

# Geschäftsbericht 2013

## Gemeinsam einzigartig

2013

Kreditpartner

## Kennzahlen auf einen Blick

Anzahl Partnersparkassen	305
davon Vollkooperationen (S-Privatkredit und S-Autokredit)	108
Anzahl Partner im Autohandel	1.165
Neugeschäftsvolumen in Mio. EUR	1.686
Bestandsvolumen in Mio. EUR	3.493
Vergütung an Sparkassen in Mio. EUR <sup>1</sup>	74
Operatives Ergebnis in Mio. EUR	28
Mitarbeiter	198

<sup>1</sup> Enthält Provisionen, Boni, Marketingkostenzuschüsse.

## Geschäftsbericht 2013

Grußwort der Geschäftsführung	3
Gesichter bei S-Kreditpartner	
Vertriebsunterstützung	4
Telefonischer Kundenservice	6
Marketing	8
Risikobetreuung	10
Risikosteuerung	12
Geschäft im Autohandel	14
Caravangeschäft	16
Bericht des Aufsichtsrats	20
Lagebericht	22
Bilanz	54
Gewinn- und Verlustrechnung	56
Anhang	58
Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers	74
Impressum	76

# Gemeinsam einzigartig

Die S-Kreditpartner GmbH ist ein spezialisierter Verbundpartner der Sparkassen-Finanzgruppe. Unser Ziel ist der Erfolg der Sparkassen im Auto- und Konsumentenkreditgeschäft. Hierfür bündeln wir Kompetenzen und Services, die einer für alle besser erbringen kann als jeder für sich allein. Darin sind wir einzigartig.

Wie tun wir das und wer steckt dahinter? In der Bildstrecke dieses Geschäftsberichts stellen wir Ihnen Kolleginnen und Kollegen vor, die stellvertretend für die Angebote stehen, mit denen wir unseren Partnern immer wieder neue Möglichkeiten schaffen, den eigenen Erfolg zu gestalten.

## **Vertriebsunterstützung**

### **Fit für das Kundengespräch**

Wir unterstützen da, wo es darauf ankommt: im Vertrieb. Und zwar von Beginn an. Ein spezialisiertes Team begleitet eine Sparkasse intensiv durch die ersten Monate der Zusammenarbeit und macht die Berater fit für ihre Kundengespräche zu S-Privatkredit und S-Autokredit im Rahmen des Sparkassen-Finanzkonzepts.

→ *Das Einzigartige: Wir mobilisieren den Vertrieb in den Sparkassen.*

## **Telefonischer Kundenservice**

### **Keine Frage zu knifflig**

Das telefonische Service-Center von S-Kreditpartner ist die erste Anlaufstelle für Fragen und Anliegen von Sparkassenberatern, Autoverkäufern und Kunden. Unsere Mitarbeiter kennen das Kreditgeschäft aus eigener Erfahrung und finden auch für knifflige Fragen immer eine Antwort.

→ *Das Einzigartige: Wir sind mehr als ein Callcenter. Wir sind Berater.*

## **Marketing**

### **Erfolgreiche Kampagnenpakete**

Marketing ist der erste Schritt der Kundenansprache. Aus unseren Kampagnenpaketen für eine 360-Grad-Bewerbung von S-Privatkredit und S-Autokredit kann jede Sparkasse die passenden Bausteine auswählen. Jedes einzelne Haus profitiert von den Marketing-erfolgen aller unserer Partnersparkassen.

→ *Das Einzigartige: Wir schaffen Synergien – konzeptionell wie finanziell.*

## **Risikobetreuung**

### **Hilfe bei Zahlungsschwierigkeiten**

Verantwortung hört für uns nicht beim Kreditvertrag auf. Unvorhersehbare Ereignisse lassen eine monatliche Kreditrate schnell zur Belastung werden. Wir begleiten unsere Kunden auch in schwierigen finanziellen Situationen und suchen nach einer passenden Lösung. Das schafft Erleichterung auf allen Seiten.

→ *Das Einzigartige: Wir sind uns bewusst: Individuelle Schicksale erfordern individuelle Lösungen.*

## **Risikosteuerung**

### **Chancen und Risiken im Blick**

Die Rate muss zum Portemonnaie passen. Kredite an Kunden vergeben wir verantwortungsvoll und mit Augenmaß. Dafür sorgt ein ausgeklügeltes Scoringverfahren, das auf der breiten Datenbasis unseres Partnergeschäfts beruht. Chancen und Risiken behalten wir gleichermaßen im Blick.

→ *Das Einzigartige: Null Risikokosten für unsere Vertriebspartner – dafür sorgen wir.*

## **Geschäft im Autohandel**

### **Autofinanzierung von der Sparkasse**

Mit unseren Finanzierungen rund ums Auto erweitern wir die Angebotspalette der Sparkassen für Firmenkunden im Fahrzeughandel. Neben der Einkaufsfinanzierung für die Lagerbestände des Händlers bieten wir ihm die passende Finanzierungslösung für seine Kunden, die Autokäufer. Die können ihren Traumwagen gleich mitnehmen.

→ *Das Einzigartige: Kunden bleiben Kunden der Sparkassen-Finanzgruppe. Auch beim Autokauf.*

## **Caravangeschäft**

### **Gewachsene Partnerschaft**

Die Caravanbranche ist eine eigene Welt. Unsere Leistungen zur Einkaufs- und Absatzfinanzierung berücksichtigen die saisonalen Besonderheiten im Freizeitfahrzeuggeschäft. Die Flexibilität bei der Zusammenarbeit und unsere engen persönlichen Kontakte zur Branche prägen unsere Geschäftsbeziehungen.

→ *Das Einzigartige: Seit über 30 Jahren begleiten wir die Caravanbranche als Finanzierungs-partner.*



## »Teamwork für den Erfolg unserer Partner.«

Hintere Reihe von links:

**Kathrin Mache**

Leiterin Zentrales Vertriebsmanagement

**Matthias Scholz**

Leiter Vertrieb Freizeitfahrzeuge

**Jan Welsch**

Geschäftsführer

**Dr. Felix Lowinski**

Leiter Vertrieb Sparkassen

**Rainer Terliesner**

Leiter Vertrieb Großsparkassen

**Helmut Lenz**

Leiter Kompetenzzentrum  
Händlereinkaufsfinanzierung

Vordere Reihe von links:

**Elke Albers**

Leiterin Banksteuerung

**Peter Ippers**

Leiter Produkte und  
Geschäftsentwicklung

**Gabriele Röder**

Leiterin Zentraler Kundenservice

**Heinz-Günter Scheer**

Geschäftsführer

**Rainer Ritzkat**

Leiter Projekte

**Gerlinde Gollasch**

Leiterin Risikobetreuung

## Grußwort der Geschäftsführung

Sehr geehrte Damen und Herren,

zusammen mit unseren Partnern waren wir auch im Jahr 2013 sehr erfolgreich. Wir konnten Neugeschäft und Bestände erneut kräftig ausbauen und neue Partnersparkassen gewinnen. Besonders freut uns, dass auch die Hamburger Sparkasse seit 2013 unser Leistungsangebot in der vollen Breite mit großem Erfolg nutzt.

Das Zusammenspiel zwischen S-Kreditpartnern und den Sparkassen wird immer besser. Unser gemeinsamer Erfolg beruht auf der Kombination einzigartiger Fähigkeiten von Sparkassen und S-Kreditpartnern.

Die Sparkassen verfügen in ihren Regionalmärkten über eine ausgezeichnete Marktposition und einen hervorragenden Kundenzugang. Die Marke „Sparkasse“ genießt das Vertrauen der Menschen in besonderer Weise.

Als Verbundpartner für das Auto- und Konsumentenkreditgeschäft in der Sparkassen-Finanzgruppe kümmert sich S-Kreditpartner um alles, was die einzelne Sparkasse nicht mit der notwendigen

Wucht angehen kann. Unser Neugeschäftsvolumen von 1,7 Mrd. Euro im Jahr 2013 leistet die erforderliche Hebelwirkung für die Tragfähigkeit unseres Geschäftsmodells.

In diesem Geschäftsbericht wollen wir daher das Augenmerk auf eben jene besonderen Fähigkeiten von S-Kreditpartnern richten, die sich aus Sicht unserer Partnersparkassen als besonders wichtig herausgestellt haben. Fähigkeiten, die immer auch etwas mit den Menschen bei S-Kreditpartnern zu tun haben. Einige dieser Menschen lernen Sie beispielhaft in diesem Geschäftsbericht kennen.

Wir sind gemeinsam mit unserem Team stolz auf die bislang erreichten Ergebnisse. Wir sind zuversichtlich, dass wir auch in den kommenden Jahren gemeinsam mit unseren Partnern die Erfolgsgeschichte unserer Bank fortsetzen können.

Mit freundlichen Grüßen

## Vertriebsunterstützung Fit für das Kundengespräch

Danilo Reimann und sein Team sind immer auf Achse. Rund 20.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in über 80 Sparkassen haben sie schon in ganz Deutschland bei der Einführung von S-Privatkredit und S-Autokredit begleitet. Das „Anbindungsteam“ ist auf den Start in eine Vollkooperation spezialisiert und betreut die Sparkassen intensiv in den ersten Monaten der Zusammenarbeit. Von seinem Erfahrungsschatz profitieren alle Sparkassen, die gemeinsam mit S-Kreditpartner das Ziel verfolgen, ihre Marktposition im Ratenkreditgeschäft auszubauen.

Die Einführungsphase ist entscheidend für den nachhaltigen Geschäftserfolg. Gerade in dieser Zeit liefert unsere Vertriebsunterstützung wichtige Impulse in den Sparkassen. Unsere Trainer mobilisieren den Vertrieb. Erst wenn der gewünschte Durchbruch beim Neugeschäft erreicht ist, übernehmen die regionalen Vertriebsbetreuer von S-Kreditpartner.

Wir zeigen den Mitarbeitern Vertriebsansätze auf, geben ihnen praktische Tipps für die Kundenansprache an die Hand und machen sie fit für die Kundenberatung. Danilo Reimann kennt alle Tricks und Kniffe im Kreditgeschäft. Als ehemaliger Regionalleiter einer Ratenkreditbank weiß er, wie wichtig es ist, von Anfang an mit Mitarbeitern und Management an einem Strang zu ziehen. Deshalb stimmen wir uns eng mit den Verantwortlichen in der Sparkasse ab und setzen je nach Wunsch und Bedarf des Hauses Schwerpunkte.

In der Sparkasse Oberhessen lag der Fokus beispielsweise auf der Einbindung von S-Privatkredit und S-Autokredit ins Sparkassen-Finanzkonzept. Das trainierte unser Anbindungsteam in allen der rund 65 Filialen mit den Mitarbeitern und begeisterte sie für die Produkte. Mit Erfolg: Schon in der Anbindungsphase steigerte die Sparkasse Oberhessen ihr Neugeschäft bereits kräftig.

*Das Einzigartige:  
Wir mobilisieren  
den Vertrieb in  
den Sparkassen.*



**»Der persönliche Kundenkontakt ist die Stärke jeder Sparkasse. Wir machen daraus erfolgreiches Ratenkreditgeschäft.«**

*Danilo Reimann, Leiter Anbindungsteam im Zentralen Vertriebsmanagement*





**»Unsere Beratung erfolgt individuell und in Echtzeit. Das gibt den Kundenberatern in den Sparkassen die Sicherheit, jederzeit das Richtige zu tun.«**

*Silvana Lepp, Beraterin im Service-Center*

## Telefonischer Kundenservice Keine Frage zu knifflig

Silvana Lepp telefoniert täglich mit mehr als 90 Sparkassenmitarbeitern und Kunden aus ganz Deutschland. Sie bietet individuelle Hilfestellung, wenn die Kundenberater in den Filialen Unterstützung im Antragsprozess brauchen oder wenn ein Kunde eine Frage zu seinem bestehenden Kredit hat. Das telefonische Service-Center von S-Kreditpartner ist mehr als ein klassisches Callcenter.

Unsere Mitarbeiter sind erfahrene Berater. Silvana Lepp und ihre Kollegen sind alle vom Fach. Sie selbst hat mehrere Jahre im Vertrieb einer Sparkasse gearbeitet und kann sich gut in die Situation des Kundenberaters hineinversetzen. Gerade, wenn er sich zum Zeitpunkt des Anrufs mitten im Kundengespräch befindet, ist schnelle und kompetente Hilfe gefragt.

Im Mittelpunkt unserer telefonischen Unterstützung stehen die Kundenberater in den Sparkassen. Auf jeden neuen Kreditantrag entfällt im Durchschnitt ein Anruf im Service-Center. Unsere Mitarbeiter können den Verlauf des Kreditantrags noch während des Telefonats an ihren Bildschirmen nachvollziehen und gezielt unterstützen. Das gilt beispielsweise für Fragen zu anrechenbarem Einkommen, Fahrzeugsicherheiten oder weiteren Kreditnehmern.

Bei Bedarf bieten wir den Sparkassen individuelle Lösungen. So begleitet unser Service-Center die Hamburger Sparkasse mit einem Spezialteam, um das hohe Callaufkommen zu stemmen. Das garantierte gerade zum Beginn der Zusammenarbeit eine gute Erreichbarkeit und eine schnelle Hilfe in gewohnter Qualität – für alle unsere Partner.

*Das Einzigartige:  
Wir sind mehr als  
ein Callcenter.  
Wir sind Berater.*



## Marketing Erfolgreiche Kampagnenpakete

Gutes Marketing ist für Klaus Schlee wie ein gutes Essen. Erst die Kombination der passenden Zutaten macht ein Gericht schmackhaft. Die Rezepte für die Marketingunterstützung von S-Kreditpartner stellen er und sein Team zusammen. Sie entwickeln komplette Kampagnenpakete für den S-Privatkredit und den S-Autokredit. Das Angebot reicht von klassischer Reklame wie Plakatwerbung und Mailings über Anzeigen und Zapfpistolenwerbung bis hin zu medialen Werbeformaten wie Onlinegewinnspielen und Werbespots im Kaufhaus-TV.

Eines der effektivsten Marketingwerkzeuge steht bei uns im Fokus: das Dialogmarketing. Über S-Kreditpartner können die Sparkassen ihre Aktionen bündeln. Zusammen mit dem Deutschen Sparkassenverlag sind bei Sammelterminen 2013 so viele Mailings zum

S-Autokredit versendet worden wie noch nie in der Sparkassen-Finanzgruppe. So schaffen wir Synergien – konzeptionell wie finanziell.

Erfolgreiche Ideen macht S-Kreditpartner auch anderen Partnersparkassen zugänglich. 2013 haben wir gemeinsam mit der Sparkasse Wuppertal eine Kampagne zur Kreditoptimierung entwickelt und bieten sie bundesweit unseren Partnern an. Unter dem Motto „Ein Kredit. Eine Rate. Meine Sparkasse.“ macht die Kampagne die Kunden auf ihre Vorteile aufmerksam, wenn sie ihre Kredite bei der Sparkasse bündeln.

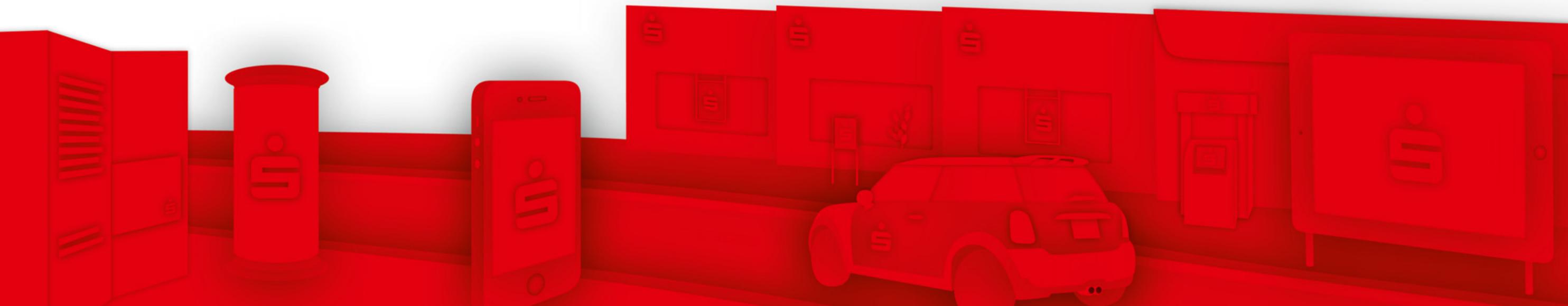
Klaus Schlee und sein Team machen nicht nur das Bewährte effizienter, sie gehen beim Marketing auch neue Wege und setzen innovative und frische Impulse. Das schafft Aufmerksamkeit – beim Sparkassenberater wie beim Kunden.

*Das Einzigartige:  
Wir schaffen Synergien –  
konzeptionell wie  
finanziell.*



**»Wir denken nicht in Einzelmaßnahmen, sondern in kompletten Kampagnenpaketen, die zielsicher bei den Kunden ankommen.«**

*Klaus Schlee, Leiter Sparkassenmarketing und -kommunikation im Zentralen Vertriebsmanagement*





**»Für uns kommt es darauf an, mit Erfahrung, Herz und Augenmaß eine für den Kunden tragbare Lösung zu finden.«**

*Verena Ahrens, Risikoberaterin im Bereich Risikobetreuung*

## Risikobetreuung Hilfe bei Zahlungsschwierigkeiten

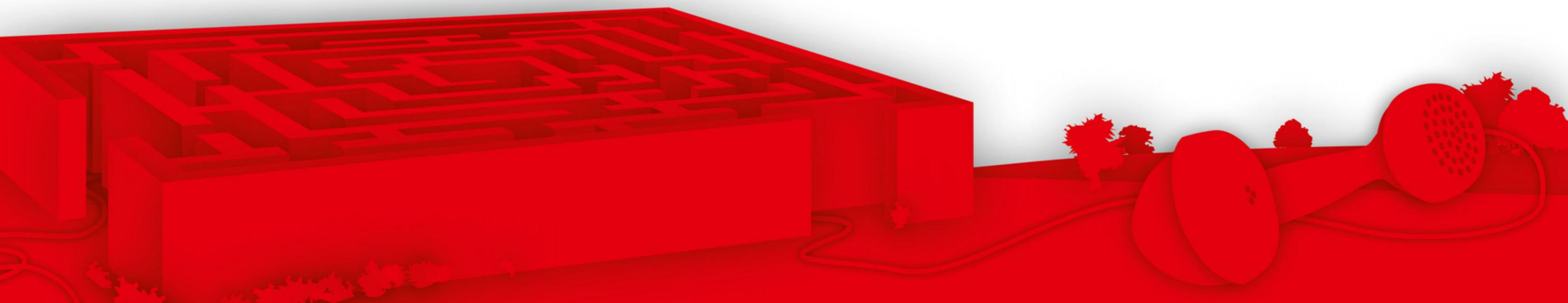
Verena Ahrens hört genau zu, wenn Kunden, die in finanzielle Schwierigkeiten geraten sind, ihre persönliche Geschichte erzählen. Nur wenn sie das Problem versteht, kann sie nach Möglichkeiten suchen, um den Kreditvertrag vor der Kündigung zu bewahren. Sie arbeitet in einem Spezialteam von S-Kreditpartner, das proaktiv auf Kunden, die ihrer Ratenzahlung nicht nachkommen können, zugeht. Ziel ist es, eine individuelle Lösung zu finden, die fair und tragbar ist.

Ereignisse, die bei der Kreditaufnahme nicht vorhersehbar waren, können jedem passieren – sei es Arbeitslosigkeit, Gehaltskürzung oder Elternzeit. Sobald eine Rate nicht geleistet worden ist, wird die Risikobetreuung aktiv. Dann greifen Verena Ahrens und ihre Kollegen zum Telefonhörer. Sie alle haben selber langjährige Erfahrungen im Kreditgeschäft.

Unsere Mitarbeiter wissen, dass jedes Schicksal individuell ist. Auch jede Lösung ist anders. Mal ist eine Tilgungsaussetzung das richtige Instrument, mal ist eine Ratenreduzierung oder Fristverlängerung besser. Unsere Risikoberater sind Tüftler. Die Suche nach einer passenden Lösung gelingt nicht immer. Wenn sich eine Kündigung nicht vermeiden lässt, übernimmt die Bad Homburger Inkasso GmbH.

Was Verena Ahrens bei der Beurteilung der Situation am meisten hilft, ist ihre eigene Erfahrung. Sie hat ein Gespür dafür entwickelt, wie es im Leben der Kunden, die sie betreut, weitergehen könnte. Und auch die Dankbarkeit und Erleichterung am anderen Ende der Telefonleitung spürt sie, wenn sie mal wieder helfen konnte.

*Das Einzigartige:  
Wir sind uns bewusst:  
Individuelle Schicksale  
erfordern individuelle  
Lösungen.*





**»Daten und Erfahrungen aus hunderttausenden Kreditverträgen bilden unsere Basis für eine verantwortungsvolle Kreditvergabe.«**

*Stephanie Zerball, Referentin im Bereich Banksteuerung*

## Risikosteuerung Chancen und Risiken im Blick

Kredite zu vergeben bedeutet eine hohe Verantwortung nicht nur für das eigene Geschäft, sondern auch gegenüber Kunden und Vertriebspartnern. Stephanie Zerball und ihre Kollegen verantworten die Creditsysteme von S-Kreditpartner. Sie steuern die Parameter zur Kreditvergabe und überwachen permanent die Trennschärfe der Verfahren.

Das Kreditrisiko trägt allein S-Kreditpartner. Unsere Vertriebspartner wissen: Wenn die Ampel „grün“ leuchtet, können sie sich einzig auf das Kundengespräch konzentrieren und ihre Beratungskompetenz mit voller Kraft zum Einsatz bringen.

Bei S-Kreditpartner geht jeder Kreditentscheidung eine sorgfältige Überprüfung der finanziellen Situation voraus. Mit einer standardisierten Haushaltsrechnung stellen wir sicher, dass der Kunde sich den Kredit auch leisten kann.

Unsere Basis für eine optimale Risikosteuerung ist das gebündelte Kredit-Know-how von über 240 Sparkassen und 1.000 Fahrzeughändlern. Unser Bestand umfasst mehr als 380.000 Kredite. Die Erkenntnisse, die wir aus der Datenanalyse gewinnen, nutzen wir fortlaufend für die Optimierung unserer Produkt- und Prozessgestaltung.

Stephanie Zerball arbeitet sich tief in die Daten ein. Genauso wichtig wie ihre Leidenschaft für Zahlen sind ihre langjährige Erfahrung und ihr Verständnis für das Kreditgeschäft mit seinen Eigenheiten. Nur so kann sie Zusammenhänge erkennen, die erst auf den zweiten Blick sichtbar werden.

Denn unser Ziel ist es nicht nur, Risiken immer besser zu kalkulieren, sondern vor allem auch Chancen zu erkennen. Wir möchten den Kunden unserer Vertriebspartner die finanzielle Liquidität verschaffen, die zu ihrem Portemonnaie und ihren Lebensumständen passt.

*Das Einzigartige:  
Null Risikokosten für  
unsere Vertriebspartner –  
dafür sorgen wir.*



## Geschäft im Autohandel Autofinanzierung von der Sparkasse

Karsten Sievertsen bringt die Sparkasse ins Autohaus. Der Vertriebsbetreuer für das Autogeschäft weiß: Wer vor dem Kauf eines neuen Autos steht, wartet nicht die Öffnungszeiten seiner Sparkassenfiliale ab. Er unterschreibt den Vertrag für die Finanzierung gleich vor Ort beim Autohändler.

Etwa ein Drittel aller Ratenkredite in Deutschland wird direkt am „Point of Sale“ (POS) im Autohandel vergeben. Viele Jahre ging das Geschäft an den Sparkassen völlig vorbei. S-Kreditpartner will die Position der Sparkassen-Finanzgruppe im Fahrzeughandel stärken und gemeinsam die Chancen aus dem POS-Geschäft nutzen.

Kunden sollen Kunden der Sparkasse bleiben. Wir holen Autokäufer dort ab, wo sie Finanzierungsbedarf haben: im Autohaus. S-Kreditpartner ergänzt die Leistungen der Sparkassen rund

ums Auto für Firmenkunden wie für Privatkunden. Händlern bieten wir Produkte für die Einkaufsfinanzierung ihrer Bestände sowie für die Absatzfinanzierung ihrer Kunden im Autohandel.

Auch ins Autohaus Bernds in Duisburg hat Karsten Sievertsen „das rote S“ gebracht. Die Verbundenheit des Familienbetriebs zur Sparkasse Dinslaken-Voerde-Hünxe ist über Jahre gewachsen. Mit den Angeboten von S-Kreditpartner ist die Zusammenarbeit noch enger geworden. Die Finanzierung der Lagerbestände übernehmen wir. Und die Kunden im Autohaus Bernds können ihren Traumwagen mit einem Autokredit der Sparkassen-Finanzgruppe einfach und unkompliziert finanzieren. Das rote S schafft Vertrauen – auch bei der Finanzierung des Traumwagens.

*Das Einzigartige: Kunden bleiben Kunden der Sparkassen-Finanzgruppe. Auch beim Autokauf.*



**»Autohändler – Kunde – Sparkasse:  
Mit jeder Finanzierung schaffen wir eine  
echte Win-win-win-Situation.«**

*Karsten Sievertsen, Gebietsleiter im Team Auto der Region West, Vertrieb Sparkassen*





**»Wir kennen die speziellen Herausforderungen der Caravanbranche und bieten passgenaue Lösungen an.«**

*Jutta-Beate Gottselig, Fachleiterin Kredit und Vertrag, Kompetenzzentrum Händlereinkaufsfinanzierung*

## Caravangeschäft Gewachsene Partnerschaft

Jutta-Beate Gottselig sieht sich als Urgestein im Finanzierungsgeschäft für die Caravanbranche. Seit 30 Jahren betreut sie die Prozesse und Vertragsangelegenheiten für die Händlereinkaufsfinanzierung. S-Kreditpartner kennt die Freizeitfahrzeugbranche wie kaum eine andere Bank. Die Kontakte und der Erfahrungsschatz sind über Jahre bei der Deutschen Leasing gewachsen. Daran knüpft S-Kreditpartner nahtlos an. Unsere Vertriebsmitarbeiter betreuen ihren Kundenstamm teilweise seit über zehn Jahren. Das verbindet.

Als Unternehmen der Sparkassen-Finanzgruppe stehen wir für Solidität und Zuverlässigkeit. Das wissen unsere Partner zu schätzen. S-Kreditpartner arbeitet mit allen europäischen Herstellern und über 350 Händlern der Freizeitfahrzeugbranche zusammen. Ihnen bieten wir Leistungen für die Einkaufsfinanzierung ihrer Lager- und Mietparkbestände und die Absatzfinanzierung.

Unser Geschäftskonzept setzt auf eine enge Zusammenarbeit zwischen Händlern, Herstellern und uns. Wir teilen nicht nur die Risiken, sondern auch den Erfolg. Die Welt der Freizeitfahrzeuge hat ihre eigenen Regeln. Wir haben unsere Produkte und Prozesse auf die saisonalen Eigenheiten ausgerichtet. Damit bleiben unsere Caravanpartner jederzeit finanziell flexibel – sowohl in den starken als auch in den schwächeren Absatzmonaten.

Jutta-Beate Gottselig optimiert fortwährend zusammen mit dem Vertrieb, den Kreditanalysten und Vertragsbearbeitern die Abläufe im Sinne unserer Kunden. 2013 investierte S-Kreditpartner in eine moderne Technologie für die Händlereinkaufsfinanzierung. Das neue IT-System erleichtert unseren Kooperationspartnern die Abwicklung der Finanzierungen. Das spart Zeit – und macht uns und unsere Partner leistungsstark für die Zukunft.

*Das Einzigartige:  
Seit über 30 Jahren  
begleiten wir die  
Caravanbranche als  
Finanzierungspartner.*



## Inhalt

Bericht des Aufsichtsrats	20
Lagebericht	22
Bilanz zum 31. Dezember 2013	54
Gewinn- und Verlustrechnung für den Zeitraum vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2013	56
Anhang	58
Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers	74

## Bericht des Aufsichtsrats

### Aufsichtsrat und Ausschüsse

Die S-Kreditpartner GmbH hat einen fakultativen Aufsichtsrat eingerichtet, dem neun Mitglieder angehören. Sechs Mitglieder kommen aus dem Kreis der Gesellschafter; drei Mitglieder sind Vorstände von Kooperationsparkassen. Vorsitzender des Aufsichtsrats der S-Kreditpartner GmbH ist Herr Dr. Johannes Evers, Vorsitzender des Vorstands der Landesbank Berlin AG. Stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats der S-Kreditpartner GmbH ist Herr Kai Ostermann, Vorsitzender des Vorstands der Deutsche Leasing AG. Im Jahr 2013 sind Herr Martin K. Müller (zum 30. April 2013) und Herr Klaus-Jörg Mulfinger (zum 30. Juni 2013) ausgeschieden. Neue Mitglieder des Aufsichtsrats sind Herr Volker Alt, Generalbevollmächtigter der Landesbank Berlin AG (seit 12. Juni 2013), und Herr Reinhard Faulstich, Vorsitzender des Vorstands der Sparkasse Bad Hersfeld-Rotenburg (seit 26. August 2013).

Der Aufsichtsrat hat die Geschäftsführung nach den satzungsgemäßen Vorschriften fortlaufend überwacht sowie die Gesellschafterversammlung bei zustimmungsbedürftigen Geschäften und satzungsgemäß zugewiesenen Beschlussfassungen beraten. Im Berichtsjahr hat der Aufsichtsrat insgesamt vier Sitzungen abgehalten. Zur Erfüllung seiner satzungsgemäßen Aufgaben hat der Aufsichtsrat einen Kreditausschuss, bestehend aus drei Ausschussmitgliedern, gebildet, der über Kreditvergaben an Dritte mit einem Kreditvolumen über insgesamt 5,0 Mio. EUR entscheidet. Im Berichtsjahr hat der Kreditausschuss zwölf Beschlüsse im Umlaufverfahren gefasst.

### Geschäftsentwicklung

Die S-Kreditpartner GmbH hat im Jahr 2013 die positive wirtschaftliche Entwicklung weiter fortgesetzt. Mit der Hamburger Sparkasse konnte eine weitere Großsparkasse als Vollkooperationspartner gewonnen werden. Insgesamt stieg die Zahl der Vollkooperationen auf 108 Sparkassen. Am 1. Oktober 2013 wurde für die Händlereinkaufsfinanzierung ein neues Banksystem eingeführt. Zum 31. Dezember 2013 betrug der Kreditbestand bei der Endkundenfinanzierung 3.067,2 Mio. EUR und im Bereich Händlereinkaufsfinanzierung 463,0 Mio. EUR. Es konnte ein Betriebsergebnis vor Steuern von 27,5 Mio. EUR erzielt werden.

### Zusammenarbeit mit der Geschäftsführung

Über die Lage und die Entwicklung der Gesellschaft sowie den allgemeinen Geschäftsverlauf wurde dem Aufsichtsrat von der Geschäftsführung regelmäßig, zeitnah und umfassend berichtet. Insbesondere hat die Geschäftsführung den Aufsichtsrat über die Mittelfristplanung einschließlich der aktuellen Geschäftsstrategie und die Risikolage unter Berücksichtigung der strategischen und organisatorischen Ausrichtung der Bank unterrichtet. Im Berichtszeitraum wurde der Aufsichtsrat ferner über die Weiterentwicklung der IT-Infrastruktur und des Risikomanagementsystems der Bank informiert. Auch hat der Aufsichtsrat sich im Jahr 2013 über die Risikoentwicklung, die gebildete Risikovorsorge, die aktuelle Risikostrategie sowie Maßnahmen zur Betrugsprävention berichten

lassen und hierüber beraten. Außerhalb der Aufsichtsratssitzungen wurden der Vorsitzende des Aufsichtsrats und der stellvertretende Vorsitzende laufend über wichtige Entwicklungen und anstehende Entscheidungen der Geschäftsführung sowie der Gesellschafterversammlung unterrichtet.

### Zusammenarbeit mit dem Wirtschaftsprüfer

Die Gesellschafterversammlung hat mit Beschluss vom 29. April 2013 die PricewaterhouseCoopers AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft (PwC) mit der Abschlussprüfung für das Geschäftsjahr 2013 beauftragt. Der Aufsichtsrat hat sich in seiner Sitzung am 7. April 2014 über das Ergebnis der Prüfung berichten lassen und darüber beraten. PwC hat für den vorgelegten Jahresabschluss der Gesellschaft unter Einbeziehung der Buchführung und des Lageberichts jeweils einen unbeschränkten Bestätigungsvermerk erteilt.

Der Aufsichtsrat dankt der Geschäftsführung sowie den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der S-Kreditpartner GmbH für ihr Engagement und die geleistete Arbeit im Geschäftsjahr 2013.

Berlin, im April 2014

Der Aufsichtsrat

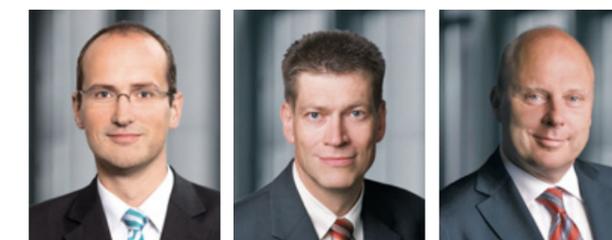


Dr. Johannes Evers  
Vorsitzender

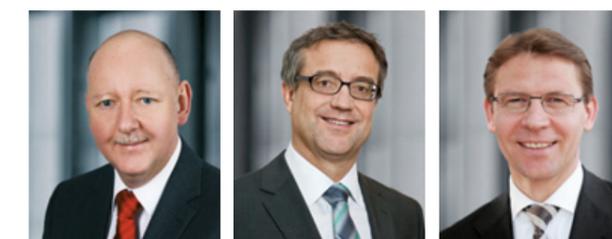
### Mitglieder des Aufsichtsrats



Friedrich Jüngling, Kai Ostermann, Rainer Weis  
(Deutsche Leasing AG)



Volker Alt, Dr. Johannes Evers, Patrick Tessmann  
(Landesbank Berlin AG)



Reinhard Faulstich (Sparkasse Bad Hersfeld-Rotenburg),  
Thomas Fürst (Die Sparkasse Bremen AG),  
Dr. Michael Schulte (Sparkasse Vest Recklinghausen)

## Lagebericht

Bei der S-Kreditpartner GmbH (SKP) handelt es sich um ein Spezialkreditinstitut, dessen Geschäftszweck im Vertrieb von Auto- und Konsumentenkrediten durch Sparkassen, in der Endkundenfinanzierung im Fahrzeughandel sowie in der Einkaufsfinanzierung des Fahrzeughandels besteht.

Die SKP bündelt die Aktivitäten im Auto- und Konsumentenkreditgeschäft der Landesbank Berlin AG (LBB) und der Deutsche Sparkassen Leasing AG & Co. KG (DL). Diese sind als Gesellschafter an der SKP mit 66,67 % (LBB) bzw. 33,33 % (DL) beteiligt.

Die SKP hat bei ihrer Gründung im Jahr 2011 bestimmte Geschäftsumfänge der Deutsche Leasing Finance GmbH (DLF) und der LBB im Auto- und Konsumentenfinanzierungsgeschäft übernommen und führt diese fort. Dazu gehören das durch die Partnersparkassen vermittelte Endkundenfinanzierungsgeschäft mit dem S-Privatkredit und dem S-Autokredit sowie dem durch Vertriebspartner im Auto- und Caravanhandel vermittelten Autokredit. Weiterhin gehört zum Geschäftsumfang der SKP die Finanzierung der Warenbestände der Vertriebspartner im Auto- und Caravanhandel (Händler-einkaufsfinanzierung) sowie die Vermittlung von Autoleasinggeschäften an die DL.

Die SKP ist der Ratenkreditspezialist der Sparkassen-Finanzgruppe. Im Rahmen der Kooperation mit der SKP erhalten die Sparkassen in Deutschland Unterstützungsleistungen für den Vertrieb von Auto- und Konsumentenkreditgeschäften, die Abwicklung übernimmt die SKP. Ziel der SKP ist es, die Position der Sparkassen in diesem Geschäft gemeinsam zu stärken.

Die SKP stellt den Partnersparkassen die passenden Produkte bereit und hat alle technischen Prozesse sowie die persönliche Betreuung darauf ausgerichtet, für den Sparkassenberater vor Ort die bestmögliche Unterstützung für die Beratung seiner Kunden zum S-Privatkredit und S-Autokredit zu schaffen.

Darüber hinaus stellt die SKP auch Lösungen für Firmenkunden aus der Fahrzeugbranche bereit. Die Angebote für die Einkaufs- und Absatzfinanzierung stärken gleichzeitig die Beziehung zwischen Sparkasse und regionalem Autohandel.

## 1 Gesamtwirtschaftliche Entwicklung und Konsumentenkreditmarkt

In Europa besserte sich die Wirtschaftslage langsam. Die Stabilisierung zeigte sich vor allem beim Konsum und bei der Investitionstätigkeit. Gleichzeitig ließ der Schub vom Außenbeitrag nach, da sich wichtige Schwellenländer weniger dynamisch entwickelten und auch das Wachstum der US-Wirtschaft im Zuge markanter fiskalischer Einschnitte etwas schwächer ausgefallen war.

Der Aufwärtstrend in den Erhebungen zum Geschäftsklima hielt an. Die Daten zu Produktionstätigkeit, Auftragsgeschehen und Ausfuhrentwicklung kündeten aber bis zuletzt von einer insgesamt noch labilen gesamtwirtschaftlichen Lage, wobei sich mittlerweile nicht mehr allein die Staaten der Peripherie in einer schwierigen Situation befanden.

Die deutsche Wirtschaft wurde 2013 durch die anhaltende Rezession in einigen europäischen Ländern sowie die gebremste gesamtwirtschaftliche Entwicklung beeinträchtigt. Die starke Binnennachfrage konnte die Auswirkungen nur bedingt kompensieren. Das kräftige Wachstum der Vorjahre konnte nicht erreicht werden.

Im europäischen Vergleich liegt Deutschland trotz schwächerem Wachstum des Bruttoinlandsprodukts (BIP) auf den vorderen Plätzen. Innerhalb der Eurozone wird gemäß Angaben des statistischen Bundesamts ein Rückgang von 0,4 % erwartet. Für die Europäische Union insgesamt wird von einer Stagnation ausgegangen.

Nach Angaben des Statistischen Bundesamts ergibt sich für Deutschland im Jahresdurchschnitt 2013 eine Wachstumsrate des Bruttoinlandsprodukts (BIP) von 0,4 % nach 0,7 % im Jahr 2012 und 3,3 % im Jahr 2011. Kalenderbereinigt ist das BIP um 0,5 % gewachsen und erfüllt somit die Prognosen aus dem Vorjahr.

Nachdem die anfängliche Schwächeperiode auch durch Witterungsbedingungen beeinflusst worden war, hellte sich die Konjunkturlage in Deutschland spürbar auf. Das robuste Wachstum im zweiten Quartal war folglich durch Auf- und Nachholeffekte überzeichnet.

Die Binnennachfrage insgesamt hat sich im Jahr 2013 erneut gegenüber dem Vorjahr gesteigert. Im Gegensatz zu den Vorjahren war der maßgebliche Treiber nicht der Außenbeitrag. Aufgrund des schwierigen außenwirtschaftlichen Umfelds erreichte der Außenbeitrag 2013 ein negatives Ergebnis von -0,3 %. Stärkster Treiber der deutschen Wirtschaft im Jahr 2013 waren Konsumausgaben.

Die privaten Konsumausgaben stiegen im Vergleich zum Vorjahr um 0,9 %. Trotz niedriger Zinsen und stabiler Beschäftigungssituation hat sich die verstärkte Konsumneigung der Privathaushalte nicht spürbar auf die Entwicklung des Konsumentenkreditmarkts ausgewirkt.

Während Investitionen in Ausrüstungen weiterhin nur in bescheidenem Umfang getätigt wurden, konnte die Bauwirtschaft von der Revitalisierung des Wohnungsbaus profitieren.

Der Markt für Neuwagen hat sich 2013 rückläufig entwickelt. Gemäß Angaben des Kraftfahrt-Bundesamts (KBA) wurden im Jahr 2013 2,95 Mio. Neuzulassungen registriert. Gegenüber dem Vorjahr bedeutet dies einen Rückgang um 4,2 %. Der Anteil an Privatzulassungen liegt für 2013 bei 37,9 % und ist somit das vierte Jahr in Folge geschrumpft.

Die solide wirtschaftliche Lage in Deutschland spiegelt sich auf dem Arbeitsmarkt wider. Auswirkungen der Finanz- und Staatsschuldenkrise auf den deutschen Arbeitsmarkt waren 2013 weiterhin nicht zu beobachten.

Der positive Trend am Arbeitsmarkt setzt sich weiter fort, wenn auch mit verminderter Geschwindigkeit. Die Beschäftigtenzahl hat 2013 mit durchschnittlich 41,8 Mio. Erwerbstätigen das siebte Jahr in Folge einen neuen Höchststand erreicht. Der Beschäftigtenaufbau hat sich mit +0,6 % gegenüber dem Vorjahr jedoch deutlich verlangsamt (+1,4 % im Jahr 2012, +1,1 % im Jahr 2011).

Diese Entwicklung spiegelt sich auch im Rückgang der Erwerbslosenquote wider. Diese ist auf 5,2 % nach 5,3 % im Vorjahr gesunken. Vor dem Hintergrund der prognostizierten Verbesserung der gesamtwirtschaftlichen Lage wird auch für 2014 von einer weiterhin stabilen Situation am Arbeitsmarkt ausgegangen.

### 1.1 Kreditmarkt

Der Gesamtmarkt für Ratenkreditfinanzierungen hielt sich gemäß Angaben der Deutschen Bundesbank auf Vorjahresniveau. Der Ratenkreditmarkt umfasste per 31. Dezember 2013 ein Volumen von 147,3 Mrd. EUR und ist somit im Vorjahresvergleich nahezu unverändert (Vorjahr 147,2 Mrd. EUR).

Die Europäische Zentralbank (EZB) hat auch 2013 ihren Kurs der wachstumsfördernden Geldpolitik weiter aufrechterhalten und sogar verschärft. Nachdem der Leitzins bereits Mitte des Jahres auf 0,5 % herabgesetzt wurde, senkte die EZB ihn am Ende des Jahres erneut um 0,25 % auf das Allzeittief von 0,25 %. Der EZB-Beirat hat in seiner ersten Sitzung 2014 das „Niedrigzinsversprechen“ ausdrücklich bekräftigt. Die niedrigen Leitzinsen werden gemäß EZB so lange wie nötig beibehalten, um die Konjunkturerholung Europas weiter zu unterstützen.

Das historisch niedrige Zinsniveau hat spürbare Auswirkungen auf den Markt für grundpfandrechtlich gesicherte Finanzierungen. Die Nachfrage nach Immobilienfinanzierungen ist stark angestiegen. Die niedrige Sparquote untermauert diesen Trend.

Das lang anhaltende niedrige Zinsniveau hat 2013 auch den Ratenkreditmarkt erreicht. Für das

allgemeine Zinsniveau im Ratenkreditmarkt war eine Korrektur nach unten festzustellen. Entgegen der Entwicklung am Immobilienmarkt ist mit dem gesunkenen Zinsniveau jedoch keine verstärkte Nachfrage nach Ratenkrediten zu beobachten.

Anfang 2013 konnten für Barkredite risikoadjustierte Konditionen zwischen 3,99 % und 13,99 % am Markt beobachtet werden. Ende 2013 lagen die Werte zwischen 3,95 % und 13,49 %.

Im Onlinegeschäft sind – nicht zuletzt aufgrund der Vergleichbarkeit der Konditionen über gängige Portale – deutlich niedrigere Werte zu beobachten. Zu Beginn des Jahres lagen die Onlinekonditionen, bis auf einzelne Ausnahmen, noch zwischen 5,99 % und 12,99 %. Im Laufe des Jahres war im Onlinebereich eine deutliche Senkung der Konditionen zu beobachten. Gegen Ende des Jahres wurden Konditionen zwischen 4,44 % und 10,95 % durch die Mitbewerber am Markt platziert.

Die Auswirkungen auf das Zinsniveau im Gesamtmarkt sind noch verhalten, allerdings ist mit steigendem Anteil der Onlineabschlüsse auch ein weiteres Absinken des durchschnittlichen Zinsniveaus bei anhaltender Niedrigzinsphase zu erwarten.

## 2 Geschäftliche Entwicklung der S-Kreditpartner GmbH

Das Geschäftsjahr 2013 der SKP wurde von dem weiterhin sehr niedrigen Zinsniveau und der im europäischen Vergleich stabilen konjunkturellen Entwicklung in der Bundesrepublik Deutschland geprägt. Beide Faktoren haben sich positiv auf die Ertragsituation der SKP ausgewirkt.

Der Wettbewerbsdruck im Konsumentenkreditgeschäft wird durch die Mitbewerber unverändert auf hohem Niveau aufrechterhalten.

Die aufsichtsrechtlichen Anforderungen, die im Jahr 2013 umgesetzt bzw. für das Jahr 2014 vorbereitet wurden, haben die gesamte Bankenlandschaft vor erhebliche Herausforderungen gestellt.

Die Umstellung der nationalen Zahlungsverkehrssysteme („SEPA“) hat die SKP erfolgreich im November 2013 abgeschlossen. Zuletzt hat die EU-Kommission die Umsetzungsfrist aufgrund der massiven Umstellungsprobleme um sechs Monate verlängert.

Zusätzlich wurden 2013 die Anforderungen aus der Neufassung der MaRisk wie auch aus der Neuregelung der Basel-III-Anforderungen (CRR/CRD IV) durch die SKP erfolgreich umgesetzt.

In diesem sehr anspruchsvollen Umfeld konnte sich die SKP im Geschäftsjahr 2013 erfolgreich behaupten. Das Unternehmen konnte in diesem Marktumfeld im dritten Jahr in Folge seinen Gewinn deutlich gegenüber dem Vorjahr ausbauen.

Der Geschäftsverlauf der SKP hat sich trotz des anspruchsvollen Umfelds günstig entwickelt. Das niedrige Zinsniveau hat Zinsmargen auf hohem Niveau ermöglicht. Gleichzeitig hat die stabile konjunkturelle Entwicklung eine erneute Reduzierung der Erwerbslosenquote unterstützt. Dies hat im Ergebnis niedrige Risikokosten zur Folge.

Die SKP hat ein Jahresergebnis vor Steuern in Höhe von 27,5 Mio. EUR erreicht und somit das Ergebnis im Vorjahresvergleich um fast 80 % deutlich gesteigert.

Neben dem Ergebnis vor Steuern sind die wesentlichen finanziellen Leistungsindikatoren für den geschäftlichen Erfolg der SKP die Neugeschäfts- und Bestandsentwicklung insbesondere im Sparkassengeschäft.

Im Folgenden wird die Entwicklung der S-Kreditpartner GmbH im Jahr 2013 im Detail betrachtet.

### 2.1 Bestandsentwicklung

In einem stagnierenden Markt konnte die SKP ihr Bestandsvolumen im Vorjahresvergleich um 9,3 % steigern und damit ihren Marktanteil im Konsumentenkreditgeschäft weiter ausbauen.

Die Kundenkreditbestände der SKP beliefen sich per 31. Dezember 2013 auf 3.493 Mio. EUR. Das Geschäft mit kooperierenden Sparkassen umfasste 2.544 Mio. EUR und stellte mit 83 % den größten Anteil am Gesamtbestand dar.

**Bestandsentwicklung  
Endkundenfinanzierungen in Mio. EUR**

Jahr	Bestand (Mio. EUR)
2011	2.365
2012	2.807
2013	3.067

#### Forderungen an Kunden

in TEUR	31.12.2013	31.12.2012
Endkundenfinanzierungen	3.067.257	2.807.383
davon Sparkassen <sup>1</sup>	2.544.108	2.283.098
davon Auto- und Caravanhandel	523.149	524.285
Händlereinkaufsfinanzierung	435.967	413.220
Sonstige Forderungen an Kunden	109.088	47.628
Risikovorsorge	-119.205	-75.636
<b>Summe Forderungen an Kunden</b>	<b>3.493.107</b>	<b>3.192.595</b>

<sup>1</sup> Beinhaltet auch die übernommenen Bestände der readybank ag (224 Mio. EUR).

### 2.2 Neugeschäftsentwicklung

**Neugeschäftsvolumen  
Endkundenfinanzierungen in Mio. EUR**

Jahr	Volumen (Mio. EUR)
2011	673
2012	1.528
2013	1.686

Im Berichtszeitraum konnte ein Neugeschäftsvolumen mit Endkunden von 1.686 Mio. EUR erzielt werden. Maßgeblicher Treiber des Wachstums ist von kooperierenden Sparkassen an die SKP vermitteltes Geschäft. Der Anteil am Neugeschäft von 87,7 % verdeutlicht die Bedeutung des Sparkassengeschäfts für die SKP.

Mit den Partnersparkassen konnte ein Neugeschäft von 1.479 Mio. EUR realisiert werden. Gegenüber dem Vorjahr konnte das Neugeschäftsvolumen somit um 14,6 % gesteigert werden.

Kontinuierliche Unterstützungsleistungen der SKP für Sparkassen beim Kampagnenmanagement und bei der Verkaufsförderung haben

wesentlich zum erfolgreichen Vertrieb der SKP-Produkte durch die Sparkassenmitarbeiter beigetragen.

Neugeschäft		
in TEUR	31.12.2013	31.12.2012
Endkundenfinanzierungen	1.685.645	1.527.597
davon Sparkassen	1.479.313	1.290.843
davon Auto- und Caravanhandel	206.333	236.754

Über die Kooperationspartner im Auto- und Caravanhandel wurde im Berichtszeitraum ein Neugeschäft mit Endkunden in Höhe von 206 Mio. EUR erreicht.

### 2.3 Entwicklung Kooperationspartner

#### Anteil Vollkooperationspartner an allen Sparkassen in Deutschland

2011	13,8%
2012	23,2%
2013	25,6%

Neben den Volumens- und Ertragsindikatoren werden die Anzahl der Vollkooperationssparkassen und die damit verbundene Einwohnerabdeckung als wichtigste finanzielle Leistungsindikatoren der SKP betrachtet.

Im Berichtszeitraum haben insgesamt 305 Sparkassen Vermittlungsleistungen gegenüber der SKP erbracht. Per 31. Dezember 2013 haben 25,6% aller Sparkassen in Deutschland neben dem S-Autokredit auch den S-Privatkredit der SKP vermittelt („Vollkooperationssparkassen“). Die Anzahl der Vollkooperationspartner ist im

#### Einwohnerabdeckung in Mio. durch Vollkooperationspartner

2011	10,0
2012	16,5
2013	19,1

Vergleich zum 31. Dezember 2012 um zehn Häuser auf 108 Sparkassen gestiegen.

In den Geschäftsgebieten der Vollkooperationssparkassen leben gemäß Angaben des Deutschen Sparkassenverbands (Sparkassenfachbuch) 19,1 Mio. Personen. Somit umfasst die Abdeckungsquote der SKP gemessen an den Einwohnerzahlen per 31. Dezember 2013 24%.

Wesentlicher Faktor für die deutliche Steigerung der Abdeckungsquote gegenüber dem Vorjahr war die Gewinnung der Hamburger Sparkasse (Haspa) als Vollkooperationspartner.

#### Übersicht Kooperationen<sup>1</sup> per 31.12.2013

	Anzahl 2013	Anzahl 2012
Sparkassen	305	325
davon Vollkooperationssparkassen	108	98
Händler	1.165	1.337
<b>Gesamt</b>	<b>1.470</b>	<b>1.662</b>

<sup>1</sup> Mindestens ein Neugeschäft, inkl. provisionsfähiger POS-Autofinanzierungen im Betrachtungszeitraum.

Der Rückgang der Gesamtanzahl der kooperierenden Sparkassen liegt im Bereich der Teilkoperationen (nur Vermittlung von S-Autokrediten) begründet. Einzelne Sparkassen haben 2013 keine S-Autokredite an die SKP vermittelt. Gleichzeitig hat sich die Zahl der vermittelnden Sparkassen fusionsbedingt reduziert.

Im Kooperationsgeschäft mit dem Auto- und Caravanhandel belief sich die Anzahl der aktiven Vertriebspartner auf 1.165. Der Rückgang resultiert aus der strategischen Neuausrichtung der Vertriebseinheiten und der damit einhergehenden Konzentration der Akquise auf die Geschäftsgebiete der Vollkooperationssparkassen.

Neben den finanziellen Leistungsindikatoren sieht die SKP die Zufriedenheit ihrer Kooperationspartner insbesondere im Sparkassengeschäft als wesentlichen nicht finanziellen Leistungsindikator an. Das Geschäftsmodell der SKP basiert auf der Akzeptanz

der SKP innerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe, daher legt sie besonderes Augenmerk auf ein positives Verhältnis zu den Sparkassen. Im regelmäßigen Austausch mit den Sparkassen wird gemeinsam überprüft, wie die SKP ihr Leistungsspektrum kontinuierlich erweitern kann, um den Anforderungen der Sparkassen gerecht zu werden.

Der Dialog mit den Sparkassen erfolgt halbjährlich auf den durch die SKP ausgerichteten regionalen und überregionalen Erfahrungsaustausch-Treffen mit den Produktverantwortlichen der Sparkassen. Weiterhin führt die SKP den Dialog mit den Sparkassenverbänden und dem Deutschen Sparkassen- und Giroverband (DSGV) auf den regelmäßig stattfindenden Verbandstagen.

Als Verbundpartner der Sparkassen ist die SKP auch auf dem FI-Forum der Finanz Informatik und der jährlichen Marketingfachtagung des Deutschen Sparkassenverbands stets präsent.

### 2.3.1 Vergütung der Sparkassen

#### Provisionsleistungen an kooperierende Sparkassen in Mio. EUR

2011	19,7
2012	59,0
2013	73,5

Durch das kräftige Wachstum der von den Sparkassen vermittelten Finanzierungen hat sich die gezahlte Vergütung weiter erhöht. Im Jahr 2013 beliefen sich die an die kooperierenden Sparkassen gezahlten

Vergütungen auf 73,5 Mio. EUR und konnten somit um 25 % gegenüber dem Vorjahr gesteigert werden.

Insgesamt hat die SKP seit Gründung eine Wertschöpfung in Höhe 152,2 Mio. EUR für ihre Kooperationspartner im Sparkassengeschäft realisiert und sich somit als gewinnbringendes Mitglied der Sparkassen-Finanzgruppe etabliert.

### 2.4 Investitionen/Innovationen

Für die positive Entwicklung der finanziellen und nicht finanziellen Leistungsindikatoren ist neben dem engagierten Mitwirken der Mitarbeiter insbesondere die moderne und schlanke IT-Infrastruktur der SKP ausschlaggebend. Die SKP optimiert laufend ihre IT-Systeme, um jederzeit effiziente Lösungen für schlanke Prozesse und eine schnelle Abwicklung der Geschäfte der Kooperationspartner zu gewährleisten.

Die DL und die LBB haben die technische Infrastruktur in die SKP bei ihrer Gründung eingebracht. Die SKP-Systeme für das Kooperationsgeschäft mit Sparkassen werden seither kontinuierlich weiterentwickelt. Auch 2013 wurden die wesentlichen Komponenten in zwei Releasezyklen weiter verbessert und ergänzt. Neben funktionalen Erweiterungen und Maßnahmen zur Performanceverbesserung lag der Fokus auf der

Herstellung der SEPA-Fähigkeit. Die Umsetzung wurde Anfang November 2013 erfolgreich abgeschlossen.

Weiterhin hat die SKP im Jahr 2013 ihr Produktangebot für Mitarbeiter der Sparkassen-Finanzgruppe deutlich ausgebaut.

Planmäßig wurde im Laufe des Jahres 2013 die IT-Infrastruktur im Bereich Händlereinkaufsfinanzierung (HEF) modernisiert. Im Projekt „POS-HEF“ wurden durch die Mitarbeiter im Bereich HEF die Anforderungen an eine moderne und schlanke Abwicklungsarchitektur definiert und dabei Ideen, Erfahrungen und Erkenntnisse aus dem Arbeitsalltag berücksichtigt. Mit Einführung der neuen Lösung am 1. Oktober 2013 konnte das Projekt erfolgreich abgeschlossen werden.

### 2.5 Personal- und Sozialbereich

Die SKP wird von zwei Geschäftsführern geführt, wobei ein Geschäftsführer die Marktfolgebereiche Produkte und Geschäftsentwicklung, Risikobetreuung, Banksteuerung, Zentraler Kundenservice und das Kompetenzzentrum Händlereinkaufsfinanzierung verantwortet und ein Geschäftsführer die Marktbereiche Vertrieb Sparkassen, Vertrieb Großsparkassen, Zentrales Vertriebsmanagement, Projekte und Vertrieb Freizeitfahrzeughandel führt.

Per 31. Dezember 2013 beschäftigte die SKP insgesamt 198 Mitarbeiter (inkl. Geschäftsführung). Dies bedeutet einen Anstieg um 28 Mitarbeiter gegenüber dem Vorjahr. Die SKP trägt mit dem geplanten Ausbau der Mitarbeiterkapazitäten der erfolgreichen Entwicklung des Geschäftsmodells Rechnung. Der Ausbau beruhte im Wesentlichen auf der Verstärkung der Vertriebs- und des Zentralen Kundenservices der SKP.

#### Anzahl der Mitarbeiter

2011	139
2012	170
2013	198

Der Sitz der Zentrale der SKP ist in Berlin. Dort sind 43 Mitarbeiter beschäftigt. Weitere 47 Mitarbeiter sind an einem weiteren Standort in Berlin mit Marktfolgetätigkeiten betraut. Im Kompetenzzentrum Händlereinkaufsfinanzierung am Standort in Bad Homburg vor der Höhe sind 30 Mitarbeiter tätig. Die weiteren 78 Mitarbeiter sind dezentral im Vertrieb bundesweit beschäftigt. Die Anzahl der Mitarbeiter wird auch 2014 weiter wachsen, um dem geplanten Ausbau der Geschäftsaktivitäten Rechnung zu tragen.

## 3 Finanzbericht

### 3.1 Vermögenslage

Vermögenslage		
in TEUR	31.12.2013	31.12.2012
Forderungen an Kreditinstitute	131.309	145.006
Forderungen an Kunden	3.493.107	3.192.595
Immaterielle Anlagewerte	3.381	130
Sachanlagen	211	187
Sonstige Vermögensgegenstände	375	21.139
Rechnungsabgrenzungsposten	15.459	28.233
Aktive latente Steuern	10.380	8.570
<b>Summe Aktiva</b>	<b>3.654.222</b>	<b>3.395.860</b>

Die Bilanzsumme belief sich per 31. Dezember 2013 auf 3.654,2 Mio. EUR (Vorjahr 3.395,9 Mio. EUR). Die dominierende Position stellen die Forderungen an Kunden mit einem Volumen von 3.493,1 Mio. EUR

dar. Die Forderungen an Kunden sind um 300,5 Mio. EUR gegenüber dem Vorjahr angestiegen. Dies entspricht einer Steigerung von 9,4 %.

### 3.2 Entwicklung Eigenkapital

Eigenkapital		
in TEUR	31.12.2013	31.12.2012
Stammkapital	180.000	180.000
Kapitalrücklagen	138.000	138.000
Gewinnrücklagen	18.321	7.842
Bilanzgewinn	17.791	10.480
<b>Summe Eigenkapital</b>	<b>354.112</b>	<b>336.322</b>

Das Stammkapital der SKP in Höhe von 180 Mio. EUR wurde durch die Gesellschafter im Verhältnis 2/3 (LBB) zu 1/3 (DL) bei Gründung der SKP eingebracht.

Die Kapitalrücklagen setzen sich wie folgt zusammen:

1. Kapitalerhöhung im November 2011 um 60 Mio. EUR im Rahmen des Erwerbs des Konsumentenkreditgeschäfts der readybank ag durch Bareinzahlung der Gesellschafter.
2. Kapitalerhöhung im Februar 2012 durch die Gesellschafter um 78 Mio. EUR, um dem wachsenden Geschäftsumfang Rechnung zu tragen.

Der Bilanzgewinn 2012 in Höhe von 10,5 Mio. EUR wurde vollständig den Gewinnrücklagen zugeführt (7,8 Mio. EUR im Vorjahr). Der Bilanzgewinn 2013 betrug 17,8 Mio. EUR.

#### Eigenmittelauslastung gem. § 10 KWG

in TEUR	31.12.2013	31.12.2012
Eigenmittel gem. § 10 KWG	337.553	328.562
Eigenmittelanforderungen (KSA und OpRisk)	245.929	224.110
Überschuss Eigenmittel	91.624	104.452
<b>Gesamtkennziffer in %</b>	<b>10,98</b>	<b>11,73</b>

Gemäß Auflagenbescheid zum Banklizenzantrag darf die Gesamtkennziffer in den ersten drei Geschäftsjahren einen Wert von 10 % nicht unterschreiten. Die Gesamtkennziffer von 10 % wurde im Berichtsjahr jederzeit eingehalten.

### 3.3 Liquiditätslage

Die wesentliche Position der Passiva der SKP stellen die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten (89,2 % der Passiva) dar und belaufen sich per

31. Dezember 2013 auf 3.258 Mio. EUR. Sie sind im Vergleich zum Vorjahr um 241 Mio. EUR oder 8 % angestiegen.

#### Passiva

in TEUR	31.12.2013	31.12.2012
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	3.258.189	3.017.041
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	6.368	5.091
Sonstige Verbindlichkeiten	10.947	1.314
Passive Rechnungsabgrenzung	3.015	6.534
Rückstellungen	21.591	29.558
Eigenkapital (inkl. Bilanzgewinn)	354.112	336.322
<b>Summe Passiva</b>	<b>3.654.222</b>	<b>3.395.860</b>

Die Zahlungsbereitschaft war im Geschäftsjahr jederzeit gegeben. Die Liquiditätskennziffer per 31. Dezember 2013 betrug 1,69 (Vorjahr 1,67).

Die Refinanzierung des Neugeschäfts der SKP erfolgt ausschließlich auf Grundlage vertraglich fixierter Vereinbarungen durch die LBB. Im Rahmen der Abspaltung von der DLF wurden bestehende Refinanzierungsverhältnisse übernommen.

### 3.4 Ertragslage

#### Entwicklung Ergebnis vor Steuern in Mio. EUR

2011 <sup>1</sup>	6,5
2012	15,4
2013	27,5

Die Ertragslage ist im Berichtszeitraum durch den Anstieg des Zinsertrags aus der normalen Geschäftstätigkeit geprägt. Weiterhin wurde die Ertragslage

durch die anhaltend gute wirtschaftliche Gesamtsituation in Deutschland und die damit einhergehenden niedrigen Risikokosten maßgeblich beeinflusst.

In diesem Umfeld konnte die SKP ein Ergebnis vor Steuern in Höhe von 27,5 Mio. EUR realisieren und somit um 78,6 % deutlich gegenüber dem Vorjahr steigern.

#### Ergebnis vor Steuern<sup>2</sup>

in TEUR	1.1.–31.12.2013	1.1.–31.12.2012
Zinsüberschuss	170.802	136.227
Provisionsüberschuss	-39.816	-30.194
Verwaltungsaufwendungen	55.430	50.925
davon Personalaufwand	17.034	14.167
davon andere Verwaltungsaufwendungen	38.396	36.758
Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen	353	129
Risikovorsorge	48.020	44.529
Saldo sonstiger betrieblicher Aufwendungen und Erträge	867	5.433
Bankenabgabe	-551	-479
<b>Ergebnis vor Steuern</b>	<b>27.497</b>	<b>15.404</b>

<sup>1</sup> 2011: Betrachtungszeitraum 1.6.2011–31.12.2011.

<sup>2</sup> Ergebnis vor Ertragssteuern; sonstige Steuern sind im Saldo sonstiger betrieblicher Aufwendungen und Erträge enthalten.

#### Zinsüberschuss

Der Zinsüberschuss belief sich auf 170,8 Mio. EUR und konnte somit gegenüber dem Vorjahr um 25,4 % gesteigert werden. Dominiert wurde die Entwicklung des Zinsergebnisses durch den Ausbau der Vollkoperationen mit Sparkassen, insbesondere durch die erfolgreiche Anbindung der Hamburger Sparkasse.

Die anhaltende günstige Refinanzierungssituation hat das gute Zinsergebnis unterstützt. Dies wird auch in der Entwicklung der Gesamtzinsspanne (bezogen auf die durchschnittliche Bilanzsumme) deutlich. Diese konnte erneut gesteigert werden und beträgt für 2013 4,8 % nach 4,2 % im Jahr 2012.

#### Provisionsergebnis

Das Provisionsergebnis erreichte einen Wert von -39,8 Mio. EUR. Darin spiegelt sich der Aufwand für die Vermittlungsleistungen der Kooperationspartner wider. Enthalten sind die Provisionszahlungen an die Sparkassen in Höhe von 73,5 Mio. EUR.

#### Risikovorsorge

Die Risikovorsorge ist im Vorjahresvergleich nur geringfügig um 7,8 % angestiegen. Die gesamtwirtschaftlich sehr stabile konjunkturelle Lage in Deutschland und die historisch niedrige Erwerbslosenquote haben die Entwicklung der Risikovorsorge positiv beeinflusst.

#### Saldo sonstiger betrieblicher Erträge

Im Saldo sonstiger betrieblicher Aufwendungen und Erträge sind 2013 im Gegensatz zum Vorjahr keine Garantiezahlungen der Gesellschafter für die eingebrachten Portfolios enthalten. Die Garantiezahlungen im Vorjahr betragen 4,6 Mio. EUR.

### Entwicklung wichtiger Kennzahlen

#### Entwicklung Cost-Income-Ratio (CIR) in %

2011	70,7
2012	45,7
2013	42,0

Der Zinsüberschuss im Berichtszeitraum betrug 170,8 Mio. EUR. Es wurde ein Betriebsergebnis vor Steuern von 27,5 Mio. EUR erzielt. Die Gesamtzinsspanne betrug 4,8 %.

Die Cost-Income-Ratio belief sich auf 42,0 % und konnte gegenüber dem Vorjahr (45,7 %) trotz Erhöhung der Verwaltungsaufwendungen um 10 % erneut leicht gesenkt werden. An dieser Stelle wirkt sich die schlanke Organisationsstruktur der SKP nachhaltig positiv aus.

#### Entwicklung Eigenkapitalrentabilität (EKR) in %

2011	5,4
2012	4,9
2013	8,3

Die Eigenkapitalrentabilität (EKR) vor Steuern hat sich deutlich verbessert. Nach 4,9 % im Vorjahr betrug die EKR im Jahr 2013 8,3 %.

#### Kennzahlen zur Ertragslage

in TEUR	1.1.–31.12.2013	1.1.–31.12.2012
Zinsüberschuss	170.801	136.227
Provisionsüberschuss	-39.816	-30.194
Risikovorsorge	48.021	44.529
Verwaltungsaufwendungen	55.430	50.925
Ergebnis vor Steuern	27.497	15.404
Gesamtzinsspanne in %	4,8	4,2
Cost-Income-Ratio in %	42,0	45,7
Eigenkapitalrentabilität in %	8,3	4,9

#### Erläuterungen zur Kennzifferermittlung

##### Ergebnis vor Steuern/Ergebnis vor Ertragssteuern

Im Rahmen der Ermittlung des Saldos sonstiger betrieblicher Aufwendungen und Erträge werden sonstige Steuern im Ergebnis vor Steuern implizit berücksichtigt. Es handelt sich um das Ergebnis vor Ertragssteuern. In der Darstellung im Lagebericht wird zwecks besseren Verständnisses der Begriff Ergebnis vor Steuern verwendet.

##### Zinsspanne/Zinsmarge:

Die Gesamtzinsspanne ergibt sich aus Zinsüberschuss in Relation zur durchschnittlichen Bilanzsumme.

##### Cost-Income-Ratio (CIR):

Die CIR setzt den Verwaltungsaufwand ins Verhältnis zu den operativen Erträgen.<sup>1</sup>

##### Eigenkapitalrentabilität (EKR):

Die Eigenkapitalrentabilität wird als Anteil des Jahresüberschusses vor Steuern in Prozent des durchschnittlichen bilanziellen Eigenkapitals ausgewiesen.

<sup>1</sup> Operative Erträge = Summe aus Zinsüberschuss, Provisionsüberschuss und sonstigem betrieblichem Ergebnis inkl. sonstiger Steuern.

## 4 Nachtragsbericht

Vorgänge von besonderer Bedeutung, welche Auswirkung auf den Jahresabschluss und wesentlichen Einfluss auf die Lage der Bank haben, sind nach dem Ende des Geschäftsjahres nicht eingetreten.

## 5 Risikobericht

### 5.1 Rahmenbedingungen

Die S-Kreditpartner GmbH (SKP) gehört als Tochter der Landesbank Berlin AG (LBB) zum Konzern Landesbank Berlin Holding (Konzern). Sie wird als assoziiertes Unternehmen gemäß IAS 28 (at equity) in den Konzernabschluss einbezogen. Aufsichtsrecht-

lich wird die SKP in der RVG-Gruppe, zu der die Landesbank Berlin gehört, vollkonsolidiert. Damit ist die SKP über die LBB eng in die aufsichtsrechtliche RVG-Gruppe eingebunden und hat Teil an dem einheitlichen Risikomanagementsystem der Gruppe.

### 5.2 Risikomanagementziele und -methoden

Ziel des Risikomanagements ist die frühzeitige Identifizierung, Messung, Steuerung und Überwachung aller wesentlichen und bestandsgefährdenden Risiken. Neben der Erfüllung aufsichtsrechtlicher Anforderungen gewährleistet ein differenziertes Planungs- und Controllingssystem die Risikotransparenz in der SKP. Die Ausgestaltung des Risikomanagementsystems ist bestimmt durch die im Konzern vorgegebenen Risiko-grundsätze und -strategien, welche von der Geschäftsführung für die SKP übernommen wurden.

Die wesentlichen risikostategischen Ziele und Maßnahmen der SKP finden sich in der Risikostrategie. Alle Risiken, welche in der SKP eingegangen

werden, stehen mit der Konzernrisikostategie im Einklang. Darüber hinaus hat die SKP das Risikohandbuch des Konzerns übernommen, welches die wesentlichen organisatorischen Rahmenbedingungen und Risikomessmethoden je Risikoart regelt. Über einen Geschäftsbesorgungsvertrag mit der LBB ist die SKP eng in die gruppenweiten Bewertungs- und Kontrollverfahren des Konzerns eingebunden.

Der Bereich Risiko und Controlling der LBB ist die unabhängige, konzernweite Risikoüberwachungseinheit – bezogen auf alle Risikoarten. Der Bereich hat die Kompetenz über angewandte Methoden

und Modelle zur Identifikation, Messung, Aggregation und Limitierung von Risiken sowie die Verantwortung für die Weiterentwicklung des Risikomanagementsystems. Die SKP übernimmt auf Basis der in Geschäftsbesorgung erbrachten Risikocontrollingleistungen das operative Risikomanagement. Die Verantwortung für die operative Risikosteuerung im Sinne der Positionsnahme ist in der SKP der Geschäftsführung zugeordnet.

Die interne Revision ist ein wesentlicher Bestandteil des unternehmerischen und prozessunabhängigen Überwachungssystems. Die SKP hat auch diese Tätigkeit über einen Geschäftsbesorgungsvertrag an die LBB ausgelagert und ist in die Revisionsprozesse des Konzerns eingebunden. Dazu gehört auch die Prüfung des Risikomanagements der SKP durch die Revision. Der Revisionsbeauftragte der SKP ist der Geschäftsführer Marktfolge. Die Gesamtgeschäftsführung wird durch die unabhängige Konzernrevision und den Revisionsbeauftragten informiert.

Die Risiken der SKP werden mit den etablierten MaRisk-konformen Verfahren, Methoden und Systemen des konzernübergreifenden Risikomanagementsystems ermittelt. Die Risikomessverfahren und -methoden werden dabei regelmäßig auf ihre Angemessenheit hin überprüft und gegebenenfalls in Zusammenarbeit mit der LBB entsprechend den Bedürfnissen der SKP weiterentwickelt. Insbesondere die Risikosteuerungsprozesse werden bei Bedarf zeitnah an sich ändernde Bedingungen angepasst.

Die Risikotragfähigkeitsberechnung beruht auf dem Risikotragfähigkeitskonzept des Konzerns. Hierbei wird der internen Risikodeckungsmasse das Gesamtrisiko gegenübergestellt. Zur Sicherstellung der Risikotragfähigkeit bestehen Limite und davon abgeleitete Eskalationsprozesse. Die Limite werden auf Ebene der Risikoarten sowie insgesamt für die SKP beschlossen. Sollte es zu einer Annäherung an eines der Limite kommen, das heißt zu einer Risikoauslastung von mehr als 90 % (Marktpreisrisiken 80 %), entscheidet die Geschäftsführung über Maßnahmen, um Limitüberschreitungen zu verhindern. Die Geschäftsführung beschließt auf Basis der Konzernempfehlung ein aus den strategischen Vorgaben und der Risikoneigung sowie unter Berücksichtigung der zur Verfügung stehenden Risikodeckungsmasse abgeleitetes Gesamtbankrisikolimit für die SKP. Die Risikodeckungsmasse errechnet sich aus dem aufsichtsrechtlichen Kapital (Kernkapital) und betrug per 31. Dezember 2013 326 Mio. EUR.

Die laufende Entwicklung der Bilanzstruktur sowie der Ertrags- und Risikolage wird monatlich überwacht. Durch den monatlichen Soll-Ist-Abgleich der Aufwands- und Ertragsgrößen werden klare Informationen gewonnen und erforderliche Handlungsmaßnahmen abgeleitet. Zusätzlich wurde im Geschäftsjahr die Reportinghäufigkeit über die detaillierte Risikovorsorgeentwicklung auf eine monatliche Frequenz erhöht. Die Geschäftsführung und der Aufsichtsrat werden regelmäßig über die aktuelle Ertrags- und Risikosituation informiert.

### 5.3 Gesamtbankrisiko

Auf Konzernebene und auf Ebene der SKP wird mindestens jährlich eine Risikoinventur durchgeführt und geprüft, welche Risiken die Vermögenslage (inklusive Kapitalausstattung), die Ertragslage oder die Liquiditätslage wesentlich beeinträchtigen können. Folgende Risiken sind für die SKP 2013 als wesentlich identifiziert worden: Kreditrisiken, Marktpreisrisiken (im Wesentlichen Zinsänderungsrisiken) sowie operationelle Risiken. Im Berichtsjahr wurde darüber hinaus das Vorgehen für die Berücksichtigung von Modellrisiken präzisiert. Es wurden Modellrisiken vor allem im Kreditportfoliomodell identifiziert, quantifiziert und den Restrisiken zugeordnet. Diese werden nun mit Risikodeckungsmasse unterlegt.

Das Liquiditätsrisiko ist definiert als Risiko, dass die SKP ihren kurzfristigen Zahlungsverpflichtungen nicht mehr nachkommen (Beschaffungsrisiko), mittel- und langfristige Refinanzierungsmittel, denen keine Aktivfälligkeit gegenübersteht, nur noch kurzfristig prolongieren (Fristenrisiko) oder dass die Bank bei bestehenden Inkongruenzen Anschlussrefinanzierungen nur mit verschlechterten Refinanzierungsspreads durchführen kann (Preisrisiko). Die Steuerung der Liquidität wird durch den Bereich Treasury und Trading auf Konzernebene vorgenommen. Die Grundlagen bilden die Ergebnisse von Analysen der Liquiditätssituation sowie die aktuelle Auslastung der Liquiditätskennzahl, die als zwingende Nebenbedingung den gesetzlichen Vorgaben entsprechen muss.

Vor dem Hintergrund, dass die SKP über kein Einlagengeschäft verfügt, weitgehend fristenkongruent refinanziert wird, dieses täglich überwacht wird und die LBB die notwendigen Refinanzierungsmittel vollständig zur Verfügung stellt, wird das Liquiditätsrisiko als nicht wesentliche Risikoart geführt.

Das festgelegte Gesamtbankrisikolimit wird auf die Risikoarten Kreditrisiko, Marktpreisrisiko sowie operationelles Risiko und Restrisiko verteilt. Insbesondere das Kreditrisiko ist für die SKP von grundlegender wirtschaftlicher Bedeutung. Eine Anrechnung des Liquiditätsrisikos auf das Gesamtbankrisikolimit erfolgt nicht, da es sich hierbei um eine nicht wesentliche Risikoart handelt. Die Einhaltung der aufsichtsrechtlichen Liquiditätskennzahl war jederzeit gegeben.

Die Risikotragfähigkeit stellte sich per 31. Dezember 2013 gegenüber dem Vorjahr wie folgt dar:

Das risikoartenübergreifende Gesamtbankrisiko betrug zum Stichtag 181 Mio. EUR. Die Risikotragfähigkeit der SKP war im gesamten Berichtszeitraum sowohl im Hinblick auf das gemessene Gesamtbankrisiko nach den internen Maßstäben als auch aus regulatorischer Sicht mit ausreichendem Freiraum gegeben. Die aufsichtsrechtliche Gesamtkennziffer betrug per 31. Dezember 2013 10,98 %.

**Risikotragfähigkeit**

in Mio. EUR/%	31.12.2013	31.12.2012
<b>Freiraum Inanspruchnahmen</b>	<b>146</b>	<b>141</b>
<b>Auslastung</b>	<b>55 %</b>	<b>56 %</b>
<b>Risikodeckungsmasse</b>	<b>326</b>	<b>323</b>
<b>Gesamtrisiko</b>	<b>181</b>	<b>182</b>
Kreditrisiko	153	171
Marktpreisrisiko	7	7
Operationelles Risiko	4	4
Restrisiko	16	0
Korrelation	0	0

Um die ökonomische und aufsichtsrechtliche Risikotragfähigkeit auch unter angespannten Marktsituationen zu überprüfen, werden Stress-tests risikoartenübergreifend und für alle wesentlichen Risikoarten nach der Methode des Konzerns durchgeführt. Dafür wurden verschiedene makroökonomische Szenarien mit außergewöhnlichen, aber plausiblen Marktumständen und den dazugehörigen Parameterkonstellationen definiert. Die Stressszenarien sehen jeweils unterschiedliche Erhöhungen der Ausfallwahrscheinlichkeiten und Reduzierungen der Einbringungsquoten im Kreditrisiko sowie Veränderungen in den Interbankenkurven

im Marktpreisrisiko vor. Bei den operationellen Risiken werden im Rahmen des Stresstests die Schadenshäufigkeiten in ausgewählten Szenarien der Szenarioanalyse verändert. Basierend auf den Szenarien werden die Risikoveränderungen und die Veränderungen der Kreditrisikovorsorge ermittelt. Beim aktuellen Freiraum in der Risikotragfähigkeit ist diese auch bei Eintreten der Szenarien gegeben. Dabei sind in allen Szenarien ebenfalls die internen Limite eingehalten. Die Geschäftsführung und der Aufsichtsrat werden regelmäßig über die Ergebnisse der Szenariobetrachtungen informiert.

**5.4 Wesentliche Risikoarten**

Im Folgenden werden die als wesentlich definierten Risikoarten näher beschrieben. Dabei wird konkret auf die Ziele sowie die angewandten Methoden und Verfahren zur Risikosteuerung der jeweiligen Risikoart eingegangen.

**5.4.1 Adressenausfallrisiken**

Das Adressenausfallrisiko tritt in der SKP nur als Kreditrisiko auf. Das Kreditrisiko besteht in der SKP als Risiko eines Verlusts oder entgangenen Gewinns aufgrund des Ausfalls eines Geschäftspartners. Dies beinhaltet, dass ein Vertragspartner des Instituts nicht oder nicht fristgerecht leistet oder das Institut selbst aufgrund der Nichtleistung eines Dritten zu leisten verpflichtet ist. Das Kreditrisikomanagement umfasst die stetige Analyse der die Risikosituation der Bank beeinflussenden Faktoren, verbunden mit einer aktiven Umsetzung der gewonnenen Erkenntnisse in sämtlichen Entscheidungs-, Prognose- und Bewertungsverfahren.

Die Kreditrisiken der SKP werden mit den konzern-einheitlichen Methoden ermittelt.

Die Kreditvergabe basiert unter anderem auf der Bonitätseinschätzung, der Haushaltsrechnung sowie weiteren Merkmalen zur Ankaufssteuerung. Die Bonität jedes Kreditnehmers wird dabei unter Zuhilfenahme interner Rating- und Scoringverfahren eingeschätzt. Hierzu werden kundengruppen-spezifische Rating- und Scoringverfahren auf statistischer Basis verwendet. Bei der Händlereinkaufsfinanzierung erfolgt bis zu einem Kreditrahmen von 250 TEUR ein expertenbasiertes Prüfungsverfahren. Die Güte der statistisch entwickelten Verfahren wird regelmäßig durch das Kreditrisikocolling der LBB überprüft und optimiert.

Im Berichtsjahr wurde die bislang auf einem nicht-SKP-spezifischen Bestandsscore beruhende Bewertung durch ein SKP-individuelles Bestandsscore-

Verfahren ersetzt. Dabei wurden auch die Teile des Portfolios, die im Vorjahr noch nicht dem Bestands-score unterworfen waren, einbezogen. Damit ist nun eine vollständige Bestandsbewertung des Konsumentenkreditportfolios nach einheitlichen Verfahren implementiert, welche monatlich durchgeführt wird. Aufgrund der auf die SKP-Bedürfnisse hin optimierten Trennschärfe führt dies auch zu einer genaueren Risikoprognose. Darüber hinaus wurden die im Einsatz befindlichen Rating- und Scoringverfahren im Rahmen der jährlichen Validierungshandlungen überprüft. In diesem Rahmen wurden auch Anpassungen an das Antrags-score-Verfahren für den S-Privatkredit vorgenommen.

Ziel eines jeden Geschäfts ist es, einen Beitrag zum wirtschaftlichen Erfolg und damit zu einer kontinuierlichen Wertsteigerung der SKP zu leisten. Voraussetzung dafür ist die kostendeckende, risiko-adjustierte Preisgestaltung. Geschäfte sind nur innerhalb bestehender Limite für die mit dem Engagement verbundenen Kreditrisiken zulässig. Analog zum Vorjahr gab es keine aus Wertpapieranlagen entstehenden Kreditrisiken. Die Geschäftsführung und der Aufsichtsrat haben einzig die Geldanlage bei der LBB in Form von Tages- oder Termingeldern bis zu einem festgesetzten Volumen beschlossen.

Zudem gilt es, Risikokonzentrationen hinsichtlich Einzeladressen, Regionen und Branchen nach Möglichkeit gering zu halten. Hinsichtlich Einzeladressen („Klumpen“) und Regionen kann dies durch das bundesweite Geschäftsmodell erfüllt werden. Die Struktur des Geschäfts aufgrund des Charakters

einer Konsumentenkreditbank mit überwiegendem Fokus auf Privatkunden sorgt für breite Diversifizierung und eine Reduzierung von Konzentrationsrisiken. In Bezug auf Branchenrisiken ist die SKP derzeit mit einem Anteil der Händlereinkaufsfinanzierung von 12,4 % am Gesamtkreditvolumen noch stark auf die Finanzierung der Auto- bzw. Freizeitfahrzeugbranche ausgerichtet. Mit Ansteigen der Sparkassenkooperationen und Erreichen des angestrebten Wachstums im Konsumentenkreditgeschäft wird diese Branchenkonzentration zunehmend reduziert.

Die Früherkennung von Kreditrisiken ist wesentlicher und integraler Bestandteil des Kreditgeschäfts und des Kreditrisikomanagements. Ziele sind die rechtzeitige Risikoantizipation und die Möglichkeit, geeignete Maßnahmen gegen drohende Verluste einleiten zu können. Als Instrumente im Retailgeschäft gelten dabei insbesondere die laufende Analyse der im Verzug befindlichen Kreditnehmer und deren frühzeitige Ansprache durch den Bereich Risikobetreuung der SKP mit dem Ziel, die Verluste durch geeignete Vereinbarungen mit dem Kunden zu begrenzen. Das Kreditrisikoreporting sowie die Risikoprävention werden dahingehend fortlaufend ausgebaut. Ferner werden im Rahmen eines speziellen Monitorings Händler im POS-Kreditgeschäft, welche Auffälligkeiten bei fest definierten Merkmalen aufweisen, gezielt identifiziert und Maßnahmen abgeleitet. Der Implementierung von Maßnahmen zur Erkennung und Abwehr von Kreditbetrug kommt ebenfalls eine große Bedeutung zu.

Bei der Händlereinkaufsfinanzierung ist neben der Bonität des Kreditnehmers auch der Sicherheitenwert, hauptsächlich von sicherungsübereigneten Fahrzeugen, von entscheidender Bedeutung, um den Verlust im Falle eines Kreditausfalls zu begrenzen. Es werden daher im Rahmen der Früherkennung von Kreditrisiken auch laufend Sicherheitenprüfungen

durchgeführt. Diese umfassen sowohl Regelprüfungen als auch Ad-hoc-Prüfungen. Zahlungsrückstände werden laufend überwacht. Zudem werden Engagements ab einer festgelegten Ratingstufe und einem definierten Nettorisikovolumen oder bei Kenntnis von einer erheblichen Verschlechterung der wirtschaftlichen Situation des Kreditnehmers oder der Risikogemeinschaft in die Intensivbetreuung übernommen und gesondert reportet. Zusätzlich wird auch über die größten Engagements ohne erkennbare Risiken regelmäßig im Rahmen des Risiko-reports berichtet. Aus dem Händlermonitoring für das POS-Geschäft werden ebenfalls Handlungsmaßnahmen bezüglich des Umgangs mit Kreditlinien auffälliger Händler abgeleitet.

Für das ausgefallene und zum Inkasso abgegebene Kundenkreditvolumen im Retailgeschäft erfolgt eine Bildung von pauschalierten Einzelwertberichtigungen auf Basis von statistisch hergeleiteten Verlustquoten sowie Expertenschätzungen. Bei der Händlereinkaufsfinanzierung werden ausfallgefährdete Engagements durch eine individuell bemessene Einzelrisikovorsorge abgeschirmt. Zudem wird monatlich eine Portfoliowertberichtigung für das nicht ausgefallene Geschäft sowie nach Basel II ausgefallenes, aber nicht wertberichtiges Geschäft (z. B. wegen ausreichender Sicherheiten) gebildet. Grundlage dieser Risikovorsorgebildung sind statistisch geschätzte Ausfallwahrscheinlichkeiten und Verlustquoten sowie Risikoquoten auf Portfolioebene. Die Methodik und die Verlustquoten im Retailkreditgeschäft wurden 2013 sowohl für die Abschirmung der gekündigten Kredite als auch für die Berechnung der Portfoliowertberichtigung für das nicht ausgefallene Geschäft überprüft und aktualisiert. Allen erkennbaren Kreditrisiken wurde durch eine angemessene Vorsorge Rechnung getragen. Im Risikoreport an die Geschäftsführung und den Aufsichtsrat wird regelmäßig über die gebildete Risikovorsorge berichtet.

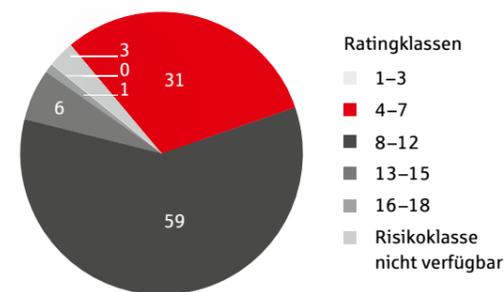
Die quantitative Analyse der Adressenausfallrisiken auf Basis statistischer Verfahren wird für die Kreditportfolios der SKP mittels des im Konzern selbstentwickelten Kreditportfoliomodells vorgenommen. Dieses Modell, das auf einer konzernspezifischen Adaption von Standardmodellen beruht, erlaubt die Aggregation der kreditnehmerbezogenen Adressenausfallrisiken zu einer Risikokennzahl auf Portfolioebene, der so genannten Risikolast. Diese Kennzahl ersetzte im Berichtsjahr die bisher verwendete ähnliche Kennzahl Credit-Value-at-Risk und wird für die SKP monatlich auf Basis des Konfidenzniveaus von 99,9 % mit einer Haltedauer von einem Jahr ermittelt. Sie ist ein Risikomaß für das Kreditrisiko und berechnet sich als Unerwarteter Verlust zu dem Erwarteten Verlust und verringert um bereits gebildete Portfoliowertberichtigungen. Die Risikolast geht in die Risikotragfähigkeitsberechnung ein und betrug per 31. Dezember 2013 153,7 Mio. EUR bei einem Limit in Höhe von 253 Mio. EUR. Das Kreditrisiko hat sich durch das wachsende Kreditportfolio zunächst erwartungsgemäß erhöht. Durch

die Nutzung der SKP-spezifischen Bestandsscores sank die Auslastung der Risikolast wieder deutlich. Dazu trug außerdem noch die Anpassung der Korrelationen im Retailgeschäft im Rahmen einer detaillierten Überprüfung der Angemessenheit durch die LBB bei. Beide Effekte haben die bereits zu Jahresanfang 2013 erfolgte Berücksichtigung von Geschäften mit einem Ausfallrating 16 im Kreditportfoliomodell, die isoliert zu einer Erhöhung geführt hatte, deutlich überkompensiert.

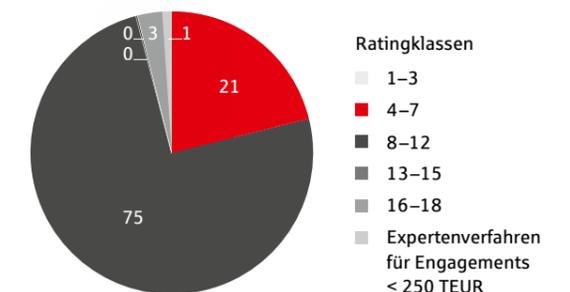
Die folgenden Darstellungen zeigen, wie sich der Bestand der Kreditnehmer im Retailsegment und bei der Händlereinkaufsfinanzierung zum 31. Dezember 2013 auf die internen Rating- und Scoringklassen verteilt. Bei der Händlereinkaufsfinanzierung wird für die wirtschaftliche Beurteilung von Kreditengagements unter 250 TEUR ein Expertenverfahren eingesetzt. Diese Engagements werden im Rahmen der Risikobewertung einer pauschalen Ratingklasse zugeordnet, welche eine hinreichende Näherung an das durchschnittliche Risiko des Portfolios widerspiegelt.

**Inanspruchnahmen zum Stichtag 31. Dezember 2013 (Angaben in %)**

**Retailgeschäft**



**Händlereinkaufsfinanzierung**



### 5.4.2 Marktpreisrisiken

Marktpreisrisiken bestehen in einem potenziellen Wertverlust, der seine Ursache in nachteiligen Veränderungen von Marktpreisen oder preisbeeinflussenden Parametern hat.

Die SKP ist ein Nichthandelsbuchinstitut und geht Marktpreisrisiken in Form von Zinsänderungsrisiken ein. Diese entstehen in geringem Umfang aus Inkongruenzen zwischen aktivischen und passivischen Zahlungsströmen im Bankbuch, da eine Refinanzierung über die LBB nicht immer in genau gleicher Höhe und gegebenenfalls zeitversetzt erfolgt, sowie aus der Anlage des Eigenkapitals.

Darüber hinaus bestehen für die Bank Marktpreisrisiken aus der Gewährung der möglichen vorzeitigen Rückzahlungen der Retailkredite (implizite Optionsrisiken). Daraus kann es zu einem Refinanzierungsüberhang und zu erhöhten Refinanzierungskosten kommen, sofern die Zinssituation sich entsprechend ändert. Im Berichtszeitraum wurde jedoch der Refinanzierungsbedarf laufend zeitnah überprüft. Da das Neugeschäftsvolumen höher als die Rückflüsse aus vorzeitigen Rückzahlungen war, kam es nicht zu einem Überhang. Ab dem Geschäftsjahr 2014 wird die SKP ihre Refinanzierung an den erwarteten statt an den vertraglich vereinbarten Laufzeiten ausrichten und den Bedarf weiterhin eng überwachen.

Im Vordergrund der Steuerung des Zinsänderungsrisikos steht der Ausgleich von Zinsänderungsrisiken aus Kundengeschäften durch eine strukturkongruente Refinanzierung sowie das Erzielen eines Ertrags aus der Anlage des Eigenkapitals. Eigenhandelsgeschäfte

im Rahmen von Wertpapieranlagen tätigt die Bank nicht. Das Marktpreisrisikolimit bei einer Haltedauer von einem Jahr betrug per 31. Dezember 2013 36 Mio. EUR und wies eine Auslastung von 20 % aus.

Die Steuerung der Zinsänderungsrisiken erfolgt durch die SKP. Durch den Bereich Treasury und Trading der LBB werden hierfür Handlungsmaßnahmen vorgeschlagen oder gemeinsam mit der SKP entwickelt. Die Kontrolle der Einhaltung des Limits für Marktpreisrisiken erfolgt unabhängig von den operativen Steuerungseinheiten im Bereich Risiko und Controlling des Konzerns, der die Ergebnisse der täglichen Risiko- sowie P&L-Analysen an den Bereich Banksteuerung der SKP sowie den Bereich Treasury und Trading des Konzerns berichtet.

Die Überwachung der Marktpreisrisiken erfolgt auf Basis risikobegrenzender Limitierungen und damit zusammenhängenden Verfahrensregelungen. Das tägliche Reporting der Marktpreisrisiken ist dabei elementarer Bestandteil, da hierdurch der Informationsfluss sichergestellt wird. Gegebenenfalls notwendige Steuerungsmaßnahmen können kurzfristig erfolgen.

Die Einbindung in das Risikomanagement des Konzerns führt dazu, dass die im Konzern verwendeten Methoden zur Risikoauswertung ebenso für die Auswertung der in der SKP vorhandenen Marktpreisrisiken Anwendung finden. Methodisch basieren die angewendeten Verfahren zur Risikomessung auf einem analytischen Delta-Gamma-Ansatz unter Einbeziehung von Volatilitätsrisiken auf Basis einer Haltedauer von zehn Tagen und einem Konfidenz-

niveau von 99 %. Individuelle Kursrisiken werden bei zinsbezogenen Produkten durch Berücksichtigung von verschiedenen Zinskurven (zum Beispiel Swapkurven, Overnight Index Swaps, Money Market) explizit gemessen.

Im Rahmen der Risikotragfähigkeitsberechnung wird das Marktpreisrisiko Value at Risk auf eine Haltedauer von einem Jahr sowie ein Konfidenzniveau von 99,9 % umgerechnet, um alle Risikoarten vergleichbar zu machen. Der hierbei verwendete Faktor wurde überprüft und leicht angepasst.

Im Rahmen des Backtestings werden im Nachhinein die prognostizierten Verluste den tatsächlich eingetretenen Resultaten gegenübergestellt. Das Risiko-

controlling nutzt das methodisch konsistente und von der Aufsicht präferierte Clean Backtesting, bei dem das Portfolio künstlich für einen Tag konstant gehalten wird.

Täglich werden die beobachteten Ausreißer in Anlehnung an das „Baseler Marktrisikopapier“ (Ampelkonzept) nach ihrer Anzahl den Zonen „grün“, „gelb“ und „rot“ zugeordnet. Das Backtesting der Reportingeinheiten zur Bestimmung des Marktrisikos dient dazu, das verwendete Modell insgesamt auf seine Prognosegüte zu überprüfen. Die Backtesting-Ausreißer in der SKP befinden sich mit einer Anzahl von acht in der Zone „gelb“. Im Rahmen von regelmäßigen Workshops zur Modellvalidierung wird überprüft, ob die Notwendigkeit für Anpassungen im Risikomodell besteht.

### 5.4.3 Operationelle Risiken

Das operationelle Risiko (OpRisk) wird definiert als die Gefahr von Verlusten, die infolge der Unangemessenheit oder des Versagens von internen Verfahren und Systemen oder Menschen oder infolge externer Ereignisse eintreten. Ziel der Steuerung ist es, Verluste aus diesen operationellen Risiken, die den Geschäftserfolg der Bank nachhaltig beeinträchtigen können, so weit wie möglich zu minimieren bzw. auf einem akzeptierten Niveau zu halten. Im Rahmen eines Geschäftsbesorgungsvertrags hat die Bank die zentrale OpRisk-Controlling-Funktion auf die LBB übertragen. Der Bereich Risiko und Controlling der LBB hat die Verantwortung über Methoden, Systeme

und Prozessabläufe sowie für die Zusammenführung der Daten und Kalkulation des Anrechnungsbetrags für das operationelle Risiko (OpVaR). Ferner stellt der Bereich die steuerungsrelevanten Informationen zur Verfügung.

Die dezentrale Steuerungsverantwortung liegt in der SKP und umfasst die Identifikation, Beurteilung und Steuerung von akzeptierten operationellen Risiken und die Begrenzung und/oder den Transfer nicht akzeptierter operationeller Risiken durch Initiierung und Umsetzung von Gegenmaßnahmen. Als OpRisk-Beauftragter

fungiert der Leiter der Banksteuerung. Ferner gibt es in allen Bereichen der SKP einen OpRisk-Meldebeauftragten, der für die Zulieferung von OpRisk-Schadensfällen an den OpRisk-Beauftragten der SKP verantwortlich ist.

Zur effizienten Steuerung des operationellen Risikos werden verschiedene Instrumente angewendet. Diese sind unter anderem:

- das Self-Assessment (qualitative OpRisk-Inventur),
- die Szenarioanalyse (zur Bestimmung des Verlustpotenzials der kritischen Szenarien),
- die Schadensfallsammlung (intern/extern),
- das Frühwarnsystem mit Risikoindikatoren und
- das Maßnahmencontrolling.

Der Konzern hat eigene Software-Tools zur Verwaltung und zum Reporting der oben genannten Daten entwickelt. Die Geschäftsführung der Bank erhält jährlich Berichte über die Entwicklung der operationellen Risiken, die in einer speziellen Datenbank aufbereitet werden, um die daraus gewonnenen Erkenntnisse für das operative Geschäft nutzbar zu machen und entsprechende Gegenmaßnahmen zu implementieren. Das operationelle Risiko betrug per 31. Dezember 2013 4,3 Mio. EUR bei einem Risikolimit in Höhe von 6 Mio. EUR.

Als relevantes operationelles Risiko stuft die Bank den Ausfall der IT-Anwendungen im Rahmen des Antragsprozesses ein. Mittels technischer Weiterentwicklungen und der stetigen Verbesserung der IT-Landschaft innerhalb verschiedener Projekte wird diesem Risiko verstärkt Rechnung getragen. Zudem entstehen operationelle Risiken durch die Auslagerung von wesentlichen Arbeitstätigkeiten an externe Dienstleister. Beispielsweise sind das Rechnungswesen und das Meldewesen an die LBB ausgelagert, was die Teilhabe an den Verfahren und Prozessen des Konzerns ermöglicht. Darüber hinaus werden Kontrollhandlungen in der SKP selber durchgeführt. Ziel ist es, das operationelle Risiko durch eine enge Dienstleistersteuerung möglichst gering zu halten. Diese wurde im Berichtsjahr intensiviert. Daneben ist aufgrund der starken Standardisierung im Konsumentenkreditgeschäft auch eine Übertragung von Aufgaben an andere Dienstleister möglich.

Ein weiteres operationelles Risiko besteht weiterhin in der je nach höchstrichterlicher Entscheidung möglichen Rückzahlung von Bearbeitungsgebühren. Dieses Risiko wird von der Bank aufgrund der Garantien der Gesellschafter für die zum 1. Juni 2011 in die SKP eingebrachten Bestandsportfolios jedoch als begrenzt angesehen. Eine nachteilige Auslegung der Rechtsprechung würde nur für das Neugeschäft aus dem Zeitraum 1. Juni 2011 bis 31. Dezember 2011 ertragswirksame Folgen haben. Seit 1. Januar 2012 erhebt die Bank keine Bearbeitungsgebühren mehr im Retailgeschäft.

#### 5.4.4 Restrisiken (aus Modellrisiken)

Die MaRisk fordern in AT 4.1, TZ 8, die Berücksichtigung von Modellrisiken. Bei konkreten erkannten Modellschwächen in der Risikoberechnung hat eine approximative Berücksichtigung in der Risikotragfähigkeit zu erfolgen.

Im Berichtsjahr hat der Konzern seine Messmethodik verfeinert. Es wurden im Rahmen der

Überprüfung der Modelle grundsätzlich behebbar Modellrisiken im Kreditportfoliomodell des Konzerns identifiziert. Die entsprechenden Effekte wurden quantifiziert. Die SKP hat die für sie relevanten Modellrisiken in ihrer Risikotragfähigkeit berücksichtigt und limitiert. Die Risikotragfähigkeit war auch unter Berücksichtigung der Restrisiken jederzeit gegeben.

#### 5.5 Gesamtbeurteilung der Risikolage

Aufgrund der diversifizierten Geschäftsstruktur, des zur Risikoabdeckung vorhandenen Eigenkapitals, der gebildeten Risikovorsorge und eines modernen Risikomanagements und -controllings sieht die SKP sich bezüglich aller Risikoarten angemessen aufgestellt. Die Risikokosten lagen im Rahmen der Erwartungen. Die notwendige Risikotragfähigkeit war – auch bei Eintreten der angewandten Stressszenarien – stets gegeben. Die vorhandene Risikodeckungsmasse lag während des gesamten Jahres erheblich über den festgelegten Limiten.

Seit der Gründung am 1. Juni 2011 baut die SKP ihr Risikomanagement- und Controllingsystem unter Einbettung in die konzernweiten Risikomanagementsysteme der LBB weiter aus. Die einzelnen Elemente des Systems werden regelmäßig risikoorientiert überprüft und auch im Hinblick auf die individuellen Anforderungen an die Steuerung einer Konsumentenkreditbank weiter optimiert.

Die SKP wird ihre Aktivitäten im Risikomanagement und -controlling weiter verstärken. Hierzu zählen unter anderem die kontinuierliche Verbesserung der Kreditantragssysteme, der Ausbau der integrierten Risiko- und Ertragssteuerung sowie der Reduzierung der Kreditrisikokosten im Rahmen des Ausbaus der Risikoprävention. Für 2014 ist geplant, bestimmte Aufgaben des Risikomanagements innerhalb der SKP und nicht mehr durch Geschäftsbesorger erfüllen zu lassen. Dies betrifft vor allem die Entwicklung und Validierung von Scorecards, die Ermittlung der Verlustquoten für die verschiedenen Produkte und das Portfolioreporting. Zur Verbesserung der internen Steuerung strebt die SKP eine IRBA-Zulassung für ihre Portfolios auf Gruppenebene an. Eine Vorstudie wurde 2013 erfolgreich beendet. Vorbereitende Tätigkeiten werden 2014 beginnen.

## 6 Prognosebericht

### 6.1 Voraussichtliche Marktentwicklungen

Für 2014 gehen die Experten der Bundesregierung (Herbstprognose), der Bundesbank, des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DIW) sowie des Ifo-Instituts von einer deutlichen Aufhellung der weltweiten gesamtwirtschaftlichen Lage aus. Für Deutschland werden Wachstumsraten des BIP von 1,6% bis 1,9% prognostiziert. Der positive Trend soll sich 2015 fortsetzen und sogar noch verstärken.

Diese Entwicklung soll vor dem Hintergrund zu erwartender steigender Einkommen der Beschäftigten insbesondere durch eine weiter steigende Binnen- nachfrage gestützt werden. Der private Konsumanteil soll daran den höchsten Anteil haben. Auch am Arbeitsmarkt wird in diesem Zusammenhang eine weiterhin positive Entwicklung erwartet. Gleichzeitig wird von einem moderaten Anstieg der Verbraucherpreise analog zum Vorjahr ausgegangen. Vor diesem Hintergrund erwartet die SKP für den Konsumenten- kreditmarkt ein leichtes Wachstum nach der Stagna- tion im Jahr 2013.

Der Wettbewerbsdruck im Konsumentenfinan- zierungsgeschäft wird voraussichtlich auch 2014 mit unveränderter Stärke durch die Mitbewerber auf-

rechterhalten werden. Als wesentliche Mitbewerber im Konsumentenkreditgeschäft haben sich Spezial- kreditinstitute mit sehr aggressiven Strategien herauskristallisiert.

Bedingt durch die weiterhin herausragende Position der Sparkassen-Finanzgruppe im Privatkunden- geschäft sind deren Kundenbestände besonders im Fokus der wichtigsten Wettbewerber.

Die Ansprache der Kunden durch Wettbewerber erfolgt intensiv auch am Point of Sale (POS) im Autohandel bzw. im Elektro- und Möbelhandel. In diesen Märkten nutzen die Wettbewerber den Markt- zugang bewusst auch mit nicht kostendeckenden Angeboten, um mit den so akquirierten Kunden über Folgegeschäfte – auch mit anderen Produkten – ihre wirtschaftlichen Ziele zu erreichen.

Ähnlich gelagert ist der Wettbewerb im Internet- geschäft. Es herrscht ein ausgesprochen intensiver Preiswettbewerb, der durch die einschlägigen Vergleichsportale weiter verschärft wird. Der Anteil an Internetabschlüssen im Ratenkreditgeschäft ist in den letzten Jahren kontinuierlich gewachsen.

Es ist davon auszugehen, dass sich diese Entwicklung auch in den kommenden Jahren ungebrems fortset- zen wird. Der Vertriebskanal Internet wird sowohl als Informationsmedium als auch bei Kreditabschlüssen stetig an Bedeutung gewinnen.

Im Vergleich zum Vorjahr hat die Nutzung von Ratenkrediten um vier Prozentpunkte zugenommen. Aktuell verwenden 33% aller privaten Haushalte Ratenkredite, um Konsumausgaben vom Fernseher bis zum Pkw zu finanzieren. Dies geht aus einer Studie der GfK Finanzmarktforschung hervor.

Dabei hat insbesondere die Kreditaufnahme über Banken zugenommen, während die Kreditaufnahme im Handel (POS) konstant geblieben ist.

Vor diesem Hintergrund ist davon auszugehen, dass im Konsumentenfinanzierungsgeschäft auch in den nächsten Jahren der klassische Ratenkredit das mit weitem Abstand von den Kunden bevorzugte Produkt zur Finanzierung von Konsumwünschen sein wird. Rund 10% der Bankkredite verwenden die Verbraucher inzwischen dazu, einen Dispositionskredit abzulösen.

Je nach Konsumanlass nutzen Verbraucher verschie- dene Kreditprodukte: für größere Anschaffungen vorzugsweise Ratenkredite, für kurzfristigen Liqui- ditätsbedarf hingegen eher Rahmenkredite wie den Dispositionskredit oder Kreditkarten. Kartenbasierte Lösungen mit geringen Tilgungsleistungen und einem rollierend vorgetragenen Kreditbestand sind daher eher als Ergänzungsprodukt zu sehen, das fast ausschließlich am Point of Sale genutzt wird.

„Peer-to-Peer“-Lösungen (Ratenkredite werden von Privatperson an Privatperson vergeben), die beispielsweise über die Plattformen von auxmoney, Smava oder Lendico angeboten werden, spielen im Geschäftsfeld der SKP kaum eine Rolle. Die Peer-to-Peer-Portale bieten in der Regel Lösungen für Kunden mit unterdurchschnittlicher Bonität, Existenzgründer und Selbstständige, die bei ihrer Hausbank keine Kreditangebote erhalten. Diese Kunden gehören nicht zu den Zielgruppen der SKP.

Nach Einschätzung der Geschäftsführung der SKP ist nicht davon auszugehen, dass in überschaubarer Zu- kunft der klassische Ratenkredit seine Rolle als dominie- rendes Produkt der Konsumentenfinanzierung verliert.

## 6.2 Strategische Planung und Fortentwicklung der Geschäftspolitik

Die SKP wird im Jahr 2014 die bestehende Geschäftsstrategie weiter mit Intensität umsetzen und in Teilbereichen fortentwickeln. Strategisches Hauptziel ist nach wie vor die Intensivierung der Zusammenarbeit mit den Sparkassen. Dazu gehört insbesondere die

weitere Gewinnung von Vollkooperationssparkassen. Die SKP wird die Integration als Kreditspezialist der Sparkassen-Finanzgruppe konsequent vorantreiben. Die weitere Integration soll durch die nachfolgenden Maßnahmen unterstützt werden.

### Kampagnenmanagement und Dialogmarketing

2014 wird die SKP ihre Unterstützungsleistungen im Bereich Kampagnenmanagement und Dialogmarketing für Sparkassen weiter intensivieren und professionalisieren. Vorhandene Marktpotenziale der einzelnen Sparkassen sollen systematisch identifiziert werden. Um identifizierte Potenziale zu erschließen, werden gemeinsam mit den Sparkassen maßgeschneiderte Lösungen entwickelt und umgesetzt. Durch diese Maßnahmen sollen zum einen das an-

gestrebte Volumenwachstum unterstützt und zum anderen Marktanteile gewonnen werden. Weiterhin sollen gezielte Maßnahmen die Abwanderung von Kunden (Fremdablösungen durch Wettbewerber) reduzieren. Durch die weiter verbesserten Unterstützungsleistungen der SKP soll die Akzeptanz innerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe gesteigert und nicht zuletzt die Zufriedenheit der Sparkassen-Kooperationspartner der SKP erhöht werden.

### Einkaufs- und Absatzfinanzierung für Geschäftskunden der Sparkassen

Regionale Anbieter wie die Sparkassen haben typischerweise keinen Zugang zu relevanten Vertriebspartnern am POS. Die SKP ist bestrebt, dieses Potenzial für kooperierende Sparkassen bzw. die gesamte Sparkassen-Finanzgruppe zu erschließen und bietet als Reaktion auf den starken Wettbewerb am POS eigene Einkaufs- bzw. Absatzfinanzierungslösungen an. Sparkassen können durch Nutzung des SKP-Angebots ihre Produktpalette für Geschäftskunden

im Autofinanzierungsbereich erweitern. 2013 wurden die IT-Systeme für die Einkaufsfinanzierung erneuert. Es wurde eine neue B2B-Plattform für die Abwicklung der Finanzierungen eingeführt. Ab 2014 soll die Verzahnung mit den Systemen der Absatzfinanzierung weiter vorangetrieben werden, um die Effizienz des gesamten Autofinanzierungsgeschäfts sowie die Attraktivität des Angebots für Sparkassengeschäftskunden weiter zu steigern.

### Mitarbeiterentwicklung

Im Zuge des angestrebten Wachstums des Geschäfts soll auch der Personalbestand erhöht werden. Der geplante Aufbau ist notwendig, um das vorhandene Maß der operativen Exzellenz zu halten und kontinuierlich weiterzuentwickeln.

### 6.2.1 Chancen

Als Spezialanbieter in der Sparkassen-Finanzgruppe betreibt die SKP das Kreditgeschäft in Einklang mit den Werten der Sparkassenorganisation. Mit Gründung der SKP im Jahr 2011 wurden die Fundamente für eine erfolgreiche Entwicklung der SKP gelegt. Die SKP hat ihre positive wirtschaftliche Entwicklung auch im Jahr 2013 weiter fortgesetzt und damit die Tragfähigkeit des Geschäftsmodells untermauert.

Durch die schlanke Organisationsstruktur sowie den hohen Grad an Standardisierung in der Bearbeitung und Abwicklung im Konsumentenkreditgeschäft ist die SKP gut gerüstet, um die geplante Intensivierung der Kooperationen mit Sparkassen erfolgreich zu gestalten.

Die eingeleiteten und geplanten Maßnahmen zur Unterstützung und weiteren Intensivierung der Kooperation mit Sparkassen sollen die Zielerreichung sicherstellen. Auch die konsequente Förderung der vorhandenen Mitarbeiterpotenziale wird die Fortführung des erfolgreichen Kurses der SKP unterstützen.

Voraussetzung für den langfristigen Erfolg des Geschäftsmodells der SKP ist die weitere Einbindung in die Strukturen der Sparkassen-Finanzgruppe sowie die Akzeptanz der SKP durch die Verbände und einzelne Sparkassen. Um dies sicherzustellen, pflegt die SKP einen intensiven Dialog mit Sparkassen und Verbänden, um die Bedürfnisse der Kooperationspartner zu kennen und den Ansprüchen der Sparkassen jederzeit gerecht zu werden.

Um die Zufriedenheit der Sparkassen auch zukünftig sicherzustellen und weiter zu steigern, wurde 2012 der Sparkassenbeirat in Nordrhein-Westfalen gegründet. Der Beirat hat sich in diesem Prozess als „Sprachrohr“ der Sparkassen bewährt und soll perspektivisch weiter ausgebaut werden.

Je besser die Integration der SKP in die Strukturen der Sparkassen-Finanzgruppe gelingt, desto schneller wird das erfolgreiche Geschäftsmodell der SKP bundesweite Akzeptanz bei den Sparkassen finden.

### 6.2.2 Risiken

Die SKP ist maßgeblich von externen Faktoren abhängig. Eine Eintrübung der konjunkturellen Situation in Deutschland und damit einhergehende größere Schäden durch Kreditausfälle würden sich negativ auf das Ergebnis vor Steuern auswirken. Die SKP plant ihre Risikovorsorge unter Berücksichtigung der zu erwartenden konjunkturellen Entwicklung, um negativen Auswirkungen vorzubeugen. Für 2014 wird von einer stabilen Situation am Arbeitsmarkt auf Vorjahresniveau ausgegangen. Es werden dementsprechend keine negativen Auswirkungen erwartet.

Die Refinanzierungskosten haben grundsätzlich einen Einfluss auf den Zinsertrag. Für 2014 geht die SKP von leicht steigenden Refinanzierungskosten aus. Deutlich steigende Refinanzierungskosten würden das Ergebnis vor Steuern der SKP negativ beeinflussen.

Die Auswirkungen des Umbaus der LBB zur Berliner Sparkasse sind zu diesem Zeitpunkt noch nicht im Detail bekannt.

### 6.2.3 Fazit

Vor dem Hintergrund der aufgezeigten Chancen und Risiken geht die Geschäftsführung der SKP davon aus, dass sich das Geschäftsmodell auch 2014 als tragfähig erweisen wird.

Die SKP erwartet für das Jahr 2014 ein leichtes Bestandswachstum. In der Planung ist damit einhergehend ein leicht steigendes Ergebnis vor Steuern vorgesehen. Die Steigerung soll im Wesentlichen aus dem Ausbau der Kooperationsbeziehungen mit den Sparkassen resultieren. Die eingeleiteten Maßnahmen zur Erhöhung der Zufriedenheit der Sparkassen und die kontinuierliche Weiterentwicklung der IT-Infrastruktur der SKP werden den Ausbau positiv unterstützen. Es wird eine kontinuierliche leichte Steigerung der Vollkooperationssparkassen und damit einhergehend eine leichte Steigerung des Abdeckungsgrades erwartet. In diesem Zusammenhang rechnet die SKP erneut mit einem gemäßigten Wachstum des Neugeschäftsvolumens insbesondere im Sparkassengeschäft.

Die zu erwartende weitere Aufhellung der gesamtwirtschaftlichen Lage und die positive Situation am Arbeitsmarkt in Kombination mit den prognostizierten

steigenden Einkommen werden sich insgesamt positiv auf die Neugeschäftsentwicklung wie auch auf die Risikosituation der SKP auswirken. Die zu erwartenden niedrigen Risikokosten werden sich positiv auf das Ergebnis vor Steuern auswirken.

Die SKP erwartet in diesem günstigen Marktumfeld auch für das Jahr 2014 stärker zu wachsen als der Gesamtmarkt und die positive Entwicklung der letzten Jahre weiter fortsetzen zu können. Damit einhergehend werden auch die Provisionszahlungen an Partnersparkassen und somit die Wertschöpfung der SKP für die gesamte Sparkassen-Finanzgruppe weiter leicht steigen.

Aus dem Umbau der LBB zur Berliner Sparkasse ergeben sich nach Einschätzung der Geschäftsführung keine negativen Auswirkungen auf die SKP. Es wird geprüft, ob die SKP einzelne, bislang von der LBB bereitgestellte Leistungen künftig selbst erbringt.

Die tatsächliche Entwicklung der S-Kreditpartner GmbH im Jahr 2014 kann von den im Lagebericht getroffenen Annahmen und Prognosen abweichen.

# Bilanz

zum 31. Dezember 2013

Aktivseite	31.12.2013		31.12.2012	
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
<b>Forderungen an Kreditinstitute</b>				
a) täglich fällig		131.309		145.006
			<b>131.309</b>	<b>145.006</b>
<b>Forderungen an Kunden</b>		3.493.107		3.192.595
darunter:				
durch Grundpfandrechte gesichert	0			(0)
Kommunalkredite	0			(0)
			<b>3.493.107</b>	<b>3.192.595</b>
<b>Immaterielle Anlagewerte</b>				
b) entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten		3.381		130
			<b>3.381</b>	<b>130</b>
<b>Sachanlagen</b>			<b>211</b>	<b>187</b>
<b>Sonstige Vermögensgegenstände</b>			<b>375</b>	<b>21.139</b>
<b>Rechnungsabgrenzungsposten</b>			<b>15.459</b>	<b>28.233</b>
<b>Aktive latente Steuern</b>			<b>10.380</b>	<b>8.570</b>
			<b>Summe der Aktiva</b>	<b>3.654.222</b>
				<b>3.395.860</b>

Passivseite	31.12.2013		31.12.2012	
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
<b>Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten</b>				
a) täglich fällig	9.147			113
b) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist	3.249.042			3.016.928
		<b>3.258.189</b>		<b>3.017.041</b>
<b>Verbindlichkeiten gegenüber Kunden</b>				
a) andere Verbindlichkeiten				
ba) täglich fällig	6.368			5.091
		<b>6.368</b>		<b>5.091</b>
<b>Sonstige Verbindlichkeiten</b>		<b>10.947</b>		<b>1.314</b>
<b>Rechnungsabgrenzungsposten</b>				
a) aus dem Emissions- und Darlehensgeschäft	3.015			6.534
		<b>3.015</b>		<b>6.534</b>
<b>Rückstellungen</b>				
a) Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	5.586			4.136
b) Steuerrückstellungen	1.287			5.971
c) andere Rückstellungen	14.718			19.451
		<b>21.591</b>		<b>29.558</b>
<b>Eigenkapital</b>				
a) Gezeichnetes Kapital	180.000			180.000
b) Kapitalrücklage	138.000			138.000
c) Gewinnrücklage				-
cd) andere Gewinnrücklagen	18.321			7.842
d) Bilanzgewinn	17.791			10.480
		<b>354.112</b>		<b>336.322</b>
			<b>Summe der Passiva</b>	<b>3.654.222</b>
				<b>3.395.860</b>
<b>Andere Verpflichtungen</b>				
c) Unwiderrufliche Kreditzusagen	35.781			39.550
		<b>35.781</b>		<b>39.550</b>

## Gewinn- und Verlustrechnung

für die Zeit vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2013

Aufwendungen				2013	2012
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
<b>Zinsaufwendungen</b>				<b>66.195</b>	<b>72.076</b>
<b>Provisionsaufwendungen</b>				<b>80.261</b>	<b>71.203</b>
<b>Allgemeine Verwaltungsaufwendungen</b>					
a) Personalaufwand					
aa) Löhne und Gehälter		14.428			12.089
ab) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung		2.606			2.078
darunter: für Altersversorgung	669				(516)
			17.034		14.167
b) andere Verwaltungsaufwendungen			38.396		36.758
			<b>55.430</b>		<b>50.925</b>
<b>Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen</b>				<b>353</b>	<b>129</b>
<b>Sonstige betriebliche Aufwendungen</b>				<b>529</b>	<b>755</b>
<b>Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen und bestimmte Wertpapiere sowie Zuführungen zu Rückstellungen im Kreditgeschäft</b>				<b>48.021</b>	<b>44.529</b>
<b>Aufwand Bankenabgabe</b>				<b>551</b>	<b>480</b>
<b>Steuern vom Einkommen und vom Ertrag</b>				<b>9.706</b>	<b>4.923</b>
davon: Erträge aus latenten Steuern	-1.810				(-4.171)
<b>Sonstige Steuern, soweit nicht unter „Sonstigen betrieblichen Aufwendungen“ ausgewiesen</b>				<b>13</b>	<b>4</b>
			<b>Summe der Aufwendungen</b>	<b>261.059</b>	<b>245.024</b>

Erträge				2013	2012
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
<b>Zinserträge</b>					
a) aus Kredit- und Geldmarktgeschäft				<b>236.996</b>	<b>208.303</b>
<b>Provisionserträge</b>				<b>40.445</b>	<b>41.009</b>
<b>Sonstige betriebliche Erträge</b>				<b>1.409</b>	<b>6.192</b>
			<b>Summe der Erträge</b>	<b>278.850</b>	<b>255.504</b>
<b>Jahresüberschuss</b>				<b>17.791</b>	<b>10.480</b>
<b>Gewinnvortrag aus dem Vorjahr</b>				<b>10.480</b>	<b>7.842</b>
<b>Einstellung in Gewinnrücklagen</b>					
d) in andere Gewinnrücklagen				10.480	7.842
<b>Bilanzgewinn</b>				<b>17.791</b>	<b>10.480</b>

## Anhang

Bei der S-Kreditpartner GmbH (SKP) handelt es sich um ein Spezialkreditinstitut mit Sitz in Berlin, dessen Geschäftszweck im Vertrieb von Auto- und Konsumentenkrediten durch Sparkassen und Fahrzeughändler sowie in der Finanzierung des Fahrzeughandels besteht. Die Landesbank Berlin AG (LBB), Berlin, und die Deutsche Sparkassen Leasing AG & Co. KG (DL), Bad Homburg v. d. Höhe, sind als Gesellschafter an der SKP mit 66,67 % (LBB)

bzw. 33,33 % (DL) beteiligt. Auf Grundlage der vertraglichen Vereinbarungen ist die LBB in der Lage, nur maßgeblichen Einfluss auf die Geschäftspolitik der SKP auszuüben. Dies führt zu einer Einbeziehung der SKP in den Konzernabschluss der Landesbank Berlin Holding AG (Mutterunternehmen der LBB), Berlin, als assoziiertes Unternehmen nach der Equity-Methode. In den Konzernabschluss der DL wird die SKP ebenfalls entsprechend mit einbezogen.

## Angaben zu Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

### Bilanzierung

Der Jahresabschluss der SKP wurde nach den Grundsätzen ordnungsgemäßer Buchführung unter Beachtung der Vorschriften des Handelsgesetzbuchs (HGB) für große Kapitalgesellschaften und des GmbH-Gesetzes, erweitert durch die Vorschriften

der Verordnung über die Rechnungslegung der Kreditinstitute (RechKredV), aufgestellt. Der Jahresabschluss wurde auf der Grundlage einer Fortführung der Unternehmenstätigkeit aufgestellt (§ 252 Abs. 1 Nr. 2 HGB).

### Bewertung

Die Bewertung der Vermögensgegenstände, der Verbindlichkeiten und der schwebenden Geschäfte erfolgte nach den Vorschriften der §§ 252 ff. HGB in Verbindung mit den §§ 340 ff. HGB. Die Verordnung

über die Rechnungslegung der Kreditinstitute (RechKredV) wurde beachtet. Bei Vermögensgegenständen, deren Nutzung zeitlich begrenzt ist, werden planmäßige Abschreibungen vorgenommen.

### Forderungen und Verbindlichkeiten

Forderungen an Kreditinstitute und Kunden sind grundsätzlich mit dem Nominalbetrag angesetzt. Erkennbaren Risiken im Kreditgeschäft wurde durch die Bildung von Einzelwertberichtigungen und pauschalierten Einzelwertberichtigungen ausreichend Rechnung getragen. Für latente Risiken im

Forderungsbestand bestehen Pauschalwertberichtigungen. Uneinbringliche Zinsen werden nicht vereinnahmt.

Verbindlichkeiten werden mit dem Erfüllungsbetrag bilanziert.

### Immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen

Immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen werden zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten bewertet und ihr Wert – soweit es sich um abnutzbare Vermögensgegenstände handelt – um planmäßige lineare Abschreibungen entsprechend der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer mit den steuerlich zulässigen Höchstwerten vermindert. Geringwertige Wirtschaftsgüter mit Anschaffungs-

kosten bis 150 EUR werden im Jahr der Anschaffung vollständig abgeschrieben und im Anlagespiegel als Abgang behandelt. Für Wirtschaftsgüter bis maximal 2.000 EUR brutto wird eine Aktivierung auf Sammelanlagen vorgenommen, die entweder gemäß § 6 Abs. 2a EStG über fünf Jahre oder differenziert je nach Anlageklasse über drei bis neun Jahre abgeschrieben werden.

### Rechnungsabgrenzungsposten

In den aktiven Rechnungsabgrenzungsposten wurde das Kaufpreisagio aus dem Erwerb des readybank-Portfolios eingestellt und entsprechend dem Abbau des Portfolios planmäßig aufgelöst. Damnumbeträge aus Bearbeitungsgebühren für Darlehen an Kunden wurden für verschiedene Kreditportfolios aufgrund ihres unterschiedlichen Charakters differenziert behandelt. Ein Teil der Bearbeitungsgebühren wurde

in die passiven Rechnungsabgrenzungsposten eingestellt und wird planmäßig zugunsten des Zinsertrags aufgelöst, ein anderer Teil wurde in den Vorjahren bereits bei der Valutierung der Darlehen vollständig als Provisionsertrag vereinnahmt. Für die ab 2012 abgeschlossenen Darlehen werden keine Bearbeitungsgebühren mehr erhoben.

### Rückstellungen

Die Ermittlung der Pensionsrückstellungen erfolgt durch externe versicherungsmathematische Sachverständige nach dem Anwartschaftsbarwertverfahren (Projected Unit Credit Method – PUC). Dabei wird gemäß § 253 Abs. 2 HGB der von der Deutschen Bundesbank veröffentlichte Rechnungszins (fristenkongruenter, durchschnittlicher Marktzins der letzten sieben Jahre) verwendet. Es wird eine pauschale Restlaufzeit der Verpflichtungen von 15 Jahren angenommen. Zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2013 wurden folgende Parameter verwendet (in Klammern Vorjahreswerte):

Rechnungszins:	4,90 % (5,06 %)
Gehalts-/Karrieretrend:	2,60 % (2,60 %–3,00 %)
Sterbetafel:	Heubeck 2005 G.

Den Altersteilzeitrückstellungen liegt ein laufzeitabhängiger Rechnungszins zugrunde.

Die übrigen Rückstellungen sind mit dem Erfüllungsbetrag angesetzt, der nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung erforderlich ist. Dabei werden Rückstellungen mit einer Restlaufzeit von über einem Jahr gemäß § 253 Abs. 2 Satz 1 HGB mit dem durchschnittlichen Marktzinssatz der vergangenen sieben Geschäftsjahre, der monatlich von der Deutschen Bundesbank bekannt gegeben wird, abgezinst.

Bei der Ermittlung der Rückstellungen für Provisionsrückforderungen aus Restkreditversicherungen wurde ein Gesamtbedarf von 0,225 % des Bestands zum 31. Dezember 2013 angesetzt.

### Verlustfreie Bewertung der zinsbezogenen Geschäfte des Bankbuchs

Die Steuerung der Zinsmarge aller dem Bankbuch zugeordneten Geschäfte erfolgt gesamtheitlich. Zur Sicherstellung der verlustfreien Bewertung des Bankbuchs werden die Buchwerte der zugeordneten Finanzinstrumente deren Barwerten gegenübergestellt. Sofern sich hieraus unter Berücksichtigung von Refinanzierungs-, Risiko- und Verwaltungskosten

ein Verpflichtungsüberschuss ergibt, wird eine Rückstellung für drohende Verluste gebildet. Die IDW-Stellungnahme zur verlustfreien Bewertung von zinstragenden Geschäften des Bankbuchs (BFA 3) wird beachtet. Zum Stichtag bestand kein negativer Verpflichtungsüberschuss. Eine Rückstellung wurde dementsprechend nicht gebildet.

## Erläuterungen zur Bilanz und zur Gewinn- und Verlustrechnung

### Bilanz

#### Aktiva

##### Forderungen an Kreditinstitute

Die Position in Höhe von 131.309 TEUR (Vorjahr 145.006 TEUR) enthält ausschließlich täglich fällige Forderungen. Darin sind enthalten:

→ Forderungen gegenüber verbundenen Unternehmen  
131.309 TEUR (Vorjahr 145.006 TEUR)  
→ Forderungen gegenüber Gesellschaftern  
131.309 TEUR (Vorjahr 145.006 TEUR)

##### Forderungen an Kunden

Die Position in Höhe von 3.493.107 TEUR (Vorjahr 3.192.595 TEUR) gliedert sich nach Restlaufzeiten wie folgt:

in TEUR	31.12.2013	31.12.2012
- bis drei Monate	298.319	259.268
- mehr als drei Monate bis ein Jahr	638.768	592.601
- mehr als ein Jahr bis fünf Jahre	2.202.692	2.024.339
- mehr als fünf Jahre	353.328	316.387
davon mit unbestimmter Laufzeit	(44.887)	(33.419)
<b>Insgesamt</b>	<b>3.493.107</b>	<b>3.192.595</b>

#### Immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen

Immaterielle Anlagewerte der SKP beinhalten entgeltlich erworbene Softwarelizenzen sowie ein entgeltlich erworbenes gewerbliches Schutzrecht. Die Zugänge des laufenden Geschäftsjahres betreffen insbesondere

den Erwerb der Lizenz für eine strategische Software. Bei den Sachanlagen handelt es sich in vollem Umfang um Gegenstände der Betriebs- und Geschäftsausstattung.

in TEUR	Immaterielle Anlagewerte	Sachanlagen
<b>Buchwert zum 31.12.2012</b>	<b>130</b>	<b>187</b>
Anschaffungs-/Herstellungskosten zum 31.12.2012	181	349
Zugänge 2013	3.484	145
Abgänge 2013	0	170
Umbuchungen 2013	0	0
Anschaffungs-/Herstellungskosten zum 31.12.2013	3.665	324
Kumulierte Abschreibungen zum 31.12.2012	51	162
Zugänge 2013	233	120
Abgänge 2013	0	169
Zuschreibungen 2013	0	0
Umbuchungen 2013	0	0
Kumulierte Abschreibungen zum 31.12.2013	284	113
<b>Buchwert zum 31.12.2013</b>	<b>3.381</b>	<b>211</b>

#### Sonstige Vermögensgegenstände

Die Position ist gegenüber dem Vorjahr von 21.139 TEUR auf 375 TEUR zurückgegangen. Dies ist darauf zurückzuführen, dass sich zum einen offene Posten aus der Abwicklung des Zahlungsverkehrs (Vorjahr 16.311 TEUR) per Jahresende im Saldo als Verbindlichkeiten niedergeschlagen haben und daneben die Ansprüche aus von den Gesellschaftern übernommenen Bestandsgarantien (Vorjahr 4.576 TEUR) im Geschäftsjahr aufgrund fehlender Voraussetzungen nicht vereinnahmt werden konnten.

#### Aktive Rechnungsabgrenzungsposten

Ausgewiesen wird hier ausschließlich der Unterschiedsbetrag zwischen dem Nennbetrag und dem Anschaffungsbetrag aus der Übernahme des Kreditportfolios der readybank in Höhe von 15.459 TEUR (Vorjahr 28.083 TEUR), der planmäßig zulasten des Zinsertrages aufgelöst wird.

**Passiva****Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten**

Die täglich fälligen Verbindlichkeiten resultieren vornehmlich aus Provisionsverpflichtungen gegenüber Vertriebspartnern in Höhe von 9.034 TEUR. Im Vorjahr erfolgte der Ausweis in der Position Rückstellungen in Höhe von 5.740 TEUR.

Die Verbindlichkeiten mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist in Höhe von 3.249.042 TEUR (Vorjahr 3.016.928 TEUR) gliedern sich nach Restlaufzeiten wie folgt:

in TEUR	31.12.2013	31.12.2012
- bis drei Monate	382.617	359.202
- mehr als drei Monate bis ein Jahr	711.643	668.871
- mehr als ein Jahr bis fünf Jahre	1.815.357	1.676.713
- mehr als fünf Jahre	339.425	312.142
<b>Insgesamt</b>	<b>3.249.042</b>	<b>3.016.928</b>

In der Position sind enthalten:

- Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen  
2.899.467 TEUR (Vorjahr 2.445.671 TEUR)
- Verbindlichkeiten gegenüber Gesellschaftern  
2.899.467 TEUR (Vorjahr 2.445.671 TEUR)

**Verbindlichkeiten gegenüber Kunden**

Die Position enthält im Wesentlichen Verbindlichkeiten in Höhe von 4.064 TEUR (Vorjahr 4.331 TEUR) gegenüber diversen Herstellern im Rahmen eines Sicherungsfonds der Händlereinkaufsfinanzierung. Die in diesen Sicherungsfonds eingebrachten Mittel sind zur Deckung pauschaler Risiken bestimmt. Bei Nichtinanspruchnahme stehen die Mittel den Herstellern zu.

Des Weiteren werden hier Verbindlichkeiten aus Provisionsverpflichtungen gegenüber Vertriebspartnern in Höhe von 1.681 TEUR ausgewiesen.

**Sonstige Verbindlichkeiten**

In den Sonstigen Verbindlichkeiten sind Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 5.803 TEUR (Vorjahr 934 TEUR) ausgewiesen. Die Position beinhaltet zudem offene Posten aus der Abwicklung des Zahlungsverkehrs in Höhe von

Im Vorjahr erfolgte der Ausweis in der Position Rückstellungen in Höhe von 1.918 TEUR.

Daneben bestehen Verbindlichkeiten vor allem aus noch weiterzuleitenden Versicherungsbeträgen für die Restkreditversicherung gegenüber diversen Versicherungsgesellschaften in Höhe von 595 TEUR (Vorjahr 729 TEUR).

Die Verbindlichkeiten sind ausschließlich täglich fällig.

2.295 TEUR. Im Vorjahr bestand hierfür ein korrespondierender Forderungsposten in Höhe von 16.311 TEUR, der in den Sonstigen Vermögensgegenständen ausgewiesen wurde.

**Passive Rechnungsabgrenzungsposten**

Die Position enthält im Wesentlichen die Abgrenzungsbeträge für die Bearbeitungsgebühren von Darlehen, bei denen aufgrund des Charakters der Bearbeitungsgebühren eine Abgrenzung und anschließende planmäßige Abgrenzung zugunsten des Zinsertrags erfolgt.

Ab dem Beginn des Geschäftsjahres 2012 wurden für neu abgeschlossene Darlehen keine Bearbeitungsgebühren mehr vereinnahmt.

### Rückstellungen

Zum 31. Dezember 2013 ergeben sich durch Inanspruchnahmen, Auflösungen, Übertragungen, Zuführungen sowie Aufzinsungen folgende Veränderungen:

#### Entwicklung der Rückstellungen

in TEUR	1.1.2013	Verbrauch	Auflösung	Übertragungen	Zuführung	Aufzinsung	31.12.2013
<b>Pensionsrückstellungen</b>	<b>4.136</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>576</b>	<b>665</b>	<b>209</b>	<b>5.586</b>
<b>Steuerrückstellungen</b>	<b>5.971</b>	<b>5.529</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>845</b>	<b>0</b>	<b>1.287</b>
<b>Andere Rückstellungen</b>	<b>19.451</b>	<b>11.803</b>	<b>920</b>	<b>0</b>	<b>7.953</b>	<b>37</b>	<b>14.718</b>
Personalbereich	3.524	2.012	0	0	2.697	37	4.246
Provisionen an Vertriebspartner	8.119	8.002	89	0	344	0	372
Provisionsrückforderungen RKV	5.053	0	0	0	1.848	0	6.901
Sonstige	2.755	1.789	831	0	3.064	0	3.199
<b>Insgesamt</b>	<b>29.558</b>	<b>17.332</b>	<b>920</b>	<b>576</b>	<b>9.463</b>	<b>246</b>	<b>21.591</b>

Der Rückgang der Rückstellungen für die Provisionen an Vertriebspartner resultiert daraus, dass diese zu zahlenden Beträge zum 31. Dezember 2013 in ihrer Höhe bestimmt werden konnten und somit unter den Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten bzw. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden ausgewiesen wurden.

Der Aufzinsungsbetrag in Höhe von 246 TEUR ist im sonstigen betrieblichen Ergebnis enthalten.

### Eigenkapital

Das Stammkapital beträgt zum 31. Dezember 2013 unverändert 180.000 TEUR. Daneben besteht eine Kapitalrücklage in Höhe von 138.000 TEUR (Vorjahr 138.000 TEUR). Der Anteil der LBB beträgt 66,67 %, der Anteil der DL 33,33 %.

Der Bilanzgewinn 2012 in Höhe von 10.480 TEUR wurde gemäß Beschluss der Gesellschafterversammlung vom 29. April 2013 in die Gewinnrücklage eingestellt.

Das gesamte Eigenkapital – einschließlich des Bilanzgewinns 2013 – beträgt per 31. Dezember 2013 354.112 TEUR. Eine Ausschüttungssperre auf die Gewinnrücklagen besteht in Höhe der aktivierten latenten Steuern in Höhe von 10.380 TEUR (Vorjahr 8.570 TEUR).

### Gewinn- und Verlustrechnung

#### Zinsüberschuss

Der Zinsüberschuss wurde ausschließlich durch Geschäfte im Inland erzielt.

in TEUR	2013	2012
<b>Zinserträge</b>		
aus Tagesgeldanlagen und lfd. Konten bei der LBB AG	332	2.707
aus dem Kreditgeschäft	236.664	205.596
Sonstige Zinserträge	0	0
<b>Zinsaufwendungen</b>		
aus Refinanzierungsdarlehen bei diversen Kreditinstituten	-66.136	-72.032
aus lfd. Konten bei der LBB AG	-1	0
Sonstiger Zinsaufwand	-58	-44
<b>Insgesamt</b>	<b>170.801</b>	<b>136.227</b>

**Provisionsüberschuss**

in TEUR	2013	2012
Provisionserträge		
aus Restkreditversicherungen	36.685	37.110
Sonstige Provisionen im Kreditgeschäft	3.760	3.899
Provisionsaufwendungen		
aus dem Kreditgeschäft	-78.408	-69.083
Sonstige Provisionen	-1.853	-2.120
<b>Insgesamt</b>	<b>-39.816</b>	<b>-30.194</b>

Die Provisionserträge und -aufwendungen wurden ausschließlich durch Geschäfte im Inland erzielt. Die Provisionserträge aus Restkreditversicherungen resultieren aus der Vermittlung dieser Versicherungen für Dritte.

Die Vergleichbarkeit des Provisionsüberschusses gegenüber dem Vorjahr ist aufgrund einer veränderten Darstellung der Vermittlungsprovisionen aus Restkreditversicherungen eingeschränkt. Bei vorzei-

tiger Rückzahlung von Darlehen durch den Kunden hat die SKP erhaltene Vermittlungsprovisionen an die Restkreditversicherungen anteilig zurückzuzahlen. Für mögliche Rückforderungen bildet die SKP Rückstellungen für Rückprovisionen. Die Zuführung zu diesen Rückstellungen sowie die laufenden Aufwendungen aus derartigen Rückforderungen werden seit dem Berichtsjahr saldiert über die Provisionserträge aus Restkreditversicherungen (vorher über Provisionsaufwendungen aus dem Kreditgeschäft) gezeigt.

**Allgemeine Verwaltungsaufwendungen**

In den allgemeinen Verwaltungsaufwendungen sind neben dem Personalaufwand in Höhe von 17.034 TEUR (Vorjahr 14.167 TEUR) andere Verwaltungsaufwendungen in Höhe von 38.396 TEUR enthalten. Diese verteilen sich wie folgt:

in TEUR	2013	2012
Gebäude- und Raumkosten	1.707	1.521
EDV	13.070	12.844
Werbung und Marketing	2.529	1.725
Beratungen, Prüfungen, Beiträge	1.029	870
Geschäftsbetriebskosten	17.284	17.296
Betriebs- und Geschäftsausstattung	1.385	1.370
Personalabhängige Sachkosten	1.392	1.132
<b>Insgesamt</b>	<b>38.396</b>	<b>36.758</b>

Das gemäß § 285 Nr. 17 HGB anzugebende Abschlussprüferhonorar betrug für das Geschäftsjahr 192 TEUR und beinhaltet Abschlussprüfungsleistungen in Höhe von 182 TEUR (davon die Vorjahresprüfung betreffend 55 TEUR) sowie sonstige Bestätigungs- und Bewertungsleistungen in Höhe von 10 TEUR.

### Risikovorsorge

Die Risikovorsorge der SKP des laufenden Geschäftsjahres beinhaltet ausschließlich Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen gegenüber Kunden im Kreditgeschäft.

in TEUR	1.1.2013	Verbrauch	Auflösung	Zuführung	31.12.2013
Einzelwertberichtigungen	683	0	329	597	951
Pauschalierte Einzelwertberichtigungen	36.595	313	2.412	41.041	74.911
Pauschalwertberichtigungen	36.368	0	0	4.948	41.316
Vorsorgereserve nach §340f HGB	1.991	0	0	36	2.027
<b>Risikovorsorge Kreditgeschäft insgesamt</b>	<b>75.637</b>	<b>313</b>	<b>2.741</b>	<b>46.622</b>	<b>119.205</b>

Die Bemessung der Risikovorsorge im Kreditgeschäft wird insbesondere durch Erwartungen hinsichtlich zukünftiger Kreditausfälle, der Struktur und der Qualität der Kreditportfolios sowie gesamtwirtschaftlicher Einflussfaktoren bestimmt. Für alle erkennbaren Risiken im Kreditgeschäft wurden Einzelwertberichtigungen und pauschalierte Einzelwertberichtigungen in Höhe der erwarteten Ausfälle gebildet. Einzelwertberichtigungen werden aufgelöst, sobald sich der Wert der Forderung entsprechend erhöht, weil sich entweder die Sicherheitenbewertung und/oder die Bonität des Kreditnehmers grundlegend und nachhaltig verbessert haben.

Engagements, für die keine Einzelwertberichtigung erforderlich ist, werden pauschal wertberichtigt. Die Pauschalwertberichtigung wird auf Basis eines Portfolioansatzes unter Einbeziehung der Parameter Ausfallwahrscheinlichkeit, Sicherheiten sowie Erlös- und Einbringungsquoten ermittelt. Für die Ausfall-

wahrscheinlichkeit konnten im Berichtsjahr erstmals SKP-spezifische, neu entwickelte Bestandsnoten verwendet werden.

Die Parameter für die Berechnung der Risikovorsorge wurden überprüft und angepasst. Bei der Bildung der Pauschalwertberichtigungen wurden weiterhin Kreditnehmer, die sich in Risikoklasse „Ausfall“ befinden und nicht bereits mit Einzelwertberichtigungen versehen sind, in die Berechnung der Pauschalwertberichtigungen einbezogen. Die verwendeten Prognosen wurden überprüft und verfeinert. Dies betrifft insbesondere die Verlustquoten (LGD) sowie die Berücksichtigung produktspezifischer Gesundungsquoten und die Inkassoverlustquoten für bereits im Inkassoprozess befindliche Forderungen. Aus diesen Gründen sowie wegen des generellen Wachstums des Portfolios und des durchschnittlich höheren Alters der Kredite stieg die Risikovorsorge gegenüber dem Vorjahr deutlich an, befindet sich aber innerhalb der geplanten Volumina.

### Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

Der ausgewiesene Aufwand aus Steuern vom Einkommen und Ertrag in Höhe von 9.706 TEUR (Vorjahr 4.923 TEUR) resultiert aus Aufwand für die tatsächlichen Steuern des Geschäftsjahres in Höhe von

11.516 TEUR (Vorjahr 8.883 TEUR). Dem steht die Aktivierung von aktiven latenten Steuern in Höhe von 1.810 TEUR (Vorjahr 4.171 TEUR) gegenüber.

### Aktive latente Steuern

Die aktiven latenten Steuern auf temporäre Differenzen zwischen den Wertansätzen diverser Vermögensgegenstände, Schuldposten und Rechnungsabgrenzungsposten in der Handels- und in der Steuerbilanz übersteigen die passiven latenten Steuern auf entsprechende temporäre Differenzen. Bei der Berechnung der aktiven latenten Steuern wird von einem Ertragssteuersatz von 29,99 % ausgegangen. Dieser ergibt sich aus dem in Deutschland geltenden Körperschaftssteuersatz von 15 % zzgl. 5,5 % Solidaritätszuschlag auf die Körperschaftssteuer und des nach den Betriebsstätten der SKP gewichteten Gewerbesteuersatzes in Höhe von 14,17 %.

Im Einzelnen ergeben sich zum 31. Dezember 2013 aktive latente Steuern im Zusammenhang mit folgenden Positionen:

### Aktive latente Steuern

Forderungen an Kunden
Immaterielle Anlagewerte
Sonstige Vermögensgegenstände
Aktiver Rechnungsabgrenzungsposten
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen
Andere Rückstellungen

Die nachfolgende Überleitungsrechnung stellt die Unterschiede zwischen dem rechnerischen und dem ausgewiesenen Steueraufwand dar:

in TEUR / %	2013
Ergebnis vor Ertragssteuern nach HGB	27.497
Ertragssteuersatz	29,99 %
Rechnerischer Ertragssteueraufwand	8.246
Nicht abzugsfähige Aufwendungen	251
Abweichende Gewerbesteuerbemessungsgrundlage	37
Aperiodische Effekte aktiver latenter Steuern	1.148
Sonstiges	24
Ausgewiesener Ertragssteueraufwand/ Steuerertrag (-)	9.706
Effektiver Steuersatz	35,30 %

Die nicht abzugsfähigen Aufwendungen betreffen im Wesentlichen die Bankenabgabe sowie sonstige nicht abziehbare Aufwendungen. Die Effekte aus der abweichenden Gewerbesteuerbemessungsgrundlage ergeben sich aus den gewerbesteuerlichen Hinzurechnungsvorschriften. Die Position „Aperiodische Effekte aktiver latenter Steuern“ ist auf bislang zu hoch berücksichtigte zeitliche Differenzen des vergangenen Geschäftsjahres zurückzuführen.

## Sonstige Angaben

### Ansprüche aus Bestandsgarantie

Im Rahmen der Gründung der SKP haben die Gesellschafter LBB und DL eine Bestandsgarantie in Bezug auf die per 1. Juni 2011 eingebrachten Bestände übernommen. Diese sieht einen jährlichen Vergleich der tatsächlich aus diesen Beständen in der SKP angefallenen Cashflows mit den im Rahmen der Bewertung auf den 1. Juni 2011 angesetzten Cashflows vor. Sofern die Ist-Cashflows die im Rahmen der Bewertung angesetzten Cashflows

unterschreiten, sind seitens der Gesellschafter Ertragszuschüsse an die SKP zu leisten, die das Minderergebnis aus den Portfolios ausgleichen sollen. Abweichend zum Vorjahr lagen die Voraussetzungen für die Einbeziehung in die Gewinn- und Verlustrechnung nicht vor, sodass für das Berichtsjahr kein entsprechender Ertrag in den sonstigen betrieblichen Erträgen (Vorjahr 4.576 TEUR) ausgewiesen wird.

### Außerbilanzielles Geschäft/Haftungsverhältnisse und sonstige finanzielle Verpflichtungen

Aus Mietverträgen mit Laufzeiten bis in das Jahr 2016 ergeben sich zukünftige Belastungen von insgesamt 1.907 TEUR (Vorjahr 1.582 TEUR), davon 1.907 TEUR (Vorjahr 1.582 TEUR) gegenüber verbundenen Unternehmen. Zum Bilanzstichtag beträgt der Gesamtbetrag der gewährten Vor-

schüsse und Kredite sowie der eingegangenen Haftungsverhältnisse gegenüber den Mitgliedern der Geschäftsführung 0 TEUR (Vorjahr 0 TEUR) bzw. des Aufsichtsrats 0 TEUR (Vorjahr 37 TEUR). Die Salden beinhalten ausschließlich zu Marktkonditionen gewährte Darlehen.

### Unwiderrufliche Kreditzusagen

Das Risiko aus einer Inanspruchnahme für die unter der Bilanz ausgewiesenen unwiderruflichen Kreditzusagen wird aufgrund der aktuellen Bonitätsprüfung

der Kreditnehmer als gering eingeschätzt. Erkennbare Anhaltspunkte, die eine andere Beurteilung erforderlich machen würden, liegen uns nicht vor.

### Anzahl der Beschäftigten im Jahresdurchschnitt

	2013	2012
Vollzeitbeschäftigte	160,0	134,0
Teilzeitkräfte	31,0	23,0
<b>Insgesamt</b>	<b>191,0</b>	<b>157,0</b>

## Zusammensetzung der Organe

### Der Geschäftsführung gehörten im Berichtsjahr an:

#### Heinz-Günter Scheer

Geschäftsführer „Marktfolge und Steuerung“

#### Jan Welsch

Geschäftsführer „Markt“

Auf die Angabe der Geschäftsführerbezüge wurde gemäß § 286 Abs. 4 HGB verzichtet.

### Der Aufsichtsrat der Gesellschaft setzte sich aus folgenden Mitgliedern zusammen:

#### Dr. Johannes Evers

Vorsitzender,  
Vorsitzender des Vorstands der Landesbank Berlin AG

#### Kai Ostermann

Stellvertretender Vorsitzender,  
Vorsitzender des Vorstands der Deutsche Leasing AG

#### Volker Alt

Ab 12. Juni 2013,  
Generalbevollmächtigter der Landesbank Berlin AG

#### Reinhard Faulstich

Ab 26. August 2013,  
Vorsitzender des Vorstands  
der Sparkasse Bad Hersfeld-Rotenburg

#### Thomas Fürst

Mitglied des Vorstands (Geschäftsfelder Private Banking/Immobiliencenter) von Die Sparkasse Bremen AG

#### Friedrich Jüngling

Mitglied des Vorstands (Geschäftsfeld Risikomanagement) der Deutsche Leasing AG

#### Klaus-Jörg Mulfinger

Bis 30. Juni 2013,  
Vorsitzender des Vorstands der Sparkasse Wetzlar, aktuell: Generalbevollmächtigter bei der Landesbank Hessen-Thüringen Girozentrale (Geschäftsfeld Verbundbank)

#### Martin K. Müller

Bis 30. April 2013,  
Mitglied des Vorstands (Risikovorstand) der Landesbank Berlin AG, aktuell: Mitglied des Vorstands der Dekabank (Geschäftsfelder Finanz- und Betriebsfunktionen – CFO/COO)

#### Dr. Michael Schulte

Vorsitzender des Vorstands der Sparkasse Vest Recklinghausen

#### Patrick Tessmann

Mitglied des Vorstands (Geschäftsfeld Private Kunden) der Landesbank Berlin AG

#### Rainer Weis

Mitglied des Vorstands (Geschäftsfelder Fleet/Sparkassen und Mittelstand) der Deutsche Leasing AG

Die Bezüge des Aufsichtsrats für das laufende Geschäftsjahr betragen 19 TEUR (Vorjahr 20 TEUR).

### Mandate in Aufsichtsräten und anderen Kontrollgremien

Mandate von Mitgliedern der Geschäftsführung der SKP in Aufsichtsräten und anderen Kontrollgremien (§§ 285 Nr. 10, 340a Abs. 4 Nr. 1 HGB) und von Mitarbeitern der SKP in gesetzlich zu bildenden Aufsichtsgremien von großen Kapitalgesellschaften (§ 340a Abs. 4 Nr. 1 HGB) bestanden im laufenden Geschäftsjahr nicht.

Berlin, 14. März 2014

S-Kreditpartner GmbH  
Die Geschäftsführung



Heinz-Günter Scheer



Jan Welsch

## Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Wir haben den Jahresabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung sowie Anhang – unter Einbeziehung der Buchführung und den Lagebericht der S-Kreditpartner GmbH, Berlin, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2013 geprüft. Die Buchführung und die Aufstellung von Jahresabschluss und Lagebericht nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften liegen in der Verantwortung der Geschäftsführer der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Jahresabschluss unter Einbeziehung der Buchführung und über den Lagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Jahresabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Jahresabschluss unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung und durch den Lagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld der Gesellschaft sowie die Erwartungen in Bezug auf mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben in Buchführung,

Jahresabschluss und Lagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der angewandten Bilanzierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der Geschäftsführer sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Jahresabschlusses und des Lageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Jahresabschluss den gesetzlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft. Der Lagebericht steht in Einklang mit dem Jahresabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Berlin, den 14. März 2014

PricewaterhouseCoopers  
Aktiengesellschaft  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

ppa. Michael Quade  
Wirtschaftsprüfer

ppa. David Behrendt  
Wirtschaftsprüfer

# Impressum

## **Herausgeber**

S-Kreditpartner GmbH  
Prinzregentenstraße 25  
10715 Berlin  
Tel. 030 869 711 400  
Fax 030 869 711 401  
E-Mail [info@s-kreditpartner.de](mailto:info@s-kreditpartner.de)  
[www.s-kreditpartner.de](http://www.s-kreditpartner.de)

## **Postanschrift**

S-Kreditpartner GmbH  
Postfach 11 05 48  
10835 Berlin

## **Konzeption und Gestaltung**

wirDesign Berlin Braunschweig

## **Fotografie**

Michael Jungblut

## **Druck**

Ruksaldruck GmbH + Co. KG