

Gemeinsam stark in die Zukunft

Sparkassenverband Saar

Jahresbericht 2016

 Finanzgruppe
Sparkassenverband Saar



Die Sparkassen-Finanzgruppe Saar in Zahlen

92 Prozent

zufriedene Kunden

326*

Geschäftsstellen inkl. SB-Filialen

17,2 Mrd. Euro

Bilanzsumme

349

Geldautomaten

11,8 Mrd. Euro

Kundeneinlagen

39 Mio. Euro*

Körperschafts-/Gewerbesteuer

12,6 Mrd. Euro

Kundenkredite insgesamt

6 Mio. Euro*

gesellschaftliches Engagement

rund 4.700*

Beschäftigte

*inkl. Verbundpartner

rund 280*

Auszubildende




*bis 31. 12. 2016



saar^{LB}



 Finanzgruppe

Inhaltsverzeichnis

Die Sparkassen-Finanzgruppe Saar in Zahlen	2	Kundenzufriedenheit ist einfach Beispiel Kreissparkasse Saarpfalz	26
Vorwort			
Gemeinsam stark in die Zukunft	5	Ein Finanzpartner, der Zukunft denkt Beispiel Kreissparkasse St. Wendel	28
Konjunktur- und Geschäftsentwicklung			
Saarwirtschaft tritt auf der Stelle	6	Erfolg über die Grenzen 75 Jahre SaarLB	30
Aus der Sparkassen-Finanzgruppe Saar			
Auch in Zukunft nah am Menschen	14	Mehr als eine Bausparkasse Die LBS Landesbausparkasse Saar	32
Die Marke Sparkasse Interview mit Verbandspräsidentin Cornelia Hoffmann-Bethscheider	16	360-Grad Beratung Die SorglosBeratung der SAARLAND Versicherungen	34
Die Filiale der Zukunft bleibt ihren Kunden nah Beispiel Sparkasse Merzig-Wadern	18		
Engagement wird auch in Zukunft groß geschrieben Beispiel Sparkasse Neunkirchen	20	Der Sparkassenverband Saar	
Wir übernehmen Verantwortung Beispiel Sparkasse Saarbrücken	22	Dienstleister der Sparkassen-Finanzgruppe	36
Das Firmenkundengeschäft wird digital Beispiel Kreissparkasse Saarlouis	24	Aus der Verbandsarbeit 2016	38
		Der Verband und seine Organe	40
		Die Prüfungsstelle	43
		Organigramm	44
		Impressum	U4



Gemeinsam stark in die Zukunft

Liebe Leserin, lieber Leser,

wir leben in einer Zeit des Umbruchs. Viele Menschen sind wegen der anhaltenden Niedrigzinsphase, der politischen Verschiebungen weltweit und der Angst vor Terror verunsichert. Die Finanzbranche muss sich aufgrund der Digitalisierung, des demografischen Wandels und der Bankenregulierung noch zusätzlichen Herausforderungen stellen. Gleichzeitig sieht sich unsere Sparkassen-Finanzgruppe in der Verantwortung, den Menschen Halt und Sicherheit zu geben – besonders in diesen Zeiten. Denn seit ihrer Gründung sind die Sparkassen verlässlicher Hafen, wenn es um die Finanzfragen der Menschen geht. Hinzu kommt das gesellschaftliche Engagement, mit welchem sie, gemeinsam mit ihren Verbundpartnern, dazu beitragen, dass kleine wie große soziale, kulturelle oder auch sportliche Projekte in unserer Region entstehen und am Leben erhalten werden können.

Als feste Säule des gesellschaftlichen Lebens stehen wir also einmal mehr in der Pflicht, die zahlreichen und vielfältigen Herausforderungen, die vor uns liegen, zu meistern.

Wie sehen sie aus, unsere Antworten auf die Fragen unserer Zeit? Dieser Jahresbericht gibt Ihnen einen Einblick in Zukunftsprojekte der Sparkassen-Finanzgruppe Saar, unsere strukturellen Anpassungen und unsere Innovationen. Unsere – seit 1. 1. 2017 – sechs Sparkassen, die SaarLB, die LBS Saar und die SAARLAND Versicherungen bieten Ihnen in diesem Bericht jede für sich einen beispielhaften Blick auf die vielen Stellschrauben, an denen wir gerade drehen.

So unterschiedlich die Aufgabenstellungen auch sind, sie haben alle ein klares gemeinsames Ziel: Auch morgen noch für die Menschen nah zu sein; als modernes, innovatives und einfach erreichbares Kreditinstitut.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen eine interessante und aufschlussreiche Lektüre.

Ihre

Cornelia Hoffmann-Bethscheider
Präsidentin des Sparkassenverbandes Saar

Saarwirtschaft tritt auf der Stelle

2015 hatte es sich schon angedeutet: 2016 wird ein konjunkturell eher schwaches Jahr. So war es dann auch. Doch in diesem Jahr ist eine Rückkehr zum Wachstum zu erwarten. Auch die Sparkassen hatten 2016 kein leichtes Jahr, doch konnten sie weiterhin ihre Marktführerschaft behaupten.





Saar-Sparkassen: Geschäftsentwicklung trotz schwacher Konjunktur

Nach zwei Jahren des Aufschwungs hat sich die saarländische Konjunktur im Jahr 2016 spürbar abgekühlt. Das reale Bruttoinlandsprodukt stagnierte, während die deutsche Wirtschaft insgesamt ein reales Wachstum des Bruttoinlandsproduktes von 1,9 Prozent verzeichnete. In der entsprechenden Rangliste der Bundesländer belegte das Saarland den letzten Platz. Die wirtschaftliche Abschwächung im Saarland fiel damit stärker aus als erwartet.

Ursächlich für diesen Rückschlag war die schwache Entwicklung industrieller Kernbereiche. Im Maschinenbau sind die Umsätze im Jahr 2016 um 6,6 Prozent geschrumpft, vor allem die Auslandsnachfrage ging zurück. In der Automobilproduktion lag das Umsatzminus bei 3,3 Prozent, in der Stahlindustrie konnte bei sinkender Produktion der Umsatz mit einem Plus von 0,1 Prozent gerade gehalten werden.

Insgesamt zeigt sich im Jahr 2016 einmal mehr die hohe Abhängigkeit der saarländischen Gesamtwirtschaft von der saarländischen Industrie und insbesondere von den drei oben genannten Branchen, die zusammen fast drei Viertel des Gesamtumsatzes im Verarbeitenden Gewerbe erzielen. Das Saarland hat eine hohe

Industriedichte und ist daher stark vom Export abhängig. Insoweit ist nachvollziehbar, dass die Saarwirtschaft von außenwirtschaftlich getriebenen Auf- und Abschwüngen stärker beeinflusst wird als die deutsche Gesamtwirtschaft.

Stabilisierend wirkte dagegen die Binnenwirtschaft. Die saarländische Bauwirtschaft verzeichnete vor allem im Bauhauptgewerbe für 2016 deutlich höhere Umsätze als im Vorjahr. Viele Dienstleistungsbereiche, z. B. Einzelhandel und Gastgewerbe, profitierten von der anhaltend hohen Konsumneigung der privaten Haushalte.

Trotz der schwachen konjunkturellen Entwicklung präsentierte sich der saarländische Arbeitsmarkt 2016 weiterhin in ordentlicher Verfassung, auch wenn die Entwicklung deutlich schwächer ausfiel als im Bundesgebiet insgesamt. Die Anzahl der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten lag zum Jahresende bei 383.600 Personen, 1,2 Prozent höher als ein Jahr zuvor. Der Zuwachs beruhte auf steigender Beschäftigung im Dienstleistungsbereich und im Baugewerbe, in der Industrie nahm die Beschäftigung leicht ab. Die Arbeitslosenquote (Anzahl der Arbeitslosen im Verhältnis zu den

Wachstum des realen Bruttoinlandsproduktes 2010 - 2016

Jahr	Saarland	Deutschland
2010	5,2	4,1
2011	4,6	3,7
2012	-1,3	0,5
2013	-2,1	0,5
2014	2,5	1,6
2015	1,7	1,7
2016	0,0	1,9

Quelle: Statistisches Amt Saarland; für 2016: vorläufige Werte

zivilen Erwerbspersonen) lag zum Jahresende mit 6,7 Prozent geringfügig unter dem Niveau des Vorjahres. Die Inflationsrate lag 2016 im Saarland im Jahresdurchschnitt bei 0,5 Prozent, bei deutlich höherer Preisdynamik im zweiten Halbjahr.

Ausblick 2017: Konjunkturelle Aussichten wieder besser

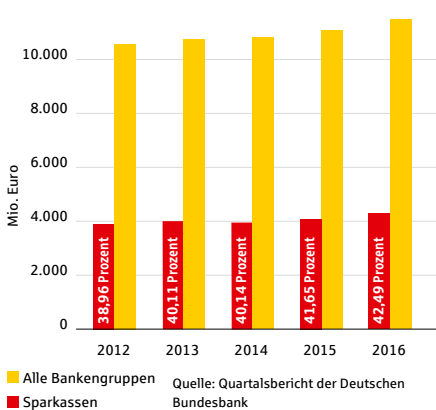
In den ersten Monaten des Jahres 2017 haben sich die Stimmungsindikatoren zur Wirtschaftslage verbessert. Allgemein wird eine etwas dynamischere Entwicklung der Weltwirtschaft für 2017 erwartet, in den meisten wichtigen Volkswirtschaften herrscht trotz erheblicher politischer Unsicherheiten Optimismus. Vor

diesem Hintergrund dürfte auf ein konjunkturell schwaches Jahr 2016 in der Saarwirtschaft ein etwas stärkeres Jahr 2017 folgen.

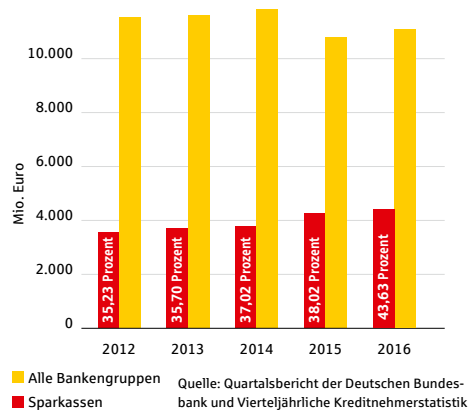
Mehrere Faktoren stützen ein positives gesamtwirtschaftliches Bild: Der immer noch relativ niedrige Ölpreis und die nach wie vor sehr expansive Geldpolitik wirken konjunkturbelebend. Auch die vergleichsweise niedrige Bewertung des Euro gegenüber vielen Währungen von Handelspartnern stärkt die preisliche Wettbewerbsfähigkeit der Exportwirtschaft der Eurozone. Die höhere Dynamik in wichtigen Absatzmärkten sollte zu einer erhöhten Nachfrage nach deutschen Produkten führen. Diese Effekte dürften der exportabhängigen Saarwirtschaft besonders nutzen. Der IHK-Lageindikator ist passend zu dieser Einschätzung in den ersten Monaten des Jahres angestiegen.

Auch der sechs Monate nach vorne blickende IHK-Erwartungsindikator ist in den vergangenen Monaten gestiegen. Zwar sollte man diesen Indikator nicht überbewerten – allen Schwankungen des realen Wachstums zum Trotz bewegt sich sein Wert seit einigen Jahren recht konstant im vorsichtig optimistischen Bereich. Aufgrund des stärkeren

Marktanteile der saarländischen Sparkassen an Unternehmenskrediten



Marktanteile der saarländischen Sparkassen an Wohnungsbaukrediten



außenwirtschaftlichen Umfelds ist es aber realistisch, für 2017 eine Rückkehr zum Wachstum zu erwarten. Die IHK Saarland prognostiziert, dass das saarländische Bruttoinlandsprodukt im Jahr 2015 real um etwa 1,0 Prozent zunehmen wird. Dieser Wert liegt ungefähr einen halben Prozentpunkt unter dem für die bundesdeutsche Wirtschaft insgesamt erwarteten Wachstum. Zu dieser Prognose passt die Erwartung einer weiterhin positiven Entwicklung am saarländischen Arbeitsmarkt.

Diese Prognosen stehen wie üblich unter Vorbehalten, wobei sich die Risiken im Vergleich zu den Vorjahren verschoben haben:

- Deflationsängste sind inzwischen vollständig verschwunden. Viel eher erscheint nun ein Risiko darin zu bestehen, dass stark anziehende Inflationsraten wichtige Zentralbanken dazu zwingen, die Leitzinsen schneller als erwartet zu erhöhen. Dies könnte perspektivisch zu steigenden Zinsen, gefolgt von konjunkturellen Einbrüchen und Turbulenzen an den Finanzmärkten führen.
- Noch gravierender sind die politischen Risiken: Massive Handelsbeschränkungen der US-Regierung und Gegenmaßnahmen davon betroffener Staaten könnten einen

internationalen Handelskrieg und in der Folge eine Konjunkturschwäche auslösen. Ein ungeordneter EU-Austritt Großbritanniens könnte Verwerfungen an den Märkten zur Folge haben.

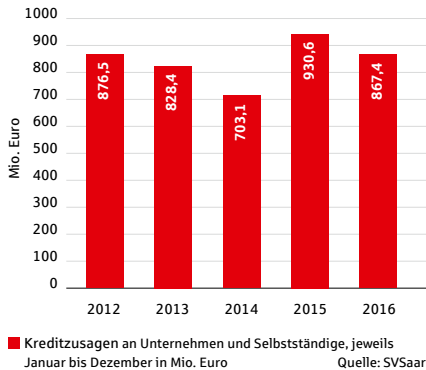
- Weiterhin besteht die Gefahr von geopolitischen Verwerfungen (z. B. wegen Syrien, Nordkorea oder Ukraine) oder einer allgemeinen Wachstumsabschwächung wichtiger Emerging Markets (z. B. China).

Vor allem bezüglich der weiteren Entwicklung großer Emerging Markets besteht hohe Unsicherheit. Das bedeutet aber, dass hier auch positive Überraschungen möglich wären. In einem Positivszenario würden außerdem die Inflationserwartungen nicht weiter ansteigen und den Zentralbanken eine behutsame Straffung der Geldpolitik ohne negative realwirtschaftliche Folgen erlauben.

Kreditvergabe der Sparkassen auf hohem Niveau

Passend zur etwas ruhigeren Konjunktorentwicklung im Saarland blieb die Vergabe neuer Kredite bei den saarländischen Sparkassen im Jahr 2016 hinter den Zahlen des Rekordjahres 2015 zurück. Die Gesamtvolumen der ausgetragten Kredite nahmen gleichwohl sowohl im

Mittelstandsfinanzierung der saarländischen Sparkassen 2012 - 2016



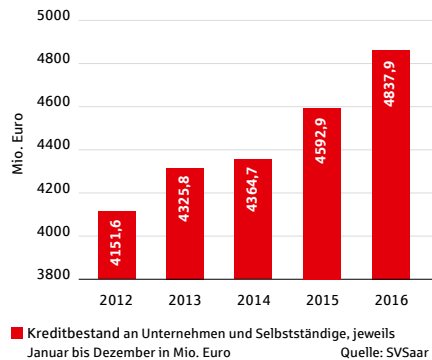
Firmenkunden- als auch im Privatkundengeschäft spürbar zu.

Ende 2016 stand ein Kreditvolumen gegenüber Unternehmen und Selbstständigen in Höhe von 4,838 Mrd. Euro in den Büchern, ein neues Allzeithoch mit 5,6 Prozent Plus gegenüber dem Vorjahr. Das Neugeschäft erreichte ein beachtliches Niveau. Die Darlehenszusagen lagen im gewerblichen Bereich bei rund 867 Mio. Euro, rund 6,8 Prozent niedriger als im Jahr zuvor.

Der Marktanteil der saarländischen Sparkassen an den Krediten saarländischer Kreditinstitute an Unternehmen und Selbstständige lag Ende 2016 ausweislich der Bankstatistischen Regionalergebnisse der Bundesbank bei rund 42,5 Prozent. Die Sparkassen haben damit ihren Marktanteil leicht ausgebaut und ihre Marktführerschaft bestätigt. Weitere Marktanteile Ende 2016 zum Vergleich: Sonstige Kreditinstitute (insbesondere SaarlB): 29,0 Prozent; Genossenschaftsbanken: 23,0 Prozent; Kreditbanken inklusive Großbanken: 5,5 Prozent.

Der Marktanteil der Sparkassen bei den Handwerkskrediten liegt weiterhin auf hohem Niveau, Ende 2016 bei knapp 86,2 Prozent.

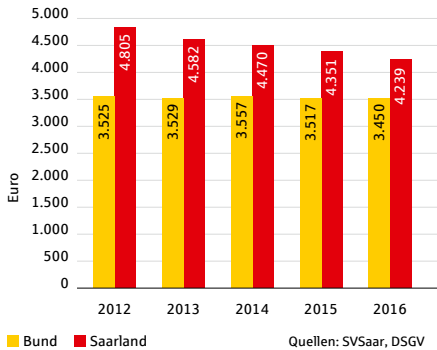
Mittelstandsfinanzierung der saarländischen Sparkassen 2012 - 2016



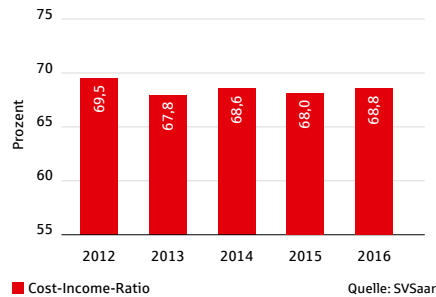
An Privatpersonen hatten die saarländischen Sparkassen Ende 2016 Kredite in Höhe von 5,173 Mrd. Euro vergeben, 2,9 Prozent mehr als Ende 2015. Im Neugeschäft sanken die Darlehenszusagen um 11,6 Prozent gegenüber 2015 auf 933 Mio. Euro ab. Insbesondere Wohnungsbaukredite wurden weniger stark nachgefragt als im Rekordjahr 2015.

Im hart umkämpften Markt für Wohnungsbaufinanzierungen haben die Sparkassen Ende 2016 mit einem Kreditvolumen von 4,876 Mrd. Euro (+ 4 Prozent gegenüber 2015) einen Marktanteil von 43,6 Prozent erreicht und damit ihre Marktführerschaft weiter ausgebaut. Die Darlehenszusagen sanken gegenüber dem Vorjahr um 10,8 Prozent auf 870 Mio. Euro. Schwerpunkt waren dabei erneut mit über 674 Mio. Euro eindeutig Finanzierungen für den Kauf bestehender Immobilien. Die Finanzierung von Neubauten spielte mit 164 Mio. Euro eine eher untergeordnete Rolle, allerdings wächst dieses Geschäft seit einiger Zeit wieder an. Das Neugeschäft bei Immobilienfinanzierungen bewegt sich im langjährigen Vergleich immer noch auf einem hohen Niveau. Entscheidend hierfür ist zweifellos die anhaltende Niedrigzinsphase, die Investitionen in „Betongold“ aus Anlegersicht vorteilhaft erscheinen lässt. Bei

Private Spareinlagen der Bevölkerung bei den Sparkassen je Einwohner in Euro



Rentabilität der Sparkassen Cost-Income-Ratio



der etwas verhaltenen Entwicklung 2016 könnten die Irritationen rund um die Umsetzung der Wohnimmobilienkreditrichtlinie eine Rolle gespielt haben.

Weniger erfolgreich haben die saarländischen Sparkassen im Segment des Konsumentenkredits agiert. Hier verzeichneten sie im Jahr 2016 wie schon im Vorjahr einen leichten Bestandsverlust.

Insgesamt darf man festhalten, dass die Sparkassen mit ihrer Kreditvergabe im Jahr 2016 die Realwirtschaft im Saarland nachhaltig gestützt haben. Die Sparkassen sind damit in überzeugender Weise ihrem öffentlichen Auftrag nachgekommen, die Versorgung der Bevölkerung und des Mittelstandes mit Finanzdienstleistungen zu sichern. Das Vertrauen der Bevölkerung in die Sparkassen ist weiterhin ungebrochen. Im Saarland zeigt sich dies daran, dass die Kunden auch im Jahr 2016 einen großen Teil ihrer Ersparnisse bei den Sparkassen anlegten.

Die Kundeneinlagen – Spareinlagen, Eigenemissionen, Termingelder und Sichteinlagen – lagen zum Jahresende 2016 mit 11,769 Mrd. Euro geringfügig unter dem Vorjahresniveau. Die Spareinlagen sowie die Anlagen in

Eigenemissionen und insbesondere in Termingelder waren rückläufig. Dagegen nahmen die täglich fälligen Gelder deutlich zu. Die Präferenz für kurzfristige Anlagen, also vor allem Sichteinlagen, ist vor dem Hintergrund der extrem niedrigen Zinsen erklärbar.

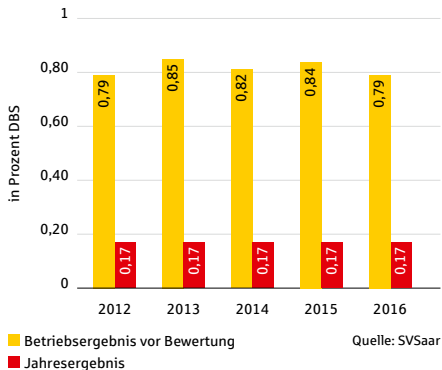
Das hohe Vertrauen, das die Sparkassen im Saarland genießen, kommt auch in der überdurchschnittlichen Höhe der privaten Spareinlagen je Einwohner zum Ausdruck: Sie lagen Ende 2016 im Saarland bei 4.239 Euro, gegenüber 3.450 Euro im Bundesdurchschnitt.

Sparkassen mit guter Geschäftsentwicklung bei schwieriger Ertragslage

Die Sparkassen haben im Jahr 2016 ihre Position als Marktführer für Finanzdienstleistungen im Saarland verteidigt. Regelmäßig konnten sie ihre Privat- und Firmenkunden durch persönliche Beratung, guten Service und ein faires Verhältnis von Preis und Leistung überzeugen.

Als wichtigster Erfolgsfaktor im Kundengeschäft darf das Konzept der ganzheitlichen Kundenberatung gesehen werden; hierfür setzen unsere Institute das „Sparkassen-Finanzkonzept“ ein. Diese Form der Beratung sichert

Rentabilität der Sparkassen
Betriebsergebnis vor Bewertung – Jahresergebnis



eine bedarfsgerechte Versorgung der Kunden zu allen wichtigen Finanzfragen. Es erfasst nicht nur die „bilanzwirksamen“ Sparkassenprodukte wie Kredite und Einlagen. Auch das breite Spektrum an so genannten Verbundprodukten (bspw. Versicherungen, Bausparverträgen, Fonds u. v. m.) wird den Kunden auf Basis der umfassenden Beratung angeboten.

Die negativen Effekte der Nullzins-Politik der Europäischen Zentralbank wurden in der Gewinn- und Verlustrechnung der Sparkassen in 2016 wirksam. Der Zinsüberschuss, also der Saldo aus Zinsertrag und Zinsaufwand, ging deutlich zurück. Diese Entwicklung wird sich aller Voraussicht nach in den nächsten Jahren fortsetzen: Die Zinserträge aus Kreditgeschäften gehen seit Jahren kontinuierlich zurück, ein Ende dieser Entwicklung ist nicht in Sicht. Bisher wurden diese Ertragseinbußen durch geringere Zinsaufwände gemildert, die den Sparkassen – zum Leidwesen der Kunden – auf der Einlagenseite entstanden sind. Eine weitere Entlastung der Aufwände auf der Passivseite ist aber angesichts der erreichten Zinsniveaus kaum noch möglich. Dazu kommt, dass auch die Erträge aus der Fristentransformation – also der Umwandlung kurzfristiger Passiva in längerfristige Aktiva – als Folge der geld-

politisch bedingt flachen Zinsstrukturkurve gering ausfallen. Vor diesem Hintergrund richten sich die Sparkassen für die kommenden Jahre auf deutlich niedrigere Zinsüberschüsse aus.

Der Personal- und Sachaufwand der saarländischen Sparkassen ist im Jahr 2016 bei hoher Kostendisziplin im Vergleich zum Vorjahr um knapp 1 Prozent gesunken. Im Saldo der verschiedenen Effekte – dominant war 2016 das oben erläuterte Minus beim Zinsüberschuss – fiel das Betriebsergebnis vor Bewertung im Verbandsgebiet spürbar niedriger aus als im Vorjahr. Die Cost-Income-Ratio, also das Verhältnis von ordentlichem Aufwand zum Ertrag, hat sich in 2016 verschlechtert. Sie befindet sich mit einem Wert von 68,8 Prozent im bundesweiten Vergleich weiterhin auf relativ hohem Niveau.

Bei den saarländischen Sparkassen waren zum Jahresende 2016 insgesamt 3.586 Menschen beschäftigt, 56 weniger als ein Jahr zuvor. Unter ihnen befanden sich 246 Auszubildende (Vorjahreswert: 237). Die Ausbildungsquote, das ist der Anteil der Auszubildenden an den aktiv bankspezifisch Beschäftigten, lag mit 7,9 Prozent höher als im Vorjahr.

Auch in Zukunft nah am Menschen

Die Institute der Finanzgruppe Saar haben in 2016 viele Projekte angestoßen, die das Kundengeschäft von morgen bestimmen werden. Wer da zuerst an Digitalisierung denkt, liegt richtig. Aber auch die moderne Geschäftsstelle auf dem Land, der Ausbau der Kundenzufriedenheit und das Engagement für Region und Menschen bleiben Herausforderungen der Zukunft.





Ein Gespräch mit Sparkassenverbandspräsidentin Cornelia Hoffmann-Bethscheider über die Marke Sparkasse



Die saarländischen Sparkassen haben im vergangenen Jahr stark an ihrem Markenauftritt gearbeitet. Das Erscheinungsbild der Werbeplakate hat sich gewandelt, die Botschaften sind mit dem Zusatz „... ist einfach“ versehen. Warum?

Als in der Region verankerte Institute sind wir besonders nah an den Menschen.

Unsere Geschäftsphilosophie ist nicht bloß der kurzfristige, schnelle Geschäftskontakt zum Kunden, sondern eine langfristige, vertrauensvolle Verbindung. Wir beraten die Menschen ganzheitlich und umfassend bezüglich ihrer finanziellen Situation, ihrer Absicherungen und ihrer Zukunftspläne.

Wir möchten sie ein Leben lang begleiten und ihnen die Sicherheit geben, dass sie mit uns den richtigen Partner haben. Einen Partner, der es ihnen einfach macht, ihr Leben besser zu gestalten. Das soll auch die neue Werbelinie ausdrücken. Wir wollen erreichen, dass unsere Kundinnen und Kunden uns weiterempfehlen. Sie sind die besten Botschafter für uns.

Cornelia Hoffmann-Bethscheider
Präsidentin des Sparkassenverbandes Saar

Kein einfaches Ziel in Zeiten von Onlinebanken und Niedrigzinsen. Es gibt Mitbewerber auf dem Finanzsektor, die werben damit, besonders günstig zu sein.

Das mag auf den ersten Blick auch so sein, aber eben nur auf den ersten Blick. Versuchen Sie einmal, bei einer Onlinebank ein persönliches Beratungsgespräch zu bekommen. Einen Kredit bekomme ich schnell überall, aber ist das immer die optimale Lösung für meine persönliche Lebenssituation? Eine Versicherung ist schnell abgeschlossen, aber: Deckt sie auch wirklich alles ab, was ich benötige? Oder anders herum: Brauche ich diese Versicherung überhaupt oder ist da jemand nur an einem schnellen Produktverkauf interessiert? Unsere Sparkassenmitarbeiter haben dagegen bei ihrer Kundenberatung das Ziel, für jeden eine individuelle Lösung zu finden. Das geht nur, wenn sie die Person und ihr Lebensumfeld kennen. Natürlich ist damit der Aufwand größer als bei anderen Instituten. Qualität hat immer einen Preis.

Sie werben damit, nah am Kunden zu sein, aber auch Sie schließen Geschäftsstellen.

Natürlich stehen auch die Sparkassen unter einem gewissen Kostendruck. Die

Regulierungen aus Brüssel, der demografische Wandel, die Niedrigzinsen und die Digitalisierung – das alles sind Herausforderungen, die wir mit unserem Anspruch als verantwortungsbewusstes und engagiertes Finanzinstitut in Einklang bringen müssen. Aber ich denke, das gelingt uns ganz gut. Wir haben unser Geschäftsstellennetz optimiert und den Bedürfnissen angepasst und sind immer noch in der Fläche vertreten. Das werden wir auch bleiben.

Und die Jungen gehen sowieso ins Internet?

Nicht unbedingt. Auch junge Menschen wollen bei wichtigen Fragen persönliche Beratung. Natürlich geht der Trend über alle Altersgruppen hinweg zur Internetnutzung, vor allem bei Servicefragen und einfachen Produkten. Dem tragen wir Rechnung. Wir haben bereits Angebote und wir erarbeiten weitere, damit auch der digitale Kunde unseren vollständigen Service und unsere gesamten Produkte in Anspruch nehmen kann. Er soll künftig frei wählen können, auf welchem Wege er uns erreicht, ob persönlich, telefonisch, per Mail oder per Chat. Und unabhängig davon, wie er zu uns kommt, soll er immer darauf vertrauen können, dass er bestmöglich betreut und beraten wird.

Die Filiale der Zukunft bleibt ihren Kunden nah

Beispiel Sparkasse Merzig-Wadern

Die Filialen sind die DNA der Sparkassen. Hier findet und fand in fast allen Fällen der erste Kontakt zwischen Sparkasse und Kunden statt. Und dies gerade auch in Zeiten von Sozialen Medien, Internet und E-Mail. Wie wir uns im Detail dann an unsere Kunden wenden und wie eine Filiale gestalterisch aussieht – all das verändert sich im Laufe der Zeit. Unsere Kunden erwarten heutzutage sowohl ein Plus an digitaler Erreichbarkeit mit entsprechendem Online-Produktangebot als auch eine kompetente und individuelle Beratung vor Ort. Dies führt zwangsläufig zu einem Wandel im Filialbereich.



Mobile Filiale, Dieter Quintes, Filialleiter; Frank Jakobs, Vorstandsvorsitzender; Wolfgang Fritz, Vorstand

Aus diesem Grund hat sich die Sparkasse Merzig-Wadern mit der strategischen Fragestellung zur Zukunft der Filialen beschäftigt. Es wurde eine Konzeption erarbeitet, die den strategischen Zielen der Sparkasse nach weitestgehender Beibehaltung einer Flächenpräsenz und einer hohen Beratungsqualität in den Filialen Rechnung trägt.

Hierzu bietet die Sparkasse Merzig-Wadern ihren Kunden gut ausgebildete Berater, ein umfassendes Produkt- und Leistungsangebot – einschließlich Wertpapierprodukten – und insbesondere mehr Zeit für Beratung. Mit der neuen Ausrichtung stellen wir sicher, dass in allen Kommunen ein FinanzCenter mit herausgehobenem Beratungs- und Leistungsangebot als Flaggschiff-Filiale etabliert wird. Diese FinanzCenter zeichnen sich durch ausgedehnte Öffnungszeiten und durch bedienten Service durch Mitarbeiter der Sparkasse in Ergänzung zu dem breiten Serviceangebot via SB-Technologie aus. Neben den Privatkundenberatern wird in jedem Center ein besonders ausgebildeter Wertpapier-spezialist vor Ort seine Beratung anbieten. Zusätzlich stehen Baufinanzierungs- und Geschäftskundenberater für Beratungen nach vorheriger Terminvereinbarung zur Verfügung.



FinanzCenter Perl

Bei den mittleren und kleineren Filialen liegt der Fokus zukünftig verstärkt auf ausgedehnten Beratungszeiten. Das heißt, persönliche Beratung in der Filiale ist auch außerhalb der üblichen Bankzeiten möglich. Die reinen Öffnungszeiten für Dienstleistungen rund ums Konto, wie beispielsweise das Einrichten von Daueraufträgen oder Überweisungen, wurden dagegen komprimiert. Zur Abwicklung von Servicetätigkeiten wurden diese Filialen mit modernsten technischen Einrichtungen aufgewertet, die eine schnelle und unkomplizierte Routineversorgung garantieren – und das 24 Stunden am Tag.

Auch die Ausgestaltung der Filialen wurde modernsten Erkenntnissen angepasst. So war es unser Ziel, die Filiale der Zukunft zu interessanten und innovativen Orten zu machen, an denen man sich wohlfühlt und sich in diskreter und passender Atmosphäre über wichtige Dinge des finanziellen Lebens unterhalten kann.

Das optimierte Filialnetz wird zusätzlich unterstützt durch SB-Stellen mit Beratungs-

möglichkeiten und dem Einsatz einer mobilen Filiale – Lösungen, mit denen wir unseren Grundprinzipien auch weiterhin treu bleiben. Wir sind für unsere Kunden da und stellen die Grundversorgung mit Bankdienstleistungen gemäß unseres öffentlichen Auftrags sicher.

Unser Versprechen einer ganzheitlichen, umfassenden Beratung nach den Standards des Sparkassenfinanzkonzeptes können wir mit der zukünftigen strategischen Ausrichtung einhalten. Und eine gute, individuelle und am Bedarf der Kunden ausgerichtete Beratung ist das, was auch heute noch als die wichtigste Dienstleistung einer Bank bzw. Sparkasse angesehen wird. Die Filialen sind hierzu ein Kernelement unserer Geschäftskultur und die gelebte Mensch zu Mensch Beziehung ist der besondere Nachhaltigkeitsfaktor unseres Geschäftsmodells. Denn kein Vergleichsportal, keine App und kein Internetforum kann die hochwertige qualifizierte persönliche Beratung eines Sparkassenberaters ersetzen.

Mitarbeiter:	416
Geschäftsstellen:	30
Bilanzsumme:	1,7 Mrd. Euro

ENGAGEMENT wird auch in Zukunft groß geschrieben

Beispiel Sparkasse Neunkirchen

An die Zukunft denken heißt immer auch seine Wurzeln zu kennen. Die Sparkasse Neunkirchen blickt auf eine fast 150-jährige erfolgreiche Geschichte zurück und ist von Anfang an fest verwurzelt in ihrer Region, dem Landkreis Neunkirchen. Um das Wohl der Menschen in der Region auf Dauer zu erhalten, wird bei der Sparkasse Neunkirchen von Anfang an langfristig gedacht und vorausschauend gehandelt.

Engagement für die Region

Die Sparkasse engagiert sich aktiv in ganz unterschiedlichen Facetten, um die Region und die Menschen weiterzubringen. Wichtig ist dabei, fortschrittlich zu denken und offen für die Möglichkeiten der Zukunft zu sein. Bei vielen relevanten Themen ist die Sparkasse als Vorreiter aktiv.

Ein Beispiel für das Engagement für die Region ist die aktive Beteiligung im Projekt „Land(auf)schwung“. Hier hatte der Landkreis Neunkirchen als eine von 13 Regionen für das eingereichte Konzept beim Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft den Zuschlag erhalten. Ziel ist es, gemeinsam mit Institutionen, Unternehmen und Bürgern vor Ort neue Impulse für Leben, Arbeiten und

Miteinander zu setzen und dauerhaft zu installieren. Insbesondere beim Projekt „Zukunftskapital“ bringt sich die Sparkasse Neunkirchen aktiv mit ein. So wurde bereits eine Bürgerstiftung, welche eine Verbesserung der Daseinsvorsorge und eine Verwirklichung gemeinnütziger und mildtätiger Zwecke im Landkreis zum Stiftungszweck hat, gemeinsam mit der Sparkasse gegründet.

Insgesamt steht bei der Sparkasse Neunkirchen gesellschaftliches Engagement weit oben auf der Agenda. Die Auszeichnung für vorbildliches gesellschaftliches Engagement im Rahmen des Wettbewerbs „Unternehmen im Saarland: aktiv & engagiert“ im Jahr 2016 ist eine bemerkenswerte Anerkennung dafür. In der Kategorie „Ganzheitliche CSR-Strategie“ wurde der 1. Preis des von IHK, Wirtschaftsministerium und der LAG Pro Ehrenamt ausgelobten Wettbewerbes an die Sparkasse Neunkirchen verliehen. Sie überzeugte die Jury mit ihrem Engagement für die Menschen mit Beiträgen zur regionalen Entwicklung und mit ihrem Engagement für Nachhaltigkeit, Bildung und Erziehung sowie durch Spenden und Sponsoring.



Sparkasse Neunkirchen wird von Wirtschaftsministerin Anke Rehlinger als Sieger des Wettbewerbs „Unternehmen im Saarland: aktiv & engagiert 2016“ ausgezeichnet (Foto: IHK Saarland).

Engagement für Arbeitnehmer

Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind für die Sparkasse Neunkirchen der wesentliche Erfolgsfaktor. Sie bestimmen mit ihrer persönlichen und fachlichen Kompetenz, ihrem Engagement und täglichen Handeln über die Zufriedenheit der Kunden und damit über den geschäftlichen Erfolg der Sparkasse. Deshalb investiert die Sparkasse viel in Ausbildung und Personalentwicklung.

Um die hohe Qualität ihrer Ausbildung dauerhaft sicherzustellen, hatte die Sparkasse bereits 2014 ihr Ausbildungssystem als erstes saarländisches Kreditinstitut erfolgreich durch den TÜV Saarland zertifizieren lassen. 2016 wurde die Zertifizierung erfolgreich überprüft.

Daneben übernimmt die Sparkasse Neunkirchen soziale Verantwortung gegenüber ihren Beschäftigten. Dazu zählen neben einer attraktiven, adäquaten Vergütung und einer Vielzahl von freiwilligen Sozialleistungen z. B. auch ein betriebliches Gesundheitsmanagement gemeinsam mit dem Personalrat (u. a.

Angebot einer mobilen Massage) oder die Förderung sportlicher Aktivitäten im Rahmen der Betriebssportgemeinschaften. Darüber hinaus bietet die Sparkasse flexible Arbeitszeit- und Beschäftigungsmodelle, um die Vereinbarkeit von Beruf und Familie zu verbessern. Ein weiteres positives Beispiel aus der jüngeren Vergangenheit (seit 2015) sind die sogenannten „Bonustage“, mit denen sich die Mitarbeiter zusätzliche Urlaubstage erwerben können.



Der TÜV Saarland bestätigt sein Prüfsiegel „Geprüfter Ausbildungsbetrieb – gültig für Berufsausbildung“: v. l. n. r. Christel Weber (Personalleiterin), Markus Groß (Vorstandsvorsitzender), Sascha Müller (TÜV), Cornelia Collet (Personalabteilung).

Mitarbeiter:	371
Geschäftsstellen:	25
Bilanzsumme:	1,52 Mrd. Euro

Wir übernehmen Verantwortung für die Region

Beispiel Sparkasse Saarbrücken



Der „smart fortwo electric drive“ gehört zum Dienstwagen-Pool der Sparkasse Saarbrücken. Aufgeladen wird der kleine Flitzer annähernd CO₂-neutral an einer Station in der Hauptstelle der Sparkasse am Saarbrücker Neumarkt, die den Strom aus dem hauseigenen Blockheizkraftwerk liefert. Damit setzt die Sparkasse Saarbrücken ein Zeichen für gesellschaftliche Verantwortung im Sinne einer nachhaltigen Energiepolitik.

Gesellschaftliche Verantwortung übernehmen – dieses Prinzip verfolgt die Sparkasse Saarbrücken seit ihrer Gründung vor mehr als 150 Jahren. Der Ansatz hat in vielfältiger Weise Projekte und Initiativen in unserer Region hervorgebracht, auf denen die umfangreiche Förderung von Kunst, Kultur, Sport und sozialem Engagement basiert.

Geschichte und Tradition der Sparkasse Saarbrücken wären ohne diesen wichtigen Aspekt der Unternehmensführung nicht denkbar. Aber gerade Unternehmen mit einer großen Tradition haben die Verpflichtung, sich im Interesse ihrer Kunden und Mitarbeiter weiterzuentwickeln. Aus diesem Grund wurde die Geschäftsstrategie der Sparkasse Saarbrücken um den Aspekt der Nachhaltigkeit erweitert und strukturell im Unternehmen verankert.

Der ursprünglich aus der Forstwirtschaft stammende Begriff steht für den verantwortungsbewussten Umgang mit Ressourcen, um die Lebenschancen künftiger Generationen zu sichern. Für die Sparkasse Saarbrücken heißt dies, die Elemente Ökologie, Wirtschaft und soziale Verantwortung miteinander zu vernetzen und in Balance zu halten. Nachhaltigkeit wird so zu einem wichtigen, zukunftsweisenden Konzept.

Als ergänzender Baustein der naturnahen Waldbewirtschaftung gibt es seit 2014 das NABU-Baumerhalter-Projekt, bei dem Privatpersonen, Firmen und Vereine Patenschaften für alte Bäume im saarländischen Wald übernehmen können, um sie vor der wirtschaftlichen Ernte zu bewahren.

Die Sparkasse Saarbrücken ist Kooperationspartner dieses wichtigen Projektes und leistet damit einen wertvollen Beitrag zum Erhalt der biologischen Vielfalt.

Im Rahmen einer Veranstaltung der Sparkasse Saarbrücken zum Thema Nachhaltigkeit überreicht der stellvertretende Vorstandsvorsitzende Uwe Kuntz der beliebten TV-Moderatorin Dunja Hayali eine Baumerhalter-Urkunde und ein Foto „ihres Baumes“ aus dem Saarbrücker Stiftswald.



Die Sparkasse Saarbrücken steht selbstverständlich für das Kompetenzfeld Wirtschaft und Finanzen, hat aber auch bereits in der Vergangenheit bewiesen, dass gesellschaftliche Verantwortung und Ökologie für sie wichtige Handlungsfelder darstellen. Entsprechend ist es ihr gelungen, ihre Hauptstelle am Saarbrücker Neumarkt nach der EMAS-Verordnung zertifizieren zu lassen. EMAS ist die europäische Öko-Audit-Verordnung, die 1993 vom Europäischen Parlament verabschiedet wurde. Es ist das härteste Verfahren im Bereich betrieblicher Umweltschutz. Bundesweit tragen bislang lediglich elf Finanzdienstleister dieses offizielle EU-Gütesiegel. Zwischenzeitlich wurde das zertifizierte EMAS-Umweltmanagement der Sparkasse Saarbrücken schrittweise und konsequent zu einem Nachhaltigkeitsmanagement weiterentwickelt.

Dabei sollen die vielfältigen Wirkungen der Geschäftstätigkeit nicht nur in ökologischer, sondern auch in sozialer und ökonomischer Hinsicht noch systematischer und einheitlicher gemessen, gesteuert und dargestellt werden.

Denn nachhaltiges Wirtschaften bedeutet für die Sparkasse Saarbrücken, neben ökonomischen auch ökologische und soziale Kriterien in der Geschäftspolitik und dem täglichen Handeln verantwortungsbewusst und gleichberechtigt zu berücksichtigen. Bestandteil der Nachhaltigkeitsstrategie ist die interne Nachhaltigkeitspolitik, die den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern als Leitlinie und Orientierung dient. Die Nachhaltigkeitspolitik ist eine Weiterentwicklung der Umweltpolitik und im Nachhaltigkeitsbericht der Sparkasse Saarbrücken intern wie extern zugänglich.

Mit Blick auf die Berichterstattung unternehmerischer Nachhaltigkeitsleistungen hat die Sparkasse Saarbrücken 2015 eine Entsprechungserklärung zum Deutschen Nachhaltigkeitskodex (DNK) abgegeben.

So schafft die größte saarländische Sparkasse weitere Transparenz und Vergleichbarkeit in Bezug auf ihre Nachhaltigkeitsleistung und ermöglicht dadurch eine anschauliche Bewertung ihres Engagements.

Mitarbeiter:	1.225
Geschäftsstellen:	62
Bilanzsumme:	6,99 Mrd. Euro

Das Firmenkundengeschäft wird digital

Beispiel Kreissparkasse Saarlouis

Die saarländischen Sparkassen sind mit rund 25.000 Firmenkunden Hauptfinanzierungspartner des hiesigen Mittelstands. Bei der Weiterentwicklung ihres Firmenkundengeschäfts spielen, wie auch im Privatkundengeschäft, insbesondere die Digitalisierung und das aktuelle Marktgeschehen im Niedrigzinsumfeld eine große Rolle. Ein Gespräch mit Direktor Stephan Eisenbart von der Kreissparkasse Saarlouis.

Herr Eisenbart, wie wichtig ist das Firmenkundengeschäft für eine Sparkasse?

Das Firmenkundengeschäft macht deutschlandweit knapp 40 Prozent der Erträge im Kundengeschäft aus und das mit lediglich 7 Prozent der gesamten Kunden. Im Saarland haben 54 Prozent der saarländischen Unternehmen ihre Hauptbankverbindung bei einer Sparkasse. Diese Zahlen machen die Bedeutung für uns sehr deutlich.

Wie wirkt sich die Niedrigzinsphase speziell auf das Firmenkundengeschäft aus?

Die anhaltend niedrigen Zinsen nehmen auf all unsere Geschäftsfelder Einfluss, die Auswirkungen greifen ineinander. Die Sparguthaben von Kunden sind genauso betroffen wie das Kreditgeschäft der Sparkassen, bei dem durch das äußerst niedrige Zinsniveau geringere

Erträge erzielt werden. Auch der Eigenhandel der Sparkassen wird berührt – festverzinsliche Anlageformen bieten aktuell nur noch geringe Renditeaussichten. Hinzu kommt, dass wir für Überhangliquidität, die wir bei der Europäischen Zentralbank parken müssen, Strafzinsen zahlen. All das sorgt dafür, dass der Wettbewerb in interessanten Geschäftsfeldern, wie speziell im Firmenkundengeschäft, deutlich zunimmt. Erfolgreiche sowie bonitätsstarke Unternehmen, die aufgrund ihrer guten Ertragslage nur geringe Kreditausfallrisiken mit sich bringen, werden besonders stark umworben. Nach der Finanzkrise hatten sich viele Großbanken aus ihren Engagements bei mittelständischen Unternehmen zurückgezogen, nun drängen sie wieder auf den Markt. Wir müssen also viel dafür tun, um unseren langjährig aufgebauten Vertrauensvorsprung zu erhalten.

Das heißt?

Alte Werte und erworbene Kompetenzen beibehalten und gleichzeitig mit innovativen Angeboten und neuen Vertriebskanälen punkten. Meint: Der persönliche Kontakt zum Kunden und unser ganzheitlicher Beratungsansatz bleiben bestehen und werden weiter ausgebaut, denn dies sind wesentliche Bestandteile unseres Geschäftserfolgs.



Uwe Bourgeois
Firmenkundenbetreuer
Firmenkundencenter Saarlouis

Stephan Eisenbart
stv. Vorsitzender des Vorstandes
Vorstand Firmenkundenbereich

Gleichzeitig reagieren wir auf die geänderten Bedürfnisse unserer Kunden, passen die Vertriebskanäle an und erweitern diese um digitale Zugangswege, wie die Internet-Filiale, E-Mail und Video-Chat.

Bisher findet die Beratung von Firmenkunden meist in den Unternehmen selbst statt, während der klassische Zahlungsverkehr oder einfachere Servicethemen in der Geschäftsstelle oder online abgewickelt werden. Wie sieht das künftig aus?

Natürlich wird weiterhin der Kern der Beratungsleistung vom Kundenberater vor Ort bei seinem Kunden stattfinden. Wo er heute aber vielleicht noch ein Blatt Papier und einen Kugelschreiber dabei hat, wird er künftig ein Tablet nutzen. Aktuell arbeitet die Sparkassen-Finanzgruppe daran, dass alle Ergebnisse aus einem Kundengespräch direkt digital verarbeitet werden. Dadurch würden beispielsweise Finanzierungszusagen für Investitionen

nochmals deutlich beschleunigt. Für Service-Themen und Zahlungsverkehr gibt es heute schon leistungsstarke Angebote, die der Kunde rund um die Uhr nutzen kann. Diese Angebote werden stetig ausgebaut und angepasst. Ab 2018 soll es beispielsweise möglich sein, Bilanzdaten vom Steuerberater direkt elektronisch an die Sparkasse zu übermitteln. Jeder manuelle Aufwand für den Kunden entfällt.

Wie wird die Firmenkundenberatung der Sparkassen in zehn, fünfzehn Jahren aussehen?

Unternehmen wünschen sich vor allem real-time Services und eine schnelle Umsetzung ihrer Aufträge. Der moderne Investitionsprozess im Firmenkundengeschäft wird in ein paar Jahren von Anfang bis Ende auf einer Plattform abgebildet, über die Firmenkundenbetreuer, Spezialisten, Steuerberater und Kunde gleichermaßen kommunizieren können.

Mitarbeiter:	760
Geschäftsstellen:	37
Bilanzsumme:	3,66 Mrd. Euro

Kundenzufriedenheit ist einfach

Beispiel Kreissparkasse Saarpfalz



Die Zufriedenheit ihrer Kunden gehört zu den wichtigsten Unternehmenszielen der Kreissparkasse Saarpfalz. Hierfür hat sie ein eigenes Qualitätsmanagement aufgebaut.

Basis für ihr Verständnis als Qualitätsanbieter ist ein umfassender und freundlicher Service. Freundlichkeit und zuvorkommendes Auftreten sind für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter selbstverständlich. **Das ist die Freundlichkeitsgarantie.**

Die Kreissparkasse Saarpfalz stellt ihren Kundinnen und Kunden einen persönlichen Berater zur Seite. Im Mittelpunkt des Kundengesprächs stehen die Wünsche, Ziele und individuellen Bedürfnisse. Der Berater erfasst die Lebens- und Finanzsituation, die finanziellen Ziele sowie die Erfahrungen und Kenntnisse der Kundinnen und Kunden in finanzwirtschaftlichen Fragen. Auf dieser Basis bietet der Berater geeignete und erstklassige Produkte an. Dies geschieht in einer verständlichen Sprache und Darstellung. So verstehen die Kunden die Produkte in ihren Wirkungen, Chancen und vor allem Risiken. Ein reiner Produktverkauf ohne Berücksichtigung der Bedürfnislage des Kunden ist mit der Geschäftsphilosophie der Sparkasse nicht vereinbar. **Das ist die Beratungsgarantie.**



Die Kreissparkasse Saarpfalz ist im Saarpfalz-Kreis das Geldinstitut mit den meisten Geschäftsstellen und Beratern. Und das wird auch so bleiben. **Das ist die Betreuungsgarantie.**

Die Öffnungszeiten wurden aktuell an die Kundenbedürfnisse angepasst und erweitert. Alle stationären Geschäftsstellen sind von 08:30 Uhr bis 12:00 Uhr und 14:00 Uhr bis 17:00 Uhr geöffnet. Kleinere Geschäftsstellen haben dafür einen „Schließtag“ pro Woche. Die beiden größten Geschäftsstellen in Homburg und in St. Ingbert sind von 08:30 Uhr bis 17:00 Uhr durchgehend geöffnet. Ergänzt wird dies durch eine mobile Servicestelle. Dadurch ist gewährleistet, dass die Sparkasse für alle Kunden der Region nah ist. Zusätzlich wurde ein Bargeld-Bring-Service eingerichtet.

Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Kunden-Service-Centers sind von Montag bis Freitag von 08:00 Uhr bis 20:00 Uhr unter 06841 1000 erreichbar. In dieser Zeit sind auch Termine für eine persönliche Beratung möglich. Rund um die Uhr können Sparkassenkunden

uns im Internet ihre Wünsche und Anregungen übermitteln und auf ein umfangreiches Leistungsspektrum zurückgreifen. **Das sind die Erreichbarkeitsgarantien.**

Weitere Garantien der Kreissparkasse Saarpfalz

Die Kompetenzgarantie

Regelmäßige Schulungen der Berater zu fachlichen Themen, aktuellen wirtschaftlichen und rechtlichen Entwicklungen sind selbstverständlich.

Die Zuverlässigkeitsgarantie

Kundenaufträge sind in guten Händen. Berater kümmern sich schnell und engagiert um Anliegen. Vereinbarungen und Terminzusagen sind selbstverständlich bindend.

Die Antwortgarantie

Anregungen, Verbesserungsvorschläge, Lob und Kritik von Kunden werden selbstverständlich umgehend beantwortet.

Fazit: Kundenzufriedenheit ist, wenn mein Berater stets auf meine individuellen Bedürfnisse eingeht.

Mitarbeiter:	437
Geschäftsstellen:	37
Bilanzsumme:	1,77 Mrd. Euro

Bequem ist einfach, wenn man einen Finanzpartner hat, der Zukunft denkt

Beispiel Kreissparkasse St. Wendel

Viele Menschen sind rund um die Uhr online. Zunehmend auch auf mobilen Endgeräten. Wo auch immer die Nutzer sind, wollen sie im Internet erledigen, wofür sie früher in Läden oder Geschäftsstellen gegangen sind. Gefragt sind innovative Services, die auf dem Online-Weg dieselbe Qualität bieten und vergleichbare Nähe ermöglichen wie im direkten Dialog. Die Kreissparkasse St. Wendel arbeitet ständig daran, sich auf diese neuen Kundenbedürfnisse einzustellen und den Kunden durch mehr und bessere digitale Angebote die finanzielle Lebensgestaltung noch leichter zu machen.



Internetfiliale 6.0

Mit der Verbreitung von Smartphones und anderen mobilen Endgeräten ist auch die Anzahl der Onlinebanking-Nutzer deutlich

angestiegen. Die Möglichkeit, jederzeit und von überall auf die Konten zugreifen zu können, ist bequem und wird gerne genutzt. Die Kreissparkasse St. Wendel hat auf diese Entwicklung reagiert und ihren Internetauftritt komplett überarbeitet. Neu ist das Design, das durchgängig geräteoptimiert ist und sich automatisch an den Bildschirm anpasst, egal ob PC, Smartphone, Notebook oder Tablet. Damit bietet die Sparkasse ihren Onlinebanking-Kunden zukünftig identische Inhalte und Funktionen auf allen Endgeräten. Inhaltlich dreht sich alles um den persönlichen Bedarf der Kunden. Ein besonderes Augenmerk liegt dabei auf der Benutzerführung. Statt lange zu blättern, wird bequem gescrollt. Eine intelligente Volltext-Suche führt schnell zum Ziel. Mit PIN, modernsten TAN-Verfahren und SSL-Verschlüsselung bietet die neue Website der Sparkasse ein mehrstufiges Sicherheitssystem.

Kontostände abrufen, Überweisungen tätigen, Immobilien suchen und sogar einen Privatkredit beantragen, all das funktioniert mittlerweile auch mobil. Und wer doch eine persönliche Beratung wünscht, erreicht einen kompetenten Ansprechpartner mit nur einem Klick über den Beraterchat.



Sparkasse/Sparkasse+

Und auch die meist genutzten Banking-Apps Deutschlands – Sparkasse und Sparkasse+ – sind jetzt noch übersichtlicher und leistungsfähiger. Sie haben ein neues, modernes Design und auch die technischen Funktionen wurden weiterentwickelt und bieten jetzt noch mehr Komfort bei den täglichen Bankgeschäften. Beispiele für kleine, die Kunden unterstützende Innovationen sind die Push-TAN, die sichere Überweisungen mit einem einzigen mobilen Endgerät ermöglicht; der „Kontowecker“, der den Kunden aktiv über wichtige Ereignisse auf seinem Konto informiert; oder auch das „Klicksparen“, das regelmäßige Sparvorsorge digital einfach macht. Mit der Fotoüberweisung werden Rechnungen, Überweisungsträger und Mahnungen einfach mit dem Smartphone abfotografiert. Die zahlungsrelevanten Daten werden automatisch erkannt und direkt in das Überweisungsformular übertragen. Lästiges Abtippen gehört für die Kunden der Kreissparkasse St. Wendel somit der Vergangenheit an.

Kwitt

Auch Kwitt ist eine neue, sehr innovative Funktion der Sparkassen-App, mit der Überweisungen zwischen Smartphones möglich werden. Ob beim gemeinsamen Restaurantbesuch, im Café oder wo auch immer: Mit Kwitt können Kunden einfach und sicher Geld senden und anfordern. Alles was dafür benötigt wird, ist die Handynummer des Empfängers. Die Kunden wählen ihn einfach aus ihrer Kontaktliste aus und senden ihm den gewünschten Betrag. Bis 30 Euro sogar ohne TAN. Der Empfänger erhält dann eine Benachrichtigung.

Allen diesen Einzelanwendungen liegt ein klares Ziel zugrunde: Den Kunden der Kreissparkasse St. Wendel die finanzielle Lebensgestaltung so einfach und bequem wie möglich zu machen. Für 2017 sind weitere zukunftsweisende Neuerungen, wie z. B. Blue Code, ein innovatives Bezahlverfahren über eine Smartphone-App, schon in Vorbereitung.

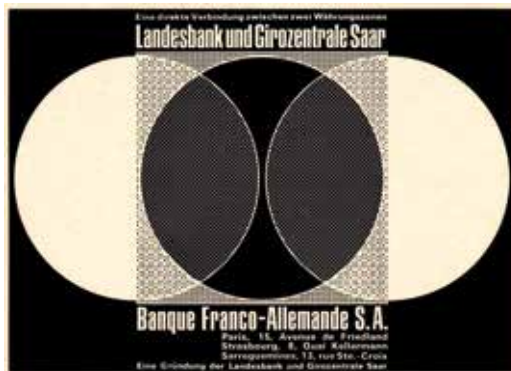
Mitarbeiter:	296
Geschäftsstellen:	15
Bilanzsumme:	1,18 Mrd. Euro

Erfolg über die Grenzen

75 Jahre SaarLB

2016 war nicht nur ein Geschäftsjahr für die SaarLB, sondern auch ein Jubiläumsjahr: Im Herbst konnte man auf das 75-jährige Bestehen der Bank zurückblicken. Von Anfang an hat sie sich für die Region engagiert, mit nachhaltigem Erfolg, wie das letzte Dreivierteljahrhundert bewiesen hat.

Diese Nähe zur Region und das grenzüberschreitende Geschäft – sie finden sich nicht nur in den frühen Jahren der Bank, sondern auch quer durch die späteren Jahrzehnte. Damit ist die Rolle als deutsch-französische Regionalbank historisch begründet.



Die 1959 von der SaarLB gegründete Banque Franco-Allemande war Grundstein für das heutige Selbstverständnis als deutsch-französische Regionalbank.

Dabei ging es immer darum, mit Weitsicht zu handeln und Impulse zu setzen für die Wirtschaft in der Region. Dies verbindet die SaarLB mit der Sparkassen-Finanzgruppe, in der die Landesbank seit ihrer Gründung verwurzelt ist. Kurzfristiges Gewinnstreben war nicht das vorrangige Ziel, sondern die langfristige Entwicklung der Bank und ihres Kundengeschäfts.

Die SaarLB hat sich stets flexibel an veränderte Rahmenbedingungen angepasst, von der Montanunion bis zur heutigen Informationsgesellschaft. Im Saarland spielte die Bank nicht nur im frühen Wirtschaftswunder des Saarlandes als „Schwungrad“ eine wichtige Rolle, sondern sie begleitete auch erfolgreich den Strukturwandel. Bis heute leistet die SaarLB mit der Finanzierung regionaler Projekte einen wichtigen Beitrag zur Lebensqualität in unserem Bundesland. Zwei Beispiele sind der Ferienpark am Bostalsee – bei dem die SaarLB gemeinsam mit Sparkassen aus der Region die Fremdfinanzierung übernommen hat – und der Neubau der Inneren Medizin am Universitätsklinikum in Homburg.

In Frankreich wiederum hat die Bank bereits 1952 in Paris ein Büro eröffnet. Das Geschäft mit Frankreich konnte die SaarLB über die vergangenen 15 Jahre deutlich ausweiten. Dies hat positive Effekte: Für die Unternehmen



Landtagspräsident Klaus Meiser und Wirtschaftsministerin Anke Rehliner gratulieren Sparkassenverbandspräsidentin Cornelia Hoffmann-Bethscheider und dem SaarLB-Vorstandsvorsitzenden Werner Severin zu 75 Jahren SaarLB (v. l. n. r.).

gerade auch im Saarland, für die Beschäftigten, für die gesamte regionale Wirtschaft. Auf Basis dieses Erfolgsrezepts in Deutschland und Frankreich hat die SaarLB auch 2016 wieder maßgeblich zur langfristigen Kreditversorgung von Mittelständlern und Kommunen beigetragen, gemeinsam mit ihren Partnern vor allem aus der Sparkassen-Finanzgruppe. Resultat war ein Neugeschäft von 2,0 Mrd. Euro in den Kerngeschäftsbereichen (Vorjahr: 1,9 Mrd. Euro). Es verteilt sich nahezu hälftig auf Deutschland (54 Prozent) und Frankreich (46 Prozent).

Neue Niederlassung im Grand Est

Im Zuge der regionalen Neuausrichtung in Frankreich hat die SaarLB 2016 den Standort ihrer Niederlassung von Metz ins Zentrum der Region Grand Est nach Straßburg verlegt und weiter ausgebaut. Die neuen Geschäftsräume bieten optimale Voraussetzungen, um nahe am Kunden und den Entscheidungsträgern zu agieren – und den gesamten Grand Est zuverlässig und optimal abzudecken.

Als Partner der französischen Regionalbanken hat die SaarLB in jüngster Zeit auf dem Gebiet

der Gebietskörperschaften und kommunalen Einrichtungen ein deutliches Wachstum erzielt, vor allem mit Infrastrukturprojekten aus den Bereichen Bildung, Gesundheit, Energie, Transport und Verkehr.

Ebenfalls erfolgreich entwickelte sich das Firmenkundengeschäft, mit innovativen Produkten wie beispielsweise SAREA, ein System, das französischen und deutschen Unternehmen den innerfranzösischen und europäischen Zahlungsverkehr erleichtert. Auch die Platzierung von EuroPP oder ihrem deutschen Pendant, dem Schulscheindarlehen, brachte die gewünschten positiven Effekte.

Die SaarLB versteht sich nicht nur als Förderer der deutsch-französischen Freundschaft, sondern auch als Teil der Frankreichstrategie der saarländischen Landesregierung. Denn nur eine langfristige und nachhaltige Geschäftspolitik, vernetzt mit Entscheidungsträgern und Verbänden in Politik und Wirtschaft, gewährleistet dauerhafte Partnerschaften und eine erfolgreiche Zukunft.

Mitarbeiter:	560
Bilanzsumme:	13,3 Mrd. Euro
HGB-Ergebnis:	30,4 Mio. Euro nach Steuern

Mehr als eine Bausparkasse

Die LBS Landesbausparkasse Saar

Der Immobilienmarkt im Saarland ist nach wie vor stabil und in Teilmärkten, z. B. dem Wohnungsbau, sehr lebhaft. Die ungebrochen hohe Nachfrage nach Immobilien, insbesondere bei Eigentumswohnungen, sorgt dafür, dass die Preise weiter steigen. Dies liegt aber auch an der Erhöhung der Baupreise, besonders aufgrund wachsender energetischer Anforderungen. Der gleiche Trend ist bei den Ein- und Zweifamilienhäusern zu beobachten.

Diese Entwicklungen beschäftigen unsere Kundinnen und Kunden. Deren Bedürfnisse haben deutlich gezeigt, dass es auf dem

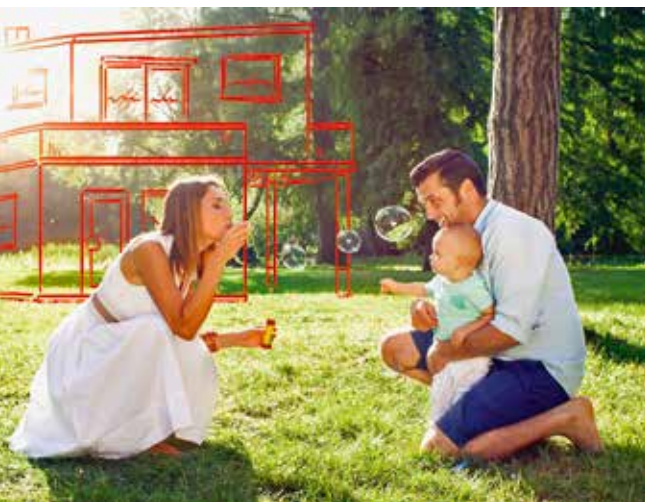
saarländischen Immobilienmarkt einen sehr starken Wunsch nach fachlicher Begleitung gibt.

Die LBS Saar hat sich diesen Bedürfnissen gestellt und das Dienstleistungsangebot rund um die Immobilie stark ausgebaut, so dass sie heute mehr als eine Bausparkasse ist. Neben Beratungen im klassischen Bauspargeschäft zur Zinssicherung und Finanzierung von Immobilien stehen Experten mit fundiertem Wissen zur Seite, wenn es beispielsweise um die Themen Immobiliensuche und -vermittlung, die Bewertung von Immobilien, Baubegleitung, Energieberatung oder die Verwaltung von Privat- und Gewerbeimmobilien geht. Die Experten der LBS Saar haben gemeinsam mit den saarländischen Sparkassen den Marktüberblick und geben Kunden die notwendige Orientierung.

Abgerundet werden diese Leistungen durch einen neuen LBS-PREMIUM-Service, über den der Kaufinteressent persönlich auf dem Weg zur eigenen Wunschimmobilie begleitet wird.

Wegbegleiter von Anfang an – ein Immobilienleben lang

Die persönliche Begleitung durch den LBS-PREMIUM-Service beginnt schon, wenn es



Das Saarland hat schöne Häuser. Wir haben das Richtige für Sie.



Zusammenführung von Emotionen, Dienstleistungen und regionaler Verbundenheit: Die neue Imagekampagne der LBS Saar.

darum geht, sich näher mit dem Wunsch nach den eigenen vier Wänden zu beschäftigen. Von da an geben die Spezialisten der LBS Saar zusammen mit den Verbundpartnern ihr Bestes. Im ersten Schritt entwickeln sie einen gemeinsamen Plan, um den Wohnraum zu verwirklichen: Sie finden die passende Suchstrategie, begleiten die Interessenten aktiv bei der Suche und geben ihnen hilfreiche Tipps für Bewertung, Verhandlung und Vertragsprüfung. Auch ein individuell zugeschnittener Finanzierungs- und Investitionsrahmen wird als Grundstein zur Erfüllung des Immobilienwunsches gemeinsam ermittelt.

Wandeln sich mit der Zeit die Vorstellungen von der Traumimmobilie und/oder ändern sich die finanziellen Möglichkeiten, wird die Suchstrategie angepasst, um das passende Objekt für den Interessenten zu finden. Oberstes Ziel ist und bleibt es, gemeinsam den persönlichen Traum von den eigenen vier Wänden zu verwirklichen.

Auch zur anschaulichen Darstellung aller im Kundengespräch genannten Wünsche und Bedürfnisse der Kunden geht die LBS Saar

neue Wege und setzt eine innovative Beratungssoftware auf neuester technischer Basis ein.

Wir im Saarland bauen auf Sicherheit.
Baufinanzierung mit Zinssicherung.

Wenn Sie Sicherheit bei der Baufinanzierung wollen:
LBS Saar – mehr als eine Bausparkasse.
Interessieren Sie sich: 0681 381-290 oder www.meine-lbs-saar.de

Finanzgruppe
Wir geben Ihrer Zukunft ein Zuhause.

Mitarbeiter:	124/Außendienst: 37
Vertragsbestand:	106.732 Stück
Bausparsumme:	3,9 Mrd. Euro

360-Grad Beratung mit individuellem Zuschnitt

Die SorglosBeratung der SAARLAND Versicherungen

Bei den SAARLAND Versicherungen stehen die Bedürfnisse des Kunden stets im Mittelpunkt – und das bereits seit über 65 Jahren. Mit dem Online-Beratungsansatz „SorglosBeratung“ bietet die SAARLAND ein innovatives Beratungskonzept, das die Wünsche und Bedürfnisse des Kunden einfach und unkompliziert aufnimmt und in ein Absicherungskonzept überführt. Um die anschließende Beratung einzuleiten, werden alle Themen des Privat- und Einkommenschutzes kundenorientiert und anschaulich erklärt.

Damit unsere Kunden den Durchblick behalten

Komplexere Rahmenbedingungen sowie ein breites Produktangebot auf dem Versicherungsmarkt erfordern Transparenz auf allen Ebenen – insbesondere für den Kunden.

Neben der Harmonisierung und grundlegenden Reformierung des Versicherungsaufsichtsrechts durch Solvency II ist 2016 ebenfalls die EU-Vermittlerrichtlinie IDD (Insurance Distribution Directive) in Kraft getreten; innerhalb von zwei Jahren hat die nationale Umsetzung zu erfolgen. Ziel der Richtlinie ist es, den Verbraucherschutz in der Versicherungsbranche durch gemeinsame Standards für



den Vertrieb und die Beratung zu verbessern und dadurch mehr Transparenz für den Kunden zu schaffen.

Mit der SorglosBeratung bietet die SAARLAND ihren Kunden ein ganzheitliches Konzept, das nicht nur den Richtlinien des Gesetzgebers entspricht, sondern insbesondere die Wünsche und Bedürfnisse des Kunden in den Mittelpunkt rückt und dem Berater dabei gleichzeitig ermöglicht, mit dem Kunden deutlich intensiver zu interagieren. Aufgrund der transparenten Darstellung sowie der verständlichen Erläuterung wird zudem die spätere Angebotserstellung für den Kunden einfacher und nachvollziehbarer. Die SorglosBeratung ersetzt dabei keine Angebotsprogramme, sondern soll den

Privatschutz ... für meine Lieblingssachen!

SAARLAND Versicherungen

Eine typische Wohnung

Möbel	25.000 €
Küche	7.000 €
Einrichtung: Geschirre, Besteck, Lampen, Vorhänge, Teppiche, Werkzeuge	32.000 €
Fahrrad	2.000 €
Computer, TV, Handy	3.000 €
Wäschemaschine, Gefrierkiste	2.000 €
Wäsche (Bettwäsche)	1.000 €
Gesamt	100.000 €*

* Basierend auf einer typischen Wohnung

Ihre persönliche Wohlfühloase – für Sie besonders wertvoll. Sie haben Ihre Einrichtung und persönlichen Gegenstände liebevoll ausgesucht, jedes Jahr kommt etwas Schönes hinzu. Aber was, wenn Sie alles von heute auf morgen neu kaufen müssten?

Ich schätze, was mir lieb und teuer ist.

Weiter

Beratungsprozess aktiv und zugleich interaktiv unterstützen. Das ganzheitliche Beratungskonzept ermöglicht eine maximale Bedarfs- und Abdeckungsanalyse, bei welcher der Kunde seinen Beratungsbedarf zunächst selbst festlegt. So gewährleistet die SorglosBeratung bereits zu Beginn einen klaren und transparenten Beratungsprozess sowohl für den Kunden als auch für den Berater. Die Bedarfsanalyse seitens des Beraters erfolgt gemeinsam mit dem Kunden über eine benutzerfreundliche und intuitiv bedienbare Oberfläche. Durch die Fokussierung des Informationsflusses auf das Wesentliche behält der Kunde dabei jederzeit einen Überblick über seine bisherigen Aktionen. Am Ende der Beratung erarbeitet der Berater eine auf die Wünsche und Bedürfnisse des Kunden abgestimmte Handlungsempfehlung.

Das Beratungskonzept wurde Ende 2015 erfolgreich in der Sparkasse Saarbrücken pilotiert und über das Jahr 2016 hinweg in allen saarländischen Sparkassen und Agenturen

implementiert. Unabhängig vom Vertriebsweg findet die Anwendung sowohl bei den Beratern als auch bei den Kunden sehr viel positive Resonanz.

So hat sich vielerorts nicht nur die Anzahl der Abschlüsse über alle Produktbereiche hinweg gesteigert, sondern auch die Kundenzufriedenheit erhöht – so fühlten sich die Kunden am Ende rundum SORGLLOS.

Ihr Privat- und Einkommenschutz

SAARLAND Versicherungen

Haftpflicht
 Hausrat
 Unfall
 Rechtsschutz
 Krankentagegeld
 Berufsunfähigkeit
 Pflege
 Hinterbliebenen

Max. Monatsrente 22 Jahre
 Min. Monatsrente 22 Jahre
 Familienrente mit 2 Kindern
 Waisenrente (Höhe: 50% der Waisenrente)

Max. Monatsrente 22 Jahre
 Min. Monatsrente 22 Jahre
 Familienrente mit 2 Kindern
 Waisenrente (Höhe: 50% der Waisenrente)

Mitarbeiter:	601
Kunden:	267.218
Beitragseinnahmen:	257,0 Mio. Euro

Dienstleister der Sparkassen-Finanzgruppe

Der Sparkassenverband Saar begleitet und unterstützt die Finanzgruppe bei ihren zahlreichen Zukunftsprojekten. Die rund 70 Mitarbeiter stehen den Instituten mit ihrem Know-how und ihren Ideen zur Seite. Gleichzeitig garantieren sie den Austausch mit dem Deutschen Sparkassen- und Giroverband (DSGV), Politik und anderen Verbänden.





„Gemeinsam stark in die Zukunft“ ist der Titel dieses Jahresberichts. Die Stärke der Sparkassen-Finanzgruppe ist die enge und vertrauensvolle Zusammenarbeit aller Mitglieder. Als ihr Dienstleister bündelt und koordiniert der Sparkassenverband Saar die Kräfte, gibt Impulse und unterstützt bei der Umsetzung von Zukunftsprojekten. Im vergangenen Jahr gehörten dazu beispielsweise:

Neuausrichtung der verbundübergreifenden Zusammenarbeit

Die anhaltende Niedrigzins- bzw. Negativzinsphase führt auch zu einer gestiegenen Veränderungsbereitschaft in der übergreifenden Zusammenarbeit des Gesamtverbands. In einem gemeinsamen Projekt mit dem DSGVO, allen Regionalverbänden, Sparkassen, Landesbanken und Verbunddienstleistern wurde eine Vielzahl von Optimierungsvorschlägen erarbeitet und entschieden. Diese Stärkung der verbundübergreifenden Zusammenarbeit umfasst den gesamten Leistungserstellungsprozess in der Sparkassen-Finanzgruppe. Von der Strategieentwicklung, der Beschreibung der Konzepte, deren technischer Umsetzung bis zum Rollout in den Sparkassen. Im Projekt wurden darüber hinaus auch die Gremien und Arbeitskreise im DSGVO

neu aufgestellt. Die Umsetzung ist am 1. Januar 2017 gestartet.

Kundenzufriedenheit als strategisches Ziel

Die Sparkassen sind Finanzpartner Nummer 1 im Saarland. Um auch weiterhin wichtigste Adresse in Finanzfragen für Menschen und Unternehmen in der Region zu bleiben, führen sie alle zwei Jahre eine Zufriedenheitsbefragung mit ihren Kunden durch. Mithilfe dieses Feedbacks verstehen sie die Wünsche und Bedürfnisse der Kunden noch besser und können diesen soweit wie möglich entgegenkommen. Im Jahr 2016 haben die Institute 6.300 Kunden anonymisiert online befragt. Das Ergebnis war höchst erfreulich: 92 Prozent der Kunden sind mit ihrer Sparkasse sehr zufrieden, ein seit vielen Jahren konstant hoher Wert. Fast dreiviertel aller Kunden würden die Sparkasse auch weiterempfehlen. Dieses Ergebnis konnte in den vergangenen Jahren sukzessive gesteigert werden und zeigt, dass die Optimierungen im Kundengeschäft Erfolg haben.

Digitalisierung im Filialvertrieb der Sparkassen

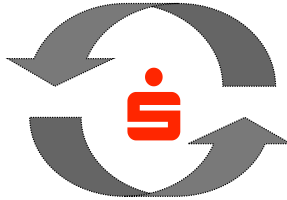
Das gemeinsame Rechenzentrum der Sparkassen-Finanzgruppe (Finanz Informatik) hat eine IT-Lösung entwickelt, die eine Unter-

Unterstützung in juristischen und steuerlichen Fragen
Beteiligungsmanagement
Management des regionalen Stützungsfonds

Bearbeitung, Auswertung und Analyse von Statistiken
und Betriebsvergleichen, Ausführung von
KWG-Anzeigen

Planung und Durchführung gemeinschaftlicher
Kommunikations- und Sponsoringaktivitäten
(Pressearbeit, Veranstaltungen, Wettbewerbe)

Vor- und Nachbereitung von Sitzungen Zentraler
Ausschüsse beim DSGV, Finanz Informatik und
Verbundpartnern:
- Themenvorbereitung
- Inhaltliche Abstimmungen
- Validierung/Bewertung der Sitzungsvorlagen
- Briefing des entsprechenden saarl. Teilnehmers
- Nachbereitung Sitzung (Bericht, Kommunikation
etc.)
- Ggf. Teilnahme



Vor- und Nachbereitung von Sitzungen des
Verbandsvorstandes und der Verbandsversammlung
sowie der regionalen Ausschüsse (Privatkunden-
ausschuss, Firmenkundenausschuss, Betriebs-
wirtschaftlicher Ausschuss) und Akademieausschuss:
- Themenvorbereitung
- Inhaltliche Abstimmungen
- Erstellung der Sitzungsvorlagen
- Abstimmungen mit den Teilnehmern des SVSaar
(Präsidentin, Geschäftsführer, stellv. Geschäftsführer,
andere Referenten)
- Präsentation, Moderation in Sitzung
- Nachbereitung Sitzung (Protokollierung,
Kommunikation, etc.)

Zentrale Projekte beim DSGV, Finanz Informatik:
- Regionale Ausschreibung zur Mitarbeit
- Operative Projektarbeit
- Gremienarbeit
- Abstimmungen/Tätigkeiten vor Ort (beim
saarländischen Piloten)
- Erstellung Kommunikationskonzept/Beratungsangebot
für die saarländischen Institute
- Rollout Unterstützung

Durchführung von Informationsveranstaltungen/Info-
tagungen:
- Themensuche
- Qualifizierung
- Abstimmung mit Externen (Referenten, Anbietern etc.),
z. B.:
Sparkassen, Landesbanken, Verbundpartner, DSGV,
Finanz Informatik, SiZ, DSV, andere Verbände, Akademien
- Durchführung Tagungen
- Ergebniszusammenstellung/-controlling

stützung der Kundenberatung bietet, den schnelleren Verkauf von Produkten ermöglicht sowie die Abwicklung von Serviceprozessen vereinfacht. Die Anwendung OSPlus_neo ist zunächst für das Privatkundengeschäft im Filialvertrieb aller Sparkassen konzipiert, wird aber sukzessive weiter ausgebaut. Die Beratung wird hierbei gemeinsam mit dem Kunden am Bildschirm durchgeführt, der Beratungsablauf ist somit transparent und anschaulich umgesetzt. Darüber hinaus besteht die Möglichkeit, durch den Kunden im Internet begonnene Prozesse (beispielsweise wurden erste Informationen zu einem Produktwunsch durch den Kunden erfasst) gemeinsam in der Filiale weiterzubearbeiten und abzuschließen. Im Saarland wird die neue IT im Jahr 2017 als Teil eines bundesweiten Rollouts eingeführt.

„Bei uns gibt's viel für wenig“

Mit diesem Claim hat die Sparkassen-Finanzgruppe Saar im vergangenen Jahr für sich geworben. Es war die erste Imagekampagne

der gesamten Gruppe, bestehend aus Sparkassen, SaarLB, LBS und SAARLAND Versicherungen. Ziel war es, den Menschen deutlich zu machen, dass sie in der Finanzgruppe ein ganzheitliches, qualitativ hochwertiges Angebot bekommen. Dieses ist zwar in der Regel nicht kostenfrei, dafür aber zuverlässig, individuell und nachhaltig und damit seinen Preis wert – kurzum: preiswert.

Die Akademie der Sparkassen-Finanzgruppe Saar ist für die Zukunft gerüstet

In Zeiten rasanter Veränderungen ist es wichtig, die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auf den aktuellen Stand zu bringen. Lebenslanges Lernen ist ein wichtiger Bestandteil für den unternehmerischen Erfolg. Die Akademie hat den Anspruch, als ganzheitliche und zukunftsorientierte Bildungseinrichtung der Sparkassen-Finanzgruppe Saar bedarfsgerechte Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten zu bieten.

Der Verband und seine Organe

Der Sparkassenverband Saar ist eine Körperschaft des öffentlichen Rechts mit Sitz in Saarbrücken.

Mitglieder des Verbandes sind die öffentlich-rechtlichen Sparkassen im Saarland und deren Träger.

Der Verband war bis zum 2. April 2014 zusammen mit dem Saarland und der Bayerischen Landesbank Träger der Landesbank Saar, des zentralen Kreditinstituts der Sparkassen des Saarlandes. Seit 3. April 2014 sind das Saarland und der Verband alleinige Träger der SaarLB. Der Verband ist Mitglied des Deutschen Sparkassen- und Giroverbandes e.V., Berlin.

Die Aufsicht über den Verband übt das Ministerium für Wirtschaft, Arbeit, Energie und Verkehr aus.

Die **Organe des Verbandes** sind die Verbandsversammlung, der Verbandsvorstand und die Verbandspräsidentin.

Die **Verbandsversammlung** besteht aus den Vertretern der Verbandsmitglieder; dies sind die Leiter der Verwaltungen der Träger bzw. ihre Verbandsvorsteher und Vorstände der Sparkassen.

Die Verbandsorgane haben die ihnen durch die Satzung zugewiesenen Aufgaben beraten, beschlossen und ausgeführt. Die Verbandsversammlung tagte in 2016 zwei Mal.

Der **Verbandsvorstand** trat zu drei Sitzungen zusammen.

Die **Verbandspräsidentin** vertrat den Verband. Sie leitete die Verbandsversammlungen und die Verbandsvorstandssitzungen, führte deren Beschlüsse aus und entschied in allen Angelegenheiten, die nicht ausdrücklich der Verbandsversammlung oder dem Verbandsvorstand vorbehalten sind.

**Der Vorstandsvorstand setzte sich 2016
wie folgt zusammen**

Vorsitzende

Hoffmann-Bethscheider, Cornelia;
Verbandspräsidentin, Saarbrücken

Mitglieder

Sander, Hans-Werner;
Sparkassendirektor, Saarbrücken,
1. stv. Verbandspräsident

Recktenwald, Udo;
Landrat, St. Wendel
2. stv. Verbandspräsident

Lauer, Patrik;
Landrat, Saarlouis,
3. stv. Verbandspräsident

Meng, Sören;
Landrat, Neunkirchen

Gallo, Dr. Theophil;
Landrat, Saarpfalz-Kreis

Lorig, Klaus;
Oberbürgermeister, Völklingen

Gillo, Peter;
Regionalverbandsdirektor, Saarbrücken

Jakobs, Frank;
Sparkassendirektor, Merzig-Wadern

Groß, Markus;
Sparkassendirektor, Neunkirchen

Herrmann, Horst;
Sparkassendirektor, Saarlouis

Reinke, Armin;
Sparkassendirektor, Saarpfalz

Schmitt, Klaus-Dieter;
Sparkassendirektor, St. Wendel

Treib, Helmut;
Sparkassendirektor, Völklingen

Severin, Werner;
Direktor Landesbank Saar, Saarbrücken

Hermann, Dr. Dirk;
Direktor SAARLAND Versicherungen,
Saarbrücken

Teilnehmer mit beratender Stimme

Molitor, Dr. Christian;
Verbandsdirektor, Saarbrücken

Vorstandsausschüsse im Geschäftsjahr 2016

Personalkommission

Hoffmann-Bethscheider, Cornelia;
Präsidentin, Saarbrücken,
Sparkassenverband Saar

Mitglieder

Schlegel-Friedrich, Daniela;
Landrätin, Merzig-Wadern

Gallo, Dr. Theophil;
Landrat, Saarpfalz-Kreis

Groß, Markus;
Sparkassendirektor, Neunkirchen

Sander, Hans-Werner;
Sparkassendirektor, Saarbrücken

Herrmann, Horst;
Sparkassendirektor, Saarlouis

Reinke, Armin;
Sparkassendirektor, Saarpfalz

Severin, Werner;
Direktor SaarLB, Saarbrücken

Prüfungskommission

Schmitt, Klaus-Dieter;
Sparkassendirektor, St. Wendel

Treib, Helmut;
Sparkassendirektor, Völklingen

Verbandspräsidentin und stv. Verbandspräsidenten im Jahr 2016

Verbandspräsidentin

Hoffmann-Bethscheider, Cornelia;
Verbandspräsidentin, Saarbrücken

stv. Verbandspräsidenten

Sander, Hans-Werner;
Sparkassendirektor, Saarbrücken,
1. Stellvertreter

Recktenwald, Udo;
Landrat, St. Wendel,
2. Stellvertreter

Lauer, Patrik;
Landrat, Saarlouis,
3. Stellvertreter

Struktur Sparkassenverband

Geschäftsstelle

Verbandsgeschäftsführer
Dr. Christian Molitor, Verbandsdirektor

Akademie der Sparkassen-Finanzgruppe Saar

Leitung
Sascha Winter, Akademiedirektor

Prüfungsstelle

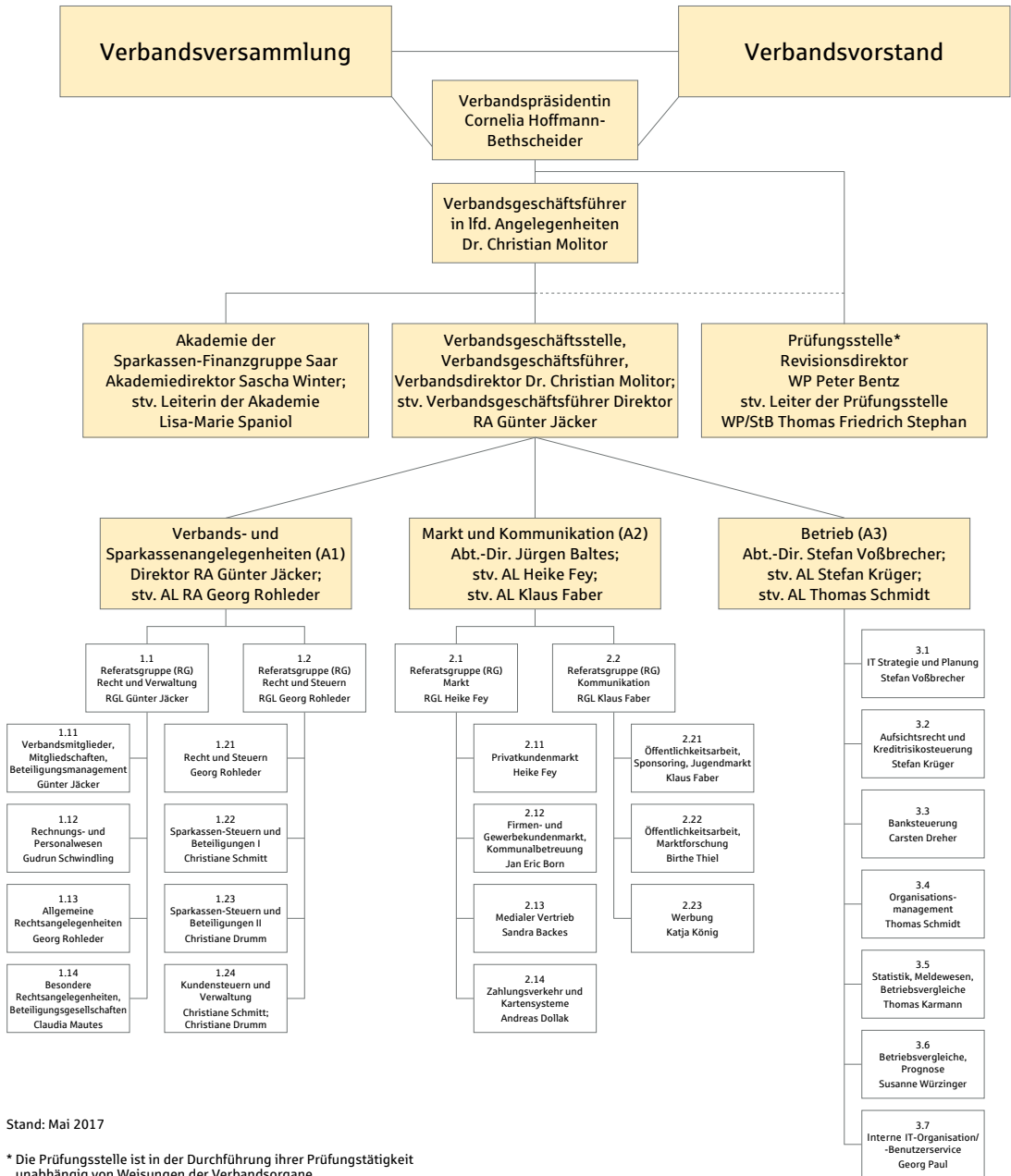
Leitung
WP/Dipl.-Betriebswirt (FH) Peter Bentz,
Revisionsdirektor

Aufgabe der Prüfungsstelle ist insbesondere die Durchführung der nach Gesetz und Satzung bei den Mitgliedssparkassen und deren Tochtergesellschaften vorgeschriebenen Prüfungen. Die Zielsetzung, aus betriebswirtschaftlicher Sicht Anregungen für die Fortentwicklung der Sparkassen zu geben und die satzungsmäßigen Vorgaben des Sparkassenstützungsfonds zur Früherkennung von Risiken

zu unterstützen, hat dabei einen besonderen Stellenwert.

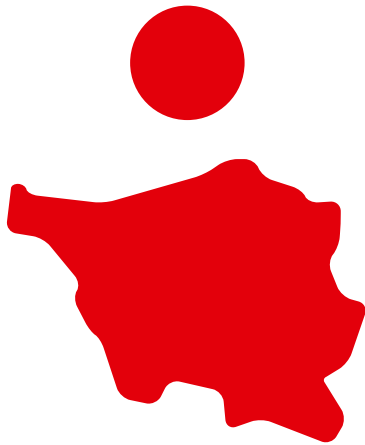
Sämtliche für das Geschäftsjahr 2015 durchgeführten Jahresabschlussprüfungen waren Ende Mai 2016 beendet. Hierzu zählen auch die Prüfung des Wertpapierdienstleistungs- und Depotgeschäfts sowie die Prüfung nach dem Geldwäschegesetz.

Allen geprüften Jahresabschlüssen für das Jahr 2015 wurde der uneingeschränkte Bestätigungsvermerk erteilt. Über das Ergebnis der Jahresabschlussprüfungen ist jeweils vor Feststellung des Abschlusses im Verwaltungsrat, dem Aufsichtsorgan der Sparkassen, in einer Schlussbesprechung berichtet worden, an der der Vertreter der zuständigen Sparkassenaufsicht teilnahm. Zur Unterstützung des Verwaltungsrates bei seinen Überwachungsaufgaben wurden dabei auf der Grundlage besonderer Kennzahlensysteme die Entwicklung der Vermögens- und Ertragslage sowie die Risikosituation unter Berücksichtigung der Risikotragfähigkeit jeweils im zwischenbetrieblichen und zeitlichen Vergleich dargestellt.



Stand: Mai 2017

* Die Prüfungsstelle ist in der Durchführung ihrer Prüfungstätigkeit unabhängig von Weisungen der Verbandsorgane.



sparkassen-finanzgruppe-saar.de

Impressum

Herausgeber:

Sparkassenverband
Saar

Ursulinenstraße 46
66111 Saarbrücken

Ansprechpartnerin:
Birthe Thiel

Öffentlichkeitsarbeit

Telefon:
06 81/93 40-167

Druck:

repa druck GmbH
Zum Gerlen 6
66131 Saarbrücken

Bildrechte:

Sparkassenverband Saar
Sparkasse Merzig-Wadern

Sparkasse Neunkirchen
Sparkasse Saarbrücken

Kreissparkasse Saarlouis
SaarLB

SAARLAND

Versicherungen

DSV Bilderwelt

Markus Lutz

IHK Saarland

iStock,

HDW Werbeagentur
GmbH

Wolfgang Staudt, iStock

fotolia, iStock

