 Teams mit 130.000 Schülern in den nordrhein-westfälischen Schulen an, um erste Wettkampferfahrungen in 19 Sportarten zu sammeln. Die erfolgreichsten unter ihnen können sich über die Stadt-, Kreis-, Regierungsbezirks- und Landesteilmeisterschaften für die Endspiele in Berlin qualifizieren. Bundesweit zählt „Jugend trainiert für Olympia“ jedes Jahr rund 800.000 Teilnehmer und ist damit der größte Schulsportwettbewerb der Welt.

Als Hauptsponsoren machen die Sparkassenverbände und die Sparkassen den Wettbewerb in Nordrhein-Westfalen ein wenig bunter: So schmücken die Sparkassen die Wettkampfplätze aus, versorgen die jungen Sportler, gestalten die Siegerehrungen und statten die Siegerteams mit einer hochwertigen Trainingsbekleidung aus, die für jeden sichtbar das „Sparkassen-S“ trägt. Nicht zuletzt präsentieren sich die Sparkassen als Förderer des Wettbewerbs auch auf der jährlichen Schulsportparty, die für die erfolgreichsten Teilnehmer ausgerichtet wird. Dies alles geschieht in enger Abstimmung mit dem Landesinnenministerium sowie den Schulsportausschüssen der Kommunen.

Für die Sparkassen bietet sich mit dem Wettbewerb die Möglichkeit, das bundesweit einzigartige Sportengagement der Sparkassen in der Region fortzuführen und noch mehr junge Menschen zu erreichen. Bestimmt wird in diesem Rahmen noch so manches große Talent entdeckt.

„So wird das einzigartige Sportengagement der Sparkassenorganisation bereits in den Schulen erlebbar – für die Schüler, aber auch für die Familien.“

Klaus Henke, Leiter Privatkunden Winterberg,
Sparkasse Hochsauerland



Auszeichnung der Jahrgangsbesten

Glanzvolle Veranstaltung für die erfolgreichsten Auszubildenden

„Simply the Best“ – es war ein ebenso schlichtes wie selbstbewusstes Motto für eine glanzvolle Veranstaltung: 119 ehemalige Auszubildende aus Nordrhein-Westfalen standen am 3. November 2009 in der Stadthalle Soest im Rampenlicht. Sie hatten die besten Berufsabschlüsse von insgesamt 60.000 Prüflingen in 130 Berufen erzielt. Für diese herausragenden Leistungen wurden sie vor über 600 Gästen aus Wirtschaft und Kommunen, vor Vertretern der Berufskollegs sowie ausbildenden Unternehmen und nicht zuletzt vor ihren stolzen Eltern von den 16 regionalen Industrie- und Handelskammern ausgezeichnet.

Wo Nachwuchskräfte so große Erfolge feiern, bringen sich die Sparkassen gerne ein. Schließlich ist ihnen die Aus- und Fortbildung stets ein besonderes Anliegen. Mit einer Quote von 9 Prozent bilden sie weit mehr junge Leute aus als die übrige Kreditwirtschaft und zählen damit selbst zu den bundesweit größten Ausbildern. Im Jahr 2009 lernten allein in den westfälisch-lippischen Sparkassen über 2.100 Auszubildende für ihre Zukunft. Und in den 2.530 Seminaren, Tagungen und Studiengängen der Westfälisch-Lippischen Sparkassenakademie bauten rund 24.400 Mitarbeiter ihr Wissen aus.

Vor diesem Hintergrund sagten der Sparkassenverband Westfalen-Lippe und der Rheinische Sparkassen- und Giroverband, die zusammen die 108 nordrhein-westfälischen Sparkassen vertreten, der ausrichtenden Industrie- und Handels-

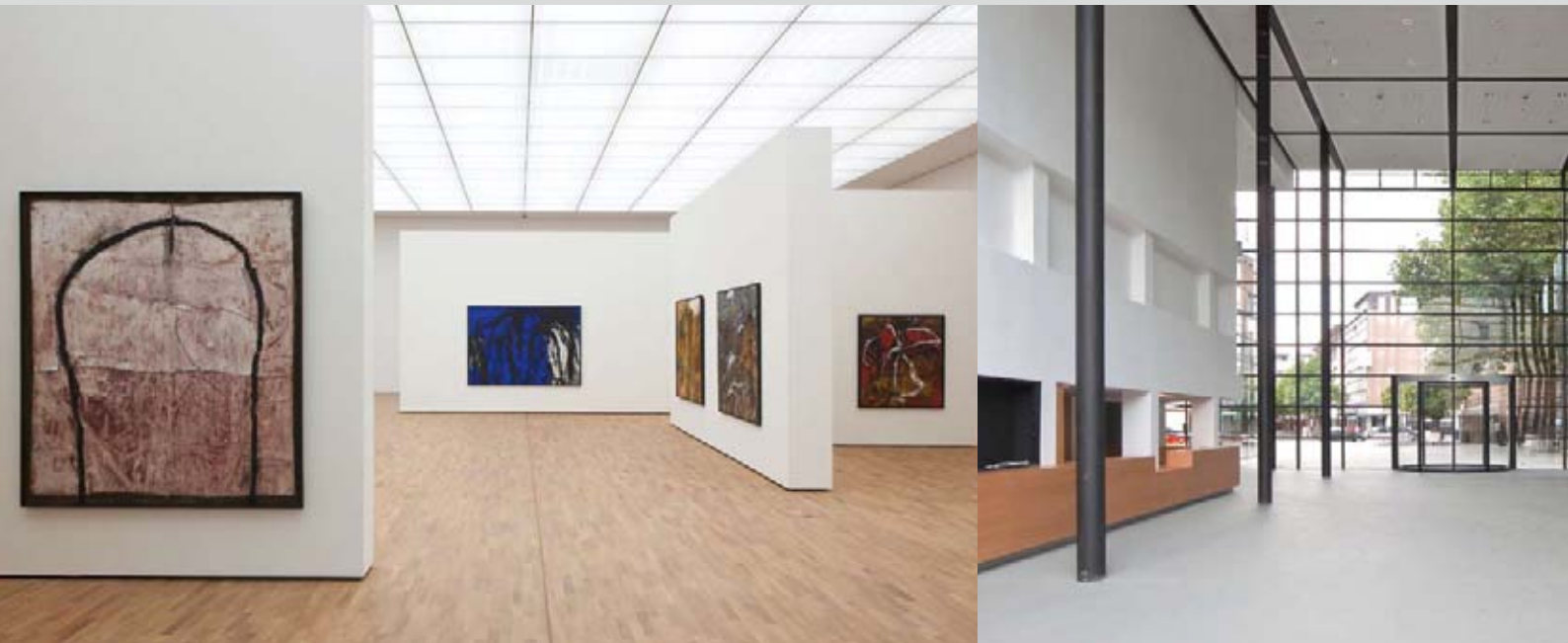
kammer Arnsberg schnell und unkompliziert zu, sich gemeinsam zu engagieren und die jährliche Ehrung erstmals finanziell zu unterstützen. Aufgrund der örtlichen Verbundenheit war außerdem die Sparkasse Soest mit einem eigenen Repräsentationsstand vertreten. Damit brachten sich die nordrhein-westfälischen Sparkassen als Förderer und als verantwortungsvolle Wirtschaftspartner der Region ein.

Dass die gesamte Veranstaltung den nötigen Glanz erhielt, dafür sorgten nicht nur die strahlenden Landesbesten selbst. Auch das Rahmenprogramm mit A-cappella-Band und Show-Einlagen sowie dem bekannten EinsLive-Moderatoren-duo Olli Briesch und Michael Imhof machten diese Stunden für alle Beteiligten zu einem unvergesslichen Erlebnis. Ein Erlebnis, wie es die Sparkassen auch den erfolgreichsten Auszubildenden dieses Jahres wünschen. Daher werden sie als verlässliche Partner die Landesbestenehrung 2010 in Bielefeld unterstützen.

„Das ist es doch, was die Sparkassen ausmacht: Sie begleiten die Menschen, sei es in der Filiale oder bei herausragenden Anlässen wie diesem.“

Annette Melchers, Referentin in der Stabsstelle
Veranstaltungen / Sponsoring beim
Sparkassenverband Westfalen-Lippe





Emil Schumacher Museum Hagen

Ein leuchtendes Zeichen für kulturelle Verantwortung

Unter Kunstinteressierten besitzt der Name Emil Schumacher seit langem einen bedeutenden Klang. Mit seiner eigenständigen und spektakulären Bildsprache war der 1912 in Hagen geborene und 1999 verstorbene Künstler stilbildend für eine ganze Generation. Schumacher gilt als einer der Wegbereiter der abstrakten Kunst in Deutschland und als einer der populärsten Vertreter der ungegenständlichen Malerei. Im Jahr 1997, anlässlich seines 85. Geburtstags, beschloss die Stadt Hagen, ihrem so berühmten wie eigenwilligen Ehrenbürger ein Museum zu widmen.

Möglich machte dies die von Dr. Ulrich Schumacher, dem Sohn des Künstlers, gegründete Stiftung Emil Schumacher. Sie stellte den außergewöhnlichen Nachlass in Aussicht. Ebenso bedeutend war die Finanzierung des rund 26 Millionen

Euro teuren Museumsneubaus. Die Sparkassen-Finanzgruppe trug maßgeblich dazu bei, dieses herausragende Projekt umzusetzen: Gemeinsam mit dem Land Nordrhein-Westfalen, der Stadt Hagen und der Stiftung gehörte sie zu den größten Förderern des Bauvorhabens – und stellte sicher, dass der Grundstein im August 2006 gelegt werden konnte.

Genau drei Jahre später, im August 2009, wurde die offizielle Eröffnung des Emil Schumacher Museums gefeiert. Erstmals sind nun rund 400 Werke aus dem gesamten Schaffen des Künstlers unter einem Dach vereint: Gezeigt werden nahezu 100 Ölbilder und mehr als 200 Arbeiten auf Papier, von den Anfängen bis zu den späten Schaffensjahren. Damit ist eine Kulturadresse entstanden, die sich mit dem über 100 Jahre alten Osthaus Museum zu einem sehenswerten



Museumskomplex – dem neuen Kunstquartier Hagen – zusammenfügt. Hagen bildet nun ein Zentrum moderner Kunst, das die gesamte künstlerische Bandbreite des 20. Jahrhunderts bis zur Gegenwart abdeckt.

Mit seiner komplett verglasten und nachts illuminierten Hülle zählt das Emil Schumacher Museum außerdem zu den spektakulärsten Neubauten in Nordrhein-Westfalen. Das Museum besitzt auf diese Weise nicht nur im übertragenen Sinne eine große Strahlkraft für die Stadt Hagen, das angrenzende Ruhrgebiet und die Region. Vor allem wirft es sein Licht auch auf das gemeinnützige Engagement der Sparkassen in Westfalen-Lippe, auf das sich die Bürger selbst in wirtschaftlich schwächeren Zeiten verlassen können.

„Die Sparkassen haben dazu beigetragen, in Hagen einen kulturellen und touristischen Anziehungspunkt zu schaffen. Das ist die beste Kombination aus gesellschaftlichem Engagement und Wirtschaftsförderung.“

Klaus Hacker, bis 31. März 2010 Vorsitzender des Vorstands der Sparkasse Hagen

STARK IM VERBUND

Mit Begeisterung Neues schaffen

Alle modernen Finanzdienstleistungen aus einer Hand, von Anlageprodukten über Bausparverträge und Leasingprodukte bis zu einem umfassenden Versicherungsschutz – das ist ein Angebot, mit dem die Sparkassen bei ihren Kunden bestens punkten.

Möglich wird dies durch den Verbund: Seit Jahrzehnten arbeiten die westfälisch-lippischen Sparkassen mit Partnerunternehmen wie LBS West, Provinzial, WestLB AG, DekaBank, Deutsche Leasing, Finanz Informatik und dwpbank eng und vertrauensvoll zusammen. Sie alle bündeln Arbeitsmengen und Wissen und stellen die Qualität der Leistungen wie auch wettbewerbsfähige Preise sicher. So verbindet der Verbund die am Ort tätigen Sparkassen als Kunden- und Marktspezialisten mit den flächendeckend tätigen Verbundunternehmen als Produkt- und Dienstleistungsspezialisten.

Aus dieser gewachsenen Geschäftsbeziehung ist bereits vieles Gute entstanden. Und manchmal schaffen die Partner mit neuen Konzepten noch weitere Erfolge. Ein Beispiel hierfür ist die 2009 gemeinsam umgesetzte Mailing-Aktion der westfälisch-lippischen Sparkassen und der LBS West zum neuen Riester-Bausparvertrag.





„Vom Riestern hatte ich bereits in der Zeitung gelesen. Wie das aber genau funktioniert, war mir trotzdem nicht klar. Erst als ich von meiner Sparkasse angeschrieben wurde, habe ich mich ausführlich beraten lassen“, berichtet Philip Rudolphi. „Heute bin ich stolzer Besitzer eines LBS-Riester-Bausparvertrags. In einigen Jahren kann ich dann hoffentlich mit genauso viel Freude an steinernen Wänden arbeiten wie derzeit am Baumhaus meiner Schwester.“

Philip Rudolphi ist einer von 360.000 Kunden in Westfalen-Lippe, die Anfang 2009 Post von ihrer Sparkasse erhalten haben. Genauer gesagt: ein Mailing. Mit diesem Informationsbrief ergänzten 65 westfälisch-lippische Sparkassen die klassische Werbung zum Thema Altersvorsorge, die zur selben Zeit zum Beispiel auch an Plakatwänden oder in Tageszeitungen zu sehen war.

Bereits in den beiden Jahren zuvor hatten die Sparkassen in der Region gemeinsam mit ihrem Verband die Wirkung eines Mailings getestet. Das Ergebnis: Viele Kunden ließen sich daraufhin von ihrer Sparkasse beraten. Nicht zuletzt zeigten die hohen Abschlussquoten, dass diese Art von Dialogmarketing ein guter Weg ist, den Kunden passgenaue Produkte anzubieten. Seitdem steht fest: Die westfälisch-lippischen Sparkassen werden das Instrument fortführen und ausbauen – auch gerne in Kooperation mit den Verbundpartnern. Dieses Ziel wurde 2009 erstmals Wirklichkeit: Der Sparkassenverband Westfalen-Lippe entwickelte in Zusammenarbeit mit der LBS West das Mailing zum damals frisch an den Markt gegangenen Riester-Bausparvertrag.

Dazu ermittelten die Sparkassen zunächst, welche Kunden bereits bei ihnen einen Riester-Bausparvertrag abgeschlossen hatten. Anschließend untersuchte die Finanz Informatik als IT-Dienstleister der Sparkassen die Kundendaten auf Gemeinsamkeiten. Auf Grundlage dieser Merkmale konnten in einem nächsten Schritt die Kunden gesucht werden, die noch keinen solchen Vertrag besaßen, aber voraussichtlich Wohneigentum planten und damit ein großes Interesse an dem Produkt hatten. „Eine belastbare, datenbasierte Vorbereitung, wie wir sie betreiben, ist das A und O für jedes Mailing“, erklärt Verbandsreferent Joachim König, der die Aktion betreute.

Wenige Wochen später wurden die Briefe versandt – selbstverständlich mit persönlicher Anrede und dem „kurzen Draht“ zur Sparkasse. Die Berater in den Filialen waren eng in die Kommunikation eingebunden und konnten die Kampagne gut umsetzen: Wie die Werbewirkungsanalyse anschließend ergab, schlossen die Kunden in drei von vier Beratungsgesprächen einen LBS-Bausparvertrag ab, davon ein Drittel als Riester-Bausparvertrag. Manchmal zeigte sich aber auch, dass ein anderes Riester-Produkt wie S-Vorsorge-Plus, die RiesterRente der Provinzial oder die DekaBonusRente für den Kunden besser passte. „Das Mailing war gut und informativ, aber für mich ist die Beratung in meiner Sparkasse durch nichts zu ersetzen“, berichtet Philip Rudolphi. „Erst nach dem Gespräch war ich mir sicher, was ich wollte.“

Die Berater der Sparkassen werden also weiter gefordert bleiben: Für 2010 sind drei Mailings geplant, eines davon gemeinsam mit der Provinzial.

LBS West

Riester-Bausparvertrag sehr beliebt

Im Jahr 2009 blieben die Bausparprodukte der LBS West als „sicherer Hafen“ gefragt. Vor allem die Verkaufserfolge im Riester-Geschäft sowie im neuen Jugendmarkttarif Classic Young prägten das Neugeschäft. Aufgrund ihrer Vertriebsstärke im Sparkassenverbund baute die LBS West ihren Marktanteil in NRW nach Anzahl der abgeschlossenen Bausparverträge um 1,4 Prozentpunkte auf 48,4 Prozent aus.

Stabile Entwicklung trotz Vorzieheffekten

Die westfälisch-lippischen Sparkassen vermittelten gut 101.000 Bausparverträge der LBS West an ihre Kunden. Aufgrund von Vorzieheffekten waren dies zwar rund 27.000 Stück weniger als noch 2008 (-21,1 %): Damals hatten besonders viele Bauwillige einen LBS-Bausparvertrag abgeschlossen und sich die auslaufende freie Verwendungsmöglichkeit der Wohnungsbauprämie gesichert. Bezogen auf die Bausparsumme sank der Absatz 2009 um 14 Prozent auf knapp 2,1 Milliarden Euro. Im Durchschnitt der beiden Jahre lag das Vermittlungsergebnis aber dennoch über dem aus dem Jahr 2007.

Riester-Bausparvertrag beliebt

Die frühzeitige Entscheidung der LBS West und der Sparkassen, das Riester-Bausparen in den Mittelpunkt der Vertriebsaktivitäten zu stellen, bewährte sich 2009. Die Kunden der westfälisch-lippischen Sparkassen schlossen 16.800 Verträge mit einer Bausparsumme in Höhe von 468 Millionen Euro als Riester-Bausparvertrag ab. Damit hat sich dieses Riester-Produkt seit Einführung im Sommer 2008 den zweiten Platz der staatlich geförderten Altersvorsorge erobert – direkt nach dem Sparkassenprodukt S-Vorsorge-Plus.

Classic Young motiviert Jugendliche

Die Vorsorge stand Pate bei einer weiteren Produkteinführung, die Jugendliche mit besonderen Konditionen zum langfristigen Sparen motiviert: Der Tarif Classic Young sorgte 2009 dafür, dass das Neugeschäft der LBS West bei den unter 21-Jährigen um fast 10 Prozent anzog. Von der Einführung des Produktes Ende August bis zum Jahresende vermittelten die westfälisch-lippischen Sparkassen rund 8.800 Verträge dieses Tarifs mit einer Bausparsumme über 88 Millionen Euro.



Provinzial NordWest Gruppe

Gutes Vermittlungsergebnis belegt umfassende Beratung

Das im Jahr 2009 sehr erfolgreiche Verbundgeschäft mit der Provinzial NordWest Gruppe belegt einmal mehr, dass die westfälisch-lippischen Sparkassen ihre Kunden umfassend beraten.

Rekord bei Kompositversicherungen

Die Kunden der westfälisch-lippischen Sparkassen schlossen rund 76.500 Schaden-, Unfall- und Rechtsschutzversicherungen über einen Neubeitrag in Höhe von fast 20 Millionen Euro ab – knapp 3 Millionen Euro mehr als im Vorjahr (+16,5%). Dies ist das höchste Ergebnis, das die Sparkassen jemals erzielt haben. Vor allem die Kraftfahrzeugversicherung machte im Vorjahresvergleich einen großen Absatzsprung um 1,5 Millionen Euro auf 9,7 Millionen Euro (+18,5%). Dieses Ergebnis ist außer auf das gute Jahresendgeschäft auch auf die Aktivitäten im Rahmen der kurzfristig von der Bundesregierung eingeführten Abwrackprämie zurückzuführen.

Lebensversicherung als attraktives Vorsorgeprodukt

Erfreulich entwickelte sich auch das Verbundgeschäft bei den Lebensversiche-

rungen: Die bewertete Beitragssumme der rund 45.000 über die westfälisch-lippischen Sparkassen neu abgeschlossenen Verträge stieg um 26,4 Prozent auf rund 680 Millionen Euro. Zu erkennen war, dass die Bürger mehr denn je wertbeständige Produkte auswählten: Die Vermittlungsergebnisse in den fondsgebundenen und somit stärker kapitalmarktabhängigen Lebensversicherungen gingen zurück, während die Beitragssummen bei den klassischen Kapitalversicherungen und vor allem bei den Rentenversicherungen nochmals stärker stiegen. Darüber hinaus nutzten die Kunden die Lebensversicherungen als attraktives Vorsorgeprodukt und zahlten verstärkt Einmalbeträge ein.

Zusammenarbeit ausbauen

Um die Zusammenarbeit auszubauen, sind 2009 zwei Projekte gestartet. In diesem Rahmen leiteten die Provinzial-Geschäftsstellen rund 1.300 Kunden über. Darüber hinaus sind Konzepte entwickelt worden, mit denen das Versicherungsgeschäft in Sparkassen stärker verankert werden kann.



PROVINZIAL
Die Versicherung der Sparkassen

WestLB AG

Mit vielen Produkten führend

Im Jahr 2009 setzte die WestLB AG ihre erfolgreiche Zusammenarbeit mit den westfälisch-lippischen Sparkassen fort: Die Zusammenarbeitsquote im Neugeschäft blieb mit 82 Prozent auf hohem Niveau. Der im Vorjahr geschaffene Geschäftsbereich Verbund, in dem die WestLB AG die für die Sparkassen wichtigen Geschäftsfelder Eigengeschäft/ Depot A, Privatkunden/Depot B, Mittelstandskunden sowie Öffentliche Kunden zusammengefasst hat, etablierte sich auch durch seinen integrierten Vertriebs- und Betreuungsansatz erfolgreich.

Rekorde bei Derivaten und kapitalgarantierten Produkten

Insbesondere das Geschäft mit Anlageprodukten für Privatkunden entwickelte sich im Jahresverlauf sehr dynamisch: Mit einem Umsatzvolumen an derivativen Wertpapieren von über 1,5 Milliarden Euro erzielte die WestLB AG gemeinsam mit den westfälisch-lippischen Sparkassen das bislang beste Ergebnis ihrer Geschichte. Vor dem Hintergrund der Finanzmarktkrise waren insbesondere kapitalgarantierte Produkte gefragt. In diesem Segment erreichte die WestLB AG mit einem Marktanteil von 21 Prozent

erstmalig die Marktführerschaft.

Im Kreditgeschäft mit Firmenkunden baute die WestLB AG zusammen mit den westfälisch-lippischen Sparkassen die Zahl der Kundenverbindungen leicht aus; bedingt durch die schwache Konjunktur ging allerdings das Kreditneugeschäft im westfälisch-lippischen Verbandsgebiet im Vergleich zum Vorjahr um knapp ein Drittel auf 578 Millionen Euro zurück. Als Marktführer im kommunalen Schuldenmanagement wirkte die WestLB AG maßgeblich im DSGVO-Projekt „Kommunale Verschuldungsdiagnose“ mit. Darüber hinaus machte sie sich als Konsortialführer von Schuldscheintransaktionen für öffentliche Kunden einen Namen: Dieses Produkt behauptete sich in schwierigen Kapitalmärkten als attraktive Fremdfinanzierungsquelle.

Zinsniveau und Sicherheit bestimmen Eigengeschäft

Im Eigengeschäft mit den Sparkassen (Depot-A-Geschäft) stiegen wegen des rückläufigen Zinsniveaus und des höheren Bedürfnisses nach Sicherheit die Umsätze mit Rentenpapieren im Jahresvergleich um ein Fünftel auf knapp 6,4 Milliarden Euro.



DekaBank

Sicherheit bevorzugt

„Im Pessimismus wird die Hausse geboren“ – diese alte Börsenweisheit hat sich im turbulenten Börsenjahr 2009 wieder einmal bewahrheitet. Allen Unkenrufen zum Trotz kletterten die Aktienmärkte auf breiter Basis in die Höhe. Dennoch setzten die Sparer im Jahr 2009 weiterhin auf sichere Anlagen: Die Erfahrungen der Finanzmarktkrise hatten ihnen nochmals deutlich gemacht, dass Rückschläge an den Aktienmärkten nicht auszuschließen sind.

Fondsvermögen gestiegen

Die Einstellung der Kunden spiegelt sich in der Geschäftsentwicklung 2009 des DekaBank-Konzerns, des zentralen Assetmanagers der Sparkassen-Finanzgruppe, mit den westfälisch-lippischen Sparkassen wider. Bei den Kunden erfreuten sich wertgesicherte Produkte großer Beliebtheit. Außerdem fragten sie vor allem Immobilien- und Rentenfonds stark nach. Das von der DekaBank für die Kunden der westfälisch-lippischen Sparkassen verwaltete Fondsvermögen stieg im Jahr 2009 um 300 Millionen Euro auf 11,1 Milliarden Euro. Leicht getrübt wurde die Geschäftsentwicklung durch die Zahl der von der DekaBank für die Kunden der

westfälisch-lippischen Sparkassen verwalteten Depots: Sie sank um 6 Prozent auf knapp 517.000 Stück.

Fünf Sterne für Top-Qualität

Im Jahr 2009 entwickelten sich die Werte der Deka-Fonds außerordentlich gut. Dies belegen beispielhaft folgende Fakten:

- Über 95 Prozent der Deka-Wertpapierfonds wiesen eine positive Rendite auf
- Fünf von zehn Deka-Wertpapierfonds erzielten eine Wertentwicklung von über 10 Prozent
- Jeder dritte Deka-Wertpapierfonds erzielte sogar eine Wertentwicklung von über 20 Prozent

Diese Leistung der Deka-Fondsmanager wird auch durch unabhängige Analysen bestätigt. So zeichnete das renommierte Wirtschaftsmagazin „Capital“ die Deka zu Beginn des Jahres 2010 zum zweiten Mal in Folge mit der Höchstnote von fünf Sternen als „Top-Fondsgesellschaft“ aus.



„DekaBank

Deutsche Leasing

Achtbar durch die Krise

Die tiefe Rezession des Jahres 2009, die die Geschäfte zahlreicher Branchen und Märkte prägte, zog die deutsche Leasing-Wirtschaft stark in Mitleidenschaft: Mit einem Neugesäftsvolumen in Höhe von 42 Milliarden Euro verbuchte sie ein Minus von 23 Prozent – der stärkste Rückgang in ihrer 47-jährigen Geschichte.

Leasing-Geschäft von Krise gezeichnet

Von diesen Entwicklungen blieb auch das Verbundgeschäft der westfälisch-lippischen Sparkassen mit der Deutschen Leasing nicht verschont: Im Vergleich zum Vorjahr ging das über die westfälisch-lippischen Sparkassen vermittelte Leasing-Geschäft gleichfalls um 23 Prozent auf 318 Millionen Euro zurück. Die Zahl der vermittelten Leasing-Verträge sank um 13 Prozent auf 4.000 Stück. Demnach war das durchschnittliche Investitionsvolumen je Leasing-Vertrag niedriger als noch 2008.

Auch hierbei war zu erkennen, dass die Branchen von der schwachen Wirtschaftslage unterschiedlich betroffen waren: Während das Leasing-Geschäft mit dem verarbeitenden Gewerbe in

den Bereichen Druck-, Kunststoff- und Werkzeugmaschinen sowie im Bereich Nutzfahrzeuge komplett weggebrochen war, konnte es durch Investitionen im Handels- und Dienstleistungsgewerbe sowie im Gesundheitswesen zum Teil abgefedert werden.

Sparkassen-Auto-Kredit floriert

Erfreuliches gab es hingegen beim Sparkassen-Auto-Kredit der Deutschen Leasing zu vermelden. Diesen Konsumentenkredit bieten die westfälisch-lippischen Sparkassen ihren Privatkunden über die Filialen, das Internet sowie Autohändler vorrangig zur Finanzierung von gebrauchten Kraftfahrzeugen an. Im Jahr 2009 florierte das Geschäft: Die Kunden der westfälisch-lippischen Sparkassen schlossen 5.700 Verträge über insgesamt 59 Millionen Euro ab. Sowohl die Stückzahlen als auch das Volumen überstiegen das Vorjahresergebnis um rund 55 Prozent. Wichtige Impulse für dieses Rekordergebnis setzte zum einen die Abwrackprämie im Neuwagenmarkt, zum anderen ist der Sparkassen-Auto-Kredit im mittlerweile fünften Jahr als festes Produkt bei vielen Sparkassen etabliert.



Deutsche Leasing 

Finanz Informatik

Erfolgreiche Arbeit fortgesetzt

Im zweiten Geschäftsjahr nach der Fusion entwickelte die Finanz Informatik die Gesamtbanklösung OSPlus fort und führte sie bei zahlreichen weiteren Sparkassen im Norden und Osten Deutschlands ein. Darüber hinaus übernahm die Finanz Informatik für noch mehr Sparkassen die bisher dezentral bei den Instituten betriebene IT-Infrastruktur.

OSPlus geht weiter in die Fläche

Ein wichtiges Ziel der Fusion zur Finanz Informatik war es, die IT-Anwendungen innerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe zu vereinheitlichen. 2009 wurden zu diesem Zweck 54 Sparkassen aus Niedersachsen und Thüringen, die bislang das System eines Vorgängerunternehmens im Einsatz hatten, auf die bereits weit verbreitete Gesamtbanklösung OSPlus umgestellt. Damit arbeiteten am Jahresende bereits 350 der 431 deutschen Sparkassen mit demselben System. Bis Ende 2011 wird OSPlus flächendeckend bei den deutschen Sparkassen sowie bei mehreren Landesbanken im Einsatz sein.

Die Finanz Informatik investierte 2009 mehr als 100 Millionen Euro, um die Gesamtbanklösung OSPlus weiterzuent-

wickeln. In den kommenden Jahren wird OSPlus mit einem vergleichbaren Investitionsvolumen wie 2009 ausgebaut.

Vorteile durch Bündelung dezentraler IT-Infrastrukturen

Die Finanz Informatik setzt sich dafür ein, dass noch mehr Sparkassen ihre dezentrale IT-Infrastruktur auf sie verlagern. Damit kann die Sparkassenorganisation weitere Kosten einsparen und die Sicherheit und Verfügbarkeit der IT-Systeme erhöhen. Bis Ende des Berichtsjahres übernahm die Finanz Informatik bereits die bisher dezentral betriebene IT-Infrastruktur für mehr als 200 deutsche Sparkassen.

Zusätzlich 85 Millionen Euro eingespart

Die ursprünglichen Kostenplanungen unterschritt die Finanz Informatik 2009 um 85 Millionen Euro. Wenn ab 2012 der Entwicklungs- und Pflegeaufwand für mehrere IT-Systeme wegfällt und weitere Synergien gehoben sind, können jährlich mehr als 200 Millionen Euro eingespart werden.



finanz informatik

dwpbank

Stabilität durch sichere Wertpapierabwicklung

Die Deutsche WertpapierService Bank AG (dwpbank) ist für die westfälisch-lippischen Sparkassen der wichtigste Dienstleister rund um die Abwicklung des Wertpapiergeschäfts. Die Partnerschaft hat sich insbesondere in dem durch die Folgen der Finanzmarktkrise geprägten Jahr 2009 bewährt. Die dwpbank reagierte flexibel und schnell auf die sich verändernden Markt- und Kundenanforderungen und sicherte damit die Stabilität in der Abwicklung des zeitkritischen Wertpapiergeschäfts.

Back Office Service Center entlastet 37 Sparkassen

Mittlerweile nutzen 37 Sparkassen aus dem Verbandsgebiet und damit acht Institute mehr als Ende 2008 die Leistungen des Back Office Service Center (BOSC) in Herford. Das BOSC übernimmt die noch bei den Sparkassen verbliebenen Tätigkeiten der Marktfolge wie beispielsweise die Stammdatenpflege, gesetzliche und aufsichtsrechtliche Kontrolltätigkeiten zu Kundenaufträgen sowie die Bearbeitung von Kundenweisungen zu Wertpapierüberträgen, Kapitaldiensten, Kapitalmaßnahmen und Hauptversammlungen.

Die Sparkassen können sich auf diesem Weg stärker auf die Kundenberatung und -betreuung als Kernkompetenz konzentrieren.

Erfolgreiche Umsetzung der Anforderungen aus der Abgeltungsteuer

Zum 1. Januar 2009 trat die Abgeltungsteuer in Kraft. Die dwpbank hat die dafür notwendigen umfangreichen Systemanpassungen fristgerecht für ihre Kunden umgesetzt. Da jedoch auch nach dem Inkrafttreten Zweifelsfragen in der Auslegung und der Umsetzung insbesondere im Umfeld von Erträgen und Kapitalmaßnahmen bestanden, wurde das Rahmenprojekt „Abgeltungsteuer II“ initiiert. Seit der Projektaufnahme zu Beginn des Jahres 2009 wurden in sieben Teilprojekten 146 Aufgabenfelder bearbeitet. Ein Schwerpunktthema bestand in der Realisierung von Anforderungen an den Erträge-Jahresabschluss. Die im Rahmen dieses Projekts angefallenen Kosten wurden vollständig von der dwpbank übernommen.



2009 IM ÜBERBLICK

Sparkassen und Verband – kurz notiert

74	Sparkassen
1.453	Geschäftsstellen inklusive SB-Geschäftsstellen
28.338	Sparkassenmitarbeiter
	Davon
2.115	Auszubildende
114 Mrd. Euro	Bilanzsumme
1.543 Mio. Euro	Durchschnittliche Größe
238 Mio. Euro bis 8.297 Mio. Euro	Bandbreite der Bilanzsummen
4,4 Mio.	Girokonten
5,2 Mio.	SparkassenCards
2.461	Geldautomaten
315	Verbandsmitarbeiter
	Davon
140	in der Geschäftsstelle
97	in der Prüfungsstelle
78	in der Sparkassenakademie
54	Versammlungen/Sitzungen/Veranstaltungen der Geschäftsstelle
12.350	Prüfungstage der Prüfungsstelle
2.530	Seminare, Tagungen und Studiengänge der Akademie mit 24.400 Teilnehmern

Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

Nordrhein-Westfalen auf dem Weg der konjunkturellen Erholung

Nach dem starken Rückgang der Wirtschaftsleistung zu Beginn des vergangenen Jahres befindet sich die Konjunktur in Nordrhein-Westfalen seit Herbst 2009 auf dem Weg der Erholung. Ursächlich für die Rezession war der Einbruch des Welthandels. Der außenwirtschaftlich bedingte Nachfragerückgang konnte durch die staatliche Stützung der Binnennachfrage nicht kompensiert werden. Die Entwicklung des Bruttoinlandsprodukts sank daher auf -5,8 Prozent nach +1,6 Prozent im Jahr 2008.

Einbruch des Welthandels führt zu rückläufiger Produktion

Ausgelöst von den Erschütterungen an den internationalen Finanzmärkten erlebte die Weltwirtschaft im Winterhalbjahr 2008/2009 den stärksten Einbruch seit dem Zweiten Weltkrieg. Das Welt-handelsvolumen sank im Jahr 2009 um knapp elf Prozent. Die Industrieproduktion ging rund um den Globus erheblich zurück. Der weltweiten Rezession konnte sich die Wirtschaft Nordrhein-Westfalens aufgrund ihrer Exportorientierung nicht entziehen. Verstärkt wurde dieser Effekt durch die Tatsache, dass besonders konjunkturereagible Branchen wie die Stahlindustrie und andere Grundstoffindustrien einen beträchtlichen Anteil an der gesamtwirtschaftlichen Produktion Nordrhein-Westfalens haben. Infolge des Rückgangs der Produktion und der Kapazitätsauslastung kam es zu einer erheblichen Abnahme der Investitionstätigkeit der Unternehmen. Im Ergebnis sank die Wirtschaftsleistung Nordrhein-

Westfalens um 0,8 Prozentpunkte stärker als in Deutschland insgesamt.

Staatliche Stützung der Binnennachfrage

Mit dem Ziel, den weltwirtschaftlichen Abschwung abzufedern, haben Zentralbanken weltweit ihre Leitzinsen gesenkt. Gleichzeitig wurden in vielen Ländern konjunkturstabilisierende Programme aufgelegt. In Deutschland hat die Bundesregierung zwei Konjunkturprogramme mit einem Gesamtvolumen von etwa 85 Mrd. Euro für die Jahre 2009 und 2010 verabschiedet. Mit Hilfe staatlicher Infrastrukturinvestitionen sowie einer Reduktion der Steuer- und Abgabenlast gelang es, die Binnennachfrage zu stärken. Dabei erwies sich insbesondere der private Konsum als Stütze der Konjunktur. Fördernd wirkten neben der Abwrackprämie beim Neuwagenkauf auch die außergewöhnlich geringe Inflationsrate – in Nordrhein-Westfalen betrug sie im vergangenen Jahr 0,3 Prozent – sowie nicht zuletzt die stabile Lage auf dem Arbeitsmarkt.

Arbeitsmarkt zeigt sich unerwartet robust

Angesichts der Schärfe der Rezession hat sich der Arbeitsmarkt in Nordrhein-Westfalen erstaunlich gut gehalten. Die Zahl der Arbeitslosen erhöhte sich im Jahresverlauf 2009 lediglich um 54.000 auf 780.000. Dies entspricht einem Anstieg der Arbeitslosenquote um 0,6 Prozentpunkte auf 8,7 Prozent. Die meisten Unternehmen haben demnach auf

den Einbruch der Produktion nicht mit einer Anpassung ihres Personalbestandes reagiert. Aufgefangen wurden die Produktionsausfälle und der damit verbundene Rückgang des Arbeitsvolumens durch die verstärkte Inanspruchnahme der Kurzarbeiterregelung. Hiervon haben viele Unternehmen auch deshalb Gebrauch gemacht, weil sie in der Vergangenheit oftmals unter Fachkräftemangel litten und daher bestrebt waren, qualifiziertes Personal auch in wirtschaftlich schwachen Phasen zu halten.

Vorerst kein sich selbst tragender Aufschwung absehbar

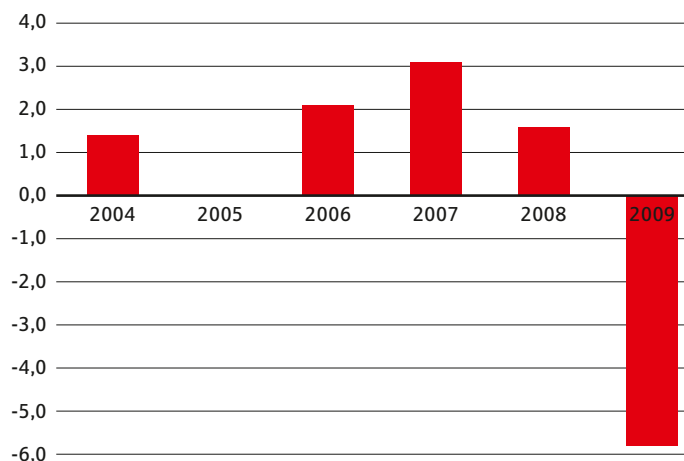
Die Folgen des – gemessen an der niedrigen Kapazitätsauslastung – anhaltend hohen Beschäftigungsstandes sind eine rückläufige Arbeitsproduktivität und steigende Lohnstückkosten. Damit aber wächst in den Unternehmen der Kostensenkungsdruck, der sich im Jahresverlauf 2010 auch durch Anpassungen im Personalbestand bemerkbar machen könnte.

Dies gilt umso mehr, als die Wirtschaft Nordrhein-Westfalens in absehbarer Zeit wohl nur mit eher mäßigen Raten wachsen wird. Hierfür spricht zum einen die Erfahrung, dass es nach Finanzmarktkrisen sehr viel länger dauert, bis die Konjunktur wieder ihr Normalmaß erreicht, als es bei gewöhnlichen Rezessionen der Fall ist. Zum anderen sind für einen sich selbst tragenden Aufschwung vor allem stetige Impulse von der Exportseite erforderlich. Der derzeitige moderate Aufwärtstrend bei der Auslandsnachfrage wird jedoch teilweise noch von diversen Konjunkturprogrammen in einer Vielzahl von Ländern gestützt. Zudem profitiert die Zunahme des Welthandels aktuell hauptsächlich vom Wachstum in den asiatischen Ländern. Hingegen wird die Nachfrage aus den Ländern des

Euroraums, den wichtigsten Handelspartnern der nordrhein-westfälischen Unternehmen, vorerst schwach bleiben.

Auch von der Binnennachfrage werden im Jahr 2010 keine nennenswerten Impulse ausgehen. Dies gilt vor allem für den privaten Konsum, dessen Dynamik nach dem Auslaufen der Abwrackprämie im vierten Quartal 2009 bereits nachgelassen hat. Ein Anstieg der Arbeitslosigkeit würde die Konsumnachfrage der privaten Haushalte weiter dämpfen. Insgesamt dürfte daher die gesamtwirtschaftliche Nachfrage aus dem In- und Ausland noch nicht dazu ausreichen, die geringe Auslastung der Produktionskapazitäten wieder spürbar zu steigern. Die Investitionstätigkeit der Unternehmen wird daher vorerst verhalten bleiben.

Veränderungsraten des realen Bruttoinlandsprodukts in Nordrhein-Westfalen
%



Geschäftsergebnis 2009

Verlässliche Finanzpartner – auch in wirtschaftlich schwachen Zeiten

Im Jahr 2009 entwickelte sich aus der Finanzmarktkrise der beiden Vorjahre die größte Wirtschaftskrise seit Bestehen der Bundesrepublik Deutschland. In diesen herausfordernden Zeiten blieben die westfälisch-lippischen Sparkassen die erste Adresse für Finanzdienstleistungen in der Region: Weit über sechs Millionen Kunden schenken ihnen weiterhin ihr Vertrauen. Zu Recht, wie die Zahlen und Fakten des Geschäftsjahres 2009 belegen: Die westfälisch-lippischen Sparkassen standen ihren Kunden als vertrauensvolle Finanzpartner verlässlich zur Seite.

Trotz der schwierigen konjunkturellen Lage sagten sie ihren Kunden Kredite über 12,9 Mrd. Euro zu. Das waren 435 Mio. Euro mehr als im wirtschaftlich noch starken Vorjahr (+3,5%). Der Kreditbestand stieg um 940 Mio. Euro auf 73,6 Mrd. Euro (+1,3%). Der Bestand an Kundeneinlagen betrug zum Jahresende 78,5 Mrd. Euro und lag damit um 1,7 Mrd. Euro über dem des Vorjahres, in dem als Folge der Finanzmarktkrise bereits starke Zuflüsse verzeichnet worden waren (+2,2%). Die Bilanzsumme wuchs um knapp 1 Mrd. Euro auf 114,2 Mrd. Euro (+0,8%).

Geschäftsentwicklung mit Firmenkunden

Kredithahn weiter offen

Im Vergleich zum Rekordniveau des boomenden Vorjahres weiteten die westfälisch-lippischen Sparkassen die Kreditzusagen für Firmenkunden nochmals um 63 Mio. Euro auf rund 7,0 Mrd. Euro aus

(+0,9%). Davon wurden 6,1 Mrd. Euro als mittel- oder langfristige Kredite vergeben, obwohl die für die Kreditnachfrage der Unternehmen bedeutsamen Bruttoanlageinvestitionen bundesweit zurückgegangen war (8,9%).

Die westfälisch-lippischen Sparkassen setzten sich unabhängig von Volumen und Beratungsaufwand für die Kunden ein. Beispielsweise vermittelten sie rund 6.600 Förderkredite an Existenzgründer, Mittelständler und Landwirte, eine Steigerung um nahezu zwei Drittel (+62%).

Liquidität als Einlagen zugeflossen

Anders als im stabilen Kreditgeschäft konnten die westfälisch-lippischen Sparkassen auf der Einlagenseite die schwache Wirtschaftslage deutlich erkennen – wengleich ihnen diese Entwicklung eher genutzt hat. Die Unternehmen investierten weniger als im Vorjahr und reduzierten stark ihre Lagerbestände, insbesondere im vierten Quartal. Die damit einhergehende zusätzliche Liquidität floss den Sparkassen als Einlagen zu. Zum Jahresende hatten Unternehmen knapp 13,1 Mrd. Euro bei den westfälisch-lippischen Sparkassen angelegt, das waren über 2,0 Mrd. Euro mehr als Ende 2008 (+18,4%). Allein im zweiten Halbjahr war der Einlagenbestand um 1,6 Mrd. Euro angestiegen. Die neu zugeflossenen und umgeschichteten Gelder legten die Unternehmen vor allem als täglich fällige Verbindlichkeiten an (+2,4 Mrd. Euro; +44,6%).

Geschäftsentwicklung mit Privatkunden

Wohnraumfinanzierung floriert

Im bilanziellen Kreditneugeschäft sagten die westfälisch-lippischen Sparkassen den Privatkunden Kredite über 5,3 Mrd. Euro zu, ein Zuwachs um 383 Mio. Euro gegenüber dem Vorjahr (+7,8%).

Davon vergaben sie ein Drittel bzw. knapp 1,7 Mrd. Euro als Konsumentenkredite (+2,6%). Zusätzlich vermittelten sie Konsumentenkredite über 213 Mio. Euro an Verbundunternehmen. Davon gingen 154 Mio. Euro an die readybank ag. Ein Jahr nach Start der Kooperation boten 39 westfälisch-lippische Sparkassen den ready&go credit an (Vj. 23). Weitere 59 Mio. Euro vermittelten die westfälisch-lippischen Sparkassen als Sparkassen-Auto-Kredit an die Deutsche Leasing (+56%).

Wachstumstreiber im Kreditgeschäft mit Privatkunden war die Wohnraumfinanzierung. Durch die Finanzkrise war der Wunsch nach dem „sicheren Hafen Wohneigentum“ offensichtlich größer geworden. Gleichzeitig lockte das historisch niedrige Zinsniveau, in Immobilien zu investieren. Die westfälisch-lippischen Sparkassen sagten Kredite über 3,6 Mrd. Euro zu, das waren 340 Mio. Euro mehr als im Vorjahr (+10,4%). Davon verwendeten die Privatkunden knapp 2,8 Mrd. Euro für den Erwerb von Wohneigentum – hier wurde der Vorjahres-Spitzenwert nochmals um 321 Mio. Euro übertroffen (+13,2%). Weitere 621 Mio. Euro flossen in den Neubau, ein Zuwachs um immerhin 13 Mio. Euro (+2,0%). Ergänzend hierzu vermittelten die westfälisch-lippischen Sparkassen den künftigen Eigentümern Fördergelder der KfW in Höhe von 649 Mio. Euro (+9,5%). Beliebt

blieb auch das Bausparen: Die westfälisch-lippischen Sparkassen vermittelten gut 101.000 Bausparverträge an die LBS West. Davon schlossen die Kunden mehr als 16.800 Verträge in Form eines Riester-Bausparvertrags ab.

Marktanteil im Riester-Neugeschäft ausgebaut

Insgesamt vermittelten die westfälisch-lippischen Sparkassen im vergangenen Jahr knapp 50.100 Riester-Produkte. Dies waren rund 7.400 weniger als noch 2008 (-12,9%). Aufgrund der Wirtschaftslage war bei Beratungsgesprächen häufig eine abwartende Haltung der Kunden zu erkennen. Dennoch erzielten die Sparkassen in der Region damit ein Ergebnis deutlich über dem rückläufigen Bundes-trend: Laut Bundesministerium für Arbeit und Soziales ging die Zahl der Neuabschlüsse bundesweit um rund 20 Prozent zurück. Somit steigerten die westfälisch-lippischen Sparkassen ihren Marktanteil im Neugeschäft um rund 11 Prozentpunkte auf 45 Prozent.

Einlagen umgeschichtet

Wegen des veränderten Zinsniveaus schichteten die Privatkunden ihre Einlagen um. Vor allem höher verzinsten Tagesgelder und Geldmarktkonten standen in ihrem Interesse. Die Bestände der Sichteinlagen (täglich fällige Gelder) stiegen um knapp 4,6 Mrd. Euro auf über 19,2 Mrd. Euro (+31%). Aber auch die Spareinlagen stiegen erstmals seit 2005 wieder an, und zwar um 3,5 Mrd. Euro auf rund 32,3 Mrd. Euro (+12,2%). Weniger gefragt waren hingegen Eigenemissionen und Termingelder – hier gingen die Bestände um fast 8,1 Mrd. Euro auf 9,5 Mrd. Euro zurück (-46%). Daher blieben die Einlagen der Privatkunden insgesamt mit 61,0 Mrd. Euro auf Vorjahresniveau (+/-0,0%).

Wertpapiergeschäft

Durch Krise geprägt

Dass die Kunden die Finanzmarktkrise noch nicht überwunden hatten, war eindeutig im Wertpapiergeschäft zu erkennen. Die Umsätze lagen 2009 über alle Kundengruppen mit 11,6 Mrd. Euro um 40,3 Prozent unter dem Vorjahreswert. Dabei wurden auch hier sichere Anlageformen bevorzugt: Während festverzinsliche Wertpapiere 2008 nur in jedem fünften Fall gekauft wurden, wählten Kunden diese sichere Anlageform 2009 bei jedem zweiten Kauf. Im Gegenzug sank vor allem die Nachfrage nach Investmentfonds, aber auch nach Aktien.

Da die Kunden insgesamt aber mehr Wertpapiere kauften als verkauften, setzten die westfälisch-lippischen Sparkassen bis zum Jahresende netto Wertpapiere über 760 Mio. Euro ab (Vj. 556 Mio. Euro, +36,7%). Aus dem Wertpapiernettoabsatz und dem Einlagenzuwachs errechnet sich, dass die Kunden bei den westfälisch-lippischen Sparkassen Geldvermögen über knapp 2,5 Mrd. Euro gebildet haben (Vj. 2,6 Mrd. Euro, -5,4%).

Jahresergebnis

Gut aufgestellt

Die westfälisch-lippischen Sparkassen erzielten ein gutes Betriebsergebnis vor Bewertung in Höhe von 1,332 Mrd. Euro (+27,9%).

Die Entwicklung war getragen vom Zinsüberschuss, der nach dem Geschäftsmodell der Sparkassen traditionellen Haupteinnahmequelle. Wie allen anderen Kreditinstituten auch hatte ihnen der zinspolitische Kurs der Europäischen Zentralbank Rückenwind verschafft: Sie

konnten sich günstig refinanzieren und erstmals seit mehreren Jahren wieder verstärkt Erlöse aus der Fristentransformation erzielen, da das Zinsniveau von kurzfristigem Geld deutlich niedriger war als das von langfristigem Geld. Entsprechend erwirtschafteten sie einen Zinsüberschuss in Höhe von 2,648 Mrd. Euro (+12,1%). Da dieses Zinsergebnis mit der für Ende 2010/Anfang 2011 erwarteten Leitzinserhöhung wieder abschmelzen wird, ist es als Ausnahme-situation zu werten. Zwar haben die Jahre 2007 und 2008 bewiesen, dass die Sparkassen auch ohne Fristentransformationserlöse tragfähige Zinsergebnisse erzielen können. Dennoch wird sie ein sinkendes Zinsergebnis herausfordern, insbesondere wegen des zu erwartenden rückläufigen Kreditgeschäfts.

Der Provisionsüberschuss fiel mit 675 Mio. Euro etwas geringer aus (-0,8%), da Kunden weniger Wertpapiergeschäfte tätigten. Er machte den wesentlichen Teil des ordentlichen Ertrags in Höhe von 716 Mio. Euro aus (-1,0%).

Der ordentliche Aufwand blieb mit 2,047 Mrd. Euro leicht unter Vorjahresniveau (-0,3%). Dabei lag der Personalaufwand für die 28.338 Beschäftigten und Auszubildenden (-1,0%) bei 1,315 Mrd. Euro (+0,3%). Den Sachaufwand hielten die westfälisch-lippischen Sparkassen mit 707 Mio. Euro leicht unter dem Vorjahreswert (-1,6%).

Die Cost-Income-Ratio verbesserte sich auf 60,3 Prozent. Um einen Euro Ertrag zu erzielen, mussten die westfälisch-lippischen Sparkassen 5,8 Cent weniger aufwenden als im Vorjahr.

Das Bewertungsergebnis fiel besser aus, als es volkswirtschaftliche Prognosen

zu Anfang des Jahres vermuten ließen. Dennoch war es geprägt von der Entwicklung der Finanz- zur Wirtschaftskrise:

Nachdem im Jahresabschluss 2008 die Wertpapierbestände sehr konservativ bewertet worden waren, sich die Finanzmärkte 2009 jedoch wieder etwas erholten, konnten 2009 wieder 175 Mio. Euro zugeschrieben werden. Dies zeigt, dass die Wertberichtigungen 2008 und auch der Vorjahre zum überwiegenden Teil keine realisierten Verluste darstellten, sondern vielmehr stille Reserven waren, die 2009 aufgrund der erfreulichen Kursentwicklung teils bereits wieder aufgelöst werden mussten.

Gleichzeitig stieg die Vorsorge für mögliche Ausfälle im Kreditgeschäft um mehr als die Hälfte auf 319 Mio. Euro (+60,2%). Dieser Wert liegt zwar nur leicht über dem Durchschnittswert der vergangenen zehn Jahre (315 Mio. Euro), klar ist jedoch: Angesichts der für die kommenden Jahre befürchteten zunehmenden Zahl der Unternehmensinsolvenzen und der Erwerbslosen werden die Sparkassen weiter verstärkt für die Risiken des Kreditgeschäfts vorsorgen müssen. Sie rechnen damit, dass das Bewertungsergebnis im Kreditgeschäft auf ein Niveau von gut 500 Mio. Euro steigen wird.

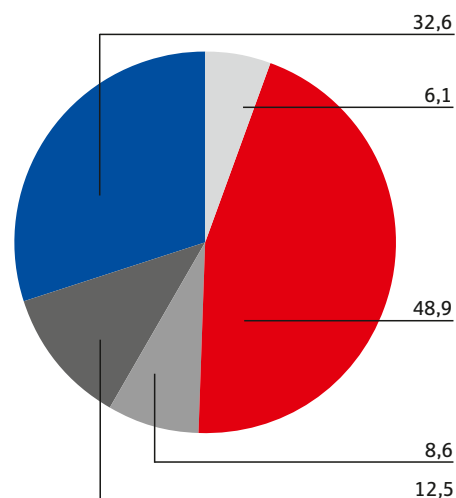
Die westfälisch-lippischen Sparkassen nutzten die gute Entwicklung des operativen Ergebnisses, um ihr wirtschaftliches Eigenkapital für die erkennbaren Herausforderungen 2010/2011/2012 zu stärken, und führten den Vorsorgereserven 571 Mio. Euro zu. Dies war sinnvoll, um nach den Prinzipien eines vorsichtigen Kaufmanns die Auflösung (2008: 49 Mio. Euro) bzw. nur geringe Bildung (2007: 33 Mio. Euro) der Vorsorgereserven in den beiden Vorjahren aus-

zugleichen. Die westfälisch-lippischen Sparkassen entrichteten gewinnabhängige Steuern in Höhe von 313 Mio. Euro (+105 Mio. Euro, +50,7%) und waren daher eine verlässliche Stütze auch für die kommunalen Finanzen.

Das Jahresergebnis nach Steuern betrug 163 Mio. Euro (Vj. 128 Mio. Euro).

Die westfälisch-lippischen Sparkassen haben im Jahr 2009 108,7 Mio. Euro gestiftet, gespendet und ausgeschüttet (+37 Mio. Euro) und dabei neues Stiftungskapital in Höhe von 25,9 Mio. Euro gebildet.

Spenden und Stiftungsausschüttungen der Sparkassen
Mio. Euro



- Ausschüttungen der Sparkassenstiftungen
- Spenden der Sparkassen
- Zweckerträge der Sparlotterie
- Sonstige Förderbeiträge/Sponsoring
- Ausschüttungen aus dem Jahresüberschuss an die Träger

Bilanzzahlen

	Bestand in Mio. € 31.12.2009	Veränderung in % 2009	Veränderung in % 2008
Kundeneinlagen	78.503	2,2	2,7
Kundenkredite	73.573	1,3	1,5
Bilanzsumme	114.185	0,8	2,8

Kundeneinlagen

	Bestand in Mio. € 31.12.2009	Veränderung in % 2009	Veränderung in % 2008
Spareinlagen	33.285	12,7	-7,1
Eigenemissionen	8.853	-29,7	0,8
Termineinlagen	7.759	-41,6	31,8
Sichteinlagen	28.606	33,8	4,8
Insgesamt	78.503	2,2	2,7

Kundenkredite nach Fristigkeit

	Bestand in Mio. € 31.12.2009	Veränderung in % 2009	Veränderung in % 2008
Kurzfristige Kredite (inkl. Wechselkredite)	6.127	-6,8	-4,1
Mittel- und langfristige Kredite (inkl. Treuhandkredite)	67.446	2,1	2,1
Insgesamt (inkl. Treuhandkredite)	73.573	1,3	1,5

Kredite für den Wohnungsbau

	In Mio. € 2009	In Mio. € 2008	Veränderung in %
Darlehenszusagen für den Wohnungsbau	4.777	4.461	7,1
Darlehensauszahlungen für den Wohnungsbau	4.482	4.171	7,5

Kredite nach Kundengruppen

	Bestand in Mio. € 31.12.2009	Veränderung in % 2009	Veränderung in % 2008
Privatpersonen	35.995	-1,0	-1,1
Unternehmen	33.857	2,9	4,8
Öffentliche Haushalte	2.613	13,7	-11,5
Sonstige	1.107	4,2	31,7
Insgesamt	73.573	1,3	1,5

Bilanz der Sparkassen

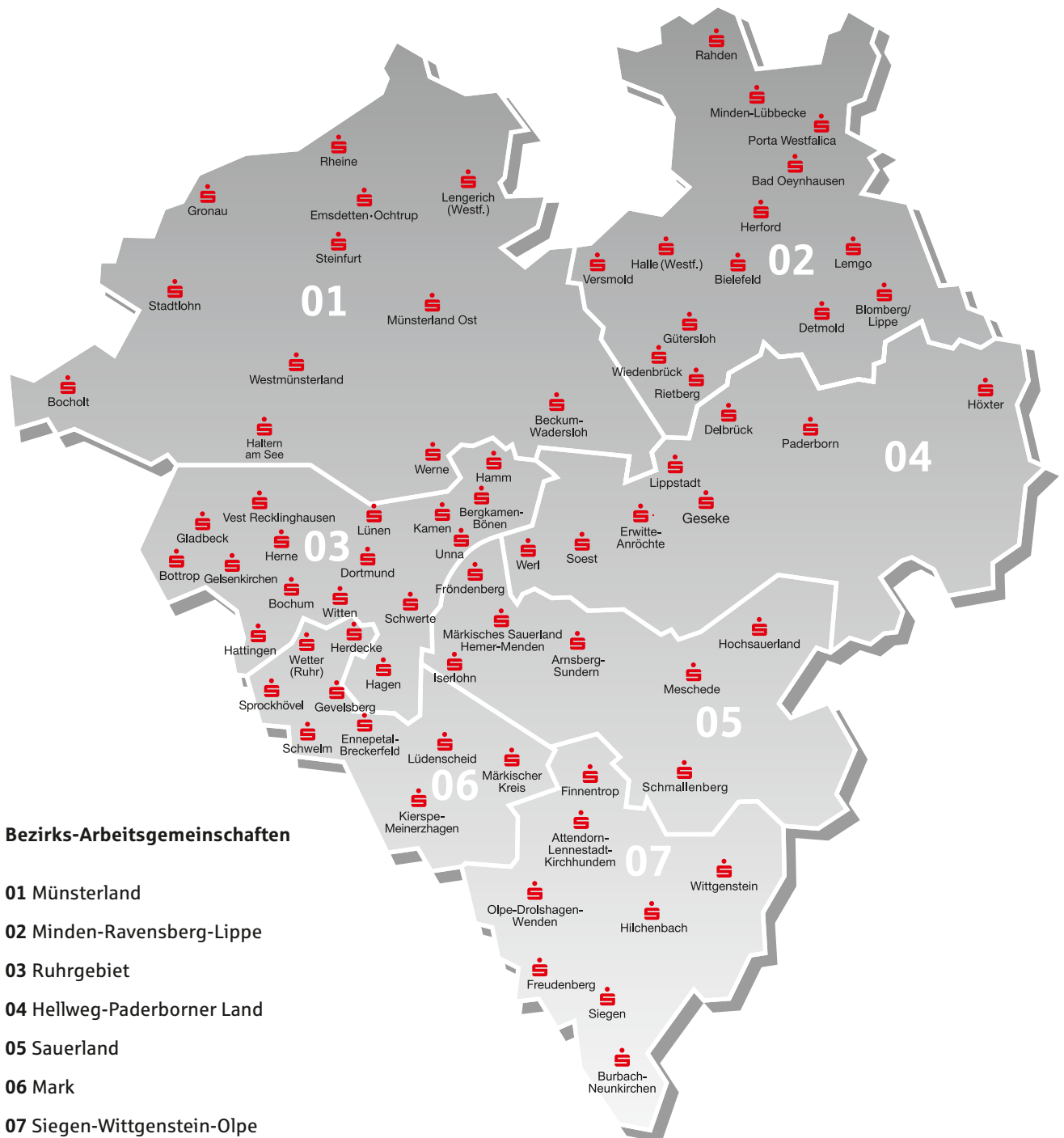
Aktiva**Aktiva – Entwicklung von 2007 bis 2009
(gemäß Bilanzstatistik)**

	Bestand 2007		Veränd. 2008		Bestand 2008		Veränd. 2009		Bestand 2009	
	in Mio. €	%	in Mio. €	%	in Mio. €	%	in Mio. €	%	in Mio. €	%
Kassenbestand	780	0,7	-38	-4,8	742	0,7	-9	-1,2	733	0,6
Guthaben bei Zentralnotenbanken	1.492	1,4	276	18,5	1.768	1,6	159	9,0	1.927	1,7
Wechsel	0	0,0	0	-	0	0,0	0	-	0	0,0
Forderungen an Banken (MFIs)	10.252	9,3	-616	-6,0	9.636	8,5	-2.431	-25,2	7.205	6,3
Forderungen an Nichtbanken (Nicht-MFIs)	71.284	64,7	1.135	1,6	72.419	64,0	987	1,4	73.406	64,3
Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere	12.752	11,6	2.376	18,6	15.127	13,4	2.819	18,6	17.947	15,7
Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere	9.561	8,7	-79	-0,8	9.482	8,4	-311	-3,3	9.172	8,0
Beteiligungen	1.858	1,7	4	0,2	1.862	1,6	1	0,1	1.864	1,6
Anteile an verbundenen Unternehmen	48	0,0	4	7,8	51	0,0	0	0,7	52	0,0
Treuhandvermögen	257	0,2	-48	-18,7	209	0,2	-45	-21,7	164	0,1
Sachanlagen	1.241	1,1	-47	-3,8	1.194	1,1	-58	-4,9	1.136	1,0
Sonstige Aktiva	644	0,6	95	14,7	739	0,7	-159	-21,6	580	0,5
Bilanzsumme	110.170	100,0	3.062	2,8	113.232	100,0	953	0,8	114.185	100,0

Passiva

Passiva – Entwicklung von 2007 bis 2009 (gemäß Bilanzstatistik)										
	Bestand 2007		Veränd. 2008		Bestand 2008		Veränd. 2009		Bestand 2009	
	in Mio. €	%	in Mio. €	%	in Mio. €	%	in Mio. €	%	in Mio. €	%
Verbindlichkeiten gg. Banken (MFIs)	21.393	19,4	597	2,8	21.990	19,4	-571	-2,6	21.419	18,8
Verbindlichkeiten gg. Nichtbanken (Nicht-MFIs)	70.862	64,3	2.719	3,8	73.581	65,0	2.782	3,8	76.363	66,9
Davon: Spareinlagen	31.781	28,8	-2.243	-7,1	29.538	26,1	3.747	12,7	33.285	29,2
andere Verbindlichkeiten	39.081	35,5	4.962	12,7	44.043	38,9	-965	-2,2	43.078	37,7
Verbriefte Verbindlichkeiten	3.509	3,2	-674	-19,2	2.835	2,5	-1.233	-43,5	1.601	1,4
Davon: Schuldverschreibungen	3.403	3,1	-670	-19,7	2.733	2,4	-1.180	-43,2	1.552	1,4
Geldmarktpapiere	106	0,1	-4	-3,9	102	0,1	-53	-51,9	49	0,0
Treuhandverbindlichkeiten	257	0,2	-48	-18,7	209	0,2	-45	-21,7	164	0,1
Wertberichtigungen	183	0,2	16	8,8	199	0,2	0	-0,2	198	0,2
Rückstellungen	1.151	1,0	389	33,8	1.539	1,4	-3	-0,2	1.537	1,3
Sonderposten mit Rücklageanteil	2	0,0	0	-26,4	1	0,0	1	81,4	2	0,0
Nachrangige Verbindlichkeiten	640	0,6	-24	-3,8	616	0,5	-15	-2,4	601	0,5
Genussrechtskapital	31	0,0	0	-1,6	30	0,0	-2	-5,1	29	0,0
Fonds für allgemeine Bankrisiken	376	0,3	43	11,5	420	0,4	64	15,3	484	0,4
Eigenkapital	5.797	5,3	169	2,9	5.966	5,3	98	1,6	6.064	5,3
Sonstige Passiva	5.968	5,4	-123	-2,1	5.845	5,2	-123	-2,1	5.721	5,0
Bilanzsumme	110.170	100,0	3.062	2,8	113.232	100,0	953	0,8	114.185	100,0
Aus dem Wechselbestand vor Verfall versandter Wechsel	5	-	-0	-1,7	4	-	-1	-32,0	3	-
Geschäftsvolumen	110.174	-	3.062	2,8	113.236	-	951	0,8	114.188	-
Bürgschaften	2.020	-	66	3,3	2.086	-	-146	-7,0	1.940	-

Mitgliedssparkassen in Westfalen-Lippe



Ansprechpartner des Sparkassenverbands Westfalen-Lippe

<p>Vorstandsvorsitzender Präsident Dr. Rolf Gerlach</p>			<p>Vorstandsmitglied Vizepräsident Prof. Michael Ilg</p>
<p>Akademie</p>  <p>Leiterin Barbara Sonnenberg</p> <p>Stv. Leiter Jürgen Köhling</p> <p>Fachbereich Vertrieb Andreas Meseke</p> <p>Fachbereich Banksteuerung und Stab Gerda-Marie Frenkert</p> <p>Fachbereich Eignungsdiagnostik und Training Gunter Nittel</p> <p>Fachbereich Studiengänge Thomas Möller</p> <p>Referat Prüfungswesen Anja Gehringhoff</p> <p>Fachbereich Verwaltung / Wirtschaftsbereich Stephan Herzig</p>	<p>Geschäftsstelle</p> <p>Vorstandsstab Markus Greiwe</p> <p>Stabsstelle Veranstaltungen / Sponsoring Judith Frenz</p> <p>Abteilung Beteiligungen / Grundsatzfragen Anna Becker Referat Beteiligungen / Grundsatzfragen Referat Research</p> <p>Abteilung Recht / Steuern Henning Richerzhagen Referat Zivil-, Bank- und Sparkassenrecht Referat Steuerrecht StB Martin Beckmann Referat Dienstvertragsrecht</p> <p>Kompetenz-Center Banksteuerung Wilhelm Rütter</p> <p>Kompetenz-Center Markt / Vertrieb Birgitta Sophie Konrad</p> <p>Kompetenz-Center Organisation / Prozesse Bernward Schroer</p> <p>Abteilung Finanzen Guido Eidecker</p> <p>Abteilung Personaldienstleistungen Berthold Kalthoff</p> <p>Abteilung Betriebsdienstleistungen Bettina Becker</p>	<p>Prüfungsstelle</p>  <p>Leiter WP/StB Ralf Thiemann</p> <p>Stv. Leiter WP/StB Klaus Menke</p> <p>Innendienst Leitende Mitarbeiter WP/StB Isabel Tuschhoff WP/StB Klaus Dittrich Referat I Risikolage und Risikomanagement, Tochtergesellschaften StB Michael Lampen Referat II Jahresabschluss WP/StB Klaus Dittrich Referat III Prüfungsdisposition Monika Müller Referat IV Prüfungsunterstützende IT Ludger Borgmann Referat V Depot- und Wertpapierdienstleistungsgeschäft Klaus Kesting Berichtsfertigung und -versand Heinrich Wibbeke</p> <p>Außendienst / IT-Prüfung Leitende Mitarbeiter WP/StB Christoph Harmann WP/StB Bianca Lange WP/StB Arne Wagner</p>	
<p>Generalbevollmächtigte Anna Becker Henning Richerzhagen</p>			

Impressum

Herausgeber

Sparkassenverband Westfalen-Lippe
Körperschaft des öffentlichen Rechts
Regina-Protmann-Straße 1
48159 Münster
Tel.: 0251 2104-0
www.svwl.eu
E-Mail: info@svwl.eu

Konzeption/Redaktion

Vorstandsstab
Claudia Grönefeld

Wirtschaftliche Rahmenbedingungen / statistische Daten

Referat Research
Dr. Jörg Rottmann
Peter Schwiep
Bärbel Ziesenhenn

Grafische Gestaltung

AGENTA Werbeagentur, Münster

Druck

wentker druck, Greven

Bildnachweis

Gregor Schläger, Hamburg
Werner Hannapel, Essen (S. 32/33)

Druckunterlagenschluss

10. Mai 2010

Der Sparkassenverband Westfalen-Lippe
dankt allen Beteiligten
für ihre freundliche Unterstützung.



Dieser Geschäftsbericht ist auf FSC-zertifiziertem Papier
aus nachhaltiger Waldbewirtschaftung gedruckt.

