

Schlaglichter 2015

Geschäftsbericht



Digitalisierung
Wie sich Sparkassen
dem **digitalen**
Strukturwandel stellen

S&P-Gruppenrating
Top-Note
für sehr gute
Bonität

Frauen in Führung
Mitarbeiterinnen
gezielt
motivieren

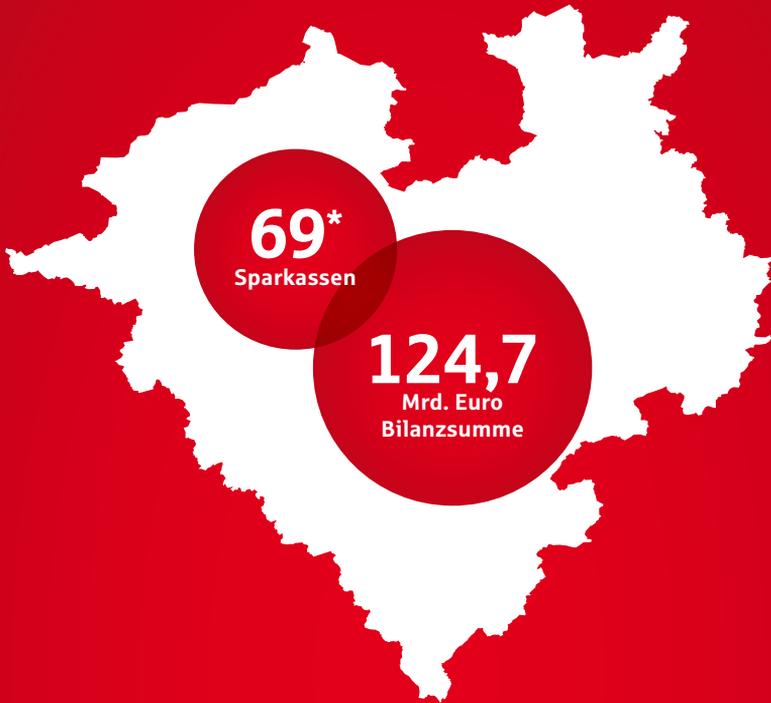
Zahlen 2015

Sparkassen und Verband **im Überblick**

69*	Sparkassen
1.415	Geschäftsstellen inklusive SB-Geschäftsstellen
26.810	Sparkassenmitarbeiter
davon	
2.251	Auszubildende
124,7 Mrd. €	Bilanzsumme
1.783 Mio. €	Durchschnittliche Größe
244 Mio. € bis 9.045 Mio. €	Bandbreite der Bilanzsummen
4,1 Mio.	Private Girokonten
5,4 Mio.	SparkassenCards
2.633	Geldautomaten
281	Verbandsmitarbeiter
80	Versammlungen/Gremien-Sitzungen/Veranstaltungen der Geschäftsstelle
12.890	Prüfungstage der Prüfungsstelle

Vergleich 2015 – 2014

Die Sparkassen in Westfalen-Lippe in Zahlen



	2015	2014
Gesamtzahl der Sparkassen	69*	71
	Mrd. Euro	Mrd. Euro
Bilanzsumme	124,7	123,2
Kundeneinlagenbestand insgesamt	91,7	88,8
darunter Privatpersonen	69,1	67,2
Spareinlagen	34,4	34,6
Eigenemissionen	5,0	5,9
Termineinlagen	3,8	4,3
Sichteinlagen	48,4	43,9
Kredite an Kunden	86,5	84,1
	Mio. Stück	Mio. Stück
Sparkonten	6,0	6,3
Privat- und Geschäftsgirokonten	4,6	4,6
	Euro	Euro
Kundeneinlagen Privatpersonen je Kopf der Bevölkerung	8.465	8.248
Spareinlagen je Sparkassenbuch	5.745	5.481
	Beschäftigte	Beschäftigte
Sparkassenpersonal	26.810	27.529

* Seit dem 1.1.2016 sind es 68 Sparkassen

Impressum

Herausgeber

Sparkassenverband Westfalen-Lippe
Körperschaft des öffentlichen Rechts
Regina-Protmann-Straße 1
48159 Münster

Telefon 0251/2104-0

E-Mail info@svwl.eu

Web www.svwl.eu

Konzeption/Text

Stabsstelle Kommunikation
Andreas Löbbe, Petra Hoffknecht
Cyrano Kommunikation GmbH, Münster

Wirtschaftliche Rahmenbedingungen/

Statistische Daten

Referat Research
Dr. Jörg Rottmann, Peter Schwiep, Bärbel Ziesenhenne

Grafische Gestaltung

Cyrano Kommunikation GmbH, Münster

Druck

Thiekötter Druck GmbH & Co. KG, Münster

Bildnachweise

Gregor Schläger, Hamburg (Seite 3, 17, 22, 23, 35)
Jürgen Peperhowe, Münster (Seite 4, 8, 18, 24)
iStock (Seite 4, 5, 6, 7, 12, 14, 20, 32, 34)
Martin Albermann/ Westfälischer Heimatbund (Seite 5, 30, 31)
Thomas Hauss, Münster (Seite 9, 25, 29)
Konzepte Gerda Hermann (Seite 16, 35)
PFEIFFER · ELLERMANN · PRECKEL GmbH (Seite 18)
Shutterstock (Seite 19)
Jean-Marie Tronquet GbR, Pressefotografie (Seite 26)
Susanne Freitag, Bielefeld (Seite 28)
Kunstmuseum Pablo Picasso Münster (Seite 31)
Sparkassen Münsterland Giro/Henning Angerer (Seite 32)
DFM/Hannappel (Seite 33)
Christoph Rohrbach, Emsdetten (Seite 34)
picture-alliance/dpa/Franz-Peter Tschauner (Seite 35)

Druckunterlagenschluss

05.04.2016

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

Münster, im Juni 2016

Sehr geehrte Damen und Herren,

in der Finanzwirtschaft gilt eine neue Normalität. Sie ist bestimmt durch gesellschaftliche Veränderungen, insbesondere durch die Digitalisierung aller Lebensbereiche. Auch die demographischen Entwicklungen und die Vielzahl regulatorischer Anforderungen gehören dazu. Die anhaltende Niedrigzinspolitik der Europäischen Zentralbank wirkt auf die nötigen Anpassungsprozesse wie ein durchgedrücktes Gaspedal: Sie erhöht den Druck, alle Aufgaben zügig abzuarbeiten.

Die Sparkassen in Westfalen-Lippe haben sich eine Position der Stärke geschaffen, aus der heraus sie diese Aufgaben bewältigen können. Im anspruchsvollen Umfeld des Jahres 2015 haben sie auskömmliche Ergebnisse erzielt. Mehr als sechs Millionen Kunden vertrauten ihnen Einlagen in Höhe von 91,7 Mrd. € (+3,3 %) an. Dessen steht ein Kreditvolumen von 86,5 Mrd. € (+2,8 %) gegenüber. Insgesamt haben die westfälisch-lippischen Sparkassen 153 (2014: 148) Mio. € gespendet, gestiftet oder an kommunale Träger ausgeschüttet.

Mit diesem Leistungsnachweis sind die Institute für die Europäische Bankenunion bestens gerüstet. Der Sparkassenverband Westfalen-Lippe (SVWL) begleitet sie auf diesem Weg. Denn: Die Vielzahl der Regulierungsmaßnahmen ist zur Stabilisierung des Finanzmarktes richtig und wichtig. Der SVWL bietet zusammen mit seinen Verbundpartnern viele Lösungen zur Bewältigung regulatorischer Anforderungen an (s. S. 14–15).

Darüber hinaus unterstützt er seine 68 Mitgliedssparkassen dabei, ihre Position als Marktführer zu behaupten. In unserem Titelthema „Kunden finden auf allen Kanälen direkt zu ihrem Berater“ (s. S. 6–11) lesen Sie, wie die westfälisch-lippischen Sparkassen sich und ihr Geschäft in Zeiten zunehmender Digitalisierung an die Wünsche ihrer Kunden anpassen. In seinem Demographie-Projekt hat der SVWL untersucht, welche Folgen die Veränderungen in der Bevölkerung für Kunden- und Mitarbeiterstrukturen haben werden. Aufbauend auf diesen Ergebnissen und angepasst an die eigene Geschäftsstrategie können die westfälisch-lippischen Sparkassen ihre Personalstrategie weiterentwickeln (s. S. 12–13).

Die Sparkassen, ihre Träger und der SVWL haben im Jahr 2015 Hand in Hand an der Zukunftsfestigkeit zum Wohl aller Kunden gearbeitet. Über die wichtigsten Ergebnisse lesen Sie auf den folgenden Seiten. Wir wünschen Ihnen eine aufschlussreiche und anregende Lektüre.

Der Vorstand
des Sparkassenverbands Westfalen-Lippe.



Rolf Gerlach
Präsident
Dr. Rolf Gerlach



Jürgen Wannhoff
Vizepräsident
Jürgen Wannhoff

Inhalt



Kunden finden **auf allen Kanälen** direkt zu ihrem **Berater** **06**

Sicherer Rahmen für **Geldgeschäfte** **14**

Impressum	02
Editorial	03
Inhaltsverzeichnis	04

Strategie

Digitalisierung: Kunden finden auf allen Kanälen direkt zu ihrem Berater **06**

Demographie: Die richtige Personalstrategie **12**

Regulierung: Sicherer Rahmen für Geldgeschäfte **14**

Verband

Neuer Verbandsverwaltungsrat	16
Interview mit Dr. h. c. Sven-Georg Adenauer	16
Sparkassen-Campus	18
S&P-Gruppenrating	19

Mitgliederbefragung **20**

Jahrestagung des Vereins für Socialpolitik **22**

Service

Neues SVWL-Analysewerkzeug	24
Energieforum	25
AGRAR Unternehmertage	26
Flüchtlinge	27
Marke Sparkasse	28
Frauen in Führung	29



Sparkassen mit Arbeit der Verbandsgeschäftsstelle **zufrieden** **20**



Westfalen ist mehr als **Pferde, Pils** und **Pumpnickel** **30**

Engagement

200 Jahre Westfalen **30**

Picasso-Museum	31
Münsterland Giro	32
Deutsches Fußballmuseum	33
NRW-Landesturnfest	33

Personalien

Auszeichnungen	34
Personalien	35

Verbund

Stark im Verbund	36
DekaBank	38
Finanz Informatik	39
LBS	40
Helaba	41
Provinzial	42
DSV Gruppe	43

2015 im Überblick

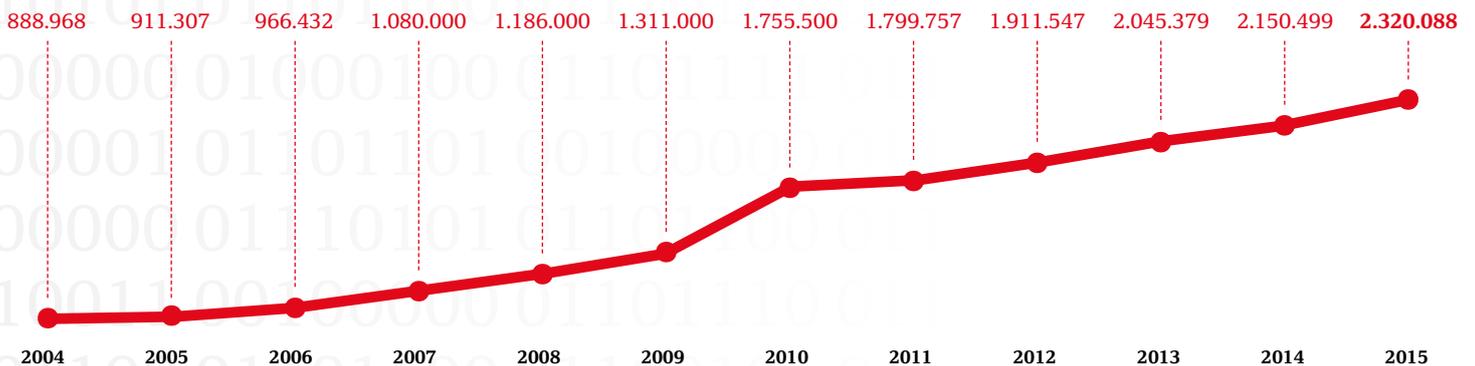
Geschäftsergebnis	44
Wirtschaftliche Rahmenbedingungen	47
Kennzahlen der westfälisch-lippischen Sparkassen	50
Bilanz der westfälisch-lippischen Sparkassen	52
Ansprechpartner	54

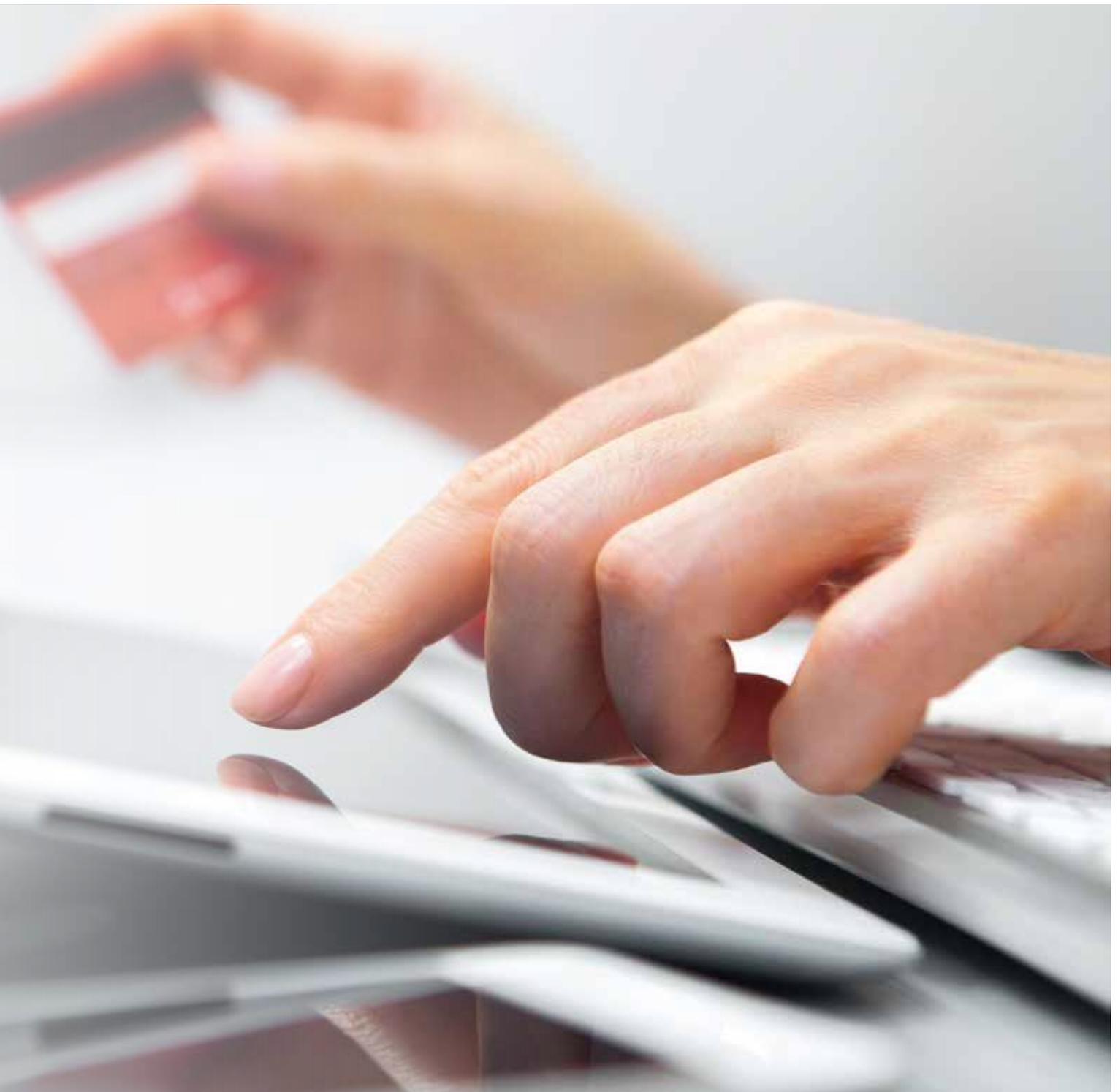
Digitalisierung

Kunden finden **auf allen Kanälen** direkt zu ihrem **Berater**

Ob im persönlichen Gespräch in der Filiale, per Telefon oder über digitale Kanäle – die Sparkassen in Westfalen-Lippe wollen an jedem Ort und zu jeder Zeit der wichtigste persönliche Ansprechpartner für Finanzfragen sein. In einer zunehmend komplexen Welt gewährleisten die öffentlich-rechtlichen Institute in kommunaler Trägerschaft menschliche Nähe, die sich nicht allein in Metern messen lässt. Wenn immer mehr Menschen den Alltag über ihr Smartphone organisieren, gehört es zur Aufgabe der Sparkassen, die finanzwirtschaftliche Versorgung der Bevölkerung in der bewährt hohen Qualität auch über die neuen Kanäle sicherzustellen.

Zahl der Online-Kunden





Sparkassenkunden schätzen menschliche Nähe. Neben dem persönlichen Besuch der Filiale nutzen sie Sparkassen-Dienstleistungen aber längst auch auf anderen Wegen: Im Jahr 2015 rief ein Kunde im Durchschnitt viermal pro Woche die Sparkassen-App auf, ging alle zwei Wochen zum Geldautomaten und telefonierte alle sechs Monate mit seiner Sparkasse. Zum ausführlichen Gespräch in die Filiale kam er nur einmal im Jahr. Die Digitalisierung verändert die Wünsche der Kunden und deren Verhalten. Auf ihren beiden Vorstandetagen im Frühjahr und im Herbst 2015 haben sich die westfälisch-lippischen Sparkassen deshalb mit diesem Thema besonders beschäftigt.

Digitalisierung bedeutet: Neben das Papier als Medium für Inhalte tritt der binäre Code. Basierten die Geschäftsprozesse zwischen Sparkassen und ihren Kunden zu D-Mark-Zeiten vor allem auf beschriebenen Papier, lassen sich mit zunehmender Digitalisierung immer umfangreichere Prozesse elektronisch abbilden. Die digital unterstützte Kundenberatung in der Internet-Filiale bietet heutzutage zusätzliche Serviceleistungen wie beispielsweise Selbstberatungsangebote für Baufinanzierungen oder Geldanlagen, auf deren Ergebnisse der Berater im späteren persönlichen Kundengespräch zurückgreift. Sie ermöglicht Kunden, Beratungstermine online zu vereinbaren, das e-Postfach zu nutzen oder selbstständig Limite bei Überweisungen

Jürgen Wannhoff spricht auf der Vorstandetagung über seine Erwartungen an zeitgemäße Bankdienstleistungen.



Mechanik der Digitalisierung



und Adressdaten zu ändern. Kunden und Sparkassenmitarbeiter empfinden die vielfältigen Möglichkeiten einer digital unterstützten Beratung insgesamt als Verbesserung.

„Früher waren die Kreditinstitute Treiber für Innovationen und Technik“, referierte Jürgen Wannhoff, Vizepräsident des Sparkassenverbands Westfalen-Lippe (SVWL), während seines Vortrags vor den Vorständen der westfälisch-lippischen Sparkassen im April 2015. Wannhoff verdeutlichte dies an einem Beispiel: Nicht die Kunden hätten gesagt, dass sie Geldautomaten brauchten. Sondern die Sparkassen hätten die Technik aufgenommen und ihre Kunden von den Vorteilen eines Geldautomaten überzeugt (vgl. Schaubild „Mechanik der Digitalisierung“). „Heute verändert die Technik das Verhalten des Kunden. Er signalisiert, welche technischen Erwartungen er an zeitgemäße Bankdienstleistungen stellt“, führte der SVWL-Vizepräsident weiter aus.

Sparkassen reagieren auf veränderte Rahmenbedingungen

Einfache Servicedienstleistungen wie beispielsweise Kontostandabfragen, für die die Kunden früher in die Filiale kamen, finden vermehrt auf dem Smartphone statt. Die Filiale suchen die Kunden heute auf, wenn sie fachkundige und individuelle Beratung benötigen. Die Sparkassen reagieren auf diese veränderten Rahmenbedingungen, indem sie große Filialen an zentralen Standorten personell und technisch zu Beratungszentren aufwerten. Daneben prüfen sie, auf welchen Wegen sie in der Fläche ihre Dienstleistungen anbieten. Denn ihren öffentlichen Auftrag, für alle Bevölkerungsschichten zugänglich zu sein, nehmen die Sparkassen sehr ernst. „Die Vorstände und Verwaltungsräte der Sparkassen schauen ganz genau und verantwortungsbewusst hin, welche Filialen über welche Zugangswege frequentiert werden und welche Dienstleistungen die Kunden in den Geschäftsstellen nutzen wollen“, sagt dazu SVWL-Präsident Dr. Rolf Gerlach.

Anteil der beleghaften an allen Überweisungen liegt bei 10%.

Die Kundenpräferenzen sind nicht das Einzige, was sich ändert. Der demographische Wandel in seinen je nach Region unterschiedlichen Ausprägungen beeinflusst die Kundenstruktur (s. S. 12). Die regulatorischen Anforderungen nehmen zu (s. S. 14). Die anhaltende Niedrigzinsphase beschleunigt die Notwendigkeit für Sparkassen zusätzlich, auf diese Herausforderungen zu reagieren. Denn interne Berechnungen des SVWL ergaben, dass das Zinsergebnis – wie bei allen Kreditinstituten in der Euro-Zone – auch bei den westfälisch-lippischen Sparkassen in den kommenden Jahren immer mehr unter Druck gerät.



Die Vorstände der westfälisch-lippischen Sparkassen positionieren sich mit der Wachstums- und Effizienzstrategie und geben eine deutliche Stoßrichtung.

SVWL-Unterstützungsangebote richten sich an Wachstums- und Effizienzstrategie aus

Die westfälisch-lippischen Sparkassen haben sich strategisch positioniert: Als ihr übergeordnetes Meinungsbildungsgremium hat der Obleute-Ausschuss im Oktober 2015 eine Wachstums- und Effizienzstrategie bestätigt. Diese Strategie leitet sich aus den Erkenntnissen des SVWL-Demographieprojekts (s. S. 12) ab. Das hatte unter anderem zum Ergebnis, dass das Geschäft mit Individual- und Private-Banking-Kunden Wachstumspotenziale bietet. Effizienzgewinne lassen sich unter anderem durch standardisierte Geschäftsprozesse heben. Investitionen in die Digitalisierung bieten viele Möglichkeiten, um Kunden in die Lage zu versetzen, Serviceangebote der Sparkasse einfacher und schneller wahrzunehmen.

Die Wachstums- und Effizienzstrategie dient den westfälisch-lippischen Instituten als Orientierung für ihre eigene Strategie. Außerdem richten die SVWL-Kompetenzcenter ihr Unterstützungsangebot für die Mitgliedssparkassen daran aus.

46% der Kunden in Westfalen-Lippe führen ihr Girokonto über Computer, Tablet und Smartphone.

Eine Übersicht über seine Unterstützungsangebote hat der SVWL in der Broschüre „SVWL-Mittelfristplanung 2016–2018 Management Summary“ zusammengefasst. Die SVWL-Mittelfristplanung ist ein Maßnahmenportfolio der westfälisch-lippischen Sparkassen für jeweils drei Jahre. Sparkassenvorstände in Westfalen-Lippe können sie zur Planung von Projekten nutzen. Sie dient auch der Verzahnung, Abstimmung und Operationalisierung unterjähriger Themen und Planungen der drei Fachausschüsse Banksteuerung, Markt / Vertrieb

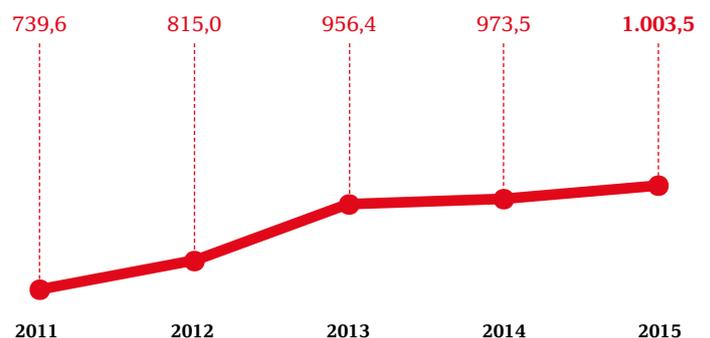
und Organisation/Prozesse. Um ein einheitliches Vorgehen und eine effiziente Zusammenarbeit innerhalb der Sparkassenorganisation zu gewährleisten, ist die SVWL-Mittelfristplanung mit den überregionalen strategischen Planungen des Deutschen Sparkassen- und Giroverbands (DSGV), der Finanz Informatik und der S-Rating und Risikosysteme GmbH (s. S. 10) synchronisiert.

Anwendungen werden immer umfangreicher, aber auch bedienungsfreundlicher

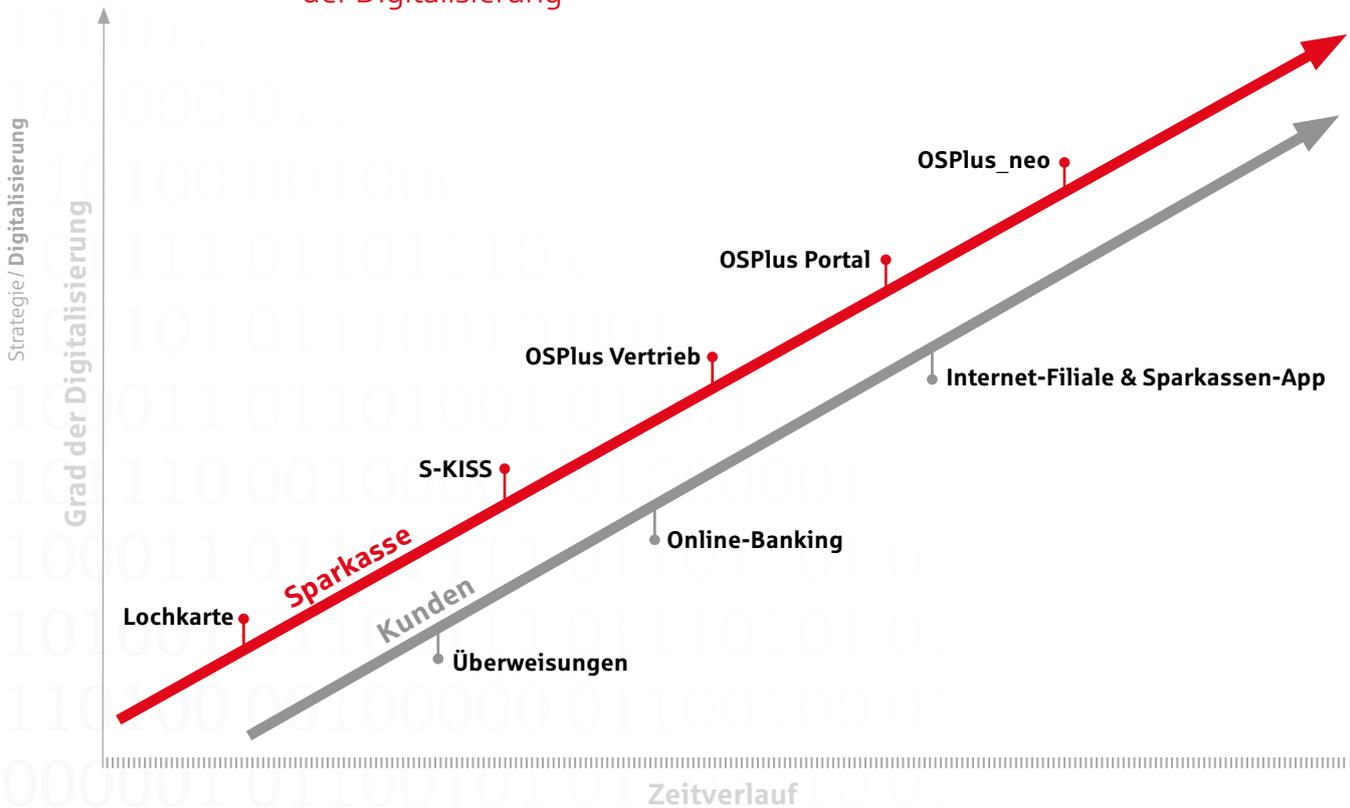
Insbesondere die Finanz Informatik begleitet die Sparkassen als ihr IT-Dienstleister durch den Prozess der Digitalisierung. Dieser ist niemals abgeschlossen. Jede technische Verbesserung bringt beispielsweise neue Versionen eines Programms hervor. Die Anwendungen werden dadurch immer umfangreicher, aber auch bedienungsfreundlicher. Der Grad der Digitalisierung nimmt zu (vgl. Schaubild): Mitte der 1980er-Jahre, in Zeiten der beleghaften Papierüberweisung,

Nutzung Online-Banking

Geschäftsvorfälle in Millionen



Entwicklung der Digitalisierung



Wachstums- und Effizienzstrategie

Wachstumsstrategie

1. Wachstum Private-Banking-, Individual- und Firmenkunden
2. Optimierung Eigenanlage-management/Treasury
3. Payment, WP-Geschäft, Verbund-Geschäft, Immobilienvermittlung

Strategischer Rahmen: AK aus Demographie-Projekt

- 1 Wachstum bei Kundengruppen IK, PB und FK
- 2 Qualität im Multikanal
- 3 Effizienz im Standard-Privatkundengeschäft
- 4 Treasury
- 5 Personalstrategie

Effizienzstrategie

1. Vertrieb auf allen Kanälen
2. Filialoptimierung
3. Standardisierung Privatkundenberatung
4. Optimierung Geschäfts- und Steuerungsprozesse
5. Auslagerung/Bündelung
6. Personalumbau
7. Sachkostenoptimierung (Daueraufgabe)



Nutzungsverhalten der Kunden im Jahr 2015

Ein Sparkassenkunde
geht durchschnittlich
24 x im Jahr zum
Geldautomaten

... ruft ca.
200 x im Jahr
die Sparkassen-App
auf

... kommt
1 x im Jahr
zum ausführlichen
Beratungsgespräch
in die Filiale

... ruft
2 x im Jahr
seinen
Berater an

arbeiteten die Sparkassen unter anderem mit Lochkarten. Als das Internet Mitte der 1990er-Jahre für die breite Masse zugänglich wurde und Kunden begannen, ihr Konto online zu führen, verwalteten die Sparkassenmitarbeiter die Daten ihrer Kunden mit dem Programm S-KISS. Mit der Internet-Filiale eröffnete sich die Möglichkeit, auch online Produkte vertreiben zu können. Seit dem Jahr 2009 können Kunden die Sparkassen-App nutzen, seit dem Jahr 2013 gibt es in den Instituten die Berater-App. Derzeit entwickeln die Sparkassen ihren Internetauftritt zur Internet-Filiale 6 weiter, die an OSPlus_neo angebunden ist. OSPlus_neo ist der serverunabhängige, browserbasierte Nachfolger und damit eine Weiterentwicklung der Software OSPlus.

Neben aller Technik kommt es besonders auf die Menschen an, um den digitalen Wandel zu gestalten. „Um dauerhaft den sich ändernden Kundenwünschen gerecht zu werden, müssen Sparkassenmitarbeiter auf allen digitalen Kanälen – also im direkten Gespräch in der Filiale genauso wie online per Video-Chat oder Text-Chat – beraten können“, forderte Jürgen Wannhoff. Mit Menschenkenntnis und Kompetenz ließen sich optimale Lösungen für finanzielle Fragen auch über multimediale Kanäle anbieten. „Sparkassen haben auf dem Feld der Digitalisierung viel zu bieten. Jetzt gilt es, diese Möglichkeiten anzuwenden und parallel dazu an ihrer permanenten Weiterentwicklung zu arbeiten.“ ■

„Alle Wege führen zum Ziel“

Sparkassen-App. Mit über 11 Mio. Downloads ist die Sparkassen-App die mit Abstand erfolgreichste finanzwirtschaftliche App im deutschen Bankenmarkt. Das belegen jährlich mehr als 750 Mio. Kundenkontakte.

Internet-Filiale. Täglich besuchen im Schnitt über 400.000 der Kunden in Westfalen-Lippe die Internet-Filiale. Das sind 6,5 Prozent, Tendenz steigend.

Online-Banking. 46 % der Kunden in Westfalen-Lippe (bei den Firmenkunden 71 % und bei den Privatkunden 44 %) führen ihre Konten online. Im Jahr tätigen sie über 1 Mrd. Online-Transaktionen.

Filialen. In Westfalen-Lippe gibt es 1.415 Geschäftsstellen. In 1.134 der Filialen arbeiten Sparkassenmitarbeiter, 281 sind SB-Einheiten.

paydirekt



Mit paydirekt sicher und bequem im Internet einkaufen

paydirekt ist das gemeinsame Online-Bezahlverfahren der deutschen Sparkassen und Banken. Inhaber von online geführten Girokonten können damit sicher und bequem im Internet einkaufen. Dabei wissen die Kunden immer, wer ihre Zahlung abwickelt und wem sie ihr Geld überweisen: Über ihre vertraute Kontoverbindung gehen sie auf Shopping-Tour. Beim Bezahlen profitieren sie vom bewährten Sicherheitsstandard ihres Kreditinstituts.

Über die drei Investoren DSV-Gruppe, Helaba und LBBW ist die Sparkassenorganisation im Januar 2016 offiziell der paydirekt GmbH beigetreten. Dieser Schritt bedeutet einen weiteren Pluspunkt für das Sparkassen-Girokonto und die mit ihm verbundenen Bezahlmöglichkeiten. Die Finanz Informatik hat dafür die technischen Voraussetzungen geschaffen.

Bereits im Oktober 2015 empfahl der Obleute-Ausschuss der westfälisch-lippischen Sparkassenverbände, ihr höchstes Entscheidungsgremium, die frühzeitige und aktive Teilnahme an paydirekt. Dazu gehören zwei Dinge: Erstens sind die Sparkassen aufgefordert, im eigenen Haus die Online-Banking-Quote zu erhöhen. Denn damit vergrößert sich das Potenzial für paydirektfähige Konten. Zweitens gilt es, Händler zu identifizieren und anzusprechen, um sie für das neue Bezahlverfahren zu gewinnen.

Auf der Herbstvorständetagung 2015 der westfälisch-lippischen Sparkassen stellte Professor Michael Ilg, Vorsitzender der Geschäftsführung der DSV-Gruppe, paydirekt vor. Seit April 2016 können die Kunden es bei teilnehmenden Sparkassen nutzen.

Mehr unter: www.paydirekt.de



Demographie

Passend zur eigenen Geschäftsstrategie die richtige Personalstrategie entwickeln

Die Erkenntnisse aus dem SVWL-Demographieprojekt und den daraus abgeleiteten Folgeaktivitäten dienen den westfälisch-lippischen Sparkassen als Richtschnur für künftige Entscheidungen: Jedes Institut kennt durch das Projekt die Auswirkungen des demographischen Wandels auf die eigenen Kunden- und Mitarbeiterstrukturen. Dieses Wissen hilft jeder Sparkasse in Westfalen-Lippe, sich geschäfts- und personalstrategisch zu positionieren und entsprechend zu handeln.

Wie entwickelt sich das Kundenverhalten? Wer sind unsere Kunden von morgen? Wie wollen sie mit ihrer Sparkasse kommunizieren? Müssen sich die Institute dafür geschäftsstrategisch neu ausrichten und u. a. ihre Vertriebsstrukturen entsprechend anpassen? Wie lassen sich die eigenen Mitarbeiter darauf vorbereiten und wie neue Kräfte mit dem erforderlichen Know-how gewinnen? Um Fragen wie diese geht es, wenn sich die westfälisch-lippischen Sparkassen mit dem Thema Demographie befassen.

Für die Region Westfalen-Lippe hat das im Jahr 2011 gestartete SVWL-Demographieprojekt gezeigt: Die Einwohnerzahl schrumpft bis 2035 um 8,7 %. Der Anteil der unter 18-Jährigen fällt von 12,2 % auf 10,8 %, der der über 65-Jährigen nimmt von 19,9 % auf 27,1 % zu. Sowohl bei den Kunden als auch bei den Sparkassenmitarbeitern steigt der Altersdurchschnitt. Die Kundeneinlagen wachsen um 18 % auf 67 Mrd. Euro. Das Kreditvolumen stagniert bei 38 Mrd. Euro. Der Anteil der vermögenden Privatkunden wird größer.¹

Die Gesamtbevölkerungszahl Deutschlands soll Prognosen zufolge bis 2060 stark sinken; von derzeit knapp 81,5 Millionen auf knapp 65 Millionen.

Der Obleute-Ausschuss als wichtigstes Entscheidungsgremium der westfälisch-lippischen Sparkassenvorstände leitete dazu zahlreiche Folgeaktivitäten aus dem SVWL-Demographieprojekt ab. Zunächst erarbeiteten die westfälisch-lippischen Sparkassen im Aktivitätenkreis „Wachstum“ Wachstumsmöglichkeiten in den Segmenten Firmenkunden, Private Banking und Individualkunden. Im Aktivitätenkreis „Effizienz“ ging es um Maßnahmen zur Steigerung der Effizienz im Standardprivatkundensegment. Der Aktivitätenkreis „Multi-kanal“ beschäftigte sich mit Wegen zur intensiven Nutzung medialer Kanäle, der Aktivitätenkreis „Treasury“ mit Fragen zur Steuerung des steigenden Passivüberschusses und den sich daraus ergebenden Herausforderungen der Fristentransformation. Die personalstrategischen Implikationen aller vorliegenden Ergebnisse fügte der Aktivitätenkreis „Personal“ im Jahr 2015 abschließend zusammen. Die Projektergebnisse will der Obleute-Ausschuss im Jahr 2016 annehmen und dann die Sparkassen einladen, diese im Rahmen eines Dienstleistungsangebots anzuwenden. Jedes Institut profitiert dabei von den Erfahrungen der anderen.

Der SVWL unterstützt die Institute, eine mit der eigenen Geschäftsstrategie verzahnte Personalstrategie zu entwickeln. Ziel ist es, jedem Institut zu ermöglichen, die personellen Voraussetzungen passend zur gewählten geschäftsstrategischen Ausrichtung zu schaffen. Jede Sparkasse kann so ihre individuelle Antwort finden, mit der sie auf die zu erwartenden Veränderungen durch den demographischen Wandel in ihrem Geschäftsgebiet reagiert.

Natürliche Fluktuation nutzen und Personal da einsetzen, wo es gebraucht wird

Dazu sind vier Schritte nötig: Zunächst gilt es, die Entwicklung des Personalbestands im eigenen Haus mit Blick auf Kennzahlen wie beispielsweise die Altersstruktur, Teilzeitquote, Ausbildungs- und Übernahmequote und die Fluktuation zu analysieren und für die kommenden 15 Jahre zu simulieren. Die Bewertung der Ausgangssituation erfolgt danach durch einen Vergleich mit anderen Sparkassen. Aus der Personalbestandsanalyse und der prognostizierten

Personalbestandsentwicklung lassen sich Handlungsoptionen für die Personalplanung ableiten. Eine mögliche Erkenntnis kann beispielsweise darin bestehen, dass eine Sparkasse im Einklang mit ihrer Geschäftsstrategie Prozesse etwa bei Abwicklungs- und Serviceaufgaben stärker standardisiert. Bestimmte Aufgaben lassen sich auch an einen Servicedienstleister abgeben, um deren Qualität langfristig mit weniger Personal gewährleisten zu können. In einem zweiten Schritt leitet das Institut Anforderungen ab, die sich für das eigene Personalmanagement ergeben. Eine Sparkasse erkennt beispielsweise, dass sie effizienter im Vertrieb werden und ihre Kundenservice-Center ausbauen möchte. Dabei stellt sich die Frage, ob die vorhandenen Mitarbeiterkapazitäten diese künftigen Aufgaben erledigen können und ob die Qualifikationen der Beschäftigten ausreichen. Personalstrategisch muss die Sparkasse klären, welche Maßnahmen dazu in welcher Reihenfolge erforderlich sind.

Die Sparkassen erhalten in der Projektdokumentation ein Excel-Instrument zur Ableitung des Handlungsbedarfs. Es dient als Hilfestellung zur Formulierung einer Strategie. Das Werkzeug ergänzt für jedes im Bebauungsplan dargestellte geschäftsstrategische Handlungsfeld personalstrategische Ziele. Ihnen ordnet es entsprechende Maßnahmen der Personalarbeit zu. Zu deren Operationalisierung erhalten die Sparkassen Hilfestellungen, die auf Projekten und Konzepten aus dem DSGVO und dem SVWL basieren. Die Institute können dadurch bei Bedarf auf Ergebnisse anderer personalwirtschaftlicher Konzeptionen und Hilfestellungen zurückgreifen.

Die Lebenserwartung der in Deutschland Geborenen steigt hingegen kontinuierlich an; im Jahr 2060 sollen Frauen durchschnittlich knapp 89 Jahre alt werden, Männer dagegen im Schnitt 85 Jahre.

Als Pilotsparkasse erprobte die Sparkasse Kierspe-Meinerzhagen das Dienstleistungsangebot der Verbandsgeschäftsstelle. „Die Projektergebnisse ermöglichen eine gute Standortbestimmung. Auf pragmatische Weise liefern sie Handlungsbedarfe und Lösungen“, lobte Wolfgang Opitz, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Kierspe-Meinerzhagen, auf der Sitzung des Obleute-Ausschusses im Februar 2016.

Mitarbeiter fit machen für die digitale Welt

„Die wichtigste personalstrategische Aufgabe für Sparkassen besteht im Umbau ihres Personalbestands“, fasste SVWL-Vizepräsident Jürgen Wannhoff auf der Vorstandetagung im Herbst 2015 zusammen. Die Projektergebnisse legten eine stetige Personalentwicklung in den Wachstumsbereichen nahe. Hier gelte es, gezielt Mitarbeiterkapazitäten aufzubauen und diese fit für die digitale Welt zu machen. ■

¹ Die genannten Demographiezahlen berücksichtigen noch nicht die Auswirkungen durch den Zuzug von Flüchtlingen.



Aktiv
für mehr
Finanzmarkt-
stabilität

Regulierung

Rahmen für Sparkassengeschäfte ist **sicher und stabil**

Der Sparkassenverband Westfalen-Lippe (SVWL) begleitet die westfälisch-lippischen Sparkassen auf dem Weg in die Europäische Bankenunion: Er wahrt ihre Interessen bei der Anpassung des Sicherungssystems der Sparkassenorganisation, unterstützt sie bei der Bewältigung regulatorischer Anforderungen und hilft, den Überblick zu behalten.

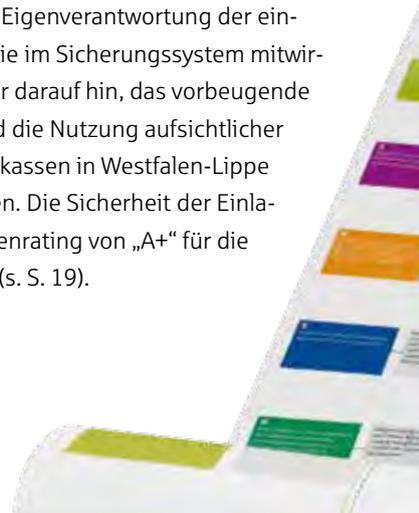
Die Europäische Bankenunion ist Wirklichkeit. Ihr Ziel ist es, präventiv gegen Bankenrisiken zu wirken und Sicherheit und Stabilität auf den Finanzmärkten zu gewährleisten. Die Europäische Bankenunion besteht aus einer einheitlichen europäischen Bankenaufsicht und einem gemeinsamen Abwicklungsmechanismus. Harmonisierte Anforderungen an nationale Einlagensicherungs-systeme ergänzen die Regelungen zur Bankenabwicklung.

Sicherungssystem angepasst

Das seit Juli 2015 gültige Einlagensicherungsgesetz garantiert, dass Kunden im Entschädigungsfall Einlagen bis 100.000 Euro binnen sieben Tagen ausgezahlt bekommen. Jedes Kreditinstitut muss zudem Mitglied eines Einlagensicherungssystems sein. Die deutsche Sparkassenorganisation passte 2015 ihr institutsbezogenes Sicherungssystem den gesetzlichen Vorgaben an. Für Spar-

kassenkunden änderte sich dadurch nichts. Ihr Geld bleibt bei den Sparkassen sicher aufgehoben. Denn schon immer haben sich die Sparkassen gegenseitigen Institutsschutz versprochen. Sollte ein Mitglied in Schwierigkeiten geraten, stehen ihm die anderen bei.

Der SVWL setzte sich dafür ein, die Eigenverantwortung der einzelnen Sicherungseinrichtungen, die im Sicherungssystem mitwirken, zu stärken. Außerdem wirkte er darauf hin, das vorbeugende Frühwarnsystem zu verbessern und die Nutzung aufsichtlicher Vorteile zu begrenzen. Für die Sparkassen in Westfalen-Lippe reduzierten sich dadurch die Risiken. Die Sicherheit der Einlagen bestätigt auch das S&P-Gruppenrating von „A+“ für die westfälisch-lippischen Sparkassen (s. S. 19).



Noch liegt die Einlagensicherung in nationaler Verantwortung. Es zeichnet sich aber ab, dass sich die gesetzlichen Regelungen zu einer gemeinsamen Einlagensicherung in der Europäischen Union weiterentwickeln werden. Die EU-Institutionen sehen diesen Schritt als Vollendung der Bankenunion. Das Bundesministerium für Finanzen und die Bundesbank haben Voraussetzungen formuliert, unter denen Deutschland mitwirken könnte. Der SVWL prüft unvoreingenommen die sich daraus ergebenden Vor- und Nachteile für seine Mitgliedsinstitute.

SR entlastet Sparkassen bei aufsichtlichen Anforderungen

Die immer komplexer werdende Regulatorik erhöht insbesondere für kleinere und mittelgroße Sparkassen den Aufwand, allen Anforderungen nachzukommen. Die Sparkassengremien haben daher im Jahr 2015 bundesweit beschlossen, die Sparkassen Rating und Risikosysteme GmbH (SR) zu einer zentralen Regulierungsstelle auszubauen. Der SVWL begleitet diesen Prozess sehr eng. Als zentrale Regulierungsstelle ist die SR als Tochterunternehmen beim Deutschen Sparkassen- und Giroverband angesiedelt. Unter ihrem Dach erarbeiten Sparkassen, Regionalverbände, die Finanz Informatik und die Prüfungsstellen Dienstleistungen bei regulatorischen Fragen der Banksteuerung aus einer Hand. Dabei geht es beispielsweise um die Frage, wie jedes Institut von der Aufsicht angefragte Daten erheben und aufbereiten kann. Der Vorteil: Indem die Sparkassen auf standardisierte Verfahren und Instrumente zurückgreifen, lassen sich die regulatorischen Anforderungen zum Nutzen aller Institute ressourcenschonender, schneller und kostengünstiger erfüllen.

Die SR ist bereits im Jahr 2004 gegründet worden, um Sparkassen im Adressenrisikomanagement sowie bei Ratingverfahren zu unterstützen. Sie verfügt über Erfahrungen, aufsichtliche Vorgaben operativ zu verwirklichen und diese für Sparkassen handhabbar zu gestalten.

Die Europäische Bankenunion entsteht



SVWL-Regulierungslandkarte aktualisiert

Damit Sparkassen den Überblick über alle aufsichtlichen Anforderungen behalten, überarbeite der SVWL im Sommer 2015 seine Regulierungslandkarte. Die aktuelle Fassung der „Übersicht aufsichtlicher Anforderungen“ lässt sich unter www.svw.eu in der Rubrik „Infothek“ im Ordner „Publikationen“ als PDF-Datei herunterladen. Die Karte stellt ausgehend von den Treibern der Finanzkrise die Ziele des G20-Gipfels dar und leitet die sich daraus ergebenden Anforderungen getrennt nach Basel III, Europa und Deutschland ab. Darüber hinaus skizziert sie die Relevanz für Sparkassen und nennt die für westfälisch-lippische Sparkassen zur Verfügung stehenden Verwirklichungshilfen. ■

Die Übersicht der aufsichtlichen Anforderungen als PDF



SVWL-Gremien

Verbands- verwaltungsrat neu gewählt

Die Mitglieder
in der Übersicht

Sparkassenverband Westfalen-Lippe
Zusammensetzung des Verbandsverwaltungsrats
 (ab 15. Dezember 2015)
 Mitglieder nach Setzung

Vorsitzender der Versammlung und des Verbandsverwaltungsrats 1. Stellvertreter 2. Stellvertreter	Landrat Dr. h. c. Sven-Georg Adenauer, Göttersloh Sparkassendirektor Wilfried Gröb, Singer Oberbürgermeister Thomas Eschrich, Bielefeld
Ordentliche Mitglieder Örtliche Mitglieder der Verbände der Träger (Mitglieder der Verwaltungsräte der Sparkassen)	Stellvertretende Mitglieder
Landrat Dr. Olaf Gericke, Warendorf Oberbürgermeister Thomas Hunzinger Bürgermeister Claus Jacobi, Geseke Paternmann, Hamm Bürgermeisterin Susi Ledermann, Ahlen Bürgermeisterin Marita Lohr, Münster Bürgermeisterin Gertraud Moserke, Erndorf Bürgermeisterin Petra Nebel, Borst Bürgermeisterin Dr. Eckhard Wittenberg, Selm Bürgermeisterin Beate Schäfer, Bergheim Landrat Dr. Karl Schneider, Hochlimmerberg	Landrat Friedhelm Spröber, Höxter Bürgermeister Stefan Müll, Singer Bürgermeister Werner Fichter, Iserlohn Bürgermeister Dr. Peter Paul Ahrens, Datteln h. n. Bürgermeister Dr. Andree Hildebrand, Adena Kreisamtsleiterin Luise Dvorak, Gelsenkirchen Bürgermeisterin Ulrike Hall, Farenburg Bürgermeisterin Klara Galus, Bielefeld Landrat Dr. Kai Zwickel, Bielefeld
Vorsitzende Mitglieder der Verbände von Sparkassen	Sparkassenleiterin Wolfgang Düggel Altkreisleiterin Ingrid Hagen Sparkassenleiterin Ingrid Hagen Sparkassenleiterin Ingrid Hagen Sparkassenleiterin Ingrid Hagen Sparkassenleiterin Ingrid Hagen Sparkassenleiterin Ingrid Hagen



Drei Fragen an ...

Landrat Dr. h. c. Sven-Georg Adenauer

Vorsitzender der SVWL-Vbandsversammlung
und des Verbandsverwaltungsrats

Was macht „Sparkasse“ für Sie aus?

Dr. h. c. Adenauer: Die „Sparkasse“ garantiert eine ortsnahe Versorgung mit sämtlichen Dienstleistungen eines Geldinstituts und ist nicht wegzudenken als Partner für Privatkunden und die Wirtschaft. Das vielfältige Engagement der Sparkassen für die Gesellschaft – beispielsweise die Unterstützung des Sports, der Kultur, der Bildung oder der Verkehrssicherheit – macht den Unterschied zu den reinen Geschäftsbanken. Die Sparkassen haben in Zeiten der Krise 2008 bewiesen, dass ihr Geschäftsmodell das richtige ist. Ohne die Sparkassen hätte es in Deutschland sehr viel düsterer ausgesehen.



Von links: Dr. Dieter Brand (Sparkassendirektor Bielefeld), Hans Laven (Sparkassendirektor Paderborn-Detmold), Thomas Biermann (Sparkassendirektor Gevelsberg), Claus Jacobi (Bürgermeister Gevelsberg), Dr. Eckhard Ruthemeyer (Bürgermeister Soest), Lutz Dworzak (Ratsmitglied Gelsenkirchen, stellvertretendes Mitglied des SVWL-Verbandsverwaltungsrats), Roland Schäfer (Bürgermeister Bergkamen), Thomas Hunsteger-Petermann (Oberbürgermeister Hamm), Sonja Leidemann (Bürgermeisterin Witten), Wilfried Groos (Sparkassendirektor Siegen), Georg Moenikes (Bürgermeister Emsdetten), Dr. h. c. Sven-Georg Adenauer (Landrat Gütersloh), Thomas Eiskirch (Oberbürgermeister Bochum), Markus Lewe (Oberbürgermeister Münster), Achim Glörfeld (Sparkassendirektor Lengerich), Volker Goldmann (Sparkassendirektor Bochum), Dr. Christoph Krämer (Sparkassendirektor Iserlohn), Dr. Olaf Gericke (Landrat Warendorf), Dr. Karl Schneider (Landrat Hochsauerland). Es fehlt: Peter Nebelo (Bürgermeister Bocholt).

Die Verbandsversammlung wählte in ihrer Sitzung am 15. Dezember nicht nur Dr. h. c. Sven-Georg Adenauer (Landrat Kreis Gütersloh) zu ihrem neuen Vorsitzenden, sondern bestätigte zudem Sparkassendirektor Wilfried Groos (Siegen) als ihren ersten stellvertretenden Vorsitzenden und wählte Bochums Oberbürgermeister Thomas Eiskirch zu ihrem zweiten stellvertretenden Vorsitzenden. Eiskirch folgt auf Landrat a. D. Thomas Kubendorff (Steinfurt). Adenauer, Groos und Eiskirch

sind in ihrer neuen Funktion kraft Amtes auch Vorsitzender bzw. stellvertretende Vorsitzende des SVWL-Verbandsverwaltungsrats. Dieses Gremium ist unter anderem zuständig für die Richtlinien der Verbandsarbeit und überwacht die Tätigkeit des Vorstandsvorsitzenden. Dem Verbandsverwaltungsrat gehören zehn weitere kommunale Vertreter sowie sechs Vorstandsvorsitzende der Sparkasse an. ■

Was macht den Einsatz für die Sparkassen-Idee so lohnenswert und wo möchten Sie mit Ihrem Engagement Schwerpunkte setzen?

Dr. h. c. Adenauer: Wenn es die Sparkassen nicht gäbe, müsste man sie erfinden. Sie glauben gar nicht, wie sehr man uns in vielen Teilen Europas um die Sparkassen-Idee beneidet. Wir müssen daher besonders auf den Erhalt des Sparkassenwesens achten. Ein weiterer Schwerpunkt ist die Bekämpfung der überbordenden Bürokratie. Was den Sparkassen da zugemutet wird, kann so nicht weitergehen. Immer mehr und immer neue Kontrollmechanismen werden eingeführt.

Wo sehen Sie die westfälisch-lippischen Sparkassen in fünf Jahren?

Dr. h. c. Adenauer: Auf jeden Fall als eigenständigen Verband. Wir werden einige Sparkassen weniger haben. Denn die sehr kleinen Sparkassen werden es immer schwerer haben, die ganzen regulatorischen Anforderungen zu erfüllen. Da machen Fusionen Sinn. Dabei wird der eine oder andere noch über seinen Schatten springen müssen.

Sparkassen-Campus

Münster bleibt **wichtiger Standort** der Sparkassen-Finanzgruppe

Am Sitz des Sparkassenverbands Westfalen-Lippe (SVWL) werden aus den Räumen der Sparkassenakademie NRW Büros für Mitarbeiter der Finanz Informatik. Bis zum Jahr 2018 sollen hier 600 IT-Fachleute tätig sein. Die Akademie hatte im Jahr 2015 ihren Hotelbetrieb in Münster aufgegeben; im Jahr 2017 zieht sie nach Dortmund.

Bagger und Baufahrzeuge auf dem Gelände des SVWL machen es seit dem Frühjahr 2015 für alle sichtbar: Der Sparkassen-Campus in Münster-Kinderhaus verändert sich. Aus den ehemaligen Hotel- und Schulungsräumen der Sparkassenakademie NRW werden Büros für Mitarbeiter der Finanz Informatik (FI). Bis zum Jahr 2018 sollen rund 600 FI-Beschäftigte, die bislang über die ganze Stadt verteilt arbeiten, auf dem Sparkassen-Campus tätig sein. Dadurch kann der Finanzdienstleister der Sparkassen seine insgesamt 1.142 münsterischen Mitarbeiter an zwei Standorten konzentrieren: auf dem Sparkassen-Campus und am nur wenige Minuten entfernten Sitz am Nevinghoff im Zentrum Nord. Erst im vergangenen Jahr hatte die FI ihre bundesweite Konsolidierung von neun auf nur noch drei Standorte in Frankfurt, Hannover und Münster abgeschlossen.



Der Ausbau der Geschäftsstelle – hier noch im Modell



Zeitkapsel mit Bauplänen, einer Tageszeitung, Kleingeld und dem SVWL-Geschäftsbericht 2014 bei der Grundsteinlegung

„Alle drei Nutzer des Campus – die FI, die Akademie und der SVWL als Eigentümer – können künftig von ein und derselben Infrastruktur und Logistik profitieren“, sagt SVWL-Präsident Dr. Rolf Gerlach, der auch den Aufsichtsratsvorsitz bei der FI führt. Als Symbol für den Baubeginn legte er am 1. September 2015 zusammen mit Vizepräsident Jürgen Wannhoff den Campus-Grundstein. Dafür mauerten sie im Beisein ausgewählter Gäste eigenhändig eine Zeitkapsel in den Grundstein-Sockel ein, so will es der Brauch. Bei der Zeitkapsel handelt es sich um eine verschließbare Kupferröhre, in der Erinnerungen an Bau und Bauherrn aufbewahrt werden. Der SVWL hatte die Zeitkapsel mit Bauplänen, einer Tageszeitung, Kleingeld – und dem SVWL-Geschäftsbericht bestückt.

Insgesamt investiert der SVWL in Münster 27 Millionen Euro, um den Anforderungen an einen neu gestalteten Sparkassen-Campus gerecht zu werden. Im Zuge der Bauarbeiten wird auch das über 30 Jahre alte Verbandsgebäude an moderne Brandschutz- und Energiestandards angepasst und erweitert.

Die ersten 150 IT-Spezialisten arbeiten bereits seit dem Jahreswechsel 2015/2016 in ihrem neuen Büro auf dem Sparkassen-Campus. Die Akademie bezieht ihren neuen Standort in Dortmund im Jahr 2017.

In Münster arbeiten 3.752 Menschen für die Sparkassenorganisation: bei der Sparkasse Münsterland-Ost, der LBS West, der FI, der Sparkassenakademie NRW und dem SVWL. ■



S&P-Gruppenrating

Top-Note „A+“ bescheinigt sehr gute Bonität

Die Ratingagentur Standard & Poor's würdigt die solide Kapitalausstattung sowie die geringen Kredit- und Marktrisiken der westfälisch-lippischen Sparkassen. Das Urteil unterstreicht die bereits durch das Institutsversprechen gesicherte sehr gute Bonität der Häuser.

Die Einlagen der Kunden bei Sparkassen in Westfalen-Lippe sind sicher. Den Beleg dafür haben die Mitgliedsinstitute des Sparkassenverbands Westfalen-Lippe (SVWL) seit Oktober 2015 sogar schriftlich: „A+“ lautet das Bonitätsurteil der Ratingagentur Standard & Poor's (S&P), mit dem es erstmals ein Gruppenrating für alle westfälischen-lippischen Sparkassen gibt. Die Note „A+“ ist eine der besten für deutsche und europäische Kreditinstitute. Gemessen am Marktanteil ist S&P die führende Ratingagentur in der Europäischen Union.

S&P hat mit dem Ratingurteil besonders Folgendes gewürdigt:

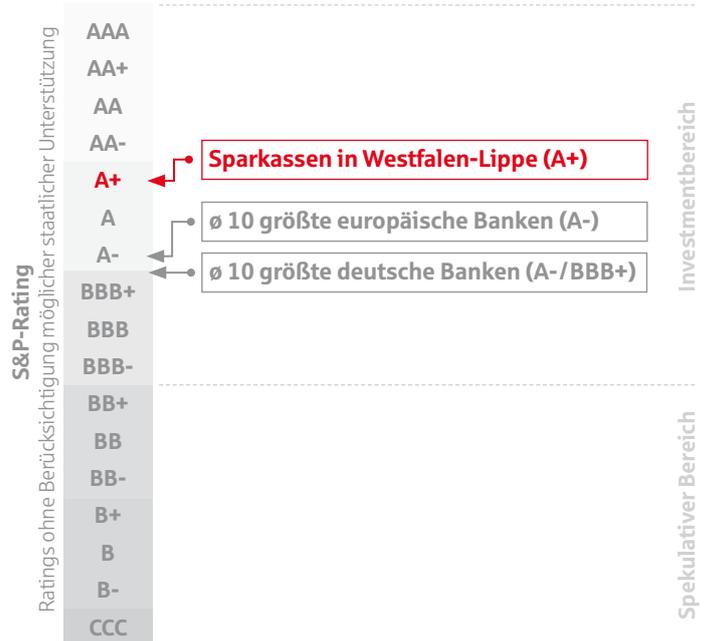
- den Zusammenhalt zwischen den Sparkassen in Westfalen-Lippe
- ihre Marktführerschaft im Privat- und Firmenkundengeschäft
- die solide Kapitalausstattung und angemessene Gewinnthesaurierung.

Den Ausblick für das Rating bezeichnet S&P deshalb als stabil. „Dieses unabhängige Urteil unterstreicht die sehr gute Bonität der Sparkassen in Westfalen-Lippe“, betont Dr. Rolf Gerlach, Präsident des SVWL. „Unsere Kunden können sich darauf verlassen, dass sich unsere Institute gegenseitig unter allen vorhersehbaren Umständen unterstützen werden.“

Ratings schätzen die finanzielle Stabilität und die Zahlungsfähigkeit eines Unternehmens ein. Gerade für Kreditinstitute ist ein hohes Vertrauen in ihre Bonität unerlässlich, um dauerhaft am Markt bestehen zu können. Darüber hinaus verbessert ein Rating die Möglichkeiten, sich zu refinanzieren. Auch im Einlagengeschäft mit größeren institutionellen Anlegern spielt es eine bedeutende Rolle.

Das Gruppenrating war möglich, weil S&P die westfälisch-lippischen Sparkassen als eine zusammenhaltende Gruppe von rechtlich unabhängigen Instituten betrachtet. Jede Sparkasse in Westfalen-Lippe kann die Ratingnote auch als Einzelinstitutionsrating nutzen und im Geschäftsverkehr darauf verweisen. ■

SVWL-Gruppenrating im Vergleich



Bedeutung der Ratingnoten:

AAA: Die Fähigkeit des Schuldners, seine finanziellen Verpflichtungen zu erfüllen, ist herausragend.

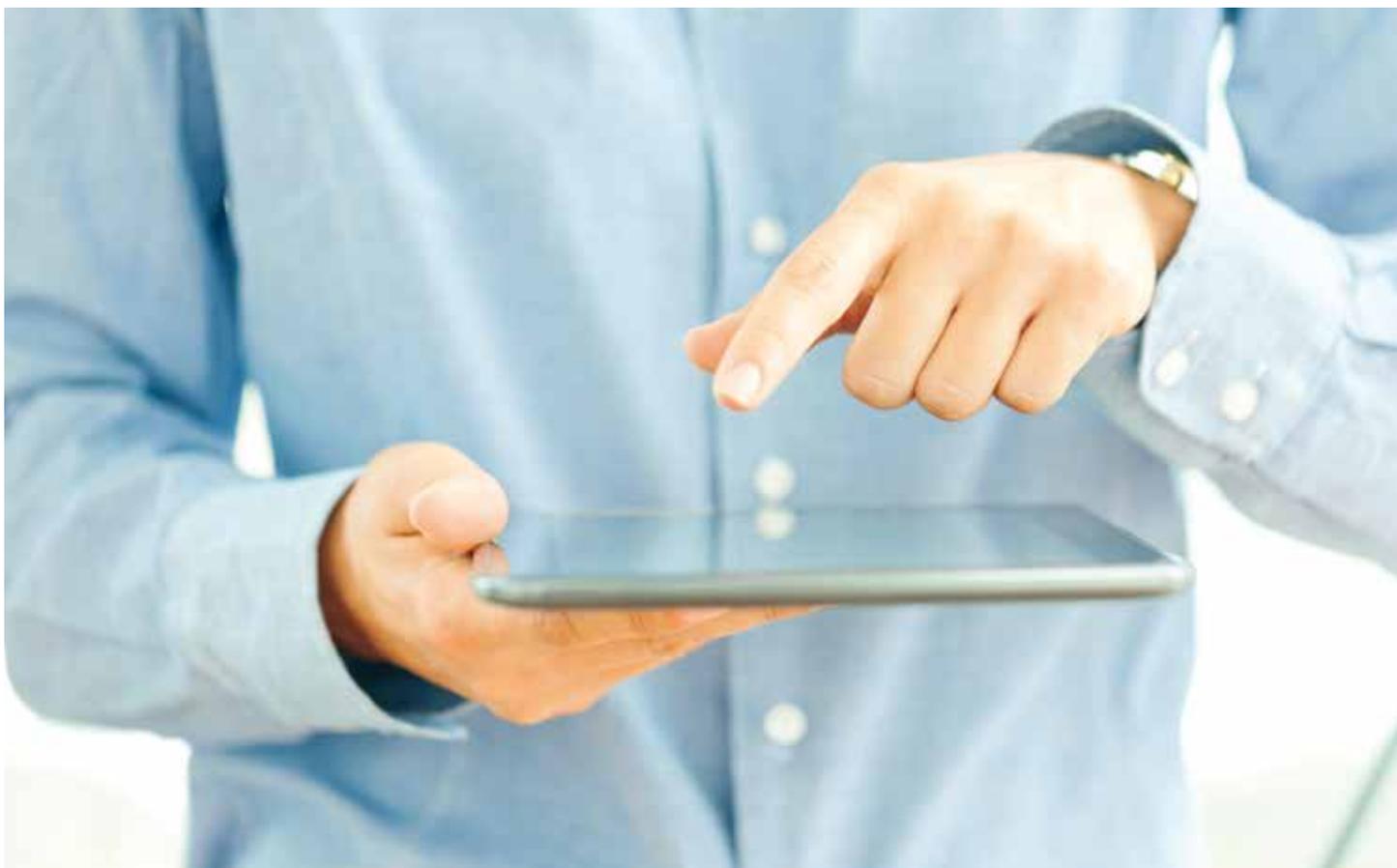
A: Die Fähigkeit des Schuldners, seine finanziellen Verpflichtungen zu erfüllen, ist stark, aber etwas anfälliger gegenüber nachteiligen Auswirkungen von Veränderungen äußerer Umstände und wirtschaftlicher Bedingungen.

BBB: Die Fähigkeit des Schuldners, seine finanziellen Verpflichtungen zu erfüllen, ist angemessen, jedoch anfälliger gegenüber nachteiligen wirtschaftlichen Bedingungen.

B: Der Schuldner ist stärker gefährdet gegenüber nachteiligen geschäftlichen, finanziellen oder wirtschaftlichen Bedingungen. Jedoch verfügt der Schuldner gegenwärtig über die Fähigkeit, seinen finanziellen Verbindlichkeiten nachzukommen.

CCC: Der Schuldner ist derzeit gefährdet und eine Erfüllung der finanziellen Verpflichtungen hängt von günstigen geschäftlichen, finanziellen oder wirtschaftlichen Bedingungen ab.

Die Ratings von „AA“ bis „CCC“ können durch Hinzufügen eines Plus- (+) oder Minuszeichens (-) modifiziert werden, um die relative Stellung innerhalb der Hauptratingkategorien zu verdeutlichen.



Wichtige Standortbestimmung

Sparkassen sind mit Arbeit der Verbandsgeschäftsstelle zufrieden

Spitzenergebnisse!

Der Sparkassenverband Westfalen-Lippe (SVWL) ist der starke Dienstleister an der Seite der Sparkassen. Als Konsensbilder und Berater erfüllt er voll und ganz die Bedürfnisse seiner Mitgliedsinstitute. Das ist das Ergebnis der ersten Mitgliederbefragung, die der SVWL mithilfe des Marktforschungsunternehmens YouGov im Jahr 2015 durchgeführt hat. Teilgenommen haben Vorstandsmitglieder, Führungskräfte in Sparkassen sowie kommunale Gremienmitglieder und Mandatsträger in Westfalen-Lippe.

Sie waren aufgefordert, die Arbeit der Verbandsgeschäftsstelle differenziert zu beurteilen und Feedback zu geben. Der Erhebung liegt die Überlegung zugrunde, dass Verbandsarbeit auf Dauer nur erfolgreich sein kann, wenn sie bedarfsorientiert angelegt ist. Das Ergebnis bestätigt den Verband auf seinem Kurs: 92 % aller Teilnehmer bewerten die Arbeit des Verbands insgesamt mit „ausgezeichnet“, „sehr gut“ oder „gut“.

Im Einzelnen vergeben zwischen 82 % und 95 % aller Teilnehmer ein „sehr gut“ und „gut“, wenn es um die Unterstützung der Mitglieder bei der Erfüllung des öffentlichen Auftrags, die Weiterentwicklung der strategischen Arbeit oder die Unterstützung der Wettbewerbsfähigkeit geht.

Lob für Fachkompetenz und hohe Qualität

Besondere Zufriedenheit herrscht bei Arbeitsqualität und Fachkompetenz: 100 % der Vorstände und kommunalen Vertreter bestätigen dem SVWL hohe Kompetenz. Bei den Führungskräften sind es 98 %. Dass ihre Anliegen mit hoher Qualität bearbeitet werden, bestätigen je nach Zielgruppe 95 % bis 100 % der Befragten.

Zur Dienstleistungsqualität zählen auch Faktoren wie Freundlichkeit, Zuverlässigkeit und Professionalität. Hier erhielt der SVWL zwischen 85 % und 100 % Top-Bewertungen. Hinzu kommt: 85 % aller Befragungsteilnehmer geben der Informationspolitik und Kommunikation des Verbandes mit Blick auf Qualität, Umfang und Aktualität eine „gute“ bis „sehr gute“ Note.

Sehr gute Noten erhält auch die fachliche Betreuung, Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung der Gremien und Ausschüsse: Inhaltliche Qualität von Vorlagen und Berichterstattung sowie der

Umfang bereitgestellter Unterlagen erhalten zu 80 % bis 90 % die Noten „ausgezeichnet“ und „sehr gut“. Die fachliche Betreuung in den Fachausschüssen erhält zu 89 % bis 100 % die Noten „ausgezeichnet“ und „sehr gut“.

Vorstandsmitglieder und kommunale Vertreter, die Mandate in Verbundunternehmen und beim Deutschen Sparkassen- und Giroverband haben, bewerten die Betreuung durch die entsprechenden Abteilungen des SVWL zu 90 % bis 94 % mit den Noten „ausgezeichnet“, „sehr gut“ und „gut“.

Die sehr guten Ergebnisse der Zufriedenheitsbefragung ermöglichen dem Verband eine Standortbestimmung, auf deren Grundlage er seine Leistungen für die westfälisch-lippischen Sparkassen weiter verbessern kann. Eine Neuauflage der Befragung in etwa fünf Jahren soll eine Vergleichsmöglichkeit schaffen und Weiterentwicklungen in der Dienstleistungsqualität sichtbar machen. ■

Gesamturteil Dienstleistungen

Inwieweit treffen die folgenden Aussagen auf die Dienstleistungen des SVWL (für Ihr Haus) zu?



Urteil der Gremien

Wie beurteilen Sie die Mitarbeiter, die Sie bei der Wahrnehmung Ihrer Aufgaben im ... unterstützen? Die Mitarbeiter ...





Prof. Dr. Dr. Hans-Werner Sinn nutzte die Veranstaltung, um sich zu verabschieden.

Verein für Socialpolitik

Ökonomen-Elite

tagt in Westfalen-Lippe

Forschung trifft auf Tradition: Die geballte deutschsprachige Wirtschaftskompetenz hat sich im September 2015 in Münster die Ehre gegeben. Am Rande der Jahrestagung des Vereins für Socialpolitik, dem wichtigsten Symposium der Ökonomiewissenschaft, begegneten sich prominente Volkswirte und Sparkassenchefs aus Westfalen-Lippe. Das Freilichtmuseum Mühlenhof bot Prof. Dr. Dr. Hans-Werner Sinn einen würdigen Rahmen, um sich von langjährigen Weggefährten zu verabschieden. Sinn leitete bis Ende März 2016 das renommierte ifo Institut. Sein Nachfolger Prof. Clemens Fuest, Präsident des ZEW in Mannheim, zählte ebenso zu den Gästen des westfälischen Abends wie Bundesbank-Vorstand Dr. Andreas Dombret und Repräsentanten führender Wirtschaftsforschungsinstitute. Der enge Kontakt zu den Top-Ökonomen zeigt deutlich: Sparkassen bewegen sich in der höchsten Liga.



Von links: Henning Richerzhagen, Sparkassenverband Westfalen-Lippe, Prof. Michael Ilg, Vorsitzender der Geschäftsführung der DSV-Gruppe, und Dr. Dieter Brand, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Bielefeld



Im Austausch: Rainer Langkamp, Vorstandsvorsitzender der Kreissparkasse Steinfurt, Dr. Christoph Krämer, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse der Stadt Iserlohn, Thomas Biermann, Vorstandsvorsitzender der Stadtparkasse Gevelsberg (v.l.)



*Dr. Andreas R. Dombret,
Vorstand der Deutschen Bundesbank*



*Markus Lewe, Oberbürgermeister
der Stadt Münster (Mitte)*



*Prof. Dr. Theresia Theurl, Professorin für Volkswirtschaftslehre und
Geschäftsführende Direktorin des Instituts für Genossenschaftswesen
an der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster*



*Markus Schabel, Vorstandsvorsitzender
der Sparkasse Münsterland Ost*



*Thomas Prochmann, Vorstandsvorsitzender der Stadtparkasse
Rheine, und Thomas Lohmann, Vorstandsvorsitzender der Stadt-
sparkasse Werne (heute: Sparkasse an der Lippe) (v. l.)*



Neues SVWL-Analysewerkzeug

Robert Budde vom Kompetenz-Center Banksteuerung bei der Vorstandtagung im Herbst 2015

Gleichzeitige Betrachtung von Ertrags- und Kostenseite liefert stimmiges Bild

Durch die Erfolgsanalyse Kundengeschäft kann sich jede Sparkasse in Westfalen-Lippe mit anderen Instituten vergleichen. Dadurch lassen sich die Themen identifizieren, die sie nach vorne bringen.

Seit Ende August 2015 können alle Sparkassen in Westfalen-Lippe das vom Sparkassenverband Westfalen-Lippe (SVWL) entwickelte und um Kostenbestandteile erweiterte EAK-Tool nutzen. EAK steht für Erfolgsanalyse Kundengeschäft. Dabei handelt es sich um ein Werkzeug, mit dem Sparkassen auf einen Blick erkennen, wo sie wachsen können und was sie tun müssen, um effizienter zu werden. Es ermöglicht treffsichere Aussagen, da es neben der Ertragsseite über den Ressourceneinsatz auch die Kostenseite in die Analyse einbezieht. Jedes Institut bekommt dadurch sowohl seine Stärken als auch seine Defizite aufgezeigt. Daraus lassen sich Handlungsempfehlungen ableiten.

Untersucht werden beispielsweise die Geschäftsentwicklung in den verschiedenen Kundenbereichen im Privat- und Firmenkundengeschäft und bei einzelnen Produkten sowie die Kosten etwa im Markt oder in der Marktfolge. Das Instrument ermöglicht es jeder Sparkasse, die für sie ermittelten Werte mit denen der anderen Institute ihrer Größenklasse oder mit allen Sparkassen in Westfalen-Lippe zu vergleichen.

Damit bietet die Erfolgsanalyse Kundengeschäft den Sparkassen eine wesentliche Grundlage, um die vom Obleute-Ausschuss verabschiedete Wachstums- und Effizienzstrategie (s. S. 10) im eigenen Haus gezielt anzugehen. Die Wachstums- und Effizienzstrategie beinhaltet strategische und praktische Lösungsansätze, mit denen Sparkassen auf die Herausforderungen durch Demographie und Di-

gitalisierung in Zeiten dauerhaft niedriger Zinsen und zunehmender regulatorischer Anforderungen reagieren können. Mittelfristig streben die westfälisch-lippischen Sparkassen eine Ergebnisverbesserung um 200 Mio. Euro an.

Die Verbandsgeschäftsstelle hatte das Analysewerkzeug in einer Arbeitsgruppe zusammen mit den Sparkassen Iserlohn, Hagen, Emsdetten-Ochtrup und Vest Recklinghausen von Januar bis Mai 2015 entwickelt und auf der Herbstvorstandtagung im Oktober 2015 in Münster vorgestellt.

Bei der ersten Abfragerunde im Sommer 2015 hatten bereits 62 Sparkassen Daten zugeliefert, im März 2016 waren nahezu alle Mitgliedssparkassen dabei. Der SVWL stellt das Analysewerkzeug seinen Sparkassen zur Verfügung, Michael Günnigmann und Robert Budde vom Kompetenz-Center Banksteuerung im SVWL unterstützen bei der Auswertung. ■



„Das Ergebnis einer Sparkasse hängt nicht nur vom Vertriebsserfolg ab, sondern auch vom damit verbundenen Ressourceneinsatz.“

Dr. Christoph Krämer, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse der Stadt Iserlohn und Leiter des Fachausschusses Banksteuerung



Energieforum 2015

Optimierter Energieeinsatz spart Kosten

Ansgar Willers, Baureferent beim SVWL, begrüßt die rund 70 Teilnehmer des Energieforums 2015.

Unternehmen, die entweder mindestens 250 Personen beschäftigen oder die zwar weniger als 250 Personen beschäftigen, aber mehr als 50 Mio. Euro Jahresumsatz und mehr als 43 Mio. Euro Jahresbilanzsumme haben, sind alle vier Jahre zur Durchführung eines Energieaudits verpflichtet. Die dafür erhobenen Daten lassen sich auch im Rahmen einer Nachhaltigkeitsberichterstattung nutzen.

Sparkassen betreiben als Unternehmen mehrere Liegenschaften an verschiedenen Standorten. Um den Energieverbrauch in ihren Gebäuden systematisch zu erfassen, ist gut die Hälfte der westfälisch-lippischen Sparkassen zu einem Energieaudit verpflichtet. Dabei handelt es sich um eine Untersuchung des Energieeinsatzes und des Energieverbrauchs. Auf dieser Grundlage lassen sich Maßnahmen ableiten, mit denen sich die Energieeffizienz verbessern und der Verbrauch verringern lässt. Alternativ zum Energieaudit besteht die Möglichkeit, bis Ende 2016 ein zertifiziertes Energie- oder Umweltmanagementsystem einzuführen.

„Wenn man bedenkt, dass hierzulande 40 Prozent der Primärenergie für Gebäude benötigt werden und ein Drittel des Energiebedarfs für Gebäude auf Zweckgebäude entfallen, lässt sich durch einen effizienteren Energieeinsatz enorm viel verbessern“, referierte Professor Martin Höttecke von der Fachhochschule Münster auf dem „Energieforum 2015“. Gut 70 Teilnehmer aus den westfälisch-lippischen Sparkassen hatten sich im April auf der vom

Sparkassenverband Westfalen-Lippe initiierten Informationsveranstaltung zum Thema Energieaudit fortgebildet. Hötteckes Berechnungen zufolge refinanzieren sich die Investitionen für einen optimierten Energieverbrauch bei der Gebäudebewirtschaftung und mehr Flächeneffizienz durch die erzielten Einsparungen meist innerhalb von zwei bis drei Jahren.

Die für ein Energieaudit erhobenen Daten lassen sich auch im Rahmen einer Nachhaltigkeitsberichterstattung nutzen: Für das Geschäftsjahr 2017 müssen die öffentlich-rechtlichen Institute ab 500 Mitarbeitern erstmals über die Folgen ihrer Geschäftstätigkeit Auskunft geben und darstellen, wie sie die Umwelt, ihre Kunden und die eigenen Mitarbeiter behandeln. Das schreibt eine EU-Richtlinie vor, die Ende 2016 zu nationalem Recht wird. ■



AGRAR Unternehmertage 2015

Boden gutmachen

32.000
Besucher

Auf Nordrhein-Westfalens größter Fachmesse für Landwirte und Agrarunternehmer in Münster haben die westfälisch-lippischen Sparkassen ihren Kunden Rede und Antwort gestanden. Gesucht waren finanzielle Lösungen fürs Agrargeschäft.

Wie lässt sich das Tierwohl und damit die Qualität von Fleisch und Milch durch Investitionen in moderne Ställe, Lüftungsanlagen und Melkroboter verbessern? Was ist bei Erbschaften zu beachten, und wie lässt sich die Hofübergabe mit Blick auf die Versorgung des Altenteils finanziell gestalten? Diese und andere Themen beschäftigten die mehr als 32.000 Besucher auf den AGRAR Unternehmertagen in Münster. Die regionale Fachmesse für landwirtschaftliche Produktion, Handel und Management fand vom 3. bis 6. Februar 2015 im Messe und Congress Centrum der Halle Münsterland statt. Auf 80 Quadratmetern stellten die westfälisch-lippischen Sparkassen ihr Beratungs- und Produktangebot vor. Da die Institute alle Finanzdienstleistungen aus einer Hand anbieten, waren auch die NRW-Bank als Landesförderbank und die Deutsche Leasing als Verbundunternehmen am Stand vertreten. Expertenvorträge zu Geldanlage-, Finanzierungs- und Vorsorgethemen im Rahmenprogramm der Messe rundeten das Angebot ab.

„Landwirte sind eine attraktive Zielgruppe, die für uns immer interessanter wird“, sagte Jürgen Büngeler, Vorstandsmitglied



Jürgen Büngeler,
Vorstandsmitglied der
Sparkasse Westmünster-
land, beim Messe-Rund-
gang mit Kunden.

der Sparkasse Westmünsterland, beim Messe-Rundgang mit Firmenkunden. „Denn Agrarunternehmen, die auf Innovationen setzen oder die als Energiebereitsteller in erneuerbare Energien investieren, brauchen einen starken Finanzpartner an ihrer Seite.“ In Westfalen-Lippe gibt es laut Landwirtschaftskammer Nordrhein-Westfalen knapp 24.000 landwirtschaftliche Betriebe mit 66.400 Beschäftigten. Die Bauernhöfe liegen zum größten Teil in den Geschäftsgebieten der Sparkassen Westmünsterland, Werl, Vest Recklinghausen, Paderborn-Detmold, Münsterland Ost, Minden-Lübbecke, Hamm, Gütersloh, der Kreissparkasse Steinfurt und der Verbundsparkasse Emsdetten-Ochtrup. Ziel dieser Institute ist es, Landwirte ein Leben lang

privat und geschäftlich zu begleiten. Dafür haben sich einige Kundenberater besonders auf die Anforderungen landwirtschaftlicher Betriebe spezialisiert.

Mit einem Plus von 3,4 % wuchs das Agrarkreditgeschäft der westfälisch-lippischen Sparkassen im Jahr 2015 genauso stark wie das Gesamtkreditgeschäft. Insgesamt hatten die Institute 1,3 Milliarden Euro an Agrarkrediten in den Büchern.

Auch im Jahr 2017 sind die Sparkassen aus Westfalen-Lippe wieder mit einem Stand auf den alle zwei Jahre stattfindenden AGRAR Unternehmertagen vertreten. ■

Flüchtlinge

Sparkassen und Kommunen arbeiten Hand in Hand

Der Zustrom von Asylsuchenden nach Deutschland stellt auch die Sparkassen vor eine Reihe von Herausforderungen. Wenn Flüchtlinge in den Erstaufnahme-Einrichtungen ankommen, gehört die Versorgung mit Bargeld in enger Abstimmung mit der Kommune zu den ersten Aufgaben. Dafür finden die Sparkassen stets pragmatische individuelle Lösungswege, wie zum Beispiel die Auszahlung von Bargeld in den Räumen der Verwaltung oder die Einlösung von Barschecks.

Asyllsuchende, die dauerhaft in einer Kommune bleiben, benötigen ein Girokonto. Die Sparkassen in Deutschland haben bislang rund 250.000 Girokonten für Flüchtlinge eröffnet (Stand März 2016). Damit sind Sparkassen praktisch die einzige Kreditinstitutsgruppe, die sich flächendeckend dieser wichtigen Aufgabe stellt.

Für die Eröffnung eines Girokontos sind in Deutschland gültige Ausweispapiere notwendig. Viele der Flüchtlinge sind allerdings nicht im Besitz solcher Dokumente. Eine Sonderregelung des Bundesministeriums für Finanzen und der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht macht die Kontoeröffnung trotzdem möglich. Demnach sind vorläufige Legitimationspapiere – wie zum Beispiel Meldebescheinigungen – für eine Kontoeröffnung ausreichend.

Normalerweise ist eine Girokontoeröffnung ein Standardvorgang im Tagesgeschäft und dauert nur wenige Minuten. Für die Eröffnung eines Flüchtlingskontos muss in der Regel aber mehr Zeit einge-

rechnet werden. Viele Asylsuchende sind es nicht gewohnt, mit einem Girokonto umzugehen – daraus folgt ein hoher Beratungsaufwand für die Mitarbeiter in den Filialen. Damit es nicht zu langen Wartezeiten kommt, arbeiten Sparkassen und Kommunen bei der Vorbereitung der Kontoeröffnungsunterlagen Hand in Hand. In Ibbenbüren und Greven zum Beispiel stellen die Rathäuser auf dem kurzen Dienstweg Meldebescheinigungen der Flüchtlinge in Kopie bereit, damit die Sparkassenberater die Kontoeröffnung in Ruhe vorbereiten können.

Die Sprache ist die größte Herausforderung für die Mitarbeiter in den Sparkassen. Nur die wenigsten Asylsuchenden sprechen Deutsch oder Englisch. Die Sparkassenorganisation hat darum einen Flyer erstellt, der Basisinformationen zum Girokonto neben Englisch auch in Französisch und Arabisch enthält. Diese Broschüre und die dazugehörige Beraterhilfe, die Bilder mit arabischem Text beinhaltet, sind gerade bei der Kontoeröffnung hilfreich. Viele Sparkassenmitarbeiter gehen noch weiter und erstellen selbst, mithilfe von Übersetzungsprogrammen aus dem Internet, Listen von wichtigen Begriffen aus der Finanzwelt auf Arabisch, Persisch, Syrisch und in vielen anderen Sprachen. So können sie Hilfestellungen beim Verstehen von Kontoauszügen oder beim Nutzen der Selbstbedienungsgeräte geben. ■



Die Broschüre ist als Service zum Mitnehmen gedacht.



Die Beraterhilfe erklärt den Umgang mit einem Geldautomaten auf Englisch, Französisch und Hocharabisch.

Marke Sparkasse

Botschaften klar und verständlich kommunizieren

Die Marke Sparkasse ist die wertvollste deutsche Finanzdienstleistungsmarke. Sie gehört zu den bekanntesten deutschen Marken überhaupt. Die Menschen verbinden mit ihr positive Werte wie Sicherheit, Vertrauen und Kundennähe. Das hat bereits eine Umfrage im Rahmen des Projekts „Markenpositionierung“ des Deutschen Sparkassen- und Giroverbands (DSGV) im Jahr 2013 ergeben. Ganz allgemein wünschen sich Kunden von Finanzinstituten aber mehr Einfachheit, vor allem aber Verständlichkeit.



„Menschen verstehen“ – ein Markenkernwert der Sparkasse

Die Sparkassenorganisation formulierte daraufhin das Ziel, die Marke Sparkasse genau so zu gestalten: Der Zugang zu Finanzprodukten soll so unkompliziert wie möglich sein.

Dafür ist eine klare und transparente Sprache in der Kommunikation wichtig – ob in der persönlichen Beratung, in Briefen, E-Mails oder am Telefon. Produkte und Lösungen müssen so beschrieben sein, dass die Menschen sie verstehen.

Der DSGV hat bereits im Sommer 2015 einen Sprachleitfaden mit hilfreichen Tipps veröffentlicht. Er enthält zahlreiche Hilfen und Beispiele, wie Sparkassen ihre Kommunikation lebendig und verständlich gestalten.

Im Herbst 2015 hat der DSGV sein Angebot um die Sprachsoftware „TextLab“ erweitert. Die Software bietet die Möglichkeit, Texte auf ihre Verständlichkeit zu prüfen. Sie liefert Optimierungstipps und Formulierungshilfen, wie die Markenkernwerte der Sparkassen „Menschen verstehen“, „Sicherheit geben“ und „Zukunft denken“ durch die Sprache zum Ausdruck gebracht werden können.

Beispielhaft ist im Bild oben die Analyse dieses Textes dargestellt. Im Sinne der Verständlichkeit hat „TextLab“ die Autoren dieses Textes darauf hingewiesen, dass dieser Satz mit 48 Worten viel zu

lang ist und es besser gewesen wäre, die Aussagen auf zwei Sätze zu verteilen und dass Worte wie Sparkassentextprüfungssoftware besser lesbar sind, wenn sie durch Bindestriche getrennt werden.



Rahel Neufeld, Mitarbeiterin für Unternehmenskommunikation der Sparkasse Bielefeld

Unter anderem die Sparkasse Bielefeld setzt die Sprachsoftware bereits ein. In ersten Tests hat Rahel Neufeld aus der Abteilung Kommunikation Briefe, Pressemitteilungen und interne Rundschreiben der Sparkasse durch die Software prüfen lassen. „Es ist wirklich einfach, mit TextLab zu arbeiten. Man sieht das Verbesserungspotenzial auf einen Blick“, sagt Neufeld. Der regelmäßige Einsatz der Software schärfte das Bewusstsein für einen einfachen Schreibstil. „Da ich

innerhalb weniger Minuten einen Text für den Leser vereinfachen kann, lohnt sich eine kurze Überarbeitung in TextLab allemal.“ ■

Sparkassen bereiten Mitarbeiterinnen auf **Leitungs- positionen** vor

69 Vorstandsvorsitzende und 97 Vorstandsmitglieder – darunter fünf Frauen – führen in Westfalen-Lippe 26.810 Sparkassenbeschäftigte. Um sich für Vorstandsposten fit zu machen, müssen Mitarbeiter Führungspositionen übernehmen. Unter welchen Voraussetzungen die meisten Frauen dazu bereit sind, hat der SVWL zusammen mit acht Sparkassen im Projekt „Frauen für Leitungsfunktionen“ herausgearbeitet.



Gabriele Kroll, seit Mai 2004 Verhinderungsvertreterin und Leiterin des Bereichs Personal der Sparkasse Dortmund, plädiert für einen Dreiklang: Potenzial erkennen, es fordern und fördern.

Frauen führen auf allen Ebenen in den westfälisch-lippischen Sparkassen erfolgreich. Im Verbandsgebiet könnten bereits heute 110 Frauen jederzeit zu Geschäftsleiterinnen qualifiziert werden und dann als Vorstand eine Sparkasse leiten. Dieses Potenzial hat der Sparkassenverband Westfalen-Lippe (SVWL) im Rahmen seines Projekts „Frauen für Leitungsfunktionen“ erfasst.

Die westfälisch-lippischen Sparkassen ergreifen bereits zahlreiche Maßnahmen, um Frauen in Führung zu bringen: Fast die Hälfte setzt auf spezielle Weiter- und Fortbildungsprogramme. Neben Teilzeitangeboten gibt es in einzelnen Häusern auch das Modell „Führen in Teilzeit“. Bereits sieben Sparkassen bieten ein Mentoringprogramm an. Daneben unterstützt die Sparkassenakademie NRW mit Förder- und Fortbildungsangeboten, die auf Frauen zugeschnitten sind.

Die Sparkassenmitarbeiterinnen rücken stärker ins Visier, weil die öffentlich-rechtlichen Institute auch in Zukunft in ausreichender Zahl Führungskräfte aus den eigenen Reihen rekrutieren wollen. Das Ziel ist es, Frauen gezielt zu motivieren und zu fördern, damit sie Führungsaufgaben übernehmen. Der SVWL ist gesetzlich verpflichtet, seine Mitgliedsinstitute dabei zu unterstützen. In § 19 Absatz 3 Satz 2 des Sparkassengesetzes Nordrhein-Westfalen heißt es dazu: „Die Sparkassen und die Sparkassen- und Giroverbände wirken auf eine verstärkte Qualifikation von Frauen für Leitungsfunktionen einschließlich der Geschäftsleitungseignung hin.“ Und weiter: „Über die (...) ergriffenen Maßnahmen ist von

den Sparkassen- und Giroverbänden regelmäßig Bericht zu erstatten.“ Im Projekt „Frauen für Leitungsfunktionen“ haben die SVWL-Rechtsreferentinnen Sandra Dippel, Simone Goletzko und Julia van Ellen zusammen mit acht Sparkassen Voraussetzungen hergeleitet, unter denen sich noch mehr Mitarbeiterinnen in Führung bringen lassen. Viele Frauen – und zunehmend auch Männer – möchten ihre Arbeit mit den Ansprüchen etwa ihrer Kinder oder einem pflegebedürftigen Elternteil vereinbaren. Gefragt sind daher Konzepte, die auch einer Teilzeitkraft die Übernahme von Führungsverantwortung ermöglichen. Darüber hinaus ist es entscheidend, ausreichende Erfahrungen in der Gesamtbanksteuerung, im risikorelevanten Kreditgeschäft und im Risikocontrolling zu sammeln. Denn diese Qualifikationen müssen Bewerber nachweisen, wenn sie die Leitung einer Sparkasse übernehmen wollen. Ende 2015 hat der SVWL zu diesem Thema den Bericht „Frauen für Leitungsfunktionen. Status quo, Handlungsfelder, Perspektiven“ verfasst und an das nordrhein-westfälische Finanzministerium geschickt. Eine ausführliche Projektdokumentation erhalten die westfälisch-lippischen Sparkassen im Sommer 2016. Sie beinhaltet einen Maßnahmenkatalog mit Informationen beispielsweise über ein Mentoringprogramm und einen Leitfaden für das Arbeiten im Home-Office.

Der SVWL treibt das Thema weiter voran: Für das Jahr 2018 ist eine erneute Bestandsaufnahme geplant, wie sich die Anzahl der Frauen in Leitungsfunktionen der westfälisch-lippischen Sparkassen entwickelt hat. ■



Dr. Rolf Gerlach, Vorsitzender des Kuratoriums des Westfälischen Heimatbundes (r.), mit den Preisträgern des Innovationspreises, dem Heimatbund Neheim-Hüsten e. V.

200 Jahre Westfalen und 100 Jahre Westfälischer Heimatbund

Mehr als Pferde, Pils und Pumpnickel – dem westfälischen Heimatgefühl auf der Spur

Als tief in der Region verwurzelte Institute haben die westfälisch-lippischen Sparkassen die runden Geburtstage Westfalens und des Westfälischen Heimatbunds gewürdigt: Sie unterstützten eine Sonderausstellung und stifteten einen Preis für erfolgreiche Heimatvereine. Zum dritten Mal spendierten die Sparkassen zudem allen Drittklässlern in Westfalen-Lippe ein Westfalen-Rätselbuch.

Im Jahr 1815 ist die Region Westfalen als preußische Provinz entstanden, hundert Jahre später gründete sich der Westfälische Heimatbund (WHB). Aber gibt es eigentlich ein westfälisches Heimatgefühl? Und wenn ja: Was macht es aus? Diesen Fragen konnten Besucher der Sonderausstellung „200 Jahre Westfalen. Jetzt!“ vom 28. August 2015 bis zum 28. Februar 2016 im Dortmunder Museum für Kunst und Kulturgeschichte nachgehen. Neben dem WHB als Partner unterstützten auch die LWL-Kulturstiftung, die NRW-Stiftung, das NRW-Familienministerium und die westfälisch-lippischen Sparkassen diese Schau.



Preisträger des Nachwuchs-Innovationspreises ist die Kinder- und Jugendgruppe im Heimatverein Recke e. V.

Heimatvereine aus Westfalen-Lippe hatten ihre Exponate als Leihgabe zur Verfügung gestellt – angefangen von Akustikaufnahmen verschiedener Mundarten über Pflanzen und Tiere aus der Region bis zu einer nachgebauten Amtsstube, einem Bergmannhaus und einer Kneipe. Die Besucher erfuhren, wie sich in Westfalen-Lippe die Landwirtschaft, der Bergbau und das soziale Leben über die Zeit verändert haben.

Um diejenigen Heimatvereine auszuzeichnen, die sich besonders erfolgreich für den Erhalt von Kultur, Sprache und Bauwerken einsetzen, haben die westfälisch-lippischen Sparkassen und die Kulturstiftung der Westfälischen Provinzial Versicherung im Jahr 2015 erstmals einen Innovationspreis ausgelobt. Die Gewinner wurden anlässlich der Feierlichkeiten zum 100. Geburtstag des WHB Ende Juni auf dem Westfalentag in Münster geehrt. In der Kategorie Innovation gewann der Heimatbund Neheim-Hüsten ein Preisgeld von 4.000 Euro. In seinem Projekt „Strohdorf“ hat er zusammen mit der Fachhochschule Köln die baulichen Veränderungen in der Altstadt von Neheim dokumentiert. In der Kategorie Nachwuchs gewann der Heimatverein Recke ebenfalls 4.000 Euro. Seine Kinder- und Jugendgruppe gilt als herausragendes Beispiel für eine kontinuierliche und intensive Jugendarbeit.



Gespräch zum Thema „Was verbindet uns in Westfalen, mit Westfalen und über Westfalen hinaus“ mit Roxana Kütke, Mitglied im Heimatverein Netphen, Dr. Ulrike Hoppe-Oehl, Kuratoriumsmitglied Westfälischer Heimatbund, Matthias Löb, Vorsitzender des Westfälischen Heimatbundes, Dr. Edeltraud Kluebing, Geschäftsführerin des Westfälischen Heimatbundes, Dr. Rolf Gerlach, Vorsitzender des Kuratoriums des Westfälischen Heimatbundes, und Heinz Heidbrink, Stadtheimatspfleger von Münster (von links nach rechts)

Die nächste Ausschreibung des Innovationspreises erfolgt im Jahr 2017

Damit auch Schüler Lust bekommen, ihre Heimatregion zu entdecken, bekamen vor den Sommerferien alle 90.000 Drittklässler in Westfalen-Lippe ein neu aufgelegtes Westfalen-Rätselbuch geschenkt. Diese Aktion des Sparkassenverbands Westfalen-Lippe (SVWL) zusammen mit der Westfalen Initiative und dem Copenrath Verlag aus Münster fand nach 2011 und 2013 bereits zum dritten Mal statt. Der Sonderdruck ist nicht im Handel erhältlich. Er ergänzt die Unterrichtsmaterialien zum Thema NRW. „Die Kinder lernen die wirtschaftliche, gesellschaftliche und kulturelle Vielfalt der Region kennen. Denn Westfalen, das ist mehr als Pferde, Pils und Pumpernickel“, sagte Andreas Löbbe, Leiter Kommunikation beim SVWL. Die westfälisch-lippischen Sparkassen unterstützten das Projekt, da sie sich der Region besonders verbunden und verpflichtet fühlten. „Die Heimat der Drittklässler ist auch die Heimat der 68 westfälisch-lippischen Sparkassen“, ergänzte Löbbe. ■

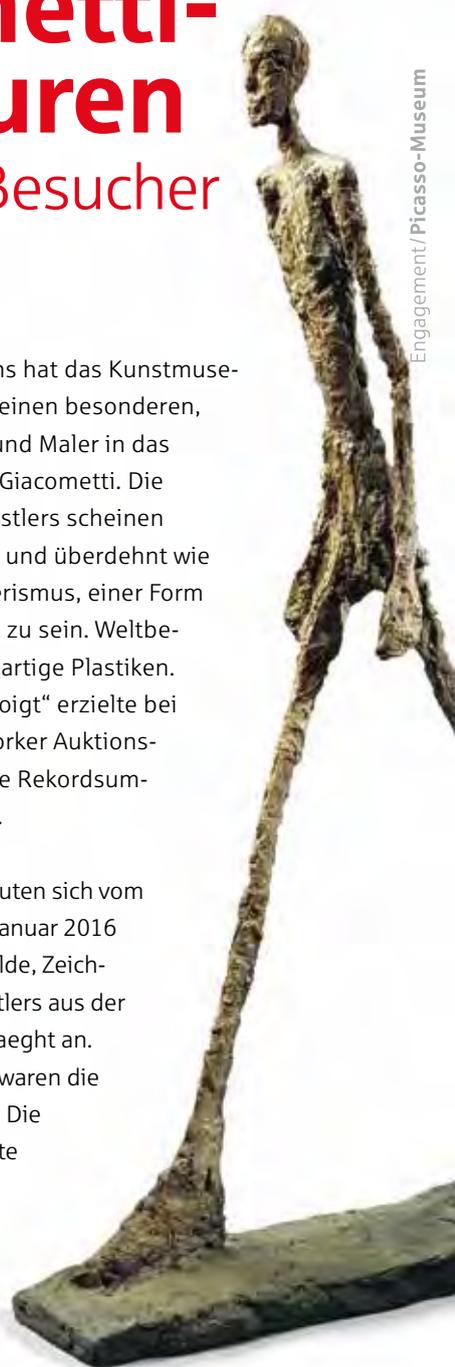
Picasso-Museum

Weltberühmte Giacometti- Skulpturen faszinieren Besucher

Im 15. Jahr seines Bestehens hat das Kunstmuseum Pablo Picasso Münster einen besonderen, weltberühmten Bildhauer und Maler in das Münsterland geholt – Alberto Giacometti. Die Skulpturen des Schweizer Künstlers scheinen zerbrechlich wie Streichhölzer und überdehnt wie die Figuren zur Zeit des Manierismus, einer Form der Spätrenaissance in Italien, zu sein. Weltberühmt sind Giacomettis einzigartige Plastiken. Seine Skulptur „L'homme au doigt“ erzielte bei einer Versteigerung im New Yorker Auktionshaus Christie's im Mai 2015 die Rekordsumme von 141,3 Millionen Dollar.

Mehr als 40.200 Besucher schauten sich vom 24. Oktober 2015 bis zum 24. Januar 2016 die über 100 Skulpturen, Gemälde, Zeichnungen und Grafiken des Künstlers aus der südfranzösischen Fondation Maeght an. Hauptförderer der Ausstellung waren die Sparkassen in Westfalen-Lippe. Die Zeitung „Welt am Sonntag“ lobte die Giacometti-Ausstellung in Münster als die beste Inszenierung des Jahres 2015.

Insgesamt kamen im vergangenen Jahr rund 63.500 Besucher ins Picasso-Museum. In wechselnden Ausstellungen sahen sie neben Exponaten von Picasso und Giacometti auch künstlerische Leckerbissen von Gustav Klimt, Egon Schiele und Oskar Kokoschka sowie Antoni Clavé und Jean Cocteau. Das Picasso-Museum ist eine von 101 Stiftungen mit Sparkassenbeteiligung in Westfalen-Lippe. Es gehört zu den 25 Museen hierzulande, deren Besuch eine große Boulevardzeitung in seiner Sonderausgabe zu 25 Jahren deutscher Einheit empfiehlt – in seiner Rangliste nennt das Blatt das Picasso-Museum übrigens noch vor dem Essener Museum Folkwang, dem Kölner Museum Ludwig oder der Stuttgarter Staatsgalerie. ■





4.600
Teilnehmer

Zehn Jahre Giro

RadSPORT-Feiertag im Münsterland

Am 3. Oktober 2015 hat sich im Münsterland wieder alles ums Rad gedreht. Das deutschlandweit bekannte Radrennen „Sparkassen Münsterland Giro“ feierte sein zehnjähriges Jubiläum. Unter dem Motto „Toi, Toi, Teuto ...“ führte die Jubiläumsstrecke die rund 4.600 Aktiven durch das nördliche Münsterland – gekrönt durch die „Bergetappe“ im Teutoburger Wald.

Das Profi-Rennen gewann der belgische Weltmeister Tom Boonen (Team Etixx Quick-Step) im Massensprint vor seinem Lands-

mann Roy Jans (Wanty-Groupe Gobert). Zusammen mit den Sparkassen im Münsterland unterstützt der Sparkassenverband Westfalen-Lippe den Giro von Beginn an als Haupt- und Titelsponsor. Auf dem münsterischen Schlossplatz findet dazu alljährlich ein abwechslungsreiches Rahmenprogramm statt. Die Jüngsten starten beim Girolino-Fahrspaß auf dem Laufrad. ■

*Hier gibt's Informationen
zum Giro 2016!*



Fußballgeschichte

Deutsches Fußballmuseum in Dortmund eröffnet

Der Volleyschuss von Mario Götze 2014, der Elfmeter von Andreas Brehme 1990, Gerd Müllers Abschluss aus der Drehung 1974 oder Helmut Rahns Schuss aus dem Hintergrund 1954 – für diese Momente gibt es seit dem 25. Oktober 2015 einen dauerhaften Erinnerungsort: das Deutsche Fußballmuseum in Dortmund. Dort können Besucher auf einem Rundgang interaktiv und multimedial aufbereitete deutsche Fußballgeschichte erleben und zahlreiche Exponate bestaunen.

Die Sparkasse Dortmund, der Sparkassenverband Westfalen-Lippe und der Deutsche Sparkassen- und Giroverband stehen der neuen



Erlebniswelt gegenüber dem Hauptbahnhof als Finanz-Partner zur Seite. Sie unterstützen das Haus beim Zahlungsverkehr im Museum selbst und im Onlineshop. Auf diese Weise wirken die Sparkassen an einem Erinnerungsort mit, der sich mit der Geschichte und der gesellschaftlichen Bedeutung des Fußballs beschäftigt. Die Botschaft ist klar: Diese Sportart ist genauso tief in der Region verwurzelt wie die Sparkassen selbst. ■



Sportförderung

NRW-Landesturnfest lockt mehr als 100.000 Besucher nach Siegen

„Bewegen. Erleben. Siegen“

Unter dem Motto „Bewegen. Erleben. Siegen“ haben sich vom 3. bis zum 6. Juni 2015 mehr als 10.000 Sportler und über 100.000 Besucher zum Landesturnfest in Siegen getroffen. Mit seinen zahlreichen Wettkämpfen und Trainingseinheiten handelt es sich um die größte Breitensportveranstaltung des Landes Nordrhein-Westfalen (NRW). Sie findet alle fünf Jahre unter der Regie des Westfälischen und des Rheinischen Turnbundes statt.

Im Rahmen ihrer Sportförderung unterstützen die Sparkassen in NRW dieses Großereignis bereits zum dritten Mal in Folge. Partner des Sparkassen-Sponsorings waren die Sparkasse Siegen, die LBS Westdeutsche Landesbausparkasse, der Rheinische Sparkassen- und Giroverband und der Sparkassenverband Westfalen-Lippe. Mit Ständen und Mitmachangeboten beteiligten sie sich am Rahmenprogramm des Turnfestes. ■

Ehrungen für verdiente Persönlichkeiten

Insgesamt 23 verdiente Persönlichkeiten der westfälisch-lippischen Sparkassenorganisation haben im Jahr 2015 eine Sparkassenmedaille erhalten. Sie haben sich für das Wohl des Sparkassenwesens in besonderem Maße eingesetzt.

3

Große Westfälisch-Lippische Sparkassenmedaille

Die Große Westfälisch-Lippische Sparkassenmedaille wird an Verwaltungsratsmitglieder verliehen, die während einer mindestens 15-jährigen ordentlichen Mitgliedschaft mindestens zehn Jahre Vorsitzende/r des Verwaltungsrats, des Risikoausschusses oder des Bilanzprüfungsausschusses waren.

Sparkasse Märkisches Sauerland Hemer-Menden
Michael Esken

Sparkasse Olpe-Drolshagen-Wenden
Horst Müller

Kreissparkasse Steinfurt
Thomas Kubendorff



20

Westfälisch-Lippische Sparkassenmedaille

Die Westfälisch-Lippische Sparkassenmedaille erhalten Verwaltungsratsmitglieder nach mindestens zehnjähriger ordentlicher Mitgliedschaft.

Sparkasse Beckum-Wadersloh
Frank Rüdiger Müller

Sparkasse Erwitte-Anröchte
Heinrich Holtkötter

Sparkasse Finnentrop
Bernd Dahlmann

Sparkasse Gelsenkirchen
Gabriele Preuß

Sparkasse Gütersloh
Rudolf Bolte, Ingrid Tiedtke-Strandt

Sparkasse Märkisches Sauerland Hemer-Menden
Heide Alberts, Michael Heilmann, Friedhelm Hepping,
Raimund Preuß

Sparkasse Olpe-Drolshagen-Wenden
Peter Brüser

Stadtsparkasse Schmallenberg
Ludwig Poggel, Josef Schulte, Hermann-Josef Silberg

Kreissparkasse Steinfurt
Andreas Hoge, Engelbert Rauen, Heinz Steingröver,
Thomas Walters, Martin Wenner

Sparkasse UnnaKamen
Jenz Rother



Personalien 2015

Bewegung und Veränderung



Dr. h. c. Sven-Georg Adenauer ist neuer Vorsitzender der Verbandsversammlung des SVWL

Landrat **Dr. h. c. Sven-Georg Adenauer** ist neuer Vorsitzender der Verbandsversammlung des Sparkassenverbands Westfalen-Lippe (SVWL). Die Mitglieder der Verbandsversammlung wählten ihn am 15. Dezember 2015 zum Nachfolger von Bürgermeister a. D. Heinz Paus. Mit seiner Wahl ist der am 16. Oktober 1959 in Bonn geborene Landrat kraft Amtes auch neuer Vorsitzender des SVWL-Verbandsverwaltungsrats. Sven-Georg Adenauer verfügt über langjährige Erfahrung in der Sparkassenorganisation: Er war bereits Mitglied im SVWL-Verwaltungsrat und wirkt seit Jahren in den Verwaltungsräten der Kreissparkasse Wiedenbrück und der Sparkasse Gütersloh mit. Bei der Kreissparkasse Halle führt er den Vorsitz des Verwaltungsrats.



Dr. Rolf Gerlach, Präsident des Sparkassenverbands Westfalen-Lippe

Als Geschäftsführer war **Dr. Rolf Gerlach** 29 Tage nach der Wiedervereinigung zum Sparkassenverband Westfalen-Lippe gekommen. Seit dem Jahr 1995 ist er sein Präsident – und feierte im Jahr 2015 sein 25. Verbandsjubiläum. Sparkassendirektor Wilfried Groos gratulierte Gerlach im Rahmen einer Feierstunde und sprach Dank und Anerkennung für seine Verdienste aus. Mit seismographischer Präzision erfasse er Entwicklungen in der Finanzwelt und ziehe mit fundierter Analyse die richtigen Schlüsse daraus. Sein Handeln sei am Wohl der Sparkassen, ihrer Träger, ihrer Kunden und der Region ausgerichtet.



Ludwig Poullain war u. a. von 1967 bis 1972 DSGV-Präsident

Einer der einflussreichsten Manager der deutschen Bankenlandschaft, **Ludwig Poullain**, ist am 10. Februar 2015 im Alter von 95 Jahren in seinem Haus in Münster gestorben. „Der deutschen Kreditwirtschaft geht mit ihm ein kluger Ratgeber, ein streitbarer Geist und Bankier von bestem Schrot und Korn verloren“, sagte Dr. Rolf Gerlach, Präsident des Sparkassenverbands Westfalen-Lippe. Poullain habe stets Weitblick gezeigt und den Mut gehabt, Veränderungen beherzt anzupacken. „Uns wird sein klarer Blick auf die Branche fehlen, der auch im hohen Alter nie an Schärfe einbüßte“, so Gerlach, „wir werden ihn vermissen.“

Personelle Veränderungen an der Spitze von drei Sparkassen

Heinz-Dieter Tschuschke, früher Obmann und Mitglied des SVWL-Verbandsverwaltungsrats, hat die Sparkasse in Meschede und Eslohe 27 Jahre geleitet. Zum 30. Juni 2015 ist er in den Ruhestand verabschiedet worden. Sein Nachfolger ist **Peter Schulte**. Der am 29. Mai 1961 in Meschede geborene Sparkassendirektor hat seine neue Aufgabe zum 1. Juli 2015 angetreten. Seit dem Jahr 2010 war er stellvertretendes Vorstandsmitglied der Sparkasse Meschede. Schulte ist verheiratet und hat zwei erwachsene Töchter. 1981 begann er seine Ausbildung zum Bankkaufmann bei der Sparkasse Meschede. Ab 1995 leitete er die Kreditabteilung und ab dem Jahr 2000 das Firmenkunden-Center.



Thomas Prochmann ist seit dem 1. Juli 2015 Vorstandsvorsitzender der Stadtsparkasse Rheine. Damit hat er die Nachfolge von **Hans-Jörg Buschkühle** angetreten. Prochmann verfügt über langjährige Erfahrungen im Sparkassensektor: Nach seiner Ausbildung zum Sparkassenkaufmann in der Landessparkasse Oldenburg und dem Studium zum Diplom-Ökonom führte ihn sein Weg unter anderem über die Stationen der Sparkasse Gifhorn-Wolfsburg (Bereichsleiter Firmenkunden) und als Vorstandsmitglied zur Sparkasse Märkisches Sauerland Hemer-Menden, ehe er im Jahr 2013 nach Rheine zog.

In der Sparkasse Lüdenscheid übernahm am 1. Januar 2015 **Markus Hacke** das Amt des Vorstandsvorsitzenden von **Klaus Erger**, der in den Ruhestand gegangen ist. Der Diplom-Kaufmann Hacke (Jahrgang 1969) absolvierte bereits seine Ausbildung in der Sparkasse Lüdenscheid. Nach seinen Stationen als Geschäftsstellenleiter, Leiter des VermögensanlageCenters sowie Vertriebsleiter der Geschäftsstellen wurde er zum 1. Januar 2013 in den Vorstand des Instituts berufen. ■

Im Zuge der Fusion der Stadtsparkasse Freudenberg mit der Sparkasse Siegen zum 1. Mai 2015 schied **Martin Lucke**, Vorstandsvorsitzender der Stadtsparkasse Freudenberg, aus dem Amt.

Wilfried Hammans, früher Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Gronau, ist nach der Fusion der Sparkasse Gronau mit der Sparkasse Westmünsterland zum 31. August 2015 stellvertretendes Vorstandsmitglied der Sparkasse Westmünsterland.

Stark im Verbund

Gemeinsam die Region stärken

Sparkassen sind immer dort, wo ihre Kunden sie brauchen. Gemeinsam mit ihren Verbundunternehmen bieten die westfälisch-lippischen Sparkassen allen Bürgerinnen und Bürgern der Region Finanzdienstleistungen an, mit denen sie ihr Leben einfach und sicher gestalten können.



LBS

Bausparprodukte: Die Bausparkasse LBS West ist mit großem Abstand Marktführer in NRW und Bremen.



finanz informatik

IT-Dienstleister: Die Finanz Informatik ist größter IT-Dienstleister für Finanzdienstleistungen in Europa.



„Deka

Fonds: Die DekaBank ist zentraler Asset Manager der Sparkassen-Finanzgruppe (im Eigentum der Sparkassen).

Helaba |

Nationale und internationale Bankdienstleistungen:
Die Helaba ist als Sparkassen-zentralbank in NRW tätig.

PROVINZIAL

Versicherungen: Die Provinzial NordWest ist Marktführer in der Region.

DSV Gruppe

Deutscher Sparkassenverlag

Lösungsanbieter: Die DSV-Gruppe ist der Lösungsanbieter für die Sparkassen sowie die Unternehmen und Verbände der Sparkassen-Finanzgruppe.





Michael Rüdiger

„Sparkassenkunden wollen Online-Angebote nutzen, aber nicht auf die Beratung in der Filiale verzichten“

Wie bewerten Sie die von der Deka initiierte Vertriebsoffensive mit einer stärkeren Vor-Ort-Betreuung der Sparkassenberater durch Deka-Vertriebler?

Rüdiger: Wir haben den personellen Ausbau der Vertriebsunterstützung im Geschäftsjahr 2015 abgeschlossen und sind mit den ersten Ergebnissen sehr zufrieden. Zum Jahresende konnten die Sparkassen auf rund 200 Vertriebsbetreuer zurückgreifen, die fachlich und vertrieblich den Sparkassenberatern in allen Fragen rund um den Wertpapier-Beratungsprozess zur Seite stehen und bei der Erschließung von Vertriebspotenzialen in den unterschiedlichen Kundensegmenten helfen.

Wie begleitet die DekaBank als Wertpapierhaus der Sparkassen die Institute auf dem Weg ins digitale Zeitalter?

Rüdiger: Immer mehr Sparkassenkunden wollen Online-Angebote nutzen, dabei aber nicht auf die Beratung in der Filiale verzichten. Mit Blick auf diese Multikanalkunden haben die Sparkassen in einem wettbewerbsintensiven Umfeld ihre digitalen Plattformen ausgebaut. Wir unterstützen sie dabei mit unserer 2015 formierten Einheit Digitales Multikanalmanagement. Sie verknüpft das Depot- und Wertpapierangebot mit medialen Vertriebskanälen und dem Kundenservice und integriert dies in den jeweiligen Online-Auftritt der Sparkasse.

Inwiefern unterstützt die DekaBank die westfälisch-lippischen Sparkassen bei der Erfüllung regulatoriver Anforderungen im Wertpapiergeschäft?

Rüdiger: Als Wertpapierhaus unterstützen wir Sparkassen entlang des gesamten Investment- und

Beratungsprozesses mit einem umfangreichen Dienstleistungsangebot. Wir informieren regelmäßig über regulatorische Änderungen und bieten hierzu Online-Schulungen an. Selbstverständlich unterstützen wir die Berater auch in den Filialen vor Ort, etwa mit maßgeschneiderten Trainings durch unsere Vertriebsbetreuer. Auch bei unserer Zusammenarbeit im Eigengeschäft der Sparkassen stehen regulative Anforderungen im Zentrum, z. B. müssen unsere Angebote die Anforderungen in puncto Risikotragfähigkeit und Liquiditätsdeckung berücksichtigen. Wir hoffen, damit auch zunehmend die Rolle eines Steuerungspartners für die Sparkassen wahrnehmen zu können.

Immer mehr Kunden achten bei der Geldanlage auf hohe ethische, soziale und ökologische Standards. Wie reagieren Sie darauf?

Rüdiger: Für die Deka-Gruppe zählt die Berücksichtigung nachhaltiger Aspekte zu den Grundsätzen guter Unternehmensführung. Unsere Angebotspalette haben wir entsprechend ausgerichtet und Schritt für Schritt ausgebaut. Nachhaltige Finanzprodukte sind keine kurzfristige Modeerscheinung; sie haben sich dauerhaft etabliert. Dies aus gutem Grund, denn Rendite und Nachhaltigkeit schließen sich nicht aus. ■



„Deka

Michael Rüdiger
Vorstandsvorsitzender
der DekaBank

Franz-Theo Brockhoff

„OSPlus_neo harmonisiert und vereinfacht die Vertriebs- und Serviceprozesse“

Die neue Nutzeroberfläche des Kernbanksystems OSPlus wird maßgeblich zur Standardisierung und Kostensenkung in Sparkassen beitragen. Welche Änderungen sind mit OSPlus_neo verbunden?

Brockhoff: Die „Vertriebsstrategie der Zukunft“ verfolgt das Ziel, Privatkundenvertrieb und Multikanalangebot neu auszurichten und dabei die stationären und medialen Kanäle stark miteinander zu verknüpfen. Hier setzt OSPlus_neo an und vereinfacht die Vertriebs- und Serviceprozesse für Endkunde und Berater. Die Oberflächen sind intuitiv bedienbar, die dahinterliegenden Prozesse einfacher. Berater und Kunde nutzen die gleiche Software „aus einem Guss“, unabhängig vom Endgerät.

Sie wollen die jährlichen zentralen IT-Kosten für die Sparkassen ab dem Jahr 2018 nochmals um etwa 80 Mio. Euro (acht Prozent) senken. Wie kann das gelingen?

Brockhoff: Möglich wird das durch Effizienzsteigerungsprojekte, wie die Bündelung der Aufgaben an drei Standorten sowie das aktive Kostenmanagement. Bevor wir aber die Effekte an die Sparkassen weitergeben können, müssen wir noch in diesem und im folgenden Jahr unser Eigenkapital wieder auf den alten Stand auffüllen. Denn wir haben die Standortkonsolidierung und die damit verbundenen hohen einmaligen Kosten ohne Umlage bei den Sparkassen aus dem Eigenkapital finanziert. Die Einsparungen sind in unserer Mittelfristplanung fest eingeplant.

Inwiefern unterstützt die FI die Sparkassen in Westfalen-Lippe über die Gehaltsabrechnungen hinaus mit IT-Lösungen für eine strategische und weitsichtige Personalarbeit?

Brockhoff: In der Vergangenheit lag der Schwerpunkt in der Personaladministration und der Gehaltsabrechnung. Inzwischen bieten wir eine Lösung an, die zentral alle relevanten Daten bereithält und aufbereitet. Direkt in OSPlus gibt es umfangreiche Funktionen wie beispielsweise das Personal-Info-Cockpit, Reisemanagement und Beurteilungssystem.

Die FI betreibt ein Betrugs-Abwehrteam als zentrale Einheit des Lage-/Reaktionsmechanismus der Sparkassen-Finanzgruppe gegen Cyber-Angriffe. Was versteht man darunter und welche Erfolge gibt bereits zu verzeichnen?

Brockhoff: Dieses Team koordiniert die zentralen Maßnahmen der FI, um Institute und Endkunden vor Online-Betrug zu schützen. Die Betrugsversuche nehmen stark zu, wir konnten aber die Schadensquote in 2015 um mehr als 80 % im Vergleich zum Vorjahr reduzieren. Über S-CERT und die Kooperation mit Marktpartnern ist die FI in alle IT-Sicherheitsthemen der Sparkassen-Finanzgruppe eingebunden. Distributed-Denial-of-Service-Attacken sind hier eine große Gefährdung, gegen die wir die zentralen Netzwerkinfrastrukturen verstärkt absichern. Primärer Angriffspunkt der Kriminellen ist aber der Endkunde. Hier müssen wir weiterhin viel Aufklärungsarbeit leisten. ■



 **finanz informatik**

Franz-Theo Brockhoff
Vorsitzender der Geschäftsführung
der Finanz Informatik



Jörg Münning

„Kunden und Berater haben den Wert des Bausparens als Zinsversicherung für die Zukunft erkannt“

Die LBS hat das Zukunftsprogramm „LBS 2020“ aufgelegt. Welche Ziele verfolgen Sie?

Münning: Um die Zukunftsfähigkeit der LBS West sicherzustellen, müssen wir auch weiterhin flexibel auf sich ändernde Marktbedingungen, Kundenverhalten oder regulatorische Vorgaben reagieren. Dazu werden wir unsere jährlichen Kosten um weitere 40 Mio. Euro senken. Ziele der eingeschlagenen Unternehmensstrategie sind die wertorientierte Gesamtbanksteuerung und die noch engere Verzahnung mit den Sparkassen.

Warum ist die Ende 2015 beschlossene Kapitalerhöhung von insgesamt 300 Mio. Euro durch die NRW-Sparkassenverbände ein gutes Investment für die Sparkassen?

Münning: Die LBS West ist ein wichtiger strategischer Mehrwertpartner der Sparkassen. Bausparen ist Ankerprodukt für die größte Investition im Leben – die eigenen vier Wände. Wer mit uns bauspart, finanziert in der Regel mit der Sparkasse. Wir sind Ertragsbringer über Provisionen und Zuführungsgeschäft. Wir bieten Riester-Expertise und Know-how rund um die Immobilie. Unsere Produkte ermöglichen Sparkassen, ihren Kunden bessere Baufinanzierungskonditionen zu bieten.

Die Kapitalerhöhung sehen wir als doppelten Auftrag. Zum einen werden wir unser Zukunftsprogramm „LBS 2020“ konsequent fortsetzen und sich bietende Konsolidierungschancen im Lager der öffentlich-rechtlichen Bausparkassen nutzen. Zum anderen wollen wir die Mehrwerte für den Verbund ausbauen.

Das Investment in die LBS West ist werthaltig und nachhaltig. Eine angemessene Rentabilität aus Sicht der Eigentümer hat für uns oberste Priorität.

Was macht Bausparen im anhaltenden Niedrigzinsumfeld zu einem wichtigen Produkt – und wie lautet Ihre Prognose für das Bausparjahr 2016?

Münning: Es gibt kein anderes Produkt am Markt, mit dem Sparkassen ihren Kunden die aktuellen Niedrigzinsen für die Immobilienfinanzierung langfristig sichern können. Und kein besseres Produkt, um die staatliche Wohneigentumsförderung sinnvoll einzubauen. Diese Kombination aus größtmöglicher Sicherheit, Förderung und Flexibilität bietet nur das Bausparen. Das wissen auch unsere Kunden. Wir rechnen für 2016 mit einem stabilen Bausparneugeschäft von über 7 Mrd. Euro Bausparsumme.

Welche Auswirkungen hat die Zinsentwicklung der vergangenen Jahre auf die Produkte und Tarife der LBS West?

Münning: Wir haben unsere Produkte frühzeitig auf die Finanzierung von Wohneigentum ausgerichtet. Bei den aktuellen Zuhause-Tarifen bieten wir Darlehenszinsen ab 1,3 Prozent an. Konsequenterweise haben wir im vergangenen Jahr unsere letzten Renditetarife vom Markt genommen. Die gute Geschäftsentwicklung zeigt uns, dass Kunden und Berater den Wert des Bausparens als Zinsversicherung für die Zukunft erkannt haben. ■



Jörg Münning

Vorstandsvorsitzender der LBS West

Herbert Hans Grüntker

„Firmenkunden der Sparkassen sind schnelle, professionelle Entscheidungsprozesse wichtig“

Sie haben im Herbst 2015 den Vorstandsvorsitz von Hans-Dieter Brenner übernommen – auf welchem Kurs steuert die Helaba unter Ihrem Kommando?

Grüntker: Die Helaba steht gut da und verfügt über ein zukunftsfähiges Geschäftsmodell. Für die kommenden Jahre müssen wir uns jedoch wie alle Kreditinstitute auf stürmischen Gegenwind einstellen: Der Wettbewerb wird härter, der Regulierungsdruck wird nicht nachlassen. Deshalb unterziehen wir unser Geschäftsmodell einer stetigen Schärfung getreu dem Grundsatz „die Stärken stärken“. Als führende Verbundbank mit bundesweitem Vertriebsansatz ist es unser strategisches Ziel, Sparkassen nachhaltig bei der Bewältigung ihrer Herausforderungen am Markt zu unterstützen.

Seit nunmehr drei Jahren ist die Helaba die Sparkassenzentralbank für die westfälisch-lippischen Sparkassen. Wie hat sich seitdem das Neugeschäft im Verbundgeschäft mit den westfälisch-lippischen Sparkassen entwickelt?

Grüntker: Das Verbundgeschäft mit den Sparkassen in Westfalen-Lippe verlief bisher positiv. Es gibt aber durchaus noch Potenzial nach oben. Zusätzlich zu unserer Niederlassung in Düsseldorf haben wir einen weiteren Helaba-Standort in Münster eröffnet. Die Schwerpunkte des Verbundgeschäfts liegen in den Bereichen Liquiditätsverbund, Depot A, Asset Management, Zertifikate, Zins- und Währungsmanagement, Firmenkredit-, Auslands- und Transaktionsgeschäft. Unser Angebot an Immobiliensyndizierungen wird sehr gut angenommen und soll weiter ausgebaut werden – auch dies ist ein Beispiel dafür, wie wir einen Mehrwert für Sparkassen schaffen.

Inwiefern haben die Sparkassenkunden im abgelaufenen Geschäftsjahr von der Zusammenarbeit der Sparkassen in Westfalen-Lippe mit der Helaba profitiert?

Grüntker: Den Privatkunden der Sparkassen bieten wir in der anhaltenden Niedrigzinsphase innovative Zertifikate und auch Bonitätsanleihen. Sorten und Edelmetalle haben die Kunden sehr viel stärker nachgefragt. Für diesen Zweck nutzen die Sparkassenkunden immer öfter unsere Internet-Filiale – dabei erledigen sie ihre Sorten- und Edelmetallgeschäfte online und lassen sich direkt an die Haustür beliefern. Für die Firmenkunden der Sparkassen sind schnelle, professionelle Entscheidungsprozesse im Kreditgeschäft wichtig: Den etablierten Metakreditprozess MetaPlus haben wir mit der Implementierung des Express Antrags über die OSPlus-Schnittstelle optimiert. Durch ihr Projekt Außenhandelsfinanzierung und die Kooperation mit der Deutschen Leasing eröffnet die Helaba den Sparkassenkunden die Möglichkeit, noch stärker von unserer Kompetenz im Auslandsgeschäft zu profitieren. Auch im Zins- und Währungsmanagement unterstützt die Helaba die Sparkassenkunden, genauso wie in den Bereichen Zahlungsverkehr und neue Bezahlverfahren – ein Stichwort ist hier *paydirekt*. ■



Helaba | 

Herbert Hans Grüntker
Vorstandsvorsitzender der Helaba



Dr. Wolfgang Breuer

„Der **Versicherungsmarkt** befindet sich **im Umbruch**“

Die Provinzial geht eigenständig ihren Weg durch die Niedrigzinsphase. Wie beurteilen Sie das abgelaufene Geschäftsjahr?

Dr. Breuer: Der Provinzial NordWest Konzern konnte das abgelaufene Geschäftsjahr mit einer sehr positiven Bilanz abschließen. Die Beitragseinnahmen sind konzernweit marktüberdurchschnittlich um rund 5 % auf über 4,1 Mrd. Euro angestiegen. Die Schaden- und Unfallversicherer des Konzerns trugen mit einem Wachstum von 3,0 % zu dem Ergebnis bei, die Lebensversicherung wuchs um 7,5 %.

Besonders erfreulich ist der Verlauf in der Schaden- und Unfallversicherung. Neben einem Anstieg bei den Beitragseinnahmen, der vor allem auf einer positiven Neugeschäftsentwicklung beruht, konnte auch die Versicherungstechnik verbessert werden. So sank die kombinierte Schaden-/Kostenquote im Konzern um rund 8 Prozentpunkte auf 92,1 %. Hierzu trug im Wesentlichen die Westfälische Provinzial bei. Diesen Weg müssen wir in Zukunft weiter beschreiten, denn die Niedrigzinsen werden uns vermutlich über Jahrzehnte begleiten und die fehlenden Erträge können nur durch das Kerngeschäft – die Versicherungstechnik – ausgeglichen werden.

Als neuer Provinzial-Chef haben Sie das Programm „NordWest 2018“ aufgelegt. Was hat es damit auf sich? Wie läuft es an?

Dr. Breuer: 2016 haben wir mit „NordWest 2018“ ein konzernweites Zukunftsprogramm gestartet. Wir können und wollen uns nicht auf dem bisher Erreichten ausruhen – der Versicherungsmarkt befindet sich im Umbruch. Das Thema Digitalisierung ist ein Megathema. Auch die Niedrigzinsen haben sich zum Dauerzu-

stand entwickelt. In über 40 Projekten durchleuchten wir alle wichtigen Unternehmensbereiche und stellen die Weichen für weiteres Wachstum und dauerhafte Ertragsstärke.

Wo sehen Sie in der Zusammenarbeit mit den westfälisch-lippischen Sparkassen noch Potenzial, und wie wollen Sie es heben?

Dr. Breuer: Potenziale in der Zusammenarbeit mit den Sparkassen, die mit der gemeinsam formulierten Wachstumsstrategie gehoben werden sollen, bestehen vor allem im Ausbau des Schaden- und Unfallgeschäfts und im Geschäft der Lebensversicherung gegen laufenden Beitrag. Sparkassenspezifische Bündelprodukte sollen diese Strategie unterstützen. Durch die Produktbündel sollen sowohl der Breitenverkauf über die Kundenberater als auch die Effektivität durch schlanke und einfache Vertriebsprozesse erhöht werden.

Bei der Lebensversicherung haben wir zusammen mit der DekaBank ein neues Altersvorsorgeprodukt konzipiert. Darüber hinaus bestehen gerade in der betrieblichen Altersvorsorge weitere Wachstumsmöglichkeiten. ■



PROVINZIAL

Dr. Wolfgang Breuer

Vorstandsvorsitzender der Provinzial Nordwest Holding AG



Prof. Michael Ilg

„Die ganze Bandbreite des Multikanalvertriebs ist gefragt“

Als größter Kartenproduzent Deutschlands sorgt die DSV-Gruppe dafür, dass die Sparkassenkunden immer komfortabler mit der Karte bezahlen können. Wie ist der DSV-Gruppe das im Geschäftsjahr 2015 gelungen?

Prof. Ilg: Ergänzend zur SparkassenCard hat der DSV die Sparkassen durch das Angebot verschiedener Zusatzleistungen insbesondere bei den Kreditkarten unterstützt. Vor allem der Sparkassen-Internetschutz bietet im Vergleich zum Wettbewerb eine deutlich höhere Sicherheit beim Online-Einkauf. Im Falle eines Warenverlusts oder einer Beschädigung bekommt der Kunde sein Geld zurück und kann im Bedarfsfall auf eine Beratungshotline zurückgreifen.

Mit welchen Maßnahmen wollen Sie Ihre marktführende Position bei Zahlungsverkehrsanwendungen für Privatkunden weiter ausbauen?

Prof. Ilg: Hier steht vor allem der Einstieg der Sparkassen-Finanzgruppe beim Online-Bezahlverfahren paydirekt im Blickpunkt. paydirekt bietet den Kunden eine komfortable und sichere Bezahlmöglichkeit im E-Commerce. Die Beteiligung an dem kredit säulen-übergreifenden Bezahlverfahren realisieren wir mit unseren Investorenpartnern, den Landesbanken Hessen-Thüringen und Baden-Württemberg.

Was tun Sie, um eine lückenlose Payment-Wertschöpfungskette zu gewährleisten?

Prof. Ilg: Im Jahr 2015 hat die DSV-Gruppe sich als Kompetenzzentrum Payment der Sparkassen-Finanzgruppe positioniert. Mit dem Einstieg bei den Payment Service Providern PAYONE und GiroSolution sowie der Vollübernahme des Zahlungsanbieters am Point of Sale, B+S Card Service, bietet der DSV Lösungen über alle Bezahlkanäle hinweg.

Die DSV-Gruppe unterstützt die Institute im Multikanalvertrieb. Inwiefern nutzen die westfälisch-lippischen Sparkassen das Angebot?

Prof. Ilg: Gefragt ist die ganze Bandbreite – vom PoS-Content 2.0 bis zum koordinierten Einsatz von Social Media und Multimedia. Zu den Lösungen, mit denen Sparkassen viele Kunden erreichen, gehört der Contentpool. Bereits 37 westfälisch-lippische Sparkassen nutzen ihn für unterschiedliche Wege der Kundenansprache. ■



DSV Gruppe

Deutscher Sparkassenverlag

Prof. Michael Ilg

Vorsitzender der
Geschäftsführung der DSV-Gruppe
(Deutscher Sparkassenverlag)

Geschäftsergebnis 2015

Sparkassen in Westfalen-Lippe halten Kurs

Die Sparkassen in Westfalen-Lippe haben im Jahr 2015 erneut ihre Stärke gezeigt. Die zusammengefasste Bilanzsumme der 69 Institute (seit 1. Januar 2016 sind es 68 Institute) stieg um 1,3 % auf 124,7 Mrd. €.

Ihre Kunden vertrauten ihnen Einlagen in Höhe von 91,7 Mrd. € an. Das entsprach einer Zunahme um 2,9 Mrd. € bzw. 3,3 %. Der Kreditbestand stieg um 2,4 Mrd. € auf 86,5 Mrd. € (+2,8 %). Mit Kreditzusagen von insgesamt 17,5 Mrd. € stärkten die Sparkassen in Westfalen-Lippe den Wirtschaftskreislauf. Das waren 16,4 % oder 2,5 Mrd. € mehr als im Vorjahr. Das Betriebsergebnis vor Bewertung belief sich auf 1,33 Mrd. € bzw. 1,08 % der durchschnittlichen Bilanzsumme und lag damit um 1,6 % über dem Vorjahreswert.

Geschäftsentwicklung mit Firmenkunden **Erfreuliches Wachstum im Kreditgeschäft**

Der Firmenkundenkreditbestand nahm um 3,4 % auf 41,4 Mrd. € zu. Das entsprach einem Plus von rund 42 % gegenüber dem Kreditvolumen der Firmenkunden vor zehn Jahren. Diese Entwicklung zeigt, dass die Sparkassen ihren Auftrag sehr ernst nehmen, dem Mittelstand zu Wachstum zu verhelfen und damit die regionale Wirtschaft zu stärken. Die Darlehenszusagen an Firmenkunden stiegen um 19,4 % auf 9,2 Mrd. € (Vorjahr: 7,7 Mrd. €). Dafür gab es mehrere Gründe: Die mittelständisch geprägten Betriebe mussten im Zuge des anhaltenden Konjunkturaufschwungs ihre Produktionskapazitäten erweitern, nachdem sie sich in den vergangenen Jahren mit Investitionen zurückgehalten hatten. Außerdem beflügelte das niedrige Zinsniveau die Kreditnachfrage.

Unternehmen bauen Rücklagen auf

Die Einlagen der Firmenkunden erhöhten sich um 4,1 % auf 17,5 Mrd. €. Dieses Plus von 0,7 Mrd. € zeigt, dass die Unternehmen ihre gute Ertragslage genutzt haben, um Einlagen und damit Rücklagen aufzubauen.

Geschäftsentwicklung mit Privatkunden **Investitionen in die eigenen vier Wände gefragt**

Der Privatkreditbestand stieg um 2,6 % auf 39,2 Mrd. € (Vorjahr: +1,0 % auf 38,2 Mrd. €). Insbesondere das Kreditneugeschäft legte zu. Die Darlehenszusagen summierten sich auf 7,3 Mrd. € und lagen damit um 17,0 % über dem Vorjahreswert. Den größten Anteil der Kreditnachfrage machten Wohnungsbaukredite aus. Das Volumen der Zusagen stieg um 20,5 % auf 5,8 Mrd. € (Vorjahr: +3,1 % auf 4,8 Mrd. €). Damit wurden 980 Mio. € mehr als noch 2014 zur Finanzierung von Neubauten, Bestandsimmobilien oder Renovierungen verwendet.

Für den Erwerb gebrauchter Immobilien sagten die Sparkassen in Westfalen-Lippe 4,5 Mrd. € und damit 19,2 % mehr als im Vorjahr zu. Für Neubauten stiegen die Kreditzusagen um 24,4 % auf 903 Mio. €.

Insgesamt erhöhte sich die Anzahl der neuen Immobilienkreditverträge um 6,2 % auf rund 83.700. Damit hat jede Sparkasse in Westfalen-Lippe 2015 im Schnitt 71 Verträge mehr vermittelt als im Vorjahr.

Bestandsimmobilien gefragt

Die Anzahl der über die Sparkassen in Westfalen-Lippe vermittelten Immobilien blieb mit 5.273 auf hohem Niveau. Die Vorjahreszahlen mit 5.582 vermittelten Objekten erreichten sie jedoch nicht ganz. Dieser Rückgang von 6,0 % war einem Sondereffekt geschuldet: Im Dezember 2014 wechselten mehr Häuser und Wohnungen als sonst den Besitzer, weil die Grunderwerbssteuer in Nordrhein-Westfalen am 1. Januar 2015 von 5,0 % auf 6,5 % erhöht wurde. Auf den Boom folgte im Jahr 2015 die Normalisierung.

Bausparvertrag bleibt wichtig für die Immobilienfinanzierung

Auch wenn das Volumen der vermittelten LBS-Bausparverträge um 4,0 % auf 2,4 Mrd. € sank, konnte von mangelnder Nachfrage nach diesem Produkt keine Rede sein. Vielmehr hatte die LBS West im November 2014 zwei Rendite-tarife geschlossen. Der Verbundpartner setzt nun vor allem auf Bausparverträge mit Finanzierungsziel. Das führte im ersten Quartal 2015 zu einem Rückgang der Abschlüsse, von April bis Dezember 2015 lag die Entwicklung wieder leicht über der des Vorjahreszeitraums.

Zuwächse bei Sichteinlagen

Die Privathaushalte hatten trotz hoher Investitionen in Wohnimmobilien und verstärkten Konsums im Jahr 2015 mehr Geld für Rücklagen zur Verfügung. Der gesamte Einlagenbestand erhöhte sich um 2,9 % (Vorjahr: +2,0 %) auf 69,1 Mrd. €. Wegen des sinkenden allgemeinen Zinsniveaus und der abflachenden Zinsstrukturkurve bevorzugten die Anleger kurze Laufzeiten. Zuwächse gab es erneut bei den Sichteinlagen, die um 10,6 % auf 32,0 Mrd. € stiegen. Spareinlagen, Termingelder und Sparkassenbriefe büßten dagegen gemäß den Präferenzen der Anleger ein: Spareinlagen gingen um 0,6 % auf 33,1 Mrd. € zurück. Sparkassenbriefe und Termingelder nahmen um 18,6 % auf 4,1 Mrd. € ab.

Anleger setzen auf Investmentfonds

Mit Blick auf das Niedrigzinsniveau haben sich Privatkunden zusehends, wenn auch vorsichtig, wieder mit Wertpapieren angefreundet. Die Umsätze – also die Summe aus Käufen und Verkäufen – stiegen um 6,9 % auf 10,1 Mrd. €. Auf der Suche nach Rendite entschieden sich die Anleger für Investmentfonds, deren Nettoabsatz um 176 % auf 860 Mio. € in die Höhe schoss. Bei Aktien griffen sie nur verhalten zu, deren Nettoabsatz verbesserte sich leicht auf 86 Mio. €. Wegen nachlassender Renditen ging der Nettoabsatz bei festverzinslichen Wertpapieren erneut zurück: Der Überhang der Verkäufe über die Käufe betrug 906 Mio. €. Der Nettoabsatz über alle Wertpapierarten hinweg belief sich auf 40 Mio. € (Vorjahr: -181 Mio. €).

Einmalbeitragsgeschäft hilft Lebensversicherungen

Die von den Sparkassen vermittelte Beitragssumme im Lebensversicherungsgeschäft legte um 12,0 % auf 1,28 Mrd. € zu. Denn eine Rendite von 1,25 %, die für klassische Lebensversicherungen zurzeit garantiert ist, galt als hochattraktiv. Fondsgebundene Lebensversicherungen hingegen profitierten von den vergleichsweise hohen Renditen bei Investmentfonds. Bei beiden Versicherungsarten war zudem ein deutlicher Anstieg des Einmalbeitragsgeschäfts zu verzeichnen. Im Bereich der Komposit- und Krankenversicherungen stieg das Absatzvolumen um 5,2 % auf 83.800 Stück. Hier hatte sich vor allem die Nachfrage nach Rechtsschutz- und Haftpflichtversicherungen dynamisch entwickelt.

Die private Geldvermögensbildung – sie bildet die Bestandsveränderungen bei den Kundeneinlagen, den Nettoabsatz bei Wertpapieren, Bestandsveränderungen bei Bauspareinlagen sowie Zuwächse aus Leistungsverpflichtungen aus Lebensversicherungen ab – kletterte um 53,9 % auf 2,717 Mrd. €.

Jahresergebnis

Betriebsergebnis auskömmlich

Die westfälisch-lippischen Sparkassen erzielten im Jahr 2015 ein auskömmliches Betriebsergebnis vor Bewertung von 1,33 Mrd. € bzw. 1,08 % der durchschnittlichen Bilanzsumme (DBS). Das waren 33 Mio. € bzw. 0,05 Prozentpunkte der durchschnittlichen Bilanzsumme weniger als im Vorjahr.

Zinsüberschuss rückläufig

Der Zinsüberschuss betrug 2,67 Mrd. € und damit 62 Mio. € oder 2,3 % weniger als im Vorjahr. Der Provisionsüberschuss übertraf das Vorjahresergebnis um 44 Mio. € und erreichte 794 Mio. €. Den Sparkassen war es gelungen, zusätzliches Kundengeschäft zu aquirieren, das für höhere Wertpapierumsätze und deutliche Zuwächse im Lebensversicherungsgeschäft gesorgt hatte.

Personalaufwand angestiegen

Beim Personalbestand gab es einen Anstieg von 2,1 % auf 1,413 Mrd. € zu verzeichnen. Den größten Anteil daran hatte die Tarifloohnerhöhung im öffentlichen Dienst in Höhe von 2,4 % ab März 2015. Außerdem erforderte die Bewältigung regulatorischer Aufgaben höher qualifizierte und damit teurere Beschäftigte. Bei den Sachaufwendungen sparten die Sparkassen in Westfalen-Lippe 2,1 % oder 16 Mio. € gegenüber dem Vorjahr ein. Der Aufwand verringerte sich u. a. durch niedrigere Aufwendungen für Grundstücke und Gebäude und rückläufige Energiekosten auf 739 Mio. €, obwohl neue europäische Vorgaben zur Einlagensicherung die Belastungen steigen ließen. Ohne regulierungsbedingte Kosten wäre sogar ein Rückgang des Sachaufwands um 4,6 % möglich gewesen.

Ausbildungsquote weiter auf hohem Niveau

Die Ausbildungsquote der westfälisch-lippischen Sparkassen behielt ihr hohes Niveau bei. Mit 8,4 % (Vorjahr: 8,8 %) übertraf sie erneut deutlich die Ausbildungsquote des privaten Kreditgewerbes und der Gesamtwirtschaft. Insgesamt beschäftigten die Sparkassen in Westfalen-Lippe 26.810 Menschen, 719 weniger als im Vorjahr. Die Zahl der Auszubildenden sank von 2.409 auf 2.251.

Abschreibungen auf Wertpapieranlagen

Die Anleihe- und Aktienmärkte hatten sich im Jahr 2015, vor allem im Herbst, turbulent gezeigt. Mit Blick auf das Bewertungsergebnis im Wertpapiergeschäft nahmen die westfälisch-lippischen Sparkassen deshalb Abschreibungen im Volumen von 70 Mio. € vor. 2014 hatten sie noch 67 Mio. € zugeschrieben. Für die Risikovorsorge im Kreditgeschäft stellten alle Sparkassen zusammen 19 Mio. € ein nach 35 Mio. € im Vorjahr. Einen vergleichbar niedrigen Wert hatte es zuletzt im Jahr 1999 gegeben, damals hatte die Risikovorsorge 24 Mio. € betragen.

CIR leicht gestiegen

Die Cost-Income-Ratio stieg infolge höherer Verwaltungsaufwendungen leicht auf 61,8 %, nachdem sie im Vorjahr 61,1 % betragen hatte. Um einen Euro Ertrag zu erzielen, wendeten die westfälisch-lippischen Sparkassen also knapp 62 Cent auf.

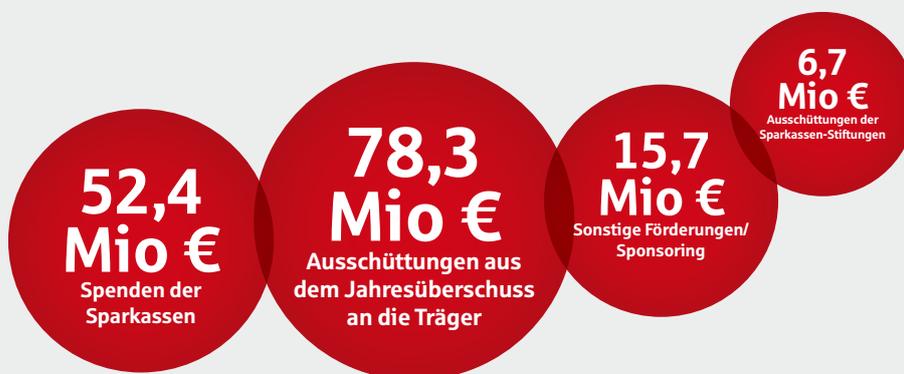
Auskömmliches Jahresergebnis

Die Sparkassen in Westfalen-Lippe zahlten gewinnabhängige Steuern in Höhe von 367 Mio. € nach 375 Mio. € im Vorjahr. Nach Bewertungsergebnis und Steuern verblieb ein auskömmliches Jahresergebnis von 180 Mio. €. Im Jahr 2014 lag es bei 183 Mio. €.

Gemeinnütziges Engagement belegt regionale Verwurzelung

Die Sparkassen in Westfalen-Lippe haben insgesamt 153,1 Mio. € gespendet, gestiftet oder an kommunale Träger ausgeschüttet (Vorjahr: 148,2 Mio. €). Das ist der höchste Wert im Vergleich aller Regionalverbände.

Spenden, Stiftungsausschüttungen und Ausschüttungen der Sparkassen



Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

Konjunktur in Nordrhein-Westfalen: Wirtschaftsleistung auf Vorjahresniveau

Vor allem der private Konsum hat im Jahr 2015 die Konjunktur in Nordrhein-Westfalen getragen. Seine Zuwächse speisten sich aus den realen Einkommensanstiegen der Privathaushalte.

Auch die Ausfuhren legten zu; die nachlassende wirtschaftliche Expansion in den Schwellenländern hinterließ allerdings erhebliche Brems Spuren. Die Unsicherheiten hinsichtlich des internationalen Umfelds sorgten dafür, dass die Investitionstätig-

keit der privaten Unternehmen wenig schwungvoll verlief. Insgesamt lag das preisbereinigte Bruttoinlandsprodukt des bevölkerungsreichsten Bundeslandes auf dem Niveau des Vorjahres. Mit einem Wert von 0,0 % blieb das reale Wirtschaftswachstum zum wiederholten Male hinter der gesamtdeutschen Entwicklung (1,7 %) zurück. Ursächlich sind strukturelle Probleme, die auch im Jahr 2016 die Wirtschaftsleistung in Nordrhein-Westfalen belasten werden.

Wirtschaftliche Schwäche in Schwellenländern dämpft Ausfuhren

Die Weltwirtschaft expandierte im Verlauf des Jahres 2015 nur moderat. Ausschlaggebend war das nachlassende Wirtschaftswachstum in zahlreichen Schwellenländern. Der Abschwung der chinesischen Wirtschaft, der Rückgang der weltweiten Rohstoffnachfrage und erhebliche strukturelle Probleme dämpften die wirtschaftliche Expansion in den aufstrebenden Volkswirtschaften. Dies belastete die Ausfuhren der nordrhein-westfälischen Unternehmen.

Demgegenüber zog die Güternachfrage aus den Industrieländern an. Im Euro-Raum hat sich die Wirtschaft etwas belebt; in den USA und in Großbritannien setzte sich der konjunkturelle Aufschwung fort. Darüber hinaus haben der schwache Außenwert des Euro und die damit einhergehende verbesserte preisliche Wettbewerbsfähigkeit der heimischen Unternehmen die Ausfuhren in den außereuropäischen Raum beflügelt.

Inlandsnachfrage bleibt Triebfeder der Konjunktur

Die Konjunktur in Nordrhein-Westfalen ist im Wesentlichen von der robusten Binnennachfrage angetrieben worden, insbesondere vom privaten Verbrauch. Fundament der Konsumnachfrage war die günstige Arbeitsmarktentwicklung, die über steigende Löhne kräftige Einkommenszuwächse mit sich brachte. Außerdem hat der Ölpreisverfall die reale Kaufkraft der Privathaushalte erhöht. Hinzu kam die Güternachfrage der Flüchtlinge.

Die Investitionen in neue Ausrüstungen durch die privaten Unternehmen blieben verhalten. Stützend wirkten die robuste Binnennachfrage und die günstigen Finanzierungsbedingungen. Dämpfende Effekte gingen von der Verunsicherung hinsichtlich der außenwirtschaftlichen Entwicklung aus. Risiken sahen die Unternehmen insbesondere in den zahlreichen geopolitischen Konflikten, der weiter schwellenden Schuldenkrise im Euro-Raum und einer möglichen Verschärfung der Wachstumsschwäche in den Schwellenländern.

Hingegen zeigten sich die Bauinvestitionen weiter aufwärts gerichtet. Zwar war im Wirtschaftsbau – aufgrund der verhaltenen Investitionsneigung – nur eine geringe Dynamik zu verzeichnen. Die Wohnungsbauinvestitionen zogen jedoch weiter an. Positive Impulse kamen von den gestiegenen Realeinkommen, der guten Arbeitsmarktlage, dem weiteren Rückgang des allgemeinen Zinsniveaus und dem Mangel an attraktiven Anlagealternativen.

Wirtschaftliche Entwicklung erneut schwächer als im Bundesgebiet

Nach ersten Schätzungen betrug das reale Wirtschaftswachstum in Nordrhein-Westfalen im Jahr 2015 0,0% und blieb damit – wie bereits im Zeitraum 2010 bis 2013 – hinter der Entwicklung im gesamten Bundesgebiet (Wirtschaftswachstum: 1,7%) zurück. Das hat vornehmlich strukturelle Gründe: Wirtschaftsbereiche, die zu den Wachstumstreibern zählen, sind in Nordrhein-Westfalen unterrepräsentiert. Dies gilt insbesondere für das Verarbeitende Gewerbe: Im bevölkerungsreichsten Bundesland fand in den vergangenen Jahren eine De-Industrialisierung statt, die dazu geführt hat, dass der Anteil des Verarbeitenden Gewerbes an der Bruttowertschöpfung im Jahr 2014 bei 19,5% und damit 2,7%-Punkte unter dem Bundesdurchschnitt lag. Zum Vergleich: In Bayern, das traditionell zu den wachstumsstärksten Bundesländern zählt, betrug der Anteil des Verarbeitenden Gewerbes zuletzt 26,5%.

Dagegen ist der Anteil des Energiesektors an der Bruttowertschöpfung in Nordrhein-Westfalen wesentlich höher als im Bundesgebiet insgesamt. Allerdings wird die Energie hierzulande vorwiegend auf konventionellem Wege erzeugt; der Einsatz erneuerbarer Energien ist vergleichsweise gering. Im Zuge der Energiewende lassen sich viele Kraftwerke nicht mehr rentabel betreiben. Zudem wirkt sich die EEG-Umlage negativ auf die Realeinkommen aus. Da zum einen sämtliche Stromverbraucher über die EEG-Umlage zur Finanzierung des Ausbaus erneuerbarer Energien herangezogen

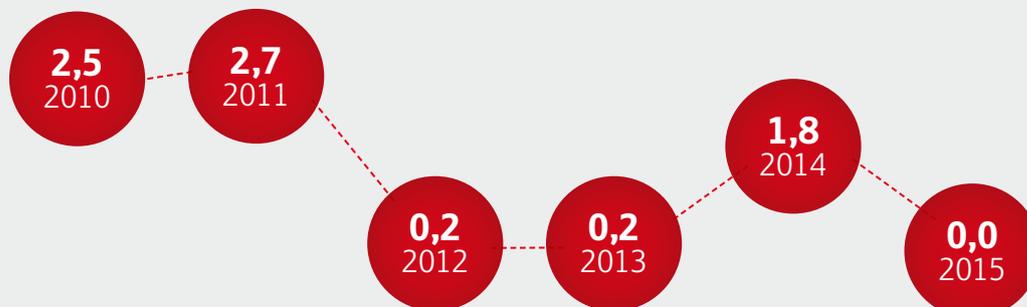
werden, zum anderen die Mittel aber dahin fließen, wo die erneuerbaren Energien verstärkt eingesetzt werden, verursacht die Umlage erhebliche Umverteilungseffekte zwischen den Bundesländern: So sind u. a. Bayern, Brandenburg und Niedersachsen Netto-Empfänger. Nordrhein-Westfalen und Baden-Württemberg sind Netto-Zahler.

Verbesserte Lage am Arbeitsmarkt

Die Arbeitslosenquote in Nordrhein-Westfalen sank von 8,2 % im Vorjahr auf 8,0 % im Jahr 2015. Gleichwohl lag die Quote weiterhin deutlich über dem Bundesschnitt von 6,4 %. Besonders stark war die Zunahme der Beschäftigung im Dienstleistungsbereich und im Gastgewerbe Nordrhein-Westfalens. Hingegen nahm die Zahl der Beschäftigungsverhältnisse im Bergbau und in der Energieversorgung ab.

Auch in regionaler Hinsicht waren erhebliche Unterschiede zu beobachten. So herrschte in Teilen des Münsterlandes, des Sauerlandes und Westfalens annähernd Vollbeschäftigung. Am geringsten war die Arbeitslosenquote im Kreis Coesfeld mit 3,7 %. Im Ruhrgebiet lagen die Quoten im zweistelligen Bereich. Am höchsten war sie in Duisburg (13,2 %).

Wachstumsraten des realen Bruttoinlandsprodukts in Nordrhein-Westfalen in %



Prognose für das Jahr 2016

Im Jahr 2016 sollte das Inlandsprodukt Nordrhein-Westfalens wieder zulegen. Positive Impulse kommen von der expansiven Fiskalpolitik. Hierzu zählt die Absenkung der Einkommensteuertarife. Hinzu kommt die Erhöhung der Renten zur Jahresmitte 2016. Darüber hinaus werden im Zuge der hohen Flüchtlingsmigration die Transferzahlungen ausgeweitet. All dies sollte dem privaten Verbrauch einen kräftigen Schub verleihen.

Die Flüchtlingsmigration wirkt sich aber nicht nur positiv auf die private Konsumnachfrage aus, sondern führt auch zu einem deutlich höheren Staatskonsum. Hier fallen insbesondere Ausgaben für die Versorgung und Integration der Flüchtlinge sowie für die Errichtung und den Betrieb von Unterkünften an. Insofern ist mit einem Anstieg der öffentlichen Bauinvestitionen zu rechnen.

Insgesamt dürfte sich das Wirtschaftswachstum in Nordrhein-Westfalen im Jahr 2016 bei 1,3 % einpendeln und damit – aufgrund der strukturellen Nachteile – weiterhin unter dem erwarteten Bundesschnitt von 1,8 % liegen.

Kennzahlen der westfälisch-lippischen Sparkassen

Bilanzzahlen

	Bestand 31.12.2015	Veränderung zum 31.12.2014 in	
	Mio. EUR	Mio. EUR	%
Kundeneinlagen	91.669	2.903	3,3
Kundenkredite	86.473	2.361	2,8
Bilanzsumme	124.748	1.587	1,3
Durchschnittliche Bilanzsumme (DBS)	123.057	1.936	1,6

Kundeneinlagenbestand nach Produktgruppen

	Bestand 31.12.2015	Veränderung zum 31.12.2014 in	
	Mio. EUR	Mio. EUR	%
Spareinlagen	34.425	-165	-0,5
Eigenemissionen	5.042	-907	-15,2
Termineinlagen	3.760	-530	-12,3
Sichteinlagen	48.441	4.504	10,3
Insgesamt	91.669	2.903	3,3

Kundeneinlagenbestand nach Kundengruppen

	Bestand 31.12.2015	Veränderung zum 31.12.2014 in	
	Mio. EUR	Mio. EUR	%
Privatpersonen	69.140	1.920	2,9
Unternehmen	17.549	692	4,1
Öffentliche Haushalte	2.489	354	16,6
Sonstige	2.491	-63	-2,5
Insgesamt	91.669	2.903	3,3

Kreditbestand nach Fristigkeit	Bestand 31.12.2015	Veränderung zum 31.12.2014 in	
	Mio. EUR	Mio. EUR	%
Kurzfristige Kredite (inkl. Wechselkredite)	5.546	-392	-6,6
Mittel- und langfristige Kredite (inkl. Treuhandkredite)	80.927	2.753	3,5
Insgesamt (inkl. Treuhandkredite)	86.473	2.361	2,8

Kreditbestand nach Kundengruppen	Bestand 31.12.2015	Veränderung zum 31.12.2014 in	
	Mio. EUR	Mio. EUR	%
Privatpersonen	39.237	989	2,6
Unternehmen	41.383	1.361	3,4
Öffentliche Haushalte	4.537	-69	-1,5
Sonstige	1.316	79	6,4
Insgesamt	86.473	2.361	2,8

Kreditneugeschäft	Bestand 31.12.2015	Veränderung zum 31.12.2014 in	
	Mio. EUR	Mio. EUR	%
Darlehenszusagen insgesamt	17.544	2.476	16,4
darunter			
Firmenkunden	9.213	1.497	19,4
davon: kurzfristig	740	45	6,5
mittel- und langfristig	8.473	1.452	20,7
darunter			
Privatkunden	7.312	1.065	17,0
davon: Wohnungsbaukredite	5.753	980	20,5
Konsumentenkredite	1.559	84	5,7

Bilanz der westfälisch-lippischen Sparkassen

Aktiva

	Bestand 31.12.2015		Veränderung zum 31.12.2014 in	
	Mio. EUR	%	Mio. EUR	%
Kassenbestand	854	0,7	-4	-0,5
Guthaben bei Zentralnotenbanken	1.510	1,2	286	23,3
Wechsel	0	0,0	0	-
Forderungen an Banken (MFIs)	5.320	4,3	-788	-12,9
Forderungen an Nichtbanken (Nicht-MFIs)	86.445	69,3	2.373	2,8
Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere	17.053	13,7	-378	-2,2
Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere	10.231	8,2	562	5,8
Beteiligungen	1.999	1,6	-358	-15,2
Anteile an verbundenen Unternehmen	55	0,0	4	8,2
Treuhandvermögen	27	0,0	-13	-32,2
Sachanlagen	900	0,7	-51	-5,3
Sonstige Aktiva	355	0,3	-47	-11,7
Bilanzsumme	124.748	100,0	1.587	1,3

(gemäß Bilanzstatistik)

Bilanz der westfälisch-lippischen Sparkassen

Passiva

	Bestand 31.12.2015		Veränderung zum 31.12.2014 in	
	Mio. EUR	%	Mio. EUR	%
Verbindlichkeiten gg. Banken (MFIs)	15.945	12,8	-1.617	-9,2
Verbindlichkeiten gg. Nichtbanken (Nicht-MFIs)	91.317	73,2	3.133	3,6
davon: Spareinlagen	34.425	27,6	-165	-0,5
andere Verbindlichkeiten	56.892	45,6	3.298	6,2
Verbriefte Verbindlichkeiten	256	0,2	-81	-23,9
davon: Schuldverschreibungen	255	0,2	-81	-24,1
Geldmarktpapiere	0	0,0	0	-3,0
Treuhandverbindlichkeiten	27	0,0	-13	-32,2
Wertberichtigungen	132	0,1	-13	-9,1
Rückstellungen	1.444	1,2	24	1,7
Nachrangige Verbindlichkeiten	125	0,1	-199	-61,4
Genussrechtskapital	7	0,0	0	3,1
Fonds für allgemeine Bankrisiken	4.336	3,5	476	12,3
Eigenkapital	6.732	5,4	105	1,6
Sonstige Passiva	4.428	3,5	-229	-4,9
Bilanzsumme	124.748	100,0	1.587	1,3
Aus dem Wechselbestand vor Verfall versandte Wechsel	2	-	0	-2,1
Geschäftsvolumen	124.749	-	1.587	1,3
Bürgschaften	2.402	-	146	6,4

(gemäß Bilanzstatistik)

So erreichen Sie uns:



**Vorstandsvorsitzender
Präsident
Dr. Rolf Gerlach**



**Vorstandsmitglied
Vizepräsident
Jürgen Wannhoff**

Stabsstelle Kommunikation: Andreas Löbbe, Telefon: 0251 2104-609

Geschäftsstelle

Abteilung Beteiligungen/ Grundsatzfragen

Anna Becker
Referat Beteiligungen/
Grundsatzfragen
Telefon: 0251 2104-604

Referat Research
Telefon: 0251 2104-444

Abteilung Recht/Steuern

Henning Richerzhagen
Referat Zivil-, Bank- und Sparkassenrecht
Telefon: 0251 2104-327

Referat Steuerrecht
StB Martin Beckmann
Telefon: 0251 2104-331

Referat Dienstvertragsrecht/
Arbeitsrecht/Sparkassenrecht
Telefon: 0251 2104-313

Kompetenz-Center Banksteuerung

Rolf Haves
Telefon: 0251 2104-431

Kompetenz-Center Markt/Vertrieb

Birgitta Sophie Konrad
Telefon: 0251 2104-227

Kompetenz-Center Organisation/Prozesse

Bernward Schroer
Telefon: 0251 2104-127

Abteilung Finanzen/Gremien

Guido Eidecker
Finanzen
Telefon: 0251 2104-131

Referat Gremien
Dr. Daniel Thiry
Telefon: 0251 2104-219

Abteilung Personal/Betriebsmanagement

Berthold Kalthoff
Telefon: 0251 2104-238

Prüfungsstelle



**Leiter WP/StB
Ralf Thiemann**

Stv. Leiter

WP/StB Klaus Menke
WP/StB Arne Wagner

Innendienst

Referat I
Risikoprüfungen, Tochterunternehmen
StB Michael Lampen
Telefon: 0251 2104-535

Referat II
Jahresabschluss, Geldwäsche
Leitende Mitarbeiterin
WP/StB Isabel Tuschhoff
Telefon: 0251 2104-515

Referat III
Prüfungsplanung
Monika Müller
Telefon: 0251 2104-537

Referat IV
IT-Ausstattung
Ludger Borgmann
Telefon: 0251 2104-511

Referat V Personal, WpHG
Klaus Kesting
Telefon: 0251 2104-533

Referat VI
Berichtsfertigung/-kontrolle
Heinrich Wibbeke
Telefon: 0251 2104-238

Referat VII, Vertretung Referate I-III, V
Nadine Tenbrock, Maren Fröhlich
Telefon: 0251 2104-529

Außendienst

Leitende Mitarbeiter/in
WP/StB Klaus Dittrich
WP/StB Christoph Harmann
WP/StB Bianca Lange
WP/StB Sebastian Wöhler
WP/StB Volker Grobbel
WP/StB Jens Beyer
WP/StB Arkadiusz Hincă
Telefon: 0251 2104-521

Generalbevollmächtigte: Anna Becker, Henning Richerzhagen

