

Gute
Partner-
schaft.
Gute
Zahlen.

Geschäftsbericht 2014

Kennzahlen auf einen Blick

Anzahl Partnersparkassen	289
davon Vollkooperationen (S-Privatkredit und S-Autokredit)	113
Anzahl Partner im Autohandel	1.052
Neugeschäftsvolumen in Mio. EUR	1.936
Bestandsvolumen in Mio. EUR ¹	3.844
Vergütung an Sparkassen in Mio. EUR ²	92
Operatives Ergebnis in Mio. EUR	36
Mitarbeiter	221

¹ Inkl. Händlereinkaufsfinanzierung.

² Enthält Provisionen, Boni, Marketingkostenzuschüsse.

Inhalt

Grußwort der Geschäftsführung	3
Antworten haben	4
Die Geschäftsführer im Interview	
„Ein Kredit. Eine Rate. Meine Sparkasse.“	10
Kreditoptimierung in der Kreissparkasse Düsseldorf	
Den eigenen Markt kennen	14
Autorenbeitrag von Johannes Hüser zur Analyse von Marktanteilen	
Die Kunst, einen Award zu gestalten	17
Über die Entstehung des S-Kreditpartner-Awards	
Stark im Verbund	20
Mit Partnern Erfolge ermöglichen	
Den gemeinsamen Nenner finden	22
Auf der Suche nach dem Selbstverständnis	
Forschen für den Erfolg	26
Das Geschäft und die Kunden unter der Lupe	
Der Sonne entgegen	28
Autorenbeitrag von Hans-Karl Sternberg zum Caravantrend	
Bericht des Aufsichtsrats	34
Lagebericht	36
Bilanz	78
Gewinn- und Verlustrechnung	80
Anhang	82
Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers	102
Impressum	104



Von links:

Helmut Lenz
Leiter Kompetenzcenter
Händlereinkaufsfinanzierung

Gabriele Röder
Leiterin Zentraler Kundenservice

Elke Albers
Leiterin Banksteuerung

Peter Ippers
Leiter Produkte und Geschäftsentwicklung

Matthias Scholz
Leiter Vertrieb Freizeitfahrzeuge

Dr. Felix Lowinski
Leiter Vertrieb Sparkassen

Rainer Terliesner
Leiter Vertrieb Großsparkassen

Gerlinde Gollasch
Leiterin Risikobetreuung

Jan Welsch
Geschäftsführer

Heinz-Günter Scheer
Geschäftsführer

Frederik Paul
Leiter Recht und Personal

Kathrin Mache
Leiterin Zentrales Vertriebsmanagement

Rainer Ritzkat
Leiter Projekte

Grußwort der Geschäftsführung

Sehr geehrte Damen und Herren,

zusammen mit unseren Partnern haben wir 2014 zu einem erfolgreichen Jahr gemacht. Unser Neugeschäft und die Kundenkreditbestände sind erneut deutlich gewachsen. Wir haben die Zusammenarbeit mit unseren Partnern intensiviert und neue Partner von unseren Leistungen überzeugt.

Insgesamt haben die Sparkassen im Auto- und Konsumentenkreditgeschäft im vergangenen Jahr wieder ein Stück mehr Stärke und Selbstbewusstsein gewonnen. Das bestätigen die vielen Erfolgsgeschichten unserer Partnersparkassen, die ihr Geschäft nachhaltig ausbauen.

Unser herzlicher Dank gilt allen Partnern und ihren Mitarbeitern sowie unseren Kolleginnen und Kollegen, die sich täglich dafür einsetzen, unser Geschäft voranzutreiben. Die Ergebnisse zeigen, dass sich die Anstrengungen lohnen. Darauf können wir alle stolz sein.

Wenn wir zurückblicken, haben im Jahr 2014 viele unterschiedliche Themen unser Wachstum begleitet und befördert. Einige der Themen, die uns bewegt haben, möchten wir Ihnen in unserem Geschäftsbericht vorstellen. Erfahren Sie mehr über uns, wie wir Markt und Kunden im Blick behalten und die Wirksamkeit im Marketing weiter erhöhen. Lesen Sie außerdem, wie gut wir im Verbund vernetzt sind und was hinter der Auszeichnung für „unsere Besten“ steckt.

Gemeinsam mit unseren Partnern wollen wir den Weg weitergehen und das Ratenkreditgeschäft der Sparkassen-Finanzgruppe ausbauen. Auch in Zukunft werden wir alles daransetzen, gemeinsame Erfolge zu ermöglichen.

Mit freundlichen Grüßen


Heinz-Günter Scheer


Jan Welsch

Antworten haben

2011 wurde S-Kreditpartner als Spezialist für Auto- und Konsumentenkredite in der Sparkassen-Finanzgruppe gegründet. In der noch jungen Unternehmensgeschichte ist 2014 das erfolgreichste Geschäftsjahr. Es setzt den Aufwärtstrend fort und bietet nach Meinung der beiden Geschäftsführer Heinz-Günter Scheer und Jan Welsch eine gute, stabile Basis für weiteres Wachstum.

Fotos: Michael Jungblut

Herr Welsch, seit fast vier Jahren sind Sie mit der SKP auf Wachstumskurs. Was ist Ihr Fazit zu 2014?

Welsch: Die Ziele, die wir uns für 2014 gesetzt haben, haben wir erreicht. Unser Bestand bei Endkundenfinanzierungen ist mit zehn Prozent kräftig gegenüber dem Vorjahr gewachsen, und zwar erneut stärker als der Gesamtmarkt für Ratenkredite in Deutschland. Den größten Anteil an dieser Entwicklung hat das Sparkassengeschäft. Unsere Partnersparkassen haben ihr Geschäft weiter ausgebaut. Und wir haben bundesweit neue Sparkassen für die Zusammenarbeit gewonnen. Ebenso konnten wir unsere Position als Spezialist für Fahrzeugfinanzierungen weiter ausbauen. Betrachtet man unser Autokreditgeschäft, das wir ja sowohl in den Sparkassen als auch am Point of Sale im Fahrzeughandel betreiben, dann haben wir auch hier 2014 deutlich kräftiger zugelegt als der Markt. Mein Fazit ist: Die SKP wirkt und stärkt die Marktstellung der Sparkassen.

Herr Scheer, was bedeutet das wirtschaftlich für die SKP und die Sparkassen?

Scheer: Die Gründung der SKP hat sich für die Sparkassen von Anfang an bezahlt gemacht. Der Löwenanteil der Wertschöpfung geht dabei direkt als Provisionszahlungen an unsere Partnersparkassen. Im Jahr 2014 sind sie auf einen Rekordwert von

über 91 Millionen Euro gestiegen. Außerdem arbeiten wir als SKP von Anfang an wirtschaftlich. Seit unserer Gründung haben wir in jedem Jahr ein ordentliches Betriebsergebnis erzielt. Im vergangenen Jahr belief sich unser Ergebnis auf 35,7 Millionen Euro vor Steuern. Für eine recht junge Bank, wie die SKP eine ist, ist das nicht selbstverständlich. Wir stärken damit unsere Eigenkapitalbasis und schaffen derzeit aus eigener Kraft die Voraussetzungen für weiteres Kreditwachstum. Ich begegne oft dem Missverständnis, dass wir unser Betriebsergebnis an unsere Gesellschafter ausschütten. Das trifft nicht zu.

Wie hat sich das gesamtwirtschaftliche Umfeld auf das Geschäft ausgewirkt?

Scheer: Ich denke, dass wir aktuell Rückenwind haben. Durch die extrem niedrigen Zinsen hat sich die Ertragskraft des Ratenkreditgeschäfts weiter erhöht. Unsere Partnersparkassen profitieren davon unmittelbar. Sie erhalten einen speziellen Provisionsaufschlag, der an die Zinssituation gekoppelt ist. Damit ist aus unserer Sicht das Ratenkreditgeschäft gerade jetzt für unsere Partner sehr attraktiv. Es gibt kein anderes Produkt im Privatkundengeschäft, das in den Sparkassen derzeit mehr Ertrag pro eingesetzte Vertriebsstunde liefert als unser S-Privatkredit. Viele Sparkassen, die im Passivgeschäft unter dem enormen Margendruck

Heinz-Günter Scheer (links) und Jan Welsch sind mit S-Kreditpartner auf Erfolgskurs.



IN EURO

3,8 Milliarden

Kundenkreditvolumen

leiden, nutzen diese Chance umso intensiver. Außerdem hat sich der Arbeitsmarkt erfreulicherweise auch 2014 wieder positiv entwickelt. Wir können ja nur Kredite an Kunden mit festem Einkommen vergeben. Ihre Zahl hat 2014 weiter zugenommen. Als Folge davon beobachten wir auch eine moderate Entwicklung der Risikokosten.

Trotz moderater Kosten sind Sie aber in einem risikoreichen Geschäft unterwegs.

Scheer: Natürlich gibt es in unserem Geschäft nennenswerte Risiken, das ist einfach so. Es wäre ja völlig unzureichend, wenn wir nur Kredite an Kunden ohne Ausfallrisiken vergeben würden. Die Risikokosten zeugen von dem Risikogehalt unseres Geschäfts. Sie haben auch im Jahr 2014 fast 50 Millionen Euro betragen. Die schiere Größe dieser Zahl zeigt schon, dass die Professionalität unseres Risikomanagements ganz entscheidend ist, um Wachstum zu ermöglichen und gleichzeitig die wirtschaftliche Stabilität unserer Bank zu gewährleisten.

Herr Welsch, wie hat sich nach Ihrer Wahrnehmung die Zusammenarbeit mit den Sparkassen entwickelt?

Welsch: Erfolg haben wir dann, wenn unsere Vertriebspartner erfolgreich sind. Zum einen haben unsere Partnersparkassen beim Vertrieb unserer Produkte kräftig zugelegt. Wir kratzen mit dem Neugeschäftsvolumen von 1,9 Milliarden Euro nur knapp an der Zwei-Milliarden-Marke. Daran zeigt sich, dass unsere Vertriebsunterstützung und unser Marketingangebot wirken. Die Sparkassen haben diese Leistungen im vergangenen Jahr mit stei-

gender Intensität abgerufen. Um eine Zahl zu nennen, wir waren insgesamt 3.530 Personentage bei unseren Partnern zur Vertriebsunterstützung, also Coachings und Workshops, unterwegs.

Zum anderen haben wir neue Partnersparkassen für eine umfassende Kooperation mit S-Privatkredit und S-Autokredit gewinnen können, zum Beispiel die Sparkasse Krefeld und die Stadtparkasse München. Es spricht sich herum, dass die Zusammenarbeit mit S-Kreditpartnern funktioniert. Auch Sparkassen, die das Konsumentenkreditgeschäft bislang schon ziemlich aktiv betrieben haben, bekommen so einen weiteren Schub.

17% Neugeschäftswachstum gegenüber dem Vorjahr.

Und was hat die Sparkassenorganisation von der Entwicklung ihres jüngsten Verbundpartners?

Welsch: Die SKP ist ein echter Teil der Sparkassenfamilie, die wiederum von der Wertschöpfung, die sich aus unserem wachsenden Geschäft ergibt, erheblich profitiert. Alle Verbundpartner haben einen Anteil und erzielen daraus einen Nutzen für sich. Ich denke an die öffentlichen Versicherer, die die Restkreditversicherungen bereitstellen. Oder auch den Deutschen Sparkassenverlag, der unser

Leistungspartner rund um alle Werbemittel ist. Wenn man es genau nimmt, könnten wir der Wertschöpfung die Erträge unserer vielen anderen Verbundpartner aus der Sparkassen-Finanzgruppe hinzurechnen.

Die Urteile zu Bearbeitungsgebühren bei Konsumentenkrediten prägten die Bankenlandschaft 2014. Wie sind Sie damit umgegangen?

Scheer: Dieses Risiko haben wir den Sparkassen für die vermittelten Kredite abgenommen. Gleichzeitig können wir im Rückblick sagen, dass wir den richtigen „Riecher“ hatten, als wir schon zum Jahresende 2011 auf Bearbeitungsgebühren verzichtet haben. Schon damals hat sich abgezeichnet, dass mit der Erhebung der Gebühr erhebliche Rechtsrisiken verbunden sind. Trotzdem haben wir einen großen Berg von Anfragen in Bezug auf

Rückerstattung der Bearbeitungsentgelte erhalten. Der überwiegende Teil betraf die von den Gesellschaftern eingebrachten Bestände und die Bestände der readybank. Das hat unsere Mitarbeiter ganz erheblich belastet. In jedem Fall konnten wir mit den Anfragen besser umgehen als jede unserer Partnersparkassen auf sich alleine gestellt.

Welche Herausforderungen hatten Sie im vergangenen Jahr noch zu bewältigen?

Welsch: Unsere tägliche Herausforderung ist natürlich die vertriebliche Überzeugungsarbeit. Unsere Aufgabe ist es, das Vertrauen und Zutrauen der Sparkassen in unser gemeinsames und nachweislich erfolgreiches Vertriebskonzept zu stärken. Es gilt, mehr Aufmerksamkeit der Führungskräfte auf das rentable Ratenkreditgeschäft zu lenken. Sie sollten von den Mehrwerten unserer Instrumente





überzeugt sein und davon so viel wie möglich Gebrauch machen. Ich meine damit unsere Vertriebsunterstützung und auch das Marketingangebot. Aus unserer Sicht sind das die entscheidenden Faktoren, um den Vertrieb zu mobilisieren und das Geschäft zu stärken. Gerade bei unseren langjährigen Partnern sind wir jeden Tag gefordert, die Leistungsfähigkeit unseres Geschäftsmodells unter Beweis zu stellen. Ihre außerordentlich hohe Loyalität ist ein Beleg dafür, dass uns dies ganz gut gelingt.

Was macht die SKP im Ratenkreditgeschäft anders als eine einzelne Sparkasse?

Welsch: Die Häuser stehen vor vielen großen Herausforderungen, die sie in enger Taktfolge bewältigen müssen, um das Geschäftsmodell Sparkasse für die Zukunft zu rüsten. Das bindet Aufmerksamkeit und Kapazitäten. Die SKP hat es da etwas einfacher. Wir sind Spezialist und können uns voll auf ein Thema konzentrieren. Das sind Kredite. In einer Sparkasse gibt es eine ganze Palette an unterschiedlichen Produkten, da stehen ganz andere Prozess- und Kostenstrukturen dahinter. Durch die Spezialisierung und die Bündelung des Geschäfts schaffen wir hohe Synergien. Unsere Prozesse sind auf das Mengen-

geschäft ausgerichtet und daher sehr effektiv und rentabel. Wir verteilen die Kosten sozusagen auf die große Masse unserer Partner.

Können Sie uns Beispiele dafür nennen?

Welsch: Es gibt viele Tätigkeiten, die wichtig für den Markterfolg sind, aber durch eine einzelne Sparkasse praktisch nicht zu vertretbaren Kosten durchgeführt werden können. Denken Sie beispielsweise an unseren telefonischen Kundenservice. Die Mitarbeiter beantworten in erster Linie Fragen der Kundenberater in den Sparkassen, damit der Kunde gut bedient werden kann. Auf jedes Neugeschäft entfällt rechnerisch mehr als ein Telefonat mit unserem Kundenservice. Anders gesagt, ohne diese Leistung würden viele Abschlüsse nicht zustande kommen. Für eine einzelne Sparkasse ist es fast unmöglich, eine solche Leistung eigenständig bereitzustellen. Für uns nicht. Das Gleiche gilt für Investitionen. Die SKP investiert einmal und alle Partner profitieren.

92 Millionen Euro Provisionen an Sparkassen ausgeschüttet.

Welche Investitionen sind das?

Scheer: Wir investieren in der Tat sehr kräftig in unsere IT-Infrastruktur mit dem Ziel, unsere Leistungsfähigkeit weiter zu erhöhen und eine Plattform für das weitere Wachstum zu schaffen. Um den Umfang dieser Aufgabe zu verstehen, muss man noch einmal den Blick auf die Gründungsphase der Bank richten. Im Jahr 2011 haben wir die bestehenden Systeme unserer Gesellschafter zusammengeführt, aber zunächst ohne strukturelle Veränderungen weiterbetrieben. Das hat ganz gut funktioniert, war aber aufgrund der Vielzahl von Bausteinen relativ komplex und hat unsere Flexibilität eingeschränkt. Im Laufe des Jahres 2015 werden wir sowohl im Sparkassengeschäft als auch im Geschäft mit dem Autohandel eine völlig neue Infrastruktur im Einsatz haben. Im Sparkassengeschäft werden wir eine speziell auf unsere Bedürfnisse zugeschnittene Lösung der Finanz Informatik im Einsatz haben. Die Finanz Informatik wird damit unser zentraler Leistungspartner bei der Weiterentwicklung und dem Betrieb unserer IT-Infrastruktur.

Herr Welsch, was erwarten Sie sich aus vertrieblicher Sicht aus diesen Neuerungen?

Welsch: Unsere Partner werden von den IT-Innovationen profitieren. Im Sparkassengeschäft ergibt sich eine noch nahtlosere Integration in die Systeme und die Angebotspalette der jeweiligen Sparkasse. Außerdem ermöglicht uns die neue Technik einige spannende zusätzliche Elemente in unserem Leistungsangebot, mit denen wir unsere Partner im weiteren Verlauf des Jahres begeistern wollen. Und im Autohandel werden wir ebenfalls leistungsstärker. Beispielsweise werden die Fahrzeuge, die wir dem Händler finanzieren und für die dieser dann ein Finanzierungsangebot an den Endkunden machen kann, in einem einheitlichen System hinterlegt. Das ist ein echter Komfortgewinn für den Händler.

Ihr Fokus liegt auf dem Ratenkreditgeschäft in der Filiale. Wir sehen aber, dass das Onlinegeschäft immer wichtiger wird. Wie reagieren Sie auf diese Marktentwicklung?

Scheer: Zunächst einmal müssen wir die Realität, so wie sie eben ist, zur Kenntnis nehmen und vom Kunden her denken. Wir sehen zum einen Kunden, die ganz selbstverständlich die Erwartung haben, dass ihre lokale Sparkasse auch über einen bequemen Onlinezugang verfügt und dieser nahtlos mit dem Filialangebot verknüpft ist. Da sind auch wir als SKP gefordert, den sich rasch wandelnden Kun-

IM JAHR 2014

3.530 Tage

Vertriebsunterstützung
mit Coachings und Workshops
für Sparkassen

denerwartungen gerecht zu werden. Unsere neue IT-Infrastruktur, von der ich vorhin sprach, wird uns dabei helfen. Zum anderen dürfen wir nicht die Augen davor verschließen, dass es ein kleines, aber doch bedeutsames Kundensegment gibt, das den Onlineabschluss im Ratenkredit wünscht und keinen Wert auf eine ergänzende Beratung in einer Filiale legt. Etwa zehn Prozent des Ratenkreditgeschäfts entfallen nach unserer Einschätzung darauf. Das betrifft auch Sparkassenkunden. Diese Kunden bedienen sich aktuell praktisch ausnahmslos bei unseren Wettbewerbern. Wollen wir das weiter tolerieren? Wie können wir eine Antwort finden, ohne unsere Stärke als Multikanalanbieter in Frage zu stellen? Das sind sehr spannende Fragen, denen wir uns aktuell gemeinsam mit unseren Partnern bei den Sparkassen und Verbänden widmen.

Damit richten Sie den Blick in die Zukunft. Was sind Ihre Perspektiven für das Jahr 2015?

Welsch: In erster Linie ist unser Jahr 2015 von der Modernisierung unserer Leistungen und Prozesse geprägt. Wir sind gespannt, wie sich das Geschäft entwickelt, wenn alle die neuen Leistungen nutzen, und erwarten ein weiteres Wachstum. Einen ersten Eindruck werden wir davon in diesem Jahr sicherlich schon bekommen, auch wenn das Ganze vermutlich erst 2016 seine volle Wirkung zeigen wird. Und dann gibt es unsere Dauerthemen, nämlich mit unseren Bestandspartnern weiter wachsen und neue Partner hinzugewinnen. Unser gemeinsames Wachstum mit den Sparkassen ist noch lange nicht erschöpft.

Scheer: Wenn man die Gebiete unserer Vollkooperationspartner betrachtet, umfassen diese etwa ein Viertel der Einwohner Deutschlands. Das reicht noch nicht, um den Wettbewerbern wirklich kraftvoll entgegenzutreten. Je mehr Sparkassen ihr Ratenkreditgeschäft konsequent und erfolgreich betreiben, desto mehr profitieren die gesamte Sparkassen-Finanzgruppe und ihre Kunden. //



„Ein Kredit. Eine Rate. Meine Sparkasse.“

„Auch zu viele Ratenzahlungen?“ Diese Frage stellt die Kampagne zur Kreditoptimierung, die S-Kreditpartner zusammen mit Partner-sparkassen entwickelt hat. Auf charmante Weise erklärt die Kampagne dem Kunden, welche Vorteile er durch die Zusammenführung seiner Kredite hat: Übersichtlichkeit und Raten-ersparnis. Die Kreissparkasse Düsseldorf hat ihr Marketing im Frühjahr 2014 komplett auf die Kampagne ausgerichtet. Mit großem Erfolg, wie Roswitha Hammrich, Leiterin Marktsekretariat, und ihre Mitarbeiterin Liana Kriese, Produkt-verantwortliche für Ratenkredite, im Interview berichten.

Kampagnenmotiv: S-Kreditpartner / Foto: Michael Jungblut

Was ging Ihnen durch den Kopf, als Sie die Kampagne kennen-gelernt haben?

Hammrich: Ich habe erst einmal gestutzt, man bringt das Motiv mit dem „Jackenmann“ ja nicht sofort mit dem Thema Finan-zieren in Verbindung. Auf den zweiten Blick dachte ich: Das ist super. „Ein Kredit. Eine Rate. Meine Sparkasse.“ hat einen ganz neuen Ansatzpunkt. Es geht nicht um einen akuten Wunsch, sondern darum, die Finanzen zu optimieren und im Idealfall dem Kunden zu mehr freier Liquidität zu verhelfen. Das passt hervorragend zu unserer Strategie einer ganzheitlichen Beratung des Kunden mit dem Sparkassen-Finanzkonzept. Zudem ergibt sich für Berater, die sich möglicherweise noch schwer tun, Kredite aktiv anzubieten, ein neuer Anspracheanlass. Und es ist auch auf der Kundenseite nicht zu unterschätzen, dass wir dem Kunden das Gefühl nehmen, bei seiner Sparkasse um etwas bitten zu müssen.

Wie haben Sie die Kampagne vorbereitet?

Hammrich: Unser Motto hieß: ganz oder gar nicht. Also haben wir uns für das komplette Kampagnenpaket über alle Medien hinweg entschieden. In einem sehr komprimierten Zeitraum von vier Wochen konzentrierten sich alle Vertriebsaktivitäten auf die Kreditoptimierung. Werbung zu anderen Produkten gab es in dieser Zeit bei uns nicht. Unsere Geschäftsstellen waren vollständig mit dem „Jackenmann“ ausgestattet, ebenso die SB-Geräte und Geldautomaten. Anspruchsvoll wurde es außerhalb unserer Filialen. Unser Geschäftsgebiet umfasst die vier Städte Erkrath, Heiligenhaus, Mettmann und Wülfrath rund um Düsseldorf mit über 150.000 Einwohnern. Eine mög-lichst hohe Reichweite bei Kunden und Nichtkunden zu er-zielen, stellte dabei für uns eine Herausforderung dar.

Und wie haben Sie das gemacht?

Kriese: Unsere Idee war, den Kunden vom Aufstehen bis zum Schlafengehen mit der Kampagne zu begleiten. Morgens auf dem Weg zur Arbeit im Auto lief der für unsere Sparkasse indi-vidualisierte Funkspot im Radio. Unterwegs sah man in jeder Stadt unseres Geschäftsgebiets auffällige Großflächenplakate. Als Flächensparkasse haben wir rund um Düsseldorf auch viele Pendler, die mit der Bahn fahren. Die am stärksten frequen-tierte Verbindung liegt zwischen Düsseldorf und Mettmann. In der Regiobahn zeigten die Monitore und Wechselrahmen den „Jackenmann“, während wir an den Haltestangen so genannte Swing Cards einsetzten. Die Pendelstrecke komplettierten wir durch Plakate auf ausgewählten Bahnsteigen. Und wer abends noch im Internet stöberte, fand das Motiv auch auf Facebook und bei den wichtigsten E-Mail-Anbietern GMX, web.de und T-Online – und natürlich auf unserer Homepage. Die Klick-raten waren sehr gut und lagen deutlich über dem Durchschnitt. Am Wochenende fanden rund 68.000 Haushalte eine Postwurf-sendung vor. Von morgens bis abends erreichten wir unsere Kunden dort, wo sie sich aufhalten.

Das klingt nach einer erfolgreichen Kampagne.

Kriese: Ja, in der Tat. Unsere Ziele, die wir uns vorgenommen haben, haben wir erreicht. Wir haben deutlich mehr Neuge-schäft generiert, im Kampagnenzeitraum war es eine Steige-rung von fast 40 Prozent im Vergleich zu den Vormonaten. Wir wollten Kunden unseres Hauses, die Kredite bei einer anderen Bank haben, zurückholen und unseren Marktanteil wieder ausweiten. Auch das haben wir geschafft und sogar noch neue Kundenbeziehungen hinzugewonnen. Die Ratenersparnis, die mit der Kreditoptimierung oft verbunden ist, kam bei den Kun-den sehr gut an. Wir haben uns bei den Kunden als kompetenter Finanzierungspartner in Erinnerung gerufen. Die Kollegen hat-ten mit der Kreditoptimierung einen guten Anspracheanlass, um dem Kunden im Rahmen unserer ganzheitlichen Beratung echte Mehrwerte aufzuzeigen. Das hat ihnen bei der Beratung und im Vertrieb sehr geholfen, bestätigten uns die Berater.

Das Kampagnenmotiv: ein Mann, der durch die übertrieben hohe Anzahl an Kleidungsstücken – die Kreditraten – sichtlich belastet wird. Ohne die überflüssigen Kleider ...



Hammrich: Der Erfolg während der Kampagne hat unsere Mitarbeiter in den Geschäftsstellen sehr motiviert, und uns natürlich auch. Es hat Spaß gemacht, den Kunden „von morgens bis abends“ zu begleiten. Für unser Haus war die Schlagkraft der Kampagne einzigartig.

Hat der Schwung der Kampagne eine nachhaltige Wirkung in Ihrem Haus gehabt?

Hammrich: Erfreulicherweise ist das so. Zum einen haben wir messbare Effekte. Die Kampagne war der Türöffner für mehr Geschäft. Unser Neugeschäft stieg im gesamten Jahr 2014 um fast 30 Prozent. Wir sehen, dass wir das vorhandene Potenzial heben können, das macht Mut für mehr. Zum anderen stellen wir einen Wandel bei unseren Mitarbeitern fest. Neben einem regelmäßigen und sehr intensiven Austausch untereinander gehen die Berater jetzt wesentlich offensiver mit dem Thema Kreditoptimierung auf unsere Kunden zu und erzielen gute Erfolge. Das sehen wir auch an den ersten Monaten des neuen Jahres, die sehr erfolgreich verlaufen sind. In diesem Jahr werden wir uns auf jeden Fall wieder dem Sammelmailing von S-Kreditpartner anschließen und unsere Kunden auf die Vorteile der Kreditoptimierung aufmerksam machen. //

Roswitha Hammrich (links) und Liana Kriese sind in der Kreissparkasse Düsseldorf für die Kooperation mit S-Kreditpartner zuständig.

Dialogmarketing auf dem Vormarsch

Im Frühjahr 2014 stellten die Sparkassen zusammen mit dem Deutschen Sparkassenverlag und S-Kreditpartner einen Rekord auf. Im Rahmen der Kampagne zum S-Autokredit erhielten rund 470.000 Haushalte im gesamten Bundesgebiet Post von ihrer Sparkasse. Über 100 Sparkassen hatten sich dem Sammelversand angeschlossen und auf das Angebot S-Autokredit aufmerksam gemacht. So viele persönlich adressierte Mailings an Bestandskunden hatte die Sparkassen-Finanzgruppe zuvor noch nie zu einem Produkt auf einmal verschickt.

Zusammen mit S-Kreditpartner nutzen die Partnersparkassen immer mehr die Chancen der Bündelung. Insgesamt zählte S-Kreditpartner im vergangenen Jahr rund 1,8 Millionen versandte Mailings. Im Vergleich zum Vorjahr ist das mehr als eine Verdreifachung der Auflage. Da steckt Schlagkraft hinter. Und eine systematische Kundenansprache, die Erfolg verspricht.

Denn gemeinsam ist man einfach stärker. Marketingaktionen sind überaus wirksam, wenn sie gleichzeitig in benachbarten Regionen platziert werden. In Nordrhein-Westfalen haben über 50 Sparkassen parallel die Kreditoptimierungskampagne präsentiert. Zum einen hat die breite regionale Präsenz eine enorme Wirkung. Die Aufmerksamkeit der Kunden für die Produktangebote der Sparkasse wird über einzelne Geschäftsgebiete hinweg aufrechterhalten. Zum anderen bieten die Gemeinschaftsaktionen erhebliche Synergien, sowohl bei der Kreation als auch bei der Umsetzung der Marketingmaßnahmen. Das wird gerade beim Dialogmarketing offensichtlich, denn die Rechnung ist einfach: je größer die Mailingauflage, desto geringer der Stückpreis.

Den Rekord aus dem Vorjahr hat S-Kreditpartner bereits im März 2015 gebrochen. Da verschickten die Partnersparkassen zusammen mehr als 600.000 Mailings an ihre Kunden zum S-Autokredit. Für dieses Jahr hat sich S-Kreditpartner zusammen mit dem Sparkassenverlag eine Gesamtstückzahl im Dialogmarketing von drei Millionen vorgenommen. //



... freut er sich sichtlich an der gewonnenen Freiheit.

Den eigenen Markt kennen

Den Markt für Ratenkredite teilen sich in Deutschland rund 2.000 Kreditinstitute. Sie alle kämpfen in diesem Geschäftsfeld um Kunden und Erträge. Dabei geht es im Wesentlichen um die Verteilung der Marktanteile, denn das Volumen im Ratenkreditmarkt wächst seit mehreren Jahren nur leicht. Die Sparkassen, die größte Bankengruppe in Deutschland, partizipieren laut Statistiken an dem ertragreichen Geschäftsfeld nur zu einem kleinen Teil. Aber wie genau verteilt sich der Markt unter den Banken? Wer hat die Nase in den einzelnen Geschäftsgebieten vorn? Wo stecken Potenziale für die Sparkassen? Die Marktanteilsanalyse von S-Kreditpartner liefert wertvolle Erkenntnisse.

Autor: Johannes Hüser / Foto: Michael Jungblut



Neulich habe ich nach „Ratenkredit“ gegoogelt. Das System lieferte mir fast eine Million Suchergebnisse. Die Sparkassen fand ich unter den Einträgen erst an Stelle Nummer 18, auf der zweiten Seite hinter den Angeboten von Direktbanken und Vergleichsplattformen.

Ähnlich erlebt man es außerhalb des Internets. Egal ob in den Schaufenstern von Banken, in Autohäusern, im Elektronikmarkt oder im Fernsehen: Spezialanbieter, darunter viele mit ausländischen Muttergesellschaften, haben sich auf dem Markt für Ratenkredite breitgemacht und freuen sich über attraktive Erträge.

Geschäftspotenziale erkennen

Aber wie hoch ist die Nachfrage der Kunden nach Krediten tatsächlich? Wie viel Potenzial gibt es in den einzelnen Geschäftsgebieten der regional organisierten Sparkassen? Wir wollten es genau wissen. Zusammen haben der Sparkassenverband Westfalen-Lippe und der Rheinische Sparkassen- und Giroverband die Initiative ergriffen und eine Marktanteilsanalyse bei S-Kreditpartner in Auftrag gegeben. Auch andere Sparkassenverbände haben die SKP in der Zwischenzeit beauftragt.

Ziel der Analyse ist es, auf Ebene der Geschäftsgebiete der einzelnen Sparkassen einen Überblick über das Neu- und Bestandsgeschäft bei Ratenkrediten zu gewinnen und konkrete Geschäftspotenziale abzuleiten. Grundlage sind unterschiedliche externe und SKP-interne Datenquellen zu den Geschäftsvolumina im Ratenkreditgeschäft. Die Daten sind anonymisiert und können daher nicht für Werbezwecke ausgewertet werden. Das ist auch nicht das Ziel. Vielmehr geht es um das Sichtbarmachen der Chancen, die das Geschäftsfeld insgesamt bietet.

Der entscheidende Vorteil dieser speziellen Marktanteilsanalyse ist ihre Genauigkeit. Zum einen lassen sich die Daten auf das einschränken,

was uns vorrangig interessiert, nämlich das klassische Ratenkreditgeschäft mit Finanzierungen bis 80.000 Euro. Zum anderen ist aufgrund der Auswertungsmöglichkeit nach Postleitzahlen eine sehr differenzierte räumliche Betrachtung möglich. Das Ergebnis ist eine präzise Auskunft über die Aktivitäten der Wettbewerber in den eigenen Geschäftsgebieten der Sparkassen.

Auch ich habe mir die aktuelle Analyse für die Kreissparkasse Wiedenbrück intensiv angesehen und erst einmal schlucken müssen. Mein Fazit: Der Ratenkreditmarkt bietet den Sparkassen viel mehr Chancen, als sie heute oft wahrnehmen.

Man sieht das an drei wesentlichen Erkenntnissen:

1. Zwei von drei Sparkassenkunden gehen für die Kreditaufnahme zu einer anderen Bank. Die Nachfrage der Sparkassenkunden nach Krediten ist also größer als gedacht. Gerade unter den Stammkunden gibt es mehr unausgeschöpftes Potenzial als angenommen.

2. Die Stärke der einzelnen Sparkasse im Ratenkreditgeschäft ist unabhängig von der Größe des regionalen Marktvolumens. Ob Stadt oder Land, ist egal. Auch in Gebieten, in denen je Einwohner weniger Neugeschäft als woanders gemacht wird, erreichen einzelne Sparkassen hervorragende Vertriebsergebnisse.

3. Sparkassen, die vollumfänglich und konsequent mit der SKP kooperieren, erreichen ein höheres Volumenwachstum als andere Häuser. Sie nutzen ihre Chancen also am besten.

Den Vorsprung als Sparkasse nutzen

Was bedeuten die Erkenntnisse für die Sparkassen? Ich habe dazu eine klare Antwort: Wir müssen unseren Vorsprung als Sparkassen auch im Ratenkreditgeschäft nutzen. Es gibt entschei-

Den Blick schärfen: Wie sieht es in den einzelnen Geschäftsgebieten aus?

2 von 3

Sparkassenkunden

gehen für die Kreditaufnahme
zu einer anderen Bank

dende Vorteile gegenüber dem Wettbewerb. In der Sparkassen-Finanzgruppe betreuen wir einen Kundenstamm von rund 50 Millionen Kunden. Einen Großteil von ihnen betreuen wir in über 15.000 Geschäftsstellen persönlich und kennen sie seit vielen Jahren. Darüber hinaus belegen Marktstudien, dass keine andere Marke im deutschen Bankwesen eine so hohe Bekanntheit, so viel Sympathie und so großes Vertrauen wie die Marke „Sparkasse“ genießt.

Mit einer aktiven und systematischen Kundenansprache lassen sich ungeahnte Potenziale heben. Gerade bei unseren Stammkunden, die Kredite bei anderen Banken haben, können wir den Hebel ansetzen. Die Zusammenführung von Krediten im eigenen Haus ist einfach und wirkungsvoll. Die

Kunden sind ihrer Sparkasse dankbar, wenn sie auf diese Weise einen Ratenvorteil bekommen. Damit holen wir nicht nur Marktanteile, sondern sichern auch die Kundenbeziehungen und wertvolle Erträge für die Sparkassen-Finanzgruppe.

Die Kreissparkasse Wiedenbrück will weder auf Kunden noch auf Erträge verzichten. Die Zusammenarbeit mit der SKP hat sich für unser Haus bewährt. Wir wollen gemeinsam mit der SKP unser Ratenkreditgeschäft weiter stärken. Denn die Angebote im Internet oder in den Schaufenstern der Fußgängerzone werden bleiben. Aber unsere Sparkassenkunden müssen wissen, dass sie auch bei Kreditbedarf auf uns zählen können. Es lohnt sich – für die Kunden und für die Sparkassen. //



Die Kunst, einen Award zu gestalten

Bereits zum zweiten Mal ehrte S-Kreditpartner 2014 die besten Partnersparkassen mit dem S-Kreditpartner-Award. Wofür steht ein solcher Preis und was erzählt er als Kunstwerk?

Fotos: Felix Kahlo

Material:
Nussbaum, unbehandelt/
Kupfer, handpoliert, Lasergravur
Höhe: 22,5 cm
Gewicht: ca. 1,5 kg



Das Ineinandergreifen der Elemente symbolisiert die erfolgreiche Zusammenarbeit der Verbundpartner.

Für Designer Hardy Seiler war bei der Gestaltung des S-Kreditpartner-Awards besonders wichtig, wer den Preis vergibt, wer ihn entgegennimmt und wie diese Protagonisten zueinander stehen: S-Kreditpartner überreicht einen Preis für hervorragende Vertriebsergebnisse im Ratenkreditgeschäft an seine Kooperationspartner. Der Award steht also für den gemeinsamen Erfolg beider Unternehmen. Aus gestalterischer Sicht verbindet sie vor allem das gemeinsame Logo. 1972 gab Designlegende Otl Aicher dem Sparkassenlogo seine heutige Form.

In seinem Gestaltungsansatz greift Hardy Seiler beide Einzelelemente des Logos auf – das stilisierte S und die darüber schwebende Münze. Der Korpus ist aus Nussbaumholz gefertigt. Das ungewöhnliche Material gibt den abstrahierten S-Formen eine besonders warme und organische Haptik. Ihr „Ineinandergreifen“ steht symbolisch für die

Zusammenarbeit von S-Kreditpartner und den Sparkassen. Die kupferne Münze schafft einen glänzenden Kontrast dazu und „veredelt“ den Award gleichzeitig. Die Aussage der Gestaltung ist einfach und klar: Aus vielen Einzelteilen entsteht eine neue Einheit, die in die Zukunft gerichtet ist. Alle Einzelteile streben nach oben. Sie stellen das gemeinsame Ziel der beiden Partner dar, den Erfolg.

Ein Symbol für gemeinsames Wachstum

Eine Harmonie der Materialien war Hardy Seiler bei der Gestaltung besonders wichtig. Aus seiner Sicht verleiht sie dem Preis einen authentischen Charakter, der sowohl der Persönlichkeit der Sparkassen als auch der von S-Kreditpartner entspricht.

//

Ein Award als Incentive?

Jan Welsch, Geschäftsführer S-Kreditpartner, über die Möglichkeit, mit einem Preis Motivation zu schaffen: „Ausschlaggebend für die Motivation sind die Teilnahmebedingungen, die Jury und das Ansehen eines Preises. Im Fall des S-Kreditpartner-Awards werden die Gewinner aufgrund klarer Fakten ermittelt. Ein fairer ‚Wettkampf‘, bei dem es nicht auf ‚Geschmäcker‘ oder sehr individuelle Vorstellungen einer Jury ankommt. Auch dass jeder Partner von S-Kreditpartner automatisch teilnimmt, spricht für diesen Award. Jeder Gewinner dieser Auszeichnung kann sich deshalb stolz fühlen. Eine solche Auszeichnung wird automatisch motivieren, im nächsten Jahr wieder zu den Besten gehören zu wollen.“



WIR GRATULIEREN DEN PREISTRÄGERN 2014

Hamburger Sparkasse AG
Herner Sparkasse
Kreissparkasse Birkenfeld
Kreissparkasse Groß-Gerau
Kreissparkasse Höchststadt/Aisch
Kreissparkasse Köln
Kreissparkasse Osterholz
Kreissparkasse Soltau
Sparkasse Aachen
Sparkasse Allgäu
Sparkasse am Niederrhein
Sparkasse Aschaffenburg-Alzenau
Sparkasse Bad Hersfeld-Rotenburg
Sparkasse Bochum
Sparkasse Bonndorf-Stühlingen
Sparkasse Dachau
Sparkasse Donnersberg
Sparkasse Düren
Sparkasse Elbe-Elster
Sparkasse Engen-Gottmadingen
Sparkasse Finnentrop
Sparkasse Gummersbach-Bergneustadt
Sparkasse Hanauerland
Sparkasse Hildesheim
Sparkasse Hochrhein
Sparkasse Lörrach-Rheinfelden
Sparkasse Miltenberg-Obernburg
Sparkasse Nienburg
Sparkasse Oberlausitz-Niederschlesien
Sparkasse Rotenburg-Bremervörde
Sparkasse Schwarzwald-Baar
Sparkasse Werra-Meißner
Sparkasse Witten
Stadtsparkasse Burgdorf
Stadtsparkasse Rahden
Stadtsparkasse Versmold
Stadtsparkasse Wermelskirchen
Stadtsparkasse Wuppertal
Vereinigte Sparkassen Gunzenhausen
Wartburg-Sparkasse

Stark im Verbund

Erfolg ist Teamarbeit. Wir setzen auf ein Team mit Experten: die Sparkassen-Finanzgruppe. Als Verbundpartner haben wir alle ein gemeinsames Ziel. Wir wollen die Sparkassen erfolgreich machen. Dafür bündeln wir unsere Kräfte, vernetzen unsere Leistungsangebote und schaffen Synergien. Das macht uns stark.

Mehr als 15 Verbundunternehmen unterstützen S-Kreditpartner dabei, den Sparkassen die besten Lösungen für ihr Ratenkreditgeschäft zu liefern. Sie sind Teil unserer Erfolgsgeschichte und profitieren damit auch von einem wachsenden Ratenkreditgeschäft der SKP.

Unsere Kreditangebote werden rundum von den Experten der Sparkassen-Finanzgruppe begleitet. Das beginnt bereits bei der Werbung für S-Privatkredit und S-Autokredit. Egal ob online, in der Stadt oder in den Filialen – alle Marketingmaßnahmen werden mit Unterstützung von Mitgliedern der Sparkassengruppe konzipiert, entwickelt,

produziert und platziert. Auch die technischen Voraussetzungen für den Kreditantrag, dazu gehört IT genauso wie bestimmte Systeme zur Risikofrüherkennung, stammen von den zentralen Dienstleistern der Sparkassengruppe.

Hat der Kunde das passende Kreditangebot gefunden, begleiten ihn unsere Verbundpartner über die gesamte Laufzeit hinweg: die Bearbeitung, Unterlagenprüfung, Vertragserstellung und alles, was während der Laufzeit anfällt. Und auch wenn es mal Schwierigkeiten gibt, können die Kunden sich darauf verlassen, in der Sparkassen-Finanzgruppe gut aufgehoben zu sein. //

„Wir sind der zentrale Medienpartner von S-Kreditpartner. Gemeinsam wollen wir mit frischen Ideen für die Marketingwelt der Ratenkredite überzeugen. Dafür entwickeln wir mit der SKP neue Konzepte gerade auch für die neuen Medien.“

Prof. Michael Ilg,
Vorsitzender der Geschäftsführung
Deutscher Sparkassen Verlag GmbH



„Als zentraler IT-Dienstleister der Sparkassengruppe entwickeln und betreuen wir die IT-Lösungen für die SKP. Gemeinsam arbeiten wir daran, die Systeme und Prozesse für S-Privatkredit und S-Autokredit so effizient und unkompliziert wie möglich zu gestalten.“

Willi Bär,
Mitglied der Geschäftsführung
Finanz Informatik GmbH & Co. KG



„Als Kompetenzzentrum für Forderungs- und Sicherheitsmanagement betreuen wir zahlungspflichtige Kunden der SKP ganz im Sinne der Sparkassenwerte. Gleichzeitig steigern wir Erträge und reduzieren Kosten mit hohen Qualitäts- und Prozessstandards.“

Karsten Schneider,
Geschäftsführer
Bad Homburger Inkasso GmbH



VERSICHERUNGSPARTNER

neue leben
Versicherungen

PROVINZIAL

PROTECT

VER SICH ER UNGS
KAMMER
BAYERN

MARKTFOLGEDIENSTLEISTER

Bad Homburger Inkasso

Bad Homburger Service

Servicepartner

IT-DIENSTLEISTER

Finanzportal
Berlin · Düsseldorf

Rating und
Risikosysteme GmbH

finanz informatik

finanz informatik
technologie service

finanz informatik
solutions plus

MARKETING

Deutscher
Sparkassenverlag

AM | COMMUNICATIONS

Institut für Marketing &
Kundenbindung GmbH | S-IMK
Finanzgruppe

GESELLSCHAFTER

Berliner
Sparkasse

Deutsche Leasing

Den gemeinsamen Nenner finden

Wer sind wir? Welchen Anspruch haben wir? Auf welche Stärken setzen wir und welche Spielregeln wollen wir uns geben? Mit diesen spannenden Fragen beschäftigten sich die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von S-Kreditpartner im Projekt „Wir über uns“ von Herbst 2013 bis Sommer 2014. Ein kurzer Bericht über eine konstruktive Form der Selbstreflexion.

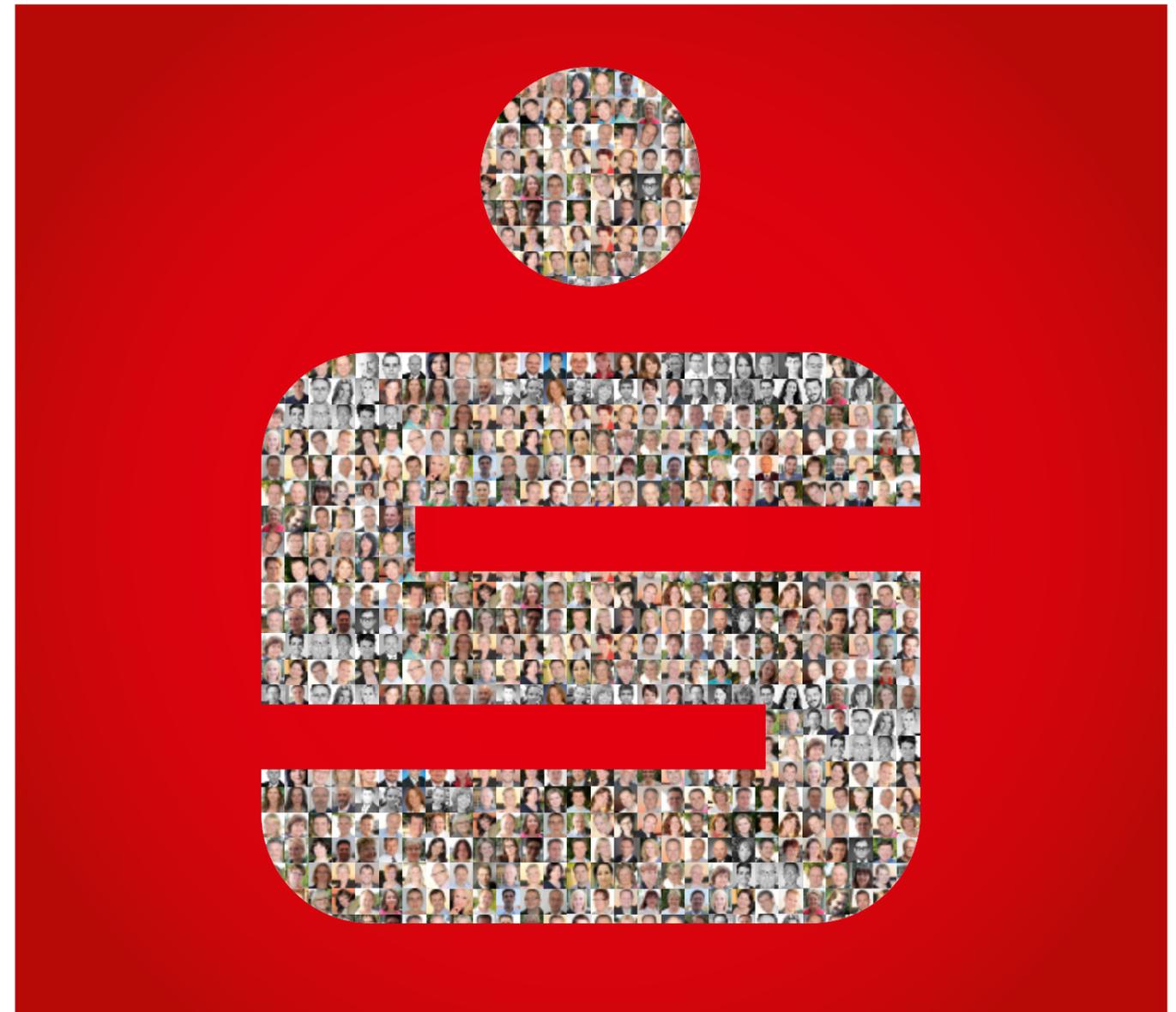
„Wir sind ein sehr junges Unternehmen, viele Dinge sind im Fluss. Wir haben sowohl bei Mitarbeitern als auch bei Führungskräften den kollektiven Wunsch verspürt, sich damit zu beschäftigen, wer wir sind und wer wir sein wollen“, erklärt Geschäftsführer Heinz-Günter Scheer die Impulse, die zu dem Projekt geführt haben.

S-Kreditpartner hat sich seit der Gründung 2011 vor allem um eines gekümmert: den Erfolg der Partner und Kunden. Aus heutiger Sicht eine genauso konsequente wie kluge Strategie. Das Kundenkreditvolumen von rund 3,8 Milliarden Euro wird Ende 2014 von 220 Mitarbeitern gemanagt. Das ist eine immer noch überschaubare Mannschaft, aber trotzdem nahezu doppelt so groß wie zum Start. Noch dazu verteilt sich das Unternehmen auf fünf unterschiedliche Standorte und den Außendienst. Über 90 Mitarbeiter sind in den vertriebsnahen Einheiten beschäftigt. Über 90 Kollegen sind in Serviceeinheiten für die Kunden da und etwa 40 arbeiten in den Steuerungseinheiten.

Bei so viel Wachstum und einer Gründungsgeschichte, die auf drei gewachsenen Unternehmensstrukturen von Landesbank Berlin, Deutscher Leasing und readybank beruht, ist es eine besondere Herausforderung, sehr schnell über die diversen Standorte hinweg zu funktionieren. Die Fragen nach Unternehmenskultur und Selbstverständnis und danach, wie sich beides für ein Mitglied der Sparkassenfamilie darstellt, stellen sich unweigerlich. Das Projekt „Wir über uns“ unter Beteiligung aller Mitarbeiter sollte die ersten Antworten liefern.

Mit wenigen Worten zeichnet S-Kreditpartner ein sehr konkretes Bild seines Selbstverständnisses, seines Anspruchs und seiner Stärken. Dass dabei die Nähe zu den Sparkassen und deren Wertekanon eine wichtige Rolle spielen, ist kein Zufall, sondern das sich festigende Fundament einer neuen gemeinsamen Identität. //

„Wir über uns“ →



Die aktuell rund 220 Mitarbeiter managen ein Kundenkreditvolumen von rund 3,8 Milliarden Euro.

„Wir über uns“

**Die Sparkassen
sind unsere Familie.**

**Kredite sind unsere
Spezialität.**

**Faire Partnerschaft
ist die Basis unseres
Geschäftserfolgs.**

Das sind wir

Wir sind der Spezialist für das Auto- und Konsumentenkreditgeschäft der Sparkassen. Mit der Gründung 2011 ist es uns gelungen, die Kräfte von Deutscher Leasing, Landesbank Berlin und readybank erfolgreich zu verbinden. Aus unseren Wurzeln entwickeln wir gemeinsam neue Stärken.

Das ist unser Anspruch

Mit Begeisterung tun wir alles für den Erfolg der Sparkassen. Unser Ziel ist die Marktführerschaft der Sparkassen-Finanzgruppe in unserem Geschäftsfeld.

Das sind unsere Stärken

Wir gehören zur Sparkassen-Finanzgruppe. Ihre Größe und die Kraft der Marke Sparkasse erschließen uns einen hervorragenden Kundenzugang.

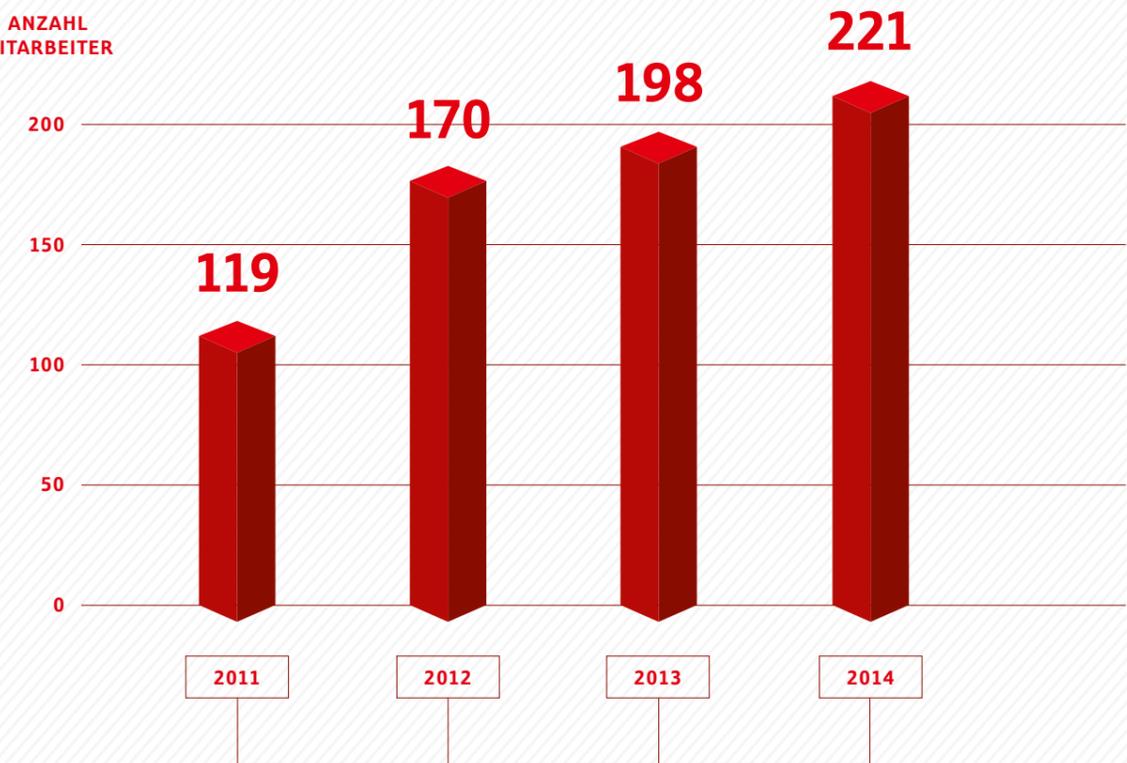
Wir teilen die Werte der Sparkassen. Unsere Leistungen orientieren sich an ihrem Anspruch. Uns kann man vertrauen.

Wir konzentrieren unsere Kräfte konsequent auf das Kreditgeschäft. Hier wollen wir die Besten sein.

Wir bleiben nie stehen. Wir entwickeln unsere Fähigkeiten immer weiter und behalten dabei unsere Ziele klar im Blick.

Wir sind im Team stark. Unsere vielfältigen Talente und Erfahrungen sind einzigartig und entfalten im Team ihre volle Wirkung.

ANZAHL
MITARBEITER



85%
Zuwachs
in unserem
Team

SEIT GRÜNDUNG

Forschen für den Erfolg

2014 hat S-Kreditpartner mehrere Studien und Umfragen durchführen lassen. Ziel war es, den Bedarf der Vertriebspartner, das Kundenverhalten und das Umfeld im Ratenkreditmarkt zu erforschen. Die Ergebnisse dienen als Grundlage, um das Leistungsangebot weiter zu verbessern. Bei den Analysen konzentrierte sich S-Kreditpartner auf drei Felder.

Foto: iStock

Feld 1: Kundenverhalten

Das Kundenverhalten im Ratenkreditgeschäft ist für S-Kreditpartner von besonderem Interesse. Was bewegt den Kunden? Wie kann er mit S-Privatkredit und S-Autokredit noch besser für die Sparkassen gewonnen werden?

„Als Spezialist mit einem großen Portfolio haben wir die Möglichkeit, die Kundenwünsche sehr differenziert zu erforschen“, erläutert Geschäftsführer Heinz-Günter Scheer. „Von diesen Erkenntnissen profitieren dann alle unsere Partner.“

Neben vielen detaillierten Erkenntnissen zum Kundenverhalten bei der Auswahl und Entscheidung für einen Kredit wurde vor allem deutlich, welche großen Potenziale in der ausgeprägten Loyalität der Sparkassenkunden stecken.

Feld 2: Umfeld- und Marktbeobachtung

Die laufende Beobachtung von Umfeld und Markt ist eine wichtige Aufgabe von S-Kreditpartner. Welche neuen gesetzlichen Vorgaben beeinflussen das Ratenkreditgeschäft? Wie verhalten sich der Markt und die Wettbewerber?

S-Kreditpartner analysierte systematisch die Rahmenbedingungen, die für alle Sparkassen im Ratenkreditgeschäft Relevanz haben. Die Bedeutung sich abzeichnender regulatorischer Rahmenbedingungen für das Ratenkreditgeschäft untersucht S-Kreditpartner laufend und setzt notwendige Regelungen zügig im Leistungspaket um – und zwar einmal für alle Partner.

Daneben analysierte S-Kreditpartner systematisch Markt und Wettbewerb. Von besonderem Interesse für eine Standortbestimmung der einzelnen Partnersparkassen ist die Analyse auf regionaler und lokaler Ebene in Zusammenarbeit mit den Sparkassenverbänden. Sie liefert wertvolle Erkenntnisse über die Aktivitäten der Wettbewerber und die Marktpotenziale in den Geschäftsgebieten.

Feld 3: Zufriedenheit der Vertriebspartner

Das Wissen um die Erwartungen der Vertriebspartner ist für S-Kreditpartner essenziell wichtig, um auf Erfolgsspur zu bleiben. Wie beurteilen die Sparkassen die Vertriebs- und Marketingunterstützung? Was kann das telefonische Service-Center noch besser machen?

S-Kreditpartner holte sich Feedback und befragte die Mitarbeiter der Sparkassen in unterschiedlichen Umfragen. So nahmen an den Befragungen zu Marketingthemen insgesamt 220 Marketing- und Produktverantwortliche teil. Vor allem ging es bei den Befragungen darum, das aktuelle Angebot der SKP im Bereich Marketing und Kommunikation noch besser auf die Anforderungen der Sparkassen abzustimmen. So stellte sich beispielsweise heraus, dass Dialogmarketing als die mit Abstand wichtigste und effektivste Werbeform angesehen wird und weiter ausgebaut werden sollte.

An der Umfrage zu den Leistungen des telefonischen Service-Centers beteiligten sich über 1.000 Kundenberater kooperierender Sparkassen. Auch hier gibt es neben zahlreichen hervorragenden Bewertungen Aspekte, die sich S-Kreditpartner für die Zukunft vorgenommen hat. //

**Von unseren
Analysen
profitieren
alle Partner.**

Der Sonne entgegen

Die Caravanbranche verbuchte 2014 einen Rekordumsatz. Auch die Finanzierungspartner des Freizeitfahrzeughandels profitierten von der Entwicklung. Woher kommt das wachsende Interesse am Caravanning? Wer sind die, die sich auf die Reise im mobilen Eigenheim begeben? Eine Suche nach den Erklärungen für den Caravantrend.

Autor: Hans-Karl Sternberg / Fotos: Getty





Reisen mit Caravan oder Reisemobil liegt im Trend

Caravaning als Urlaubs- und Freizeitform erfreut sich in Deutschland steigender Beliebtheit. Immer mehr Menschen reisen spontan, flexibel und komfortabel im eigenen Caravan oder Reisemobil der Sonne entgegen. Im Jahr 2014 verbuchte die deutsche Caravaningindustrie mit Neufahrzeugen den Rekordumsatz von 3,25 Milliarden Euro. Rechnen wir den Gebrauchtmittelmarkt und das Zubehörgeschäft hinzu, waren es sogar 6,62 Milliarden Euro. Vor allem ihre Individualität, Vielfalt, Flexibilität, Unabhängigkeit und Naturnähe machen die Urlaubs- und Freizeitform Caravaning für viele Menschen attraktiv.

Immer älter, immer fitter

Unterstützt wird diese Attraktivität durch gleich mehrere gesellschaftliche Megatrends und soziodemographische Entwicklungen. Es gibt immer mehr Menschen über 50 Jahre, und sie bleiben immer länger fit, vital und mobil. Studien der Forschungsgemeinschaft Urlaub und Reisen (FUR) zur Freizeitform Caravaning besagen, dass bereits heute rund 45 Prozent der Caravanbesitzer und rund 46 Prozent der Reisemobilbesitzer älter als 50 Jahre sind. Durch die Zunahme dieser Altersgruppe wird

also auch die Zielgruppe der Käufer von Caravans und Reisemobilen weiter wachsen. Denn für den Kauf eines Freizeitfahrzeugs sind zwei Faktoren relevant, die in den meisten Lebensläufen erst jenseits der 50 zeitgleich zusammen kommen: die finanziellen Möglichkeiten, ein Fahrzeug zu kaufen, und die Zeit, es auch zu nutzen.

Das Alter der Käufer bedeutet jedoch nicht, dass Caravaning für jüngere Menschen weniger attraktiv sei. Im Gegenteil: Die Altersgruppen unter 50 Jahren zeigen in der gleichen Studie der FUR ein überdurchschnittliches Interesse an der Miete eines Caravans oder Reisemobils für die Zeit des Urlaubs. Auch hier punktet Caravaning vor allem mit seinen Stärken Individualität, Vielfalt, Flexibilität, Unabhängigkeit und Naturnähe. Denn verglichen mit anderen Urlaubsangeboten ist die Miete eines Freizeitfahrzeugs keine preisgünstige Alternative.

Im Einklang mit der Natur

Das Stichwort Naturnähe führt zum nächsten Megatrend, der für Caravaning arbeitet und den das Zukunftsinstitut in Frankfurt am Main vor einigen Jahren unter dem Stichwort „Neo-Ökologie“ in die Trendforschung einbrachte. Mit der weiter zuneh-



Für Büromenschen ist die Natur der perfekte Erholungsraum.

Entschleunigung und Naturnähe – die Sehnsucht nach dem Freien wird immer größer.

menden Digitalisierung unseres beruflichen und privaten Alltags führt der Megatrend Neo-Ökologie zu einer großen Natursehnsucht und damit einem Aufschwung naturnaher Freizeitformen wie Hiking, Trekking, Camping und Caravaning. Für Menschen in Mitteleuropa, die sich zu 95 Prozent in geschlossenen Räumen (Auto, Züge oder Flugzeuge mitgerechnet) aufhalten, so das Zukunftsinstitut, wird die Natur zum perfekten Erholungsraum. Entschleunigung und Aktivitäten im Einklang mit der Natur wie Rad-, Wander- oder Kajak-Touren stehen daher bei Urlaubern hoch im Kurs. Caravaning, für sich selbst

schon eine naturnahe Urlaubsform par excellence, ist zudem seit jeher eine ideale Ausgangsbasis für all diese Aktivitäten in der Natur. Die Urlaubs- und Freizeitform Caravaning profitiert folglich auch von dieser Entwicklung.

Die gesellschaftlichen Megatrends und soziodemographischen Entwicklungen mit ihren jeweiligen Auswirkungen auf das Urlaubsverhalten werden das Interesse am Caravaning auch in den nächsten Jahren fördern und machen Caravaning so zu einer Urlaubs- und Freizeitform mit Zukunft. //

Hans-Karl Sternberg ist Geschäftsführer des Caravaning Industrie Verbands e.V. (CIVD). Zu dessen rund 130 Mitgliedern zählen nahezu alle deutschen und europäischen Hersteller von Caravans und Reisemobilen sowie deren Zulieferer und Dienstleister.

Inhalt

Bericht des Aufsichtsrats	34
Lagebericht	36
Bilanz	78
Gewinn- und Verlustrechnung	80
Anhang	82
Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers	102

Bericht des Aufsichtsrats

Aufsichtsrat und Ausschüsse

Die S-Kreditpartner GmbH hat einen fakultativen Aufsichtsrat mit neun Mitgliedern. Sechs Mitglieder kommen aus dem Kreis der Gesellschafter; drei Mitglieder sind aktive Vorstände von Kooperationssparkassen. Vorsitzender des Aufsichtsrats der S-Kreditpartner GmbH ist Dr. Johannes Evers, Vorsitzender des Vorstands der Landesbank Berlin AG. Stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats der S-Kreditpartner GmbH ist Kai Ostermann, Vorsitzender des Vorstands der Deutsche Sparkassen Leasing Verwaltungs-Aktiengesellschaft. Patrick Tessmann, vormals Mitglied des Vorstands der Landesbank Berlin AG, ist im Rahmen seines Wechsels zur Oldenburgischen Landesbank zum 30. September 2014 aus dem Aufsichtsrat ausgeschieden. Die Gesellschafterversammlung hat am 23. Januar 2015 Tanja Müller-Ziegler, Mitglied des Vorstands der Landesbank Berlin AG, zum neuen Mitglied des Aufsichtsrats bestellt.

Der Aufsichtsrat hat die Geschäftsführung nach den gesetzlichen Vorgaben des § 25d KWG und 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 besteht weiterhin ein Kreditausschuss aus drei Ausschussmitgliedern, der über Kreditvergaben an Dritte mit einem Kreditvolumen über insgesamt 5,0 Mio. EUR entscheidet. Diesem gehörten Patrick Tessmann (Vorsitzender bis 15. September 2014), Volker Alt (Vorsitzender ab 15. September 2014), Rainer Weis und Dr. Michael Schulte an. Im Berichtsjahr hat der Kreditausschuss 14 Beschlüsse im Umlaufverfahren gefasst.

Aufgrund der Größe des Gremiums und des Geschäftsmodells hat der Aufsichtsrat in der Sitzung vom 7. April 2014 beschlossen, keine weiteren Ausschüsse zu bilden und die Kontrolltätigkeiten gemeinsam im Plenum zu behandeln.

Geschäftsentwicklung

Die geschäftliche Entwicklung der S-Kreditpartner GmbH verlief im Jahr 2014 weiterhin positiv. Mit der Stadtsparkasse München hat die größte Sparkasse in Süddeutschland eine Vollkooperation mit S-Kreditpartner aufgenommen. Insgesamt arbeitete S-Kreditpartner zum Jahresende mit 113 Vollkooperationspartnern zusammen.

Zum 31. Dezember 2014 betrug der Kreditbestand bei der Endkundenfinanzierung 3.372 Mio. EUR und im Bereich Händlereinkaufsfinanzierung 472 Mio. EUR. Es konnte ein Betriebsergebnis von 35,7 Mio. EUR vor Steuern 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 Überprüfung der Geschäftsstrategie einschließlich der aktualisierten Mittelfristplanung, das Risikomanagement und die Risikolage unter Berücksichtigung der strategischen und organisatorischen Ausrichtung der Bank unterrichtet. Ferner hat sich der Aufsichtsrat im Jahr 2014 über die Risikoentwicklung, die gebildete Risikoversorge, die aktuelle Risikostrategie und die Angemessenheit der Vergütungssysteme berichten lassen und hierüber beraten. In der Sitzung am 7. April 2014 wurde er im Rahmen der Erörterung des Jahresabschlusses 2013 über die Prüfergebnisse und die Arbeitsweise der Geschäftsführung von der internen Revision und den beauftragten Jahresabschlussprüfern informiert. In der Sitzung am 18. Dezember 2014 erfolgte eine Selbstevaluierung der Zusammensetzung und Arbeitsweise des Aufsichtsrats. Im Berichtszeitraum hat sich der Aufsichtsrat ferner mehrfach mit den Rückforderungen von vereinnahmten Bearbeitungsentgelten der Bank vor dem Hintergrund der aktuellen Rechtsprechung des Bundesgerichtshofes befasst.

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 7. April 2014 die PricewaterhouseCoopers AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft (PwC) mit der Abschlussprüfung für das Geschäftsjahr 2014 beauftragt. Der Aufsichtsrat hat sich in seiner Sitzung am 11. Mai 2015 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 2014.

Berlin, im Mai 2015

Der Aufsichtsrat



Dr. Johannes Evers
Vorsitzender

Mitglieder des Aufsichtsrats



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



Volker Alt, Dr. Johannes Evers, Tanja Müller-Ziegler¹
(Landesbank Berlin AG)



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

¹ Seit 23. Januar 2015.

Lagebericht

Die S-Kreditpartner GmbH (SKP) ist der Kreditspezialist der Sparkassen-Finanzgruppe für das Auto- und Konsumentenfinanzierungsgeschäft. Ziel ist es, die Marktposition der Sparkassen-Finanzgruppe in diesem Geschäftsfeld nachhaltig zu stärken. Die SKP wurde am 1. Juni 2011 als Tochter von Landesbank Berlin (LBB) und Deutscher Leasing (DL) gegründet.

Zu den Kooperationspartnern der SKP zählen die Sparkassen und der Auto- und Freizeitfahrzeughandel in Deutschland. Den Sparkassen stellt die SKP ein leistungsfähiges Produkt- und Unterstützungspaket für den Vertrieb von S-Privatkredit und S-Autokredit bereit. Dem Auto- und Freizeitfahrzeughandel bietet sie Lösungen für die Absatz- und Einkaufsfinanzierung.

1 Gesamtwirtschaftliche Entwicklung und Bankenmarkt

In einem schwierigen weltwirtschaftlichen Umfeld hat sich die deutsche Wirtschaft als stabil erwiesen. Nach dem schwungvollen Jahresauftakt (+0,8% im ersten Quartal 2014) trübte sich die Entwicklung des Bruttoinlandsprodukts (BIP) im zweiten Quartal 2014 geringfügig ein (-0,1%), legte jedoch im dritten Quartal wieder um 0,1% zu. Im vierten Quartal stabilisierte sich die Entwicklung. So konnte ungeachtet der negativen Auswirkungen der Ukraine- bzw. Krim-Krise im Jahr 2014 mit 1,5% insgesamt ein solides Wirtschaftswachstum erzielt werden. Zuvor wurde lediglich ein Wachstum von 0,1% im Jahr 2013 bzw. 0,4% im Jahr 2012 erreicht. Der 10-Jahres-Durchschnitt liegt bei 1,2%; für das Jahr 2015 wird mit einem vergleichbaren Wachstum gerechnet.

Die privaten Konsumausgaben stiegen im Vergleich zum Vorjahr um 1,1% nach 0,9% im Vorjahr. Sie machen 0,8% der 1,5% des BIP-Wachstums aus und bildeten mit den staatlichen Konsumausgaben den wichtigsten Wachstumstreiber für das Bruttoinlandsprodukt.

Auch die Investitionstätigkeit in Ausrüstungen legte anders als noch im Vorjahr deutlich um 3,7% zu.

Die solide wirtschaftliche Lage in Deutschland spiegelte sich auf dem Arbeitsmarkt wider. So setzte sich der positive Trend am Arbeitsmarkt 2014 weiter fort, wenn auch mit verminderter Geschwindigkeit. Die positive wirtschaftliche Entwicklung wurde durch 42,7 Mio. Beschäftigte getragen (41,8 Mio. im Vorjahr). Die Beschäftigungslage erreichte damit das achte Jahr in Folge einen neuen Höchststand. Der Beschäftigtenaufbau steigerte sich mit +0,9% leicht gegenüber dem Vorjahr (+0,6% im Jahr 2013 bzw. +1,1% im Jahr 2012).

Die Entwicklung am Arbeitsmarkt spiegelt sich auch im Rückgang der Erwerbslosenquote¹ wider. Diese ist 2014 auf 4,7% nach 4,9% im Vorjahr gesunken.

Vor dem Hintergrund der prognostizierten Verbesserung der gesamtwirtschaftlichen Lage wird auch für 2015 von einer stabilen Situation am Arbeitsmarkt ausgegangen.

¹ Erwerbslosenquote = Anteil der Erwerbslosen an der Gesamtzahl der Erwerbspersonen.

1.1 Bankenmarkt

Der Bankenmarkt in Deutschland und Europa war auch 2014 durch die anhaltende Niedrigzinsphase sowie die expansive Geldpolitik der Europäischen Zentralbank (EZB) geprägt.

Die EZB hat ihren Kurs der wachstumsfördernden Geldpolitik im Jahr 2014 weiter aufrechterhalten und erneut Zinsanpassungen vorgenommen. Nachdem der Leitzins bereits Mitte des Jahres auf 0,15% herabgesetzt wurde, senkte die EZB ihn im September um weitere zehn Basispunkte auf einen neuen Tiefstand von 0,05%. Erstmals in der Geschichte der EZB wurden Negativzinsen für Bankeinlagen bei der EZB festgelegt.

Unabhängig von der Niedrigzinspolitik stand der Bankenmarkt in Europa 2014 unter dem Zeichen des Bankentests der EZB, der als Vorbereitung auf die Übernahme der Überwachung der systemrelevanten Banken durch die Europäische Bankenaufsicht galt.

Im so genannten Comprehensive Assessment prüfte die EZB die Bilanzen von 130 europäischen Großbanken zum Stichtag 31. Dezember 2013. Die Prüfung erfolgte in Zusammenarbeit mit der Europäischen Bankenaufsicht und den nationalen Aufsichtsbehörden.

Die deutschen Banken haben im Stressszenario für das Jahr 2016 unter der Annahme eines schwierigen wirtschaftlichen Umfelds bewiesen, dass sie stabil aufgestellt sind. Mit einer Kernkapitalquote von 6,8% hat auch die Landesbank Berlin den Test im Stressszenario erfolgreich bestanden. Nur die Münchener Hypothekenbank konnte die Mindestquote von 5,5% nicht erreichen, hat jedoch bereits Anfang 2014 mit einer Kapitalerhöhung um 408 Mio. EUR reagiert, um die Kapitallücke zu schließen.

1.2 Ratenkreditmarkt

Ratenkreditbestand in Deutschland in Mrd. EUR

2011	147,8
2012	147,2
2013	147,3
2014	150,0

Der Markt für Ratenkreditfinanzierungen hat sich gemäß den Angaben der Deutschen Bundesbank positiv entwickelt und ist leicht gestiegen. Er umfasste per 31. Dezember 2014 ein Volumen von 150,0 Mrd. EUR (Vorjahr 147,3 Mrd. EUR). Dies entspricht einer Steigerung um 1,8% nach Stagnation des Marktes in den beiden vorherigen Jahren. Im Zuge des weiteren Rückgangs des Zinsniveaus haben sich auch die Konditionen im Markt weiter reduziert.

Der Markt für Neuwagen hat sich 2014 nach rückläufiger Entwicklung im Vorjahr stabilisiert. Gemäß Angaben des Kraftfahrt-Bundesamts (KBA) wurden im Jahr 2014 ca. 3,04 Mio. Neuzulassungen registriert. Gegenüber dem Vorjahr (2,95 Mio.) bedeutet dies eine Steigerung um ca. 3%. Der Gebrauchtwagenmarkt hat sich mit ca. 7,07 Mio. Besitzumschreibungen auf Vorjahresniveau (7,09 Mio.) gehalten. Die Grundlage für Kfz-Finanzierungen ist somit auch 2014 weiterhin stabil. Kfz-Finanzierungen machten einen wesentlichen Teil des Ratenkreditvolumens aus.

2 Geschäftliche Entwicklung der S-Kreditpartner GmbH

Das Geschäftsjahr 2014 der SKP war von dem weiterhin sehr niedrigen Zinsniveau und der stabilen konjunkturellen Entwicklung in der Bundesrepublik Deutschland geprägt. Beide Faktoren haben sich positiv auf die Ertragssituation ausgewirkt.

Negativ beeinflusst wurde das Geschäftsjahr durch die Urteile des Bundesgerichtshofs (BGH) zur Zulässigkeit von Bearbeitungsgebühren vom 13. Mai 2014 sowie zu den Verjährungsfristen für die Erstattung vom 28. Oktober 2014. Die SKP hat bereits seit 1. Januar 2012 auf die Bearbeitungsgebühr verzichtet. Gleichwohl mussten in erheblichem Umfang Kreditbearbeitungsentgelte erstattet werden, was vorrangig die bei Gründung von S-Kreditpartner eingebrachten Portfolios betraf.

Der Wettbewerb im Konsumentenkreditgeschäft wurde auch 2014 durch Mitbewerber mit unvermindertem Einsatz aufrechterhalten. Insbesondere Direktbanken und Ableger ausländischer Banken konkurrieren mit den Sparkassen um deren Kunden.

Die SKP hat 2014 ihre strategische Ausrichtung als Ratenkreditspezialist der Sparkassen-Finanzgruppe konsequent weiterverfolgt. Die SKP konnte erwartungsgemäß auch 2014 erneut deutlich stärker wachsen als der Markt.

Die SKP erreichte ein Jahresergebnis vor Steuern in Höhe von 36 Mio. EUR und konnte es somit im Vorjahresvergleich um 30 % steigern. Mit diesem Ergebnis hat die SKP den

Planwert übererfüllt (+25 %) und sich erneut als ertragsstarker Verbundpartner in der Sparkassen-Finanzgruppe erwiesen.

Das niedrige Zinsniveau hat die positive Entwicklung des Ergebnisses der SKP unterstützt. Gleichzeitig profitierte die SKP von niedrigen Risikokosten aufgrund der erneuten Reduktion der Erwerbslosenquote als Folge der stabilen konjunkturellen Entwicklung. Stark belastet wurde das Ergebnis der SKP durch die Rückerstattung von Bearbeitungsgebühren.

Das Geschäft mit kooperierenden Sparkassen ist maßgeblicher Ertragstreiber der SKP. Die Entwicklung des Neugeschäfts- bzw. Bestandsvolumens im Sparkassengeschäft sind wesentliche finanzielle Leistungsindikatoren.

In der Prognose im Lagebericht 2013 hat die SKP die günstige gesamtwirtschaftliche Entwicklung antizipiert und darauf aufbauend eine leichte Steigerung des Bestandsvolumens in Aussicht gestellt. Mit einem Bestandswachstum von 10 % gegenüber dem Vorjahr hat sich die Prognose als zutreffend erwiesen.

Auf Basis der geplanten Intensivierung der Kooperationen im Sparkassengeschäft wurde ein Ausbau der Kooperationsbeziehungen im Geschäft mit den Sparkassen erwartet, der 2014 eingetreten ist. Wie erwartet hat dies maßgeblich zur deutlichen Steigerung des Neugeschäfts mit Sparkassen um über 17 % im Vorjahresvergleich beigetragen.

Das Wachstum von Neugeschäft und Kundenkreditbeständen hat zu Kostendegressionseffekten geführt. Die Cost-Income-Ratio konnte 2014 das vierte Jahr in Folge leicht gesenkt werden.

Die Eigenkapitalrentabilität der SKP konnte im Berichtsjahr im Vorjahresvergleich ebenfalls leicht gesteigert werden.

Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen haben das Geschäft der SKP im Jahr 2014 positiv beeinflusst. In Folge hat die SKP trotz der unerwartet hohen Belastung durch die Rückerstattung von Bearbeitungsgebühren ein Jahresergebnis deutlich über Plan erreicht. Der Geschäftsverlauf der SKP 2014 wird von der Geschäftsführung insgesamt als günstig beurteilt.

2.1 Bestandsentwicklung

Bestandsentwicklung Endkundenfinanzierungen in Mio. EUR

2011	2.365
2012	2.807
2013	3.067
2014	3.372

Das Geschäft mit kooperierenden Sparkassen umfasste 2.863 Mio. EUR und stellte mit 85 % den größten Anteil am Gesamtbestand der SKP dar.

Im Absatzfinanzierungsgeschäft belief sich der Kundenkreditbestand im Auto- und Caravanhandel per 31. Dezember 2014 auf 509 Mio. EUR.

Die SKP hat ihr Bestandsvolumen im Vorjahresvergleich um 10 % gesteigert und ist damit deutlich stärker gewachsen als der Gesamtmarkt laut Bundesbankstatistik (+1,8 %).

Bestand

in TEUR	31.12.2014	31.12.2013
Endkundenfinanzierungen	3.371.879	3.067.257
davon Sparkassen ¹	2.862.989	2.544.108
davon Auto- und Caravanhandel	508.890	523.149

¹ Beinhaltet auch die übernommenen Bestände der readybank ag (109 Mio. EUR).

2.2 Neugeschäftsentwicklung

Im Berichtszeitraum konnte ein Neugeschäftsvolumen mit Endkunden von 1.936 Mio. EUR erzielt werden.

Mit den Partnersparkassen wurde ein Neugeschäft von 1.736 Mio. EUR realisiert. Gegenüber dem Vorjahr konnte das Neugeschäftsvolumen um 17% erneut deutlich gesteigert werden.

Zum Anstieg des Neugeschäfts haben neben dem zusätzlichen Vertrieb durch neue Kooperationspartner die kontinuierlichen Unterstützungsleistungen der SKP für Sparkassen beim Kampagnenmanagement und bei der Verkaufsförderung wesentlich beigetragen.

Neugeschäftsvolumen Endkundenfinanzierungen in Mio. EUR

2011	673
2012	1.528
2013	1.686
2014	1.936

Über die Kooperationspartner im Auto- und Caravanhandel wurde im Berichtszeitraum ein Neugeschäft mit Endkunden in Höhe von 200 Mio. EUR realisiert, was knapp unter Vorjahresniveau liegt.

Neugeschäft in TEUR	31.12.2014	31.12.2013
Endkundenfinanzierungen	1.935.505	1.685.645
davon Sparkassen	1.735.669	1.479.313
davon Auto- und Caravanhandel	199.836	206.333

2.3 Entwicklung Cost-Income-Ratio

Die Cost-Income-Ratio (CIR) belief sich 2014 auf 40,3% und konnte das vierte Jahr in Folge gesenkt werden. Bereinigt um die negativen Effekte aus der Rückerstattung der Bearbeitungsgebühren hätte die SKP eine CIR unter 40% erreicht.

Die CIR setzt den Verwaltungsaufwand ins Verhältnis zu den operativen Erträgen¹.

Entwicklung Cost-Income-Ratio in %

2011	70,7
2012	45,7
2013	42,0
2014	40,3

2.4 Entwicklung Eigenkapitalrentabilität

Entwicklung Eigenkapitalrentabilität in %

2011	5,4
2012	4,9
2013	8,3
2014	10,2

Die Eigenkapitalrentabilität (EKR) vor Steuern hat sich weiter verbessert. Nach 8,3% im Vorjahr betrug die EKR im Jahr 2014 10,2%.

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

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

2.5 Entwicklung Kooperationspartner

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

Per 31. Dezember 2014 haben 27 % aller Sparkassen in Deutschland neben dem S-Autokredit auch den S-Privatkredit der SKP vermittelt („Vollkooperationssparkassen“). Die Anzahl der Vollkooperationspartner lag per 31. Dezember 2014 bei 113 Sparkassen.

Anteil SKP-Vollkooperationspartner an allen Sparkassen in Deutschland in %

2011	13,8
2012	23,2
2013	25,6
2014	27,1

Übersicht Kooperationen per 31. Dezember¹

	Anzahl 2014	Anzahl 2013
Sparkassen	289	305
darunter Vollkooperationssparkassen	113	108
Händler	1.052	1.165
Gesamt	1.341	1.470

¹ Mindestens ein Neugeschäft, inkl. provisionsfähiger POS-Autofinanzierungen, im Betrachtungszeitraum.

Der Grund für den Rückgang der Gesamtanzahl der kooperierenden Sparkassen liegt im Bereich der Teilkooperationen (ausschließlich Vermittlung von S-Autokrediten). Einzelne Sparkassen haben 2014 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 1.052. Der Rückgang resultiert aus der konsequenten Fortführung der strategischen Ausrichtung der Vertriebsseinheiten und der damit einhergehenden Konzentration der Vertriebsaktivitäten auf die Geschäftsgebiete der kooperierenden Sparkassen.

In den Geschäftsgebieten der Sparkassen, die mit der SKP vollumfassend kooperieren („Vollkooperationspartner“), leben gemäß Angaben im Sparkassenfachbuch 2014 des

Einwohnerabdeckung in Mio. durch SKP-Vollkooperationspartner

2011	10,0
2012	16,5
2013	19,1
2014	21,4

Deutschen Sparkassenverlags 21,4 Mio. Einwohner. Somit umfasst die Abdeckungsquote der SKP, gemessen an den Einwohnerzahlen per 31. Dezember 2014, rund 26 % und konnte im Vergleich zum Vorjahr um 12 % gesteigert werden.

Wesentlicher Faktor für den Anstieg der Einwohnerabdeckung gegenüber dem Vorjahr war die Gewinnung der Stadtparkasse München als Vollkooperationspartner.

2.6 Vergütung der Sparkassen

Provisionsleistungen an kooperierende Sparkassen in Mio. EUR

2011	19,7
2012	59,0
2013	73,5
2014	91,5

Durch das Wachstum der von den Sparkassen vermittelten Finanzierungen hat sich die an die kooperierenden Sparkassen gezahlte Vergütung weiter erhöht. Im Jahr 2014 belief sie sich auf 91,5 Mio. EUR und konnte somit um 24,5 % gegenüber dem Vorjahr gesteigert werden.

2.7 Investitionen/Innovationen

Die SKP investiert fortlaufend in ihre IT-Infrastruktur, um die Kooperationspartner mit verbesserten Leistungsangeboten zu versorgen. Insbesondere wurden 2014 Projekte zur Modernisierung der IT im Sparkassengeschäft und POS-Autogeschäft vorangetrieben.

Projekt „Sparkassen-IT“

Um dem geplanten Ausbau des Sparkassengeschäfts Rechnung zu tragen, erneuert die SKP die gesamte IT-Infrastruktur für das Sparkassengeschäft in Zusammenarbeit mit der Finanz Informatik. Im Zuge dessen wird die Vertriebsanwendung für kooperierende Sparkassen noch leistungsfähiger und es wird eine stärkere Integration in die Kernbankanwendung der Sparkassen (OSPlus) ermöglicht. In diesem Zusammenhang werden ebenfalls die Technik für die Marktfolge optimiert, die gesamte Anwendungslandschaft der SKP so weit wie möglich vereinheitlicht und die Kernprozesse weiter standardisiert.

Das Projekt „Sparkassen-IT“ startete im Januar 2014. Die Einführung der neuen Systeme wird im Laufe des Jahres 2015 erfolgen.

Projekt „POS-Auto“

Nachdem im Jahr 2013 die IT-Infrastruktur im Bereich Händlereinkaufsfinanzierung (HEF) modernisiert wurde, startete 2014 die Erneuerung der Systeme für das Absatzfinanzierungsgeschäft im Fahrzeughandel im Projekt „POS-Auto“. Die Einführung des neuen Antragssystems und die Umstellung der Händlerkooperationspartner erfolgen sukzessive im Jahr 2015.

Weiterhin wurde für die Betreuung der Händlermitarbeiter eine eigene Service-Einheit im Zentralen Kundenservice der SKP aufgebaut, das „HändlerServiceCenter“.

2.8 Personal- und Sozialbereich

Mitarbeiterentwicklung

2011	139
2012	170
2013	198
2014	221

Die SKP wird von zwei Geschäftsführern geführt. Ein Geschäftsführer verantwortet die Marktfolgeeinheiten Produkte und Geschäftsentwicklung, Risikobetreuung, Banksteuerung, Zentraler Kundenservice, Kompetenzzentrum Händlereinkaufsfinanzierung sowie Recht und Personal. Der andere Geschäftsführer leitet die Markteinheiten Vertrieb Sparkassen, Vertrieb Großsparkassen, Zentrales Vertriebsmanagement, Vertrieb Freizeitfahrzeughandel und Projekte. Die Einheit Presse und Öffentlichkeitsarbeit ist der Geschäftsführung gemeinschaftlich unterstellt.

Per 31. Dezember 2014 beschäftigte die SKP insgesamt 221 Mitarbeiter (inkl. Geschäftsführung). Dies bedeutet einen

Anstieg um 23 Mitarbeiter gegenüber dem Vorjahr. Die SKP trägt mit dem planmäßigen Ausbau der Mitarbeiterkapazitäten der erfolgreichen Entwicklung des Geschäftsmodells Rechnung. Der Ausbau beruhte im Wesentlichen auf der Verstärkung der Marktfolgeeinheiten. Weiterhin wurden im Rahmen des Umbaus der Landesbank Berlin AG zur Berliner Sparkasse bestimmte, bisher in Geschäftsbesorgung durch die Landesbank Berlin erbrachte Leistungen in die SKP übernommen.

Der Sitz der Zentrale der SKP ist in Berlin. Dort sind 57 Mitarbeiter beschäftigt. 55 Mitarbeiter sind an einem weiteren Standort in Berlin mit Marktfolgeaktivitäten betraut. Im Kompetenzzentrum Händlereinkaufsfinanzierung am Standort in Bad Homburg vor der Höhe sind 29 Mitarbeiter beschäftigt. Die weiteren 80 Mitarbeiter sind dezentral bundesweit im Vertrieb beschäftigt. Die Anzahl der Mitarbeiter wird entsprechend dem geplanten Ausbau der Geschäftsaktivitäten auch 2015 weiter wachsen.

3 Finanzbericht

3.1 Ertragslage

Die Ertragslage ist im Berichtszeitraum vom Anstieg des Zinsertrags aus der normalen Geschäftstätigkeit geprägt. Unterstützt wurde die positive Entwicklung der Ertrags-situation durch die anhaltende Niedrigzinsphase sowie die gute wirtschaftliche Gesamtsituation in Deutschland.

In diesem Umfeld konnte die SKP ein Ergebnis vor Steuern in Höhe von 36 Mio. EUR realisieren und es somit um 30 % erneut gegenüber dem Vorjahr steigern.

Entwicklung Ergebnis vor Steuern¹
in Mio. EUR

2011 ²	6,5
2012	15,4
2013	27,5
2014	35,7

Ergebnis in TEUR	31.12.2014	31.12.2013
Zinsüberschuss	212.889	170.801
Provisionsüberschuss	-57.857	-39.816
Verwaltungsaufwendungen	58.222	55.430
davon Personalaufwand	18.586	17.034
davon andere Verwaltungsaufwendungen	39.636	38.396
Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen	853	353
Risikovorsorge	49.042	48.020
Saldo sonstiger betrieblicher Aufwendungen und Erträge	-10.576	867
Bankenabgabe	-599	-551
Ergebnis vor Steuern	35.740	27.497
Ertragssteuern	-14.542	-9.706
Jahresüberschuss	21.198	17.791

¹ Ergebnis vor Ertragssteuern; sonstige Steuern sind im Saldo sonstiger betrieblicher Aufwendungen und Erträge enthalten.

² 2011: Betrachtungszeitraum 1.6.2011–31.12.2011.

Zinsüberschuss

Der Zinsüberschuss belief sich auf 212,9 Mio. EUR und konnte somit gegenüber dem Vorjahr um 25 % gesteigert werden. Dominiert wurde die Entwicklung des Zins-ergebnisses durch den Ausbau der Vollkooperationen mit Sparkassen sowie durch die anhaltende günstige Refinanzierungssituation.

Provisionsergebnis

Das Provisionsergebnis erreichte einen Wert von -57,9 Mio. EUR. Darin spiegelt sich der Aufwand für die Vermittlungs-leistungen der Kooperationspartner wider. Enthalten sind Provisionszahlungen an kooperierende Sparkassen in Höhe von 91,5 Mio. EUR. Die Provisionszahlungen konnten somit erneut deutlich gesteigert werden.

Verwaltungsaufwendungen

Die Verwaltungsaufwendungen sind gegenüber dem Vorjahr um 5 % gestiegen und liegen mit 58,2 Mio. EUR leicht unter Plan. Der Anstieg resultiert im Wesentlichen aus den mit dem Personalaufbau verbundenen Personalkosten (+1,6 Mio. EUR). In den Sachkosten sind IT-Kosten in Höhe von 11 Mio. EUR enthalten.

Risikovorsorge

Die Risikovorsorge ist im Vorjahresvergleich nur leicht um 2,1 % angestiegen und liegt deutlich unter den Planwerten. Die gesamtwirtschaftlich weiterhin stabile konjunkturelle Lage in Deutschland und die historisch niedrige Erwerbs-losenquote haben die Entwicklung der Risikovorsorge positiv beeinflusst.

Saldo sonstiger betrieblicher Aufwendungen und Erträge

Der Saldo sonstiger betrieblicher Aufwendungen und Erträge im Jahr 2014 besteht im Wesentlichen aus dem Aufwand für Rückforderungen der Bearbeitungsentgelte durch Endkunden.

3.2 Vermögenslage

Forderungen an Kunden in Mio. EUR

2011	2.740
2012	3.193
2013	3.493
2014	3.831

Bilanzsumme ist im Wesentlichen auf die Umstellung der Refinanzierung zurückzuführen, welche sich in einer deutlichen Veränderung der Position Forderungen an Kreditinstitute niederschlägt (vgl. Punkt 3.3 Liquiditätslage).

Die dominierende Position stellen die Forderungen an Kunden mit einem Volumen von 3.831 Mio. EUR dar. Im Vorjahresvergleich sind die Forderungen an Kunden somit um 10% gestiegen.

Die Bilanzsumme belief sich per 31.12.2014 auf 4.874,7 Mio. EUR (Vorjahr 3.654,2 Mio. EUR). Der deutliche Anstieg der

Vermögenslage

in TEUR	31.12.2014	31.12.2013
Forderungen an Kreditinstitute	1.015.488	131.309
Forderungen an Kunden	3.830.995	3.493.107
Immaterielle Anlagewerte	6.651	3.381
Sachanlagen	333	211
Sonstige Vermögensgegenstände	391	375
Rechnungsabgrenzungsposten	7.473	15.459
Aktive latente Steuern	13.367	10.380
Summe Aktiva	4.874.698	3.654.222

3.3 Liquiditätslage

Die wesentliche Position der Passiva der SKP stellen die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten (91% der Passiva) dar und belaufen sich per 31.12.2014 auf 4.442 Mio. EUR.

Sie sind im Vergleich zum Vorjahr deutlich um 1.184 Mio. EUR oder 36% angestiegen.

Refinanzierung

in TEUR	31.12.2014	31.12.2013
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	4.441.919	3.258.189
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	7.297	6.368
Sonstige Verbindlichkeiten	13.289	10.947
Passive Rechnungsabgrenzung	1.309	3.015
Rückstellungen	35.574	21.591
Eigenkapital (inkl. Bilanzgewinn)	375.311	354.112
Summe Passiva	4.874.698	3.654.222

Im Rahmen der Restrukturierung der Refinanzierung wurden neue, kürzer laufende Refinanzierungsmittel aufgenommen. Die nicht genutzten alten Mittel wurden angelegt. Insgesamt ergibt sich daraus eine Bilanzverlängerung, die sich in den Positionen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten (Passivseite) und Forderungen an Kreditinstitute (Aktivseite) zeigt.

Die Zahlungsbereitschaft war im Geschäftsjahr jederzeit gegeben. Die Liquiditätskennziffer per 31.12.2014 betrug 1,38 (Vorjahr 1,69). Der Rückgang resultiert aus Optimierungsmaßnahmen in der Liquiditätssteuerung.

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

3.4 Entwicklung Eigenkapital

Eigenkapital		
in TEUR	31.12.2014	31.12.2013
Stammkapital	180.000	180.000
Kapitalrücklagen	138.000	138.000
Gewinnrücklagen	36.113	18.321
Jahresüberschuss	21.198	17.791
Summe Eigenkapital	375.311	354.113

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 Gewinnrücklagen wurden wie in den Vorjahren um den Jahresüberschuss aufgestockt. Der Bilanzgewinn 2013 in Höhe von 17,8 Mio. EUR wurde vollständig den Gewinnrücklagen zugeführt.

Die Kapitalrücklagen wurden im Rahmen von Kapitalerhöhungen durch die Gesellschafter in den Jahren 2011 (60 Mio. EUR) und 2012 (78 Mio. EUR) gebildet.

Der Jahresüberschuss 2014 betrug 21,2 Mio. EUR.

Eigenmittelauslastung gem. § 10 KWG

in TEUR	31.12.2014	31.12.2013
Eigenmittel gem. § 10 KWG	352.537	337.553
Eigenmittelanforderungen (KSA und OpRisk)	261.801	245.929
Überschuss Eigenmittel	90.736	91.624
Gesamtkennziffer	10,77	10,98

Gemäß Auflagenbescheid zum Banklizenzantrag durfte die Gesamtkennziffer in den ersten drei Geschäftsjahren einen

Wert von 10 % nicht unterschreiten. Die Gesamtkennziffer von 10 % wurde im Berichtsjahr jederzeit eingehalten.

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 § 296 Abs.1 Nr.1 HGB (at equity) in den Konzernabschluss einbezogen. Aufsichtsrechtlich wird die SKP in

der Erwerbsgesellschaft der S-Finanzgruppe mbH & Co. KG (EKG), zu der die Landesbank Berlin gehört, vollkonsolidiert. Damit ist die SKP über die LBB aufsichtsrechtlich eng in die EKG-Gruppe eingebunden und ist Teil des einheitlichen Risikomanagementsystems der Gruppe.

5.2 Organisation und Ziel des Risikomanagements

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 Risikogrundsätze und -strategien, welche von der Geschäftsführung für die SKP übernommen wurden. Des Weiteren ist das Risikohandbuch des Konzerns Grundlage für die Risikomanagementprozesse der SKP. Es regelt detailliert die wesentlichen organisatorischen Rahmenbe-

dingungen und Risikomessmethoden des Konzerns und der zugehörigen Einzelinstitute. Über einen Geschäftsbesorgungsvertrag mit der LBB ist die SKP eng in die gruppenweiten Bewertungs- und Kontrollverfahren des Konzerns eingebunden. Die wesentlichen risikostrategischen Ziele und Prozesse der SKP sind in der Risikostrategie der SKP festgelegt. Das Risikomanagementsystem der SKP steht mit der Konzernrisikostrategie im Einklang.

Der Bereich Risikocontrolling 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 Risiko-steuerung 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 diese Tätigkeiten über einen Geschäftsbesorgungsvertrag an die LBB ausgelagert und ist somit in die Revisionsprozesse des Konzerns eingebunden. Dazu gehört unter anderem 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 Anforderungen der SKP weiterentwickelt. Die internen Risiko-steuerungsprozesse werden zeitnah an sich ändernde Bedingungen angepasst.

Die Risikotragfähigkeitsberechnung der SKP erfolgt nach dem Risikotragfähigkeitskonzept des Konzerns. Hierbei wird der SKP-spezifischen Risikodeckungsmasse das Gesamtrisiko der SKP gegenübergestellt. Zur Sicherstellung der Risikotragfähigkeit bestehen Limite und davon abgeleitete Eskalationsprozesse. Die Limite werden auf Ebene der wesentlichen Risikoarten sowie für das Gesamtrisiko festgelegt. Die Geschäftsführung beschließt auf Basis der Konzernempfehlung aus den strategischen Vorgaben und der Risikoneigung sowie unter Berücksichtigung der zur Verfügung stehenden Risikodeckungsmasse ein abgeleitetes Gesamtbankrisikolimit für die SKP.

Um Limitüberschreitungen zu vermeiden, wurden Frühwarn-grenzen bei 90 % Limitauslastung (für Marktpreisrisiken bei 80 %) eingeführt. Wird eine Frühwarngrenze erreicht,

entscheidet die Geschäftsführung auf Basis von Handlungsempfehlungen des Risikomanagements der SKP über die erforderlichen Maßnahmen, um eine Limitüberschreitung zu verhindern.

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 zur finanziellen Risikolage gewonnen und erforderliche Handlungsmaßnahmen abgeleitet. Die Entwicklung der Risikovorsorge wird monatlich an die Geschäftsführung und die Bereichsleiter der SKP berichtet. Die aktuelle Risikosituation der SKP wird ausführlich einmal im Quartal an die Geschäftsführung und den Aufsichtsrat berichtet.

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 2014 als wesentlich identifiziert worden: Kreditrisiken, Marktpreisrisiken (im Wesentlichen Zinsänderungsrisiken) sowie operationelle Risiken. In den Risikotragfähigkeitsberechnungen werden darüber hinaus Modellrisiken (Restrisiken) berücksichtigt. Diese vier

Risikoarten werden mit Risikodeckungsmasse unterlegt und limitiert.

Die Risikodeckungsmasse basiert auf dem aufsichtsrechtlichen Kapital (Kernkapital) und beträgt per 31.12.2014 339 Mio. EUR (2013: 326 Mio. EUR).

Das Liquiditätsrisiko ist definiert als das Risiko, dass die SKP ihren kurzfristigen Zahlungsverpflichtungen nicht mehr nachkommen (Beschaffungsrisiko), mittel- und langfristige Refinanzierungsmittel, denen keine Aktivfälligkeit gegen-

übersteht, nur noch kurzfristig prolongieren (Fristenrisiko) oder bei bestehenden Inkongruenzen Anschlussrefinanzierungen nur mit verschlechterten Refinanzierungsspreads durchführen kann (Preisrisiko). 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. Die Steuerung der Liquidität der SKP wird durch den Bereich Treasury der LBB in Abstimmung mit der SKP vorgenommen. Die Grundlagen bilden die Ergebnisse von Analysen der Liquiditätssituation sowie die aktuelle Auslastung der Liquiditäts-

kennzahl (Laufzeitband 1), die den gesetzlichen Vorgaben entspricht.

Das festgelegte Gesamtbankrisikolimit wird auf die Risikoarten Kreditrisiko, Marktpreisrisiko sowie operationelles Risiko und Restrisiko verteilt. Eine Anrechnung des Liquiditätsrisikos auf das Gesamtbankrisikolimit erfolgt nicht, da es sich hierbei um eine nicht wesentliche Risikoart handelt. Die Einhaltung der aufsichtsrechtlichen Liquiditätskennzahl (Laufzeitband 1) war im Berichtszeitraum jederzeit gegeben.

Die Risikotragfähigkeit stellt sich per 31.12.2014 gegenüber dem Vorjahr wie folgt dar:

Risikotragfähigkeit		
in Mio. EUR / %	31.12.2014	31.12.2013
Risikodeckungsmasse	339	326
Gesamtrisiko	202	181
Kreditrisiko	191	153
Marktpreisrisiko	1	7
Operationelles Risiko	7	4
Restrisiko	3	16
Auslastung	60 %	55 %
Freiraum Inanspruchnahmen	137	146

Das risikoartenübergreifende Gesamtbankrisiko betrug per 31.12.2014 202 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 Gesamtkapitalquote betrug per 31.12.2014 10,77% (2013: 10,98%).

Um die ökonomische und aufsichtsrechtliche Risikotragfähigkeit auch unter angespannten Marktsituationen sicherzustellen, werden Stresstests für das Gesamtrisiko und für alle wesentlichen Risikoarten nach der Methode des Konzerns durchgeführt. In Anlehnung an die Konzernmethodik wurde im Berichtsjahr zudem ein SKP-spezifischer Stresstest entwickelt und implementiert. Basis der Stresstests ist die Definition verschiedener makroökonomischer Szenarien mit außergewöhnlichen, aber plausiblen Marktumständen und

den dazugehörigen Parameterkonstellationen. Die Stressszenarien wurden im Berichtsjahr auf Angemessenheit überprüft und überarbeitet. Sie sehen jeweils unterschiedliche Erhöhungen der Ausfallwahrscheinlichkeiten und Reduzierungen der Einbringungsquoten im Kreditrisiko sowie Veränderungen in den Interbankenzinskurven im Marktpreisrisiko vor. Hinsichtlich der operationellen Risiken werden im Rahmen der Stresstests die Schadenshäufigkeiten der für die SKP relevanten Szenarien aus der Szenarioanalyse verändert. Basierend auf den Szenarien werden die Risikoveränderungen und die Veränderungen der Kreditrisikovorsorge ermittelt. Die Risikotragfähigkeit ist auch bei Eintreten der Szenarien jederzeit gegeben. Ebenso werden in allen Szenarien 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

Adressenausfallrisiken treten in der SKP nur in Form von Kreditrisiken 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 Kreditrisikosituation der Bank beeinflussenden Faktoren, verbunden mit einer aktiven Umsetzung der gewonnenen Erkenntnisse in den entsprechenden Entscheidungs-, Prognose- und Bewertungsverfahren.

Die Kreditrisiken der SKP im Rahmen der Risikotragfähigkeitsberechnung werden mit den konzerneinheitlichen Methoden ermittelt. Die interne Steuerung der Kreditrisiken erfolgt zudem auf Basis der GuV-wirksamen Risikovorsorge.

Die Kreditvergabe basiert unter anderem auf der Bonitätseinschätzung, der Haushaltsrechnung sowie weiteren Merkmalen des Kreditnehmers zur Ankaufssteuerung. Die Bonität jedes Kreditnehmers wird dabei unter Zuhilfenahme interner Rating- und Scoringverfahren eingeschätzt.

Das 2013 eingeführte SKP-spezifische Bestandsscoringverfahren hat sich bewährt. Damit ist eine vollständige monatliche Bestandsbewertung des Konsumentenkreditportfolios nach einheitlichen Verfahren implementiert, welche eine genauere Risikoprognose ermöglicht.

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

Ein weiteres Ziel des Kreditrisikomanagements der SKP ist, Risikokonzentrationen in Bezug auf Einzeladressen, Regionen und Branchen nach Möglichkeit gering zu halten.

Hinsichtlich Einzeladressen und Regionen ergibt das bundesweite Geschäftsmodell eine ausreichende Risikostreuung. Die Struktur des Geschäfts aufgrund des Charakters einer Konsumentenkreditbank mit überwiegendem Fokus auf Privatkunden sorgt für breite Diversifizierung hinsichtlich kunden- und adressbezogener Merkmale. In Bezug auf Branchenrisiken ist die SKP derzeit mit einem Anteil der Händlereinkaufsfinanzierung von 12,3 % (2013: 12,4 %) am Gesamtkreditvolumen stark auf die Finanzierung der Auto- bzw. Freizeitfahrzeugbranche ausgerichtet. Mit Ansteigen der Sparkassenkooperationen und Erreichen des angestrebten Wachstums im Konsumentenkreditgeschäft wird diese Branchenkonzentration weiter reduziert.

Die Früherkennung von Kreditrisiken ist wesentlicher und integraler Bestandteil des Kreditgeschäfts und des Kreditrisikomanagements. Ziel ist die rechtzeitige Risikoantizipation, um geeignete Maßnahmen gegen drohende Verluste frühzeitig einleiten zu können. Als Instrumente im Retailgeschäft gelten dabei neben den internen Antrags- und Bestandsratingsystemen insbesondere die laufende Analyse der im Verzug befindlichen Kreditnehmer und deren früh-

zeitige Ansprache durch den Bereich Risikobetreuung der SKP mit dem Ziel, Verluste durch geeignete Vereinbarungen mit dem Kunden zu begrenzen oder zu verhindern. Das Kreditrisikoreporting sowie die Risikoprävention werden dahingehend fortlaufend optimiert. Im Berichtsjahr wurde das Frühwarnsystem um makroökonomische Faktoren ergänzt, um eine potenzielle Verschlechterung der Risikolage antizipieren zu können und bei Bedarf frühzeitig Gegenmaßnahmen einzuleiten. Ferner werden im Rahmen eines speziellen Monitorings Händler im Point-of-Sale-(POS-)Kreditgeschäft sowie in der Händlereinkaufsfinanzierung, welche Auffälligkeiten bei fest definierten Merkmalen aufweisen, gezielt identifiziert und Maßnahmen zur Risikominimierung abgeleitet. Der Implementierung und Optimierung von Prozessen zur Erkennung und Abwehr von Kreditbetrug kommt ebenfalls eine große Bedeutung zu.

In der Händlereinkaufsfinanzierung ist neben der Bonität des Geschäftspartners die Besicherung der Finanzierungssummen, hauptsächlich in Form von sicherungsübereigneten Fahrzeugen, von entscheidender Bedeutung, um den Verlust im Falle eines Kreditausfalls zu begrenzen. Es werden daher

im Rahmen der Früherkennung von Kreditrisiken laufend Prüfungen des Sicherheitenbestandes durchgeführt. Über die volumenbezogen größten Engagements wird im Rahmen des regelmäßigen Risikoreports berichtet. 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 über diese gesondert berichtet.

Für das nach der Definition des Baseler Ausschusses ausgefallene Kundenkreditvolumen im Retailgeschäft erfolgt die Bildung von pauschalisierten Einzelwertberichtigungen. Für das nicht ausgefallene Geschäft wird monatlich eine Portfoliowertberichtigung gebildet. Grundlage der Risikovorsorgebildung sind statistisch ermittelte Ausfallwahrscheinlichkeiten und Verlustquoten auf Portfolioebene. In der Händlereinkaufsfinanzierung werden ausfallgefährdete Engagements durch eine individuell bemessene Einzelrisikovorsorge in Abhängigkeit von der aktuellen Kreditanspruchnahme abgesichert.

Die Methodik der Risikovorsorgeermittlung und die Verlustquoten im Retailkreditgeschäft wurden 2014 überprüft und vollständig aktualisiert. Alle erkennbaren Kreditrisiken wurden im Berichtsjahr durch eine angemessene Risikovorsorge berücksichtigt. Der aktuelle Stand der Risikovorsorge wird im Risikoreport regelmäßig an die Geschäftsführung und den Aufsichtsrat berichtet.

Die quantitative Analyse der Adressenausfallrisiken auf Basis statistischer Verfahren wird für die Kreditportfolios der SKP mittels des im Konzern entwickelten Kreditportfoliomodells vorgenommen. Dieses Modell, das auf einer konzernspezifischen Adaption von Standardmodellen beruht, erlaubt die Aggregation der kreditnehmerbezogenen Adressenausfallrisiken zu einer Value-at-Risk-basierten Kennzahl auf Portfolioebene, der so genannten Risikolast. Die Risikolast ist ein Risikomaß für das Kreditrisiko und berechnet sich als unerwarteter Verlust mit einem Konfidenzniveau von 99,9% und einem Betrachtungshorizont von einem Jahr, vermehrt um

den erwarteten Verlust und verringert um bereits gebildete Portfoliowertberichtigungen. Die Risikolast ist Bestandteil der Risikotragfähigkeitsberechnung und beträgt per 31.12.2014 191,2 Mio. EUR (2013: 153,7 Mio. EUR) bei einem Limit von 275 Mio. EUR.

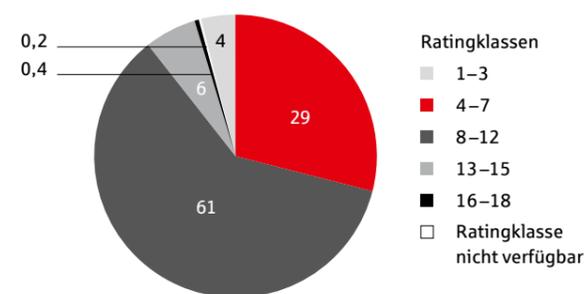
Das Kreditrisiko erhöhte sich im Berichtsjahr erwartungsgemäß durch den gestiegenen Kreditbestand. Des Weiteren verursachte die Einführung des „Migration Mode“ in das Kreditportfoliomodell eine leichte Erhöhung des Kreditrisikos. Mit der Einführung des „Migration Mode“ werden neben Ausfallereignissen auch Änderungen der Ratingklassen von Kreditnehmern im Portfoliobestand (Ratingmigrationen) angemessen berücksichtigt.

Die folgenden Darstellungen zeigen, wie sich der Bestand der Kreditnehmer im Retailsegment und in der Händlereinkaufsfinanzierung per 31.12.2014 auf die internen Ratingklassen verteilt.

Kreditinanspruchnahmen zum Stichtag 31. Dezember 2014 (Angaben in %)

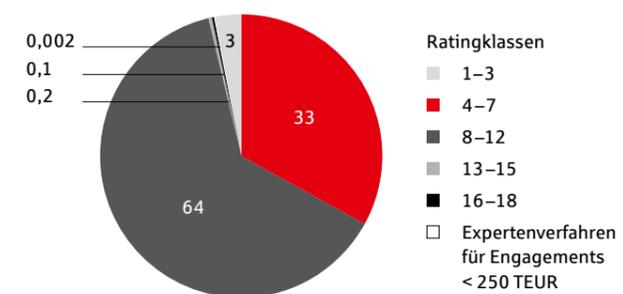
Retailgeschäft

Gesamtinanspruchnahme: 3.372 Mio. EUR



Händlereinkaufsfinanzierung

Gesamtinanspruchnahme: 472 Mio. EUR



In der Händlereinkaufsfinanzierung wird für die wirtschaftliche Beurteilung von Kreditengagements unter 250 TEUR zu einem geringen Teil noch 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.

5.4.2 Marktpreisrisiken

Marktpreisrisiken bestehen für die SKP 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 möglichen vorzeitigen Rückzahlung von Retailkrediten (implizite Optionsrisiken). Daraus kann es zu einem Refinanzierungsüberhang und zu erhöhten Refinanzierungskosten kommen, sofern sich die Zinssituation gegenüber dem Vertragszeitpunkt ändert. Seit Januar 2014 basiert die Ermittlung des Refinanzierungsbedarfs der SKP auf den erwarteten Kreditlaufzeiten, welche auf Basis von historischen Quoten für vorzeitige Beendigungen, Ablösungen oder Restrukturierungen von Krediten ermittelt werden und von den vertraglich vereinbarten Laufzeiten abweichen können. Der Refinanzierungsbedarf sowie die Annahmen für die erwartete Kredit-

laufzeit werden laufend und zeitnah überprüft. Nach Umstellung der Refinanzierungsmethodik im Januar 2014 gab es keinen weiteren Anpassungsbedarf.

Die Überwachung der Marktpreisrisiken erfolgt auf Basis risikobegrenzender Limitierungen und Prozesse. Das tägliche Reporting der Marktpreisrisiken ist dabei elementarer Bestandteil. Gegebenenfalls notwendige Steuerungsmaßnahmen können somit kurzfristig erfolgen. Die Kontrolle der Einhaltung des Limits für Marktpreisrisiken erfolgt von einer unabhängigen operativen Steuerungseinheit im Bereich Risikocontrolling des Konzerns. Die Ergebnisse der täglichen Risiko- und P&L-Analysen werden an den Bereich Banksteuerung der SKP sowie den Bereich Treasury des Konzerns berichtet.

Das Marktpreisrisikolimit bei einer Haltedauer von einem Jahr betrug per 31.12.2014 18,0 Mio. EUR und wies eine Auslastung von 4% aus (2013: 36 Mio. EUR bzw. 20% Auslastung).

Die Steuerung der Zinsänderungsrisiken der SKP erfolgt auf Institutsebene. Im Vordergrund der Steuerung des Zinsänderungsrisikos der SKP steht der Ausgleich von Zins-

änderungsrisiken aus Kundengeschäften durch eine fristen- und strukturgerechte Refinanzierung sowie das Erzielen eines Ertrags aus der Anlage des Eigenkapitals. In Zusammenarbeit mit dem Bereich Treasury der LBB werden diesbezüglich Handlungsmaßnahmen entwickelt. Eigenhandels-geschäfte im Rahmen von Wertpapieranlagen tätigt die Bank nicht.

Durch die Einbindung in das Risikomanagement des Konzerns finden die im Konzern eingesetzten Methoden zur Risikobewertung ebenso in der Bewertung der in der SKP vorhandenen Marktpreisrisiken Anwendung. Methodisch basieren die angewendeten Verfahren zur Marktpreisrisikomessung auf einem analytischen Delta-Gamma-Ansatz unter Einbeziehung von Volatilitätsrisiken auf Basis einer Haltedauer von zehn Tagen und einem Konfidenzniveau 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 der Value-at-Risk-Wert des Marktpreisrisikos auf eine Haltedauer von einem Jahr sowie ein Konfidenzniveau von 99,9%

skaliert, um alle Risikoarten vergleichbar zu machen. Der hierbei verwendete Skalierungsfaktor wurde 2014 methodisch überprüft und gesenkt.

Im Rahmen des Backtestings werden im Nachhinein die prognostizierten Verluste den tatsächlich eingetretenen Resultaten gegenübergestellt, um die Prognosegüte des zugrundeliegenden Modells zu überprüfen. Das Risikocontrolling nutzt das methodisch konsistente und von der Aufsicht präferierte „Clean Backtesting“, bei dem das Portfolio künstlich für einen Tag konstant gehalten wird.

Die beobachteten Abweichungen werden täglich in Anlehnung an das „Baseler Marktrisikopapier“ (Ampelkonzept) nach ihrer Anzahl den Zonen „grün“, „gelb“ und „rot“ zugeordnet. Die im Backtesting der SKP ermittelten Abweichungen per 31.12.2014 befinden sich in der Zone „grün“.

Im Rahmen von regelmäßigen Workshops zur Modellvalidierung wird überprüft, ob eine 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-Controllingfunktion an die LBB übertragen. Der Bereich Risikocontrolling der LBB hat die Verantwortung über Methoden, Systeme und Prozessabläufe sowie für die Zusammenführung der Daten und Kalkulation des Anrechnungsbetrages zur Eigenkapitalunterlegung für das operationelle Risiko. Ferner stellt der Bereich der SKP die steuerungsrelevanten Informationen zur Verfügung.

Die dezentrale Steuerungsverantwortung liegt in der SKP und umfasst die Identifikation, Beurteilung und Steuerung von operationellen Risiken einschließlich der Begrenzung und/oder den Transfer nicht akzeptierter operationeller Risiken durch Initiierung und Umsetzung von Gegenmaß-

nahmen. Die SKP wird im OpRisk-Management des Konzerns durch den OpRisk-Beauftragten der SKP aus dem Bereich Banksteuerung vertreten. 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.

Für ein effizientes Management der operationellen Risiken werden verschiedene Instrumente angewendet. Dazu gehören:

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

Der Konzern hat eigene Software-Tools zur Erfassung, zur Verwaltung und zum Reporting der zur Umsetzung der Instrumente notwendigen Daten entwickelt. Die daraus gewonnenen Erkenntnisse können für das operative Geschäft der SKP nutzbar gemacht und Maßnahmen zur Risikominderung implementiert werden. Die Entwicklung der operationellen

Risiken wird mindestens jährlich an die Geschäftsführung der Bank berichtet.

Das operationelle Risiko der SKP betrug per 31.12.2014 7,2 Mio. EUR (2013: 4,3 Mio. EUR) bei einem Risikolimit von 8 Mio. EUR.

Die SKP stuft insbesondere zwei Arten von operationellen Risiken als wesentlich ein, zum einen die Rechtsrisiken aufgrund abweichender Interpretation rechtlicher Rahmenbedingungen sowie resultierend aus dem Geschäftsmodell die Kreditbetrugsrisiken.

Das OpRisk-Management der SKP beobachtet die Rechtsrisiken der Bank intensiv, insbesondere da bei Eintritt eines solchen Risikoereignisses ein vergleichsweise hoher Verlust entstehen kann.

Das im Vorjahr identifizierte Rechtsrisiko aus Rückzahlungen von Kreditbearbeitungsgebühren ist im Berichtsjahr eingetreten. Der Bundesgerichtshof hat mit seinem Urteil vom 13. Mai 2014 die in den Kreditverträgen standardmäßig aufgenommenen Klauseln zur Erhebung eines Bearbeitungsentgelts verworfen. Die Kunden haben daher nach § 812 BGB

einen Anspruch auf Rückgewährung der Kreditbearbeitungsgebühren. Mit dem Urteil vom 28. Oktober 2014 hat der Bundesgerichtshof darüber hinaus klargestellt, dass für Ansprüche auf Erstattung der Bearbeitungsentgelte nicht generell auf die Regelverjährung des § 195 BGB verwiesen werden kann, sondern dass auch bei dem rechtskundigen Verbraucher zusätzlich darauf abzustellen ist, wann er von der Änderung der Rechtsprechung zur Zulässigkeit des Bearbeitungsentgeltes Kenntnis erlangen konnte. Dies sei erst mit gefestigter Rechtsprechung der Oberlandesgerichte im Jahr 2011 der Fall gewesen.

Seit dem zweiten BGH-Urteil ist die Zahl der Anträge an die SKP auf Rückgewährung der Kreditbearbeitungsgebühr sprunghaft angestiegen, da verstärkt Kunden Rückgewährungsansprüche geltend machen, die vor 2011 ein Bearbeitungsentgelt entrichtet haben.

Das Gesamtrisiko aus den Rückgewährungsansprüchen wird von der Bank aufgrund der Garantien der Gesellschafter für die zum 1. Juni 2011 in die SKP eingebrachten Bestandsportfolios weiterhin als begrenzt angesehen. Seit 1. Januar 2012 erhebt die SKP keine Bearbeitungsgebühren mehr im Retailgeschäft. Rückstellungen für offene Ansprüche auf die

vereinnehmten Bearbeitungsgebühren wurden in ausreichender Höhe gebildet.

Die SKP ist mit ihrem Geschäftsmodell des Mengenkreditgeschäfts grundlegend dem Risiko des Kreditbetrugs ausgesetzt. Das Risiko stellt sich hauptsächlich dar in Form der betrügerischen Erlangung von Kreditzahlungen zum Beispiel mittels gefälschter Unterlagen, unrichtiger Angaben zur Finanzsituation oder Unterschlagung der gestellten Sicherheiten durch den Kreditnehmer. Wesentliche Risiken können dabei durch betrügerische Handlungen von organisierten Banden im Konsumentenkreditgeschäft oder von Händlern in der Händlereinkaufsfinanzierung entstehen. Solche Betrugs-handlungen treten eher selten auf, können aber aufgrund der im Vergleich zum Einzelkreditgeschäft mit Privatkunden größeren Kreditvolumen einen hohen Verlust verursachen. Die SKP hat daher in allen betreffenden Bereichen wirksame Instrumente und Maßnahmen zur Betrugsprävention installiert, um diese Risiken frühzeitig, das heißt möglichst vor Vergabe des Kredites, zu erkennen.

Die SKP erhebt den Anspruch, Kreditentscheidungen größtenteils automatisch und innerhalb kürzester Zeit zu gewähr-

leisten. Ein Ausfall der zugrundeliegenden IT-Infrastruktur und -Prozesse im Kreditantragsprozess stellt damit für die SKP ein weiteres relevantes Risiko dar. Im Berichtsjahr wurden daher die technischen Weiterentwicklungen und Optimierungen der IT-Landschaft im Rahmen verschiedener Projekte weiter fortgeführt.

Wesentliche Dienstleistungen der SKP wie Kreditabwicklung, Teile des Risikocontrollings, Rechnungswesen, Melde-wesen sind an Bereiche der LBB oder externe Dienstleister ausgelagert (Outsourcing). Für die SKP besteht hierbei ein relevantes operationelles Risiko unter anderem aus der nicht ordnungsgemäßen Erfüllung der vertraglich vereinbarten Leistungen durch den Dienstleister. Die Auslagerung von Tätigkeiten an die LBB ermöglicht dagegen die Teilhabe an geregelten und geprüften Verfahren und Prozessen des Konzerns. Die Ergebnisqualität der Dienstleistungen prüft die SKP durch eigene regelmäßige Kontrollhandlungen im Rahmen einer engen Dienstleistersteuerung, um das operationelle Risiko daraus zu minimieren. Grundsätzlich ist aufgrund der starken Standardisierung im Konsumentenkreditgeschäft auch eine Übertragung von Aufgaben an andere Dienstleister möglich.

5.4.4 Restrisiken (Modellrisiken)

Die im Konzern entwickelten und für die Risikotragfähigkeitsberechnungen der SKP eingesetzten Modelle sind vergleichsweise komplex und gemäß MaRisk AT 4.1, TZ 8 als Modellrisiken in den Risikoergebnissen zu berücksichtigen. Die SKP hat die für sie relevanten Risiken aus Kreditrisiko-

modellen in ihrer Risikotragfähigkeit in der Kategorie „Restrisiken“ berücksichtigt und limitiert. Die Risikotragfähigkeit war auch unter Berücksichtigung der Restrisiken im Berichtsjahr jederzeit gegeben.

5.5 Beurteilung der Risikolage

Aufgrund der diversifizierten Geschäftsstruktur, des zur Risikoabdeckung vorhandenen Eigenkapitals, der gebildeten Risikovorsorge und eines modernen Risikomanagements und -controllings sieht sich die SKP bezüglich aller Risikoarten angemessen aufgestellt. Die Risikokosten lagen im gesamten Berichtszeitraum unter den geplanten Werten. Die Risikotragfähigkeit war – auch unter Berücksichtigung der Stress-szenarien – stets gegeben. Die vorhandene Risikodeckungs-masse überstieg während des gesamten Berichtsjahres die quantifizierten Risiken.

Seit der Gründung am 1. Juni 2011 baut die SKP ihr Risiko-management- und -controllingsystem, integriert in das

konzernweite Risikomanagementsystem der LBB, weiter aus. Die einzelnen Elemente des Systems werden regelmäßig überprüft und im Hinblick auf die individuellen Anforderungen an eine risikoorientierte Steuerung einer Konsumenten-kreditbank weiter optimiert.

Die SKP wird ihre Aktivitäten im Risikomanagement und -controlling weiter verstärken. Hierzu zählen unter anderem die kontinuierliche Optimierung der Kreditantragsysteme, der Ausbau der integrierten Risiko- und Ertragssteuerung sowie die Reduzierung der Kreditrisikokosten im Rahmen des Ausbaus der Risikoprävention. Im Berichtsjahr hat die SKP einzelne wesentliche Aufgaben des Risikomanagements vom

Geschäftsbesorger LBB übernommen. Dies betrifft vor allem die Entwicklung und Validierung von Scorekarten sowie die Ermittlung der Verlustquoten für die verschiedenen Produkte.

Für 2015 ist die Einführung eines neuen IT-Systems in der SKP geplant, welches die differenzierte Umsetzung von risikoorientierten Ankaufsteuerungs- und Kreditentscheidungsprozessen noch stärker unterstützt.

Zur Optimierung der konzernweiten Steuerung strebt die SKP eine IRBA-Zulassung für ihre Portfolios auf Gruppenebene an. Im Berichtsjahr wurde ein entsprechendes Projekt gestartet, um die notwendigen Voraussetzungen für eine IRBA-Zulassung zu schaffen.

6 Prognosebericht

Für 2015 geht die Bundesregierung in ihrem Jahreswirtschaftsbericht von einem vergleichsweise leichten Wachstum des BIP für Deutschland aus. Mit 1,5 % wird ein BIP-Wachstum auf Vorjahresniveau prognostiziert. Die Prognosen wurden zuletzt aufgrund des weiter gesunkenen Rohölpreises zum Jahresanfang 2015 gegenüber der Herbstprognose 2014 (1,3 %) leicht nach oben korrigiert. Anfang 2014 wurde noch ein Wachstum des BIP von 2 % im Jahr 2015 angenommen.

Das Wachstum soll auf Basis steigender Einkommen durch eine weiter steigende Binnennachfrage gestützt werden. Am Arbeitsmarkt wird eine weiterhin positive Entwicklung erwartet. Gleichzeitig wird von einem leichten Anstieg der Verbraucherpreise analog zum Vorjahr ausgegangen. Vor diesem Hintergrund erwartet die SKP für den Konsumentenkreditmarkt ein leichtes Wachstum im Jahr 2015 auf Vorjahresniveau.

Der Wettbewerbsdruck im Konsumentenfinanzierungsgeschäft wird sich 2015 voraussichtlich wegen der anhalten-

den Niedrigzinsphase weiter verschärfen. Es ist davon auszugehen, dass die Kundenkonditionen weiter erodieren.

Als wesentliche Mitbewerber im Konsumentenkreditgeschäft haben sich ausländische Banken mit spezialisierten Tochterunternehmen mit sehr aggressiven Preis- und Marketingstrategien herauskristallisiert. Bedingt durch die weiterhin herausragende Position der Sparkassen-Finanzgruppe im Privatkundengeschäft sind die Kundenbestände der Sparkassen bei ihnen besonders im Fokus.

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

Die Intensität des Preiswettbewerbs im Onlinegeschäft hat 2014 zugenommen. Die durchschnittlichen Kundenkonditionen haben eine deutliche Korrektur nach unten erfahren. Dies wurde maßgeblich durch die einschlägigen Vergleichsportale getrieben.

Der Anteil an Internetabschlüssen im Ratenkreditgeschäft ist in den letzten Jahren kontinuierlich mit zweistelligen Raten gewachsen. Es ist davon auszugehen, dass sich diese Entwicklung auch in den kommenden Jahren fortsetzen wird. Zudem wird der Online-Vertriebskanal durch die Ausweitung der Lösungen für mobile Endgeräte weitere Bedeutung gewinnen. Es ist davon auszugehen, dass die Nutzung des Vertriebskanals Internet sowohl als Informationsmedium als auch für Kreditabschlüsse stetig zunehmen wird.

Je nach Konsumanlass nutzen Verbraucher verschiedene Kreditprodukte: für größere Anschaffungen vorzugsweise Ratenkredite, für kurzfristigen Liquiditätsbedarf 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 Selbständige, die bei ihrer Hausbank keine Kreditangebote erhalten. Diese Kunden gehören nicht zu den Zielgruppen der SKP.

Es ist nicht davon auszugehen, dass in absehbarer Zukunft der klassische Ratenkredit seine Rolle als dominierendes Produkt der Konsumentenfinanzierung verliert.

6.1 Chancen

Die SKP hat ihre positive wirtschaftliche Entwicklung im Jahr 2014 weiter fortgesetzt und damit die Tragfähigkeit des Geschäftsmodells untermauert.

Das Geschäftspotenzial der SKP im Sparkassensektor ist bei weitem noch nicht ausgeschöpft. Eine Vielzahl der Sparkassen unterhält bislang keine oder nur eine eingeschränkte Kooperationsbeziehung mit der SKP. Vor dem Hintergrund der guten Erfahrungen der Kooperationspartner der SKP ist davon auszugehen, dass – wie in den letzten Jahren – weitere Sparkassen eine Kooperation mit der SKP beginnen bzw. die bestehende Zusammenarbeit intensivieren.

Die SKP ist nun in der Sparkassenorganisation fest verankert. Sie wird als der Verbundpartner für das Auto- und Konsumentenfinanzierungsgeschäft wahrgenommen. Daraus ergeben sich künftig Anknüpfungspunkte für eine Ausweitung des Produkt- und Leistungsangebotes der SKP im Interesse der Sparkassen. Dies gilt insbesondere für solche Angebote, die einzelne Sparkassen eigenständig nicht sinnvoll erstellen können.

Mit wachsendem Bestandsvolumen profitiert die SKP von Kostendegressionseffekten. Damit ist die Erwartung verbunden, dass sich die Rentabilität der SKP bei weiter wachsenden Kreditbeständen weiter positiv entwickeln wird.

6.2 Risiken

Die weitere geschäftliche Entwicklung der SKP ist maßgeblich von folgenden externen Faktoren abhängig:

- Loyalität der Vertriebspartner der SKP. Der weitere Ausbau der Kreditbestände wird maßgeblich durch die Intensität der Zusammenarbeit mit Sparkassen und Autohändlern bestimmt. Aus einem Verlust von Partnerbeziehungen würden sich wesentliche Auswirkungen auf die wirtschaftliche Entwicklung der SKP ergeben. Die SKP richtet daher ihr besonderes Augenmerk auf die Aufrechterhaltung und Steigerung der Zufriedenheit bestehender Kooperationspartner.
- Ausfallrisiken (in Abhängigkeit der konjunkturellen Entwicklung): 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 Einflüssen vorzubeugen. Für 2015 wird von einer stabilen Situation am Arbeitsmarkt auf Vorjahresniveau ausgegangen. Es werden dementsprechend keine negativen Auswirkungen erwartet.

- Veränderung der Einbringungsquoten auf gekündigte Kredite: Mit wachsendem Kreditvolumen geht auch ein Wachstum gekündigter Kreditbestände einher. Damit erhöht sich die Hebelwirkung etwaiger Veränderungen bei der Kreditrisikovorsorge für diese Bestände. Durch den Abschluss einer Garantievereinbarung mit der Bad Homburger Inkasso GmbH wird dieses Risiko für alle bereits gekündigten Kredite reduziert.
- Refinanzierungsrisiko: Die Refinanzierungskosten haben grundsätzlich einen Einfluss auf den Zinsertrag. Für 2015 geht die SKP von leicht steigenden Refinanzierungskosten aus. Deutlich steigende Refinanzierungskosten würden das Ergebnis vor Steuern der SKP negativ beeinflussen.

- Änderung in den regulatorischen und gesetzlichen Rahmenbedingungen: Das Bankenumfeld ist in den letzten Jahren kontinuierlich Änderungen der gesetzlichen und regulatorischen Rahmenbedingungen unterworfen. Solche Veränderungen können die wirtschaftliche Entwicklung der SKP stark beeinflussen und lassen sich nur bedingt vorhersehen. Dies betrifft insbesondere mögliche gesetzliche Initiativen oder Veränderungen der Rechtsprechung, die den Verbraucherschutz betreffen.
- Stabilität der IT-Systeme der SKP. Die SKP wird im Jahr 2015 ihre IT-Infrastruktur sowohl im Sparkassengeschäft als auch im Geschäft mit Auto- und Caravanhändlern weiter modernisieren. Mit einer solchen Umstellung der Systeme sind Risiken verbunden, die durch ein professionelles Projektmanagement sowie die Zusammenarbeit mit leistungsfähigen IT-Dienstleistern begrenzt werden.

→ Auswirkungen aus der Aufnahme der Überwachung der LBB durch die EZB: Die LBB untersteht als systemrelevante Bank der Aufsicht der EZB. Die SKP ist eine aufsichtsrechtlich vollkonsolidierte Tochtergesellschaft. Ob und gegebenenfalls welche Auswirkungen entstehen können, wird laufend durch die SKP überprüft.

→ Organisatorische Entflechtung der SKP von der LBB: Der Umbau der LBB zur Berliner Sparkasse führt dazu, dass bestimmte vormals in Geschäftsbesorgung erbrachte Leistungen jetzt eigenständig in der SKP erbracht werden. Die SKP hat entsprechende personelle und technische Maßnahmen ergriffen, um auch unter diesen veränderten Bedingungen die Qualität und Effizienz der betroffenen Prozesse aufrechtzuerhalten.

Die SKP hat die Eintrittswahrscheinlichkeit sowie die Auswirkungen der aufgeführten Risiken bewertet und entsprechende Maßnahmen zur Vorsorge ergriffen.

6.3 Strategische Maßnahmen

Die SKP wird unter Nutzung der aufgeführten Chancen die Integration in die Sparkassen-Finanzgruppe weiter intensivieren, um ihre Position als Ratenkreditspezialist der Gruppe weiter zu festigen.

Die wirtschaftliche Entwicklung der SKP soll durch die folgenden strategischen Maßnahmen weiter vorangetrieben werden:

→ Stärkung des Leistungsangebotes im Onlinegeschäft der Sparkassen. Gemeinsam mit den Partnern in der S-Finanzgruppe sollen dazu weitere Initiativen entwickelt und umgesetzt werden.

→ Gewinnung zusätzlicher Kooperationsbeziehungen mit bedeutenden Partnern im Autohandelsgeschäft.

→ Im Rahmen der Intensivierung der Unterstützungsleistungen für Sparkassen ist ein deutlicher Ausbau der Dialogmarketingmaßnahmen sowie die weitere Optimierung des Kampagnenmanagements geplant.

→ Herstellung der IRBA-Fähigkeit. Dazu werden alle Risikomanagementverfahren der SKP bis 2017 auf die IRBA-Einführung vorbereitet.

→ Weiterentwicklung von Leistungsangeboten und Servicequalität durch die Einführung einer verbesserten IT-Infrastruktur für das Sparkassengeschäft und das Geschäft mit Auto- und Caravanhändlern.

6.4 Zukünftige Geschäftsentwicklung

Vor dem Hintergrund der Chancen und Risiken geht die Geschäftsführung der SKP davon aus, dass sich das Geschäftsmodell auch 2015 als tragfähig erweisen wird. Die Intensivierung der Zusammenarbeit mit den Sparkassen ist unverändert das strategische Hauptziel der SKP. Insbesondere steht die weitere Gewinnung von Vollkooperationsparkassen im Fokus der Wachstumsstrategie.

Es wird angenommen, dass sich die zu erwartende weiterhin stabile gesamtwirtschaftliche Lage, die günstige Refinanzierungssituation, die positive Situation am Arbeitsmarkt wie auch die prognostizierten leicht steigenden Einkommen insgesamt günstig auf den Geschäftsverlauf der SKP im Jahr 2015 auswirken werden.

In der Planung ist damit einhergehend erneut eine leichte Steigerung des Ergebnisses vor Steuern im Vergleich zu 2014 vorgesehen. Die Steigerung soll im Wesentlichen aus dem Ausbau der Kooperationsbeziehungen mit den Sparkassen resultieren.

Die Geschäftsführung der SKP geht von einer erneut leichten Steigerung der Einwohnerabdeckung im Zusammenhang mit dem Ausbau der Vollkooperationen im Sparkassengeschäft aus. Es wird eine Steigerung leicht unter Vorjahresniveau angenommen.

Das Neugeschäftsvolumen soll durch den Ausbau der Vollkooperationen sowie durch Ausweitung der Vertriebsunterstützungsmaßnahmen deutlich gegenüber 2014 gesteigert werden. In Folge erwartet die SKP für das Jahr 2015 ein solides Bestandswachstum auf Vorjahresniveau.

Die SKP wird auch 2015 eine straffe Kostenkontrolle beibehalten. In Kombination mit der zu erwartenden anhaltend günstigen Refinanzierungs- und Risikosituation plant die SKP für 2015 eine weitere leichte Reduzierung der Cost-Income-Ratio.

Die Effekte der erwarteten günstigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen werden 2015 die Ergebnissituation der SKP wesentlich beeinflussen. Die Planung sieht vor diesem Hintergrund eine erneut leichte Steigerung der Eigenkapitalrentabilität gegenüber 2014 vor. Langfristig wird eine Eigenkapitalrentabilität von 15% angestrebt.

In diesem günstigen Marktumfeld erwartet die SKP, auch im Jahr 2015 deutlich stärker zu wachsen als der Gesamtmarkt und die positive Entwicklung der letzten Jahre weiter fortzusetzen.

Die tatsächliche Entwicklung der S-Kreditpartner GmbH im Jahr 2015 kann von den im Lagebericht getroffenen Annahmen und Prognosen abweichen.

Bilanz

zum 31. Dezember 2014

Aktivseite	31.12.2014		31.12.2013	
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Forderungen an Kreditinstitute				
a) täglich fällig		151.003		131.309
b) andere Forderungen		864.485		
			1.015.488	131.309
Forderungen an Kunden		3.830.995		3.493.107
darunter:				
durch Grundpfandrechte gesichert	0			(0)
Kommunalkredite	0			(0)
			3.830.995	3.493.107
Immaterielle Anlagewerte				
b) entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten		6.651		3.381
			6.651	3.381
Sachanlagen			333	211
Sonstige Vermögensgegenstände			391	375
Rechnungsabgrenzungsposten			7.473	15.459
Aktive latente Steuern			13.367	10.380
		Summe der Aktiva	4.874.698	3.654.222

Passivseite	31.12.2014		31.12.2013	
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten				
a) täglich fällig	12.026			9.147
b) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist	4.429.893			3.249.042
		4.441.919		3.258.189
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden				
a) andere Verbindlichkeiten				
ba) täglich fällig	7.297			6.368
		7.297		6.368
Sonstige Verbindlichkeiten		13.289		10.947
Rechnungsabgrenzungsposten				
a) aus dem Emissions- und Darlehensgeschäft	1.309			3.015
		1.309		3.015
Rückstellungen				
a) Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	7.344			5.586
b) Steuerrückstellungen	2.050			1.287
c) andere Rückstellungen	26.180			14.718
		35.574		21.591
Eigenkapital				
a) Gezeichnetes Kapital	180.000			180.000
b) Kapitalrücklage	138.000			138.000
c) Gewinnrücklage				
cd) andere Gewinnrücklagen	36.113			18.321
d) Bilanzgewinn	21.198			17.791
		375.311		354.112
		Summe der Passiva	4.874.698	3.654.222
Andere Verpflichtungen				
c) Unwiderrufliche Kreditzusagen	50.595			35.781
		50.595		35.781

Gewinn- und Verlustrechnung

für die Zeit vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2014

Aufwendungen				2014	2013
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Zinsaufwendungen				66.300	66.195
Provisionsaufwendungen				99.067	80.261
Allgemeine Verwaltungsaufwendungen					
a) Personalaufwand					
aa) Löhne und Gehälter		15.211			14.428
ab) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung darunter: für Altersversorgung	1.133	3.375			2.606
			18.586		17.034
b) andere Verwaltungsaufwendungen			39.636		38.396
			58.222		55.430
Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen			853		353
Sonstige betriebliche Aufwendungen			12.885		529
Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen und bestimmte Wertpapiere sowie Zuführungen zu Rückstellungen im Kreditgeschäft			49.042		48.021
Aufwand Bankenabgabe			599		551
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag			14.542		9.706
davon: Erträge aus latenten Steuern	-2.987				(-1.810)
Sonstige Steuern, soweit nicht unter „Sonstigen betrieblichen Aufwendungen“ ausgewiesen			16		13
			Summe der Aufwendungen	301.526	261.059

Erträge				2014	2013
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Zinserträge					
a) aus Kredit- und Geldmarktgeschäft				279.189	236.996
Provisionserträge				41.210	40.445
Sonstige betriebliche Erträge				2.325	1.409
			Summe der Erträge	322.724	278.850
Jahresüberschuss				21.198	17.791
Gewinnvortrag aus dem Vorjahr				17.791	10.480
Einstellung in Gewinnrücklagen					
d) in andere Gewinnrücklagen				17.791	10.480
Bilanzgewinn				21.198	17.791

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 Erwerbsgesellschaft der S-Finanzgruppe mbH & Co. KG, Neuhardenberg, 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 Anschaffungskosten bis 150 EUR werden im Jahr der Anschaffung vollständig abgeschrieben und im Anlagespiegel als Abgang behandelt. Für Wirtschafts-

güter bis 1.000 EUR netto wird eine Aktivierung auf Sammelanlagen vorgenommen, die über fünf Jahre abgeschrieben werden. Das Wahlrecht nach § 6 Abs. 2a EStG wird seit Einführung einheitlich ausgeübt. Für Wirtschaftsgüter bis maximal 2.000 EUR brutto wird eine Aktivierung auf Sammelanlagen vorgenommen, die differenziert je nach Anlageklasse über drei bis dreizehn 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 31.12.2014 wurden folgende Parameter verwendet (in Klammern Vorjahreswerte):

Rechnungszins:	4,53 % (4,90 %)
Gehalts-/Karrieretrend:	2,60 % (2,60 %)
Sterbetafeln:	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.

Verlustfreie Bewertung der zinsbezogenen Geschäfte des Bankbuchs

Die Steuerung der Zinsmarge aller dem Bankbuch zugeordneten Geschäfte erfolgt gesamtheitlich. Zur Sicherstellung der verlustfreien Bewertung des Bankbuches 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 setzt sich zusammen aus täglich fälligen Forderungen in Höhe von 151.003 TEUR (Vorjahr 131.309 TEUR) und befristeten Forderungen in Höhe von 864.485 TEUR (Vorjahr 0 TEUR).

Der Anstieg der Forderungen an Kreditinstitute gegenüber dem Vorjahr ist im Wesentlichen auf die Restrukturierung der Refinanzierung zurückzuführen. Neue, kürzer laufende

Refinanzierungsmittel wurden aufgenommen. Die nicht genutzten alten Mittel wurden angelegt. Insgesamt ergibt sich daraus eine Bilanzverlängerung, die sich in den Positionen Forderungen an Kreditinstitute und Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten zeigt.

Die befristeten Forderungen gliedern sich nach Restlaufzeiten wie folgt:

in TEUR	31.12.2014	31.12.2013
– bis drei Monate	11.671	0
– mehr als drei Monate bis ein Jahr	0	0
– mehr als ein Jahr bis fünf Jahre	730.171	0
– mehr als fünf Jahre	122.643	0
Insgesamt	864.485	0

In der Gesamtposition sind enthalten:

- Forderungen gegenüber verbundenen Unternehmen
1.015.488 TEUR (Vorjahr 131.309 TEUR)
- Forderungen gegenüber Gesellschaftern
1.015.488 TEUR (Vorjahr 131.309 TEUR)

Forderungen an Kunden

Die Position in Höhe von 3.830.995 TEUR (Vorjahr 3.493.107 TEUR) gliedert sich nach Restlaufzeiten wie folgt:

in TEUR	31.12.2014	31.12.2013
– bis drei Monate	320.133	298.319
– mehr als drei Monate bis ein Jahr	678.900	638.768
– mehr als ein Jahr bis fünf Jahre	2.412.929	2.202.692
– mehr als fünf Jahre	419.033	353.328
davon mit unbestimmter Laufzeit	(49.438)	(44.887)
Insgesamt	3.830.995	3.493.107

Immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen

Immaterielle Anlagewerte der SKP beinhalten entgeltlich erworbene Softwarelizenzen sowie ein entgeltlich erworbenes gewerbliches Schutzrecht. Die Zugänge des laufenden Geschäftsjahres resultieren im Wesentlichen

aus der Aktivierung von IT-Projektkosten in Höhe von 3.848 TEUR als Anlagen im Bau. Bei den Sachanlagen handelt es sich in vollem Umfang um Gegenstände der Betriebs- und Geschäftsausstattung.

in TEUR	Immaterielle Anlagewerte	Sachanlagen
Buchwert zum 31.12.2013	3.381	211
Anschaffungs-/Herstellungskosten zum 31.12.2013	3.665	324
Zugänge 2014	4.070	220
Abgänge 2014	120	11
Umbuchungen 2014	0	0
Anschaffungs-/Herstellungskosten zum 31.12.2014	7.615	533
Kumulierte Abschreibungen zum 31.12.2013	284	113
Zugänge 2014	758	95
Abgänge 2014	78	8
Zuschreibungen 2014	0	0
Umbuchungen 2014	0	0
Kumulierte Abschreibungen zum 31.12.2014	964	200
Buchwert zum 31.12.2014	6.651	333

Aktive Rechnungsabgrenzungsposten

Ausgewiesen wird hier insbesondere der Unterschiedsbetrag zwischen dem Nennbetrag und dem Anschaffungsbetrag aus der Übernahme des Kreditportfolios der readybank in Höhe von 7.239 TEUR (Vorjahr 15.459 TEUR), der planmäßig zu Lasten des Zinsertrages aufgelöst wird.

Passiva

Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten

Die täglich fälligen Verbindlichkeiten resultieren vornehmlich aus Provisionsverpflichtungen gegenüber Vertriebspartnern in Höhe von 11.913 TEUR (Vorjahr 9.034 TEUR).

Die Verbindlichkeiten mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist in Höhe von 4.429.893 TEUR (Vorjahr 3.249.042 TEUR) gliedern sich nach Restlaufzeiten wie folgt:

Der Anstieg der Gesamtposition gegenüber dem Vergleichszeitraum ergibt sich im Wesentlichen aus der bereits unter der Position Forderungen an Kreditinstitute beschriebenen Umstellung der Refinanzierung.

in TEUR	31.12.2014	31.12.2013
– bis drei Monate	465.130	382.617
– mehr als drei Monate bis ein Jahr	1.267.403	711.643
– mehr als ein Jahr bis fünf Jahre	2.571.051	1.815.357
– mehr als fünf Jahre	126.309	339.425
Insgesamt	4.429.893	3.249.042

In der Position sind enthalten:

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

Verbindlichkeiten gegenüber Kunden

Die Position enthält im Wesentlichen Verbindlichkeiten in Höhe von 4.715 TEUR (Vorjahr 4.064 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.

Daneben bestehen Verbindlichkeiten vor allem aus noch weiterzuleitenden Versicherungsbeträgen für die Restkreditversicherung gegenüber diversen Versicherungsgesellschaften in Höhe von 610 TEUR (Vorjahr 595 TEUR).

Die Verbindlichkeiten sind ausschließlich täglich fällig.

Des Weiteren werden hier Verbindlichkeiten aus Provisionsverpflichtungen gegenüber Vertriebspartnern in Höhe von 1.935 TEUR (Vorjahr 1.681 TEUR) ausgewiesen.

Sonstige Verbindlichkeiten

In den Sonstigen Verbindlichkeiten sind Verbindlichkeiten gegenüber Finanzbehörden in Höhe von 7.008 TEUR (Vorjahr 2.849 TEUR) sowie Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 3.090 TEUR (Vorjahr 5.803 TEUR) ausgewiesen.

Die Position beinhaltet zudem offene Posten aus der Abwicklung des Zahlungsverkehrs in Höhe von 3.191 TEUR (Vorjahr 2.295 TEUR).

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 2014 ergeben sich durch Inanspruchnahmen, Auflösungen, Umbuchungen, Zuführungen sowie Aufzinsungen folgende Veränderungen:

Entwicklung der Rückstellungen

in TEUR	1.1.2014	Verbrauch	Auflösung	Umbuchung	Zuführung	Aufzinsung	31.12.2014
Pensionsrückstellungen							
Rückstellungen für Pensionen	5.586	7	0	364	1.128	273	7.344
	5.586	7	0	364	1.128	273	7.344
Steuerrückstellungen							
Rückstellungen für Ertragssteuer/ Lohnsteuer – § 37b EStG/ Umsatzsteuer	1.287	904	50	0	1.717	0	2.050
	1.287	904	50	0	1.717	0	2.050
Andere Rückstellungen							
Personalbereich	4.246	1.797	1.076	0	2.081	33	3.487
Provisionen an Vertriebspartner	372	147	225	0	0	0	0
Provisionsrückforderungen RKV	6.901	0	0	0	3.079	0	9.980
Risiken aus dem Kreditgeschäft	0	0	0	482	0	0	482
Bearbeitungsgebühren BGH-Urteil	0	0	0	0	9.402	0	9.402
Sonstige	3.199	1.659	606	0	1.895	0	2.829
	14.718	3.603	1.907	482	16.457	33	26.180
Insgesamt	21.591	4.514	1.957	846	19.302	306	35.574

Bei der Ermittlung der Rückstellung für Provisionsrückforderungen aus Restkreditversicherungen wurde ein Gesamtbedarf von 0,296 % des Bestands zum 31. Dezember 2014 angesetzt.

Der Bundesgerichtshof hat mit einer grundlegenden Entscheidung vom 13. Mai 2014 entschieden, dass in Verbraucherkreditverträgen formularmäßig vereinbarte Kreditbearbeitungsentgelte grundsätzlich unwirksam sind, da sie gegen das gesetzliche Leitbild des § 488 Abs. 2 BGB verstoßen. Die SKP hat bis Ende 2011 Bearbeitungsentgelte in Verbraucherkreditverträgen erhoben, die unter den formulierten Rechtssatz des BGH fallen, und erstattet begründete Rückforderungen in voller Höhe des vereinnahmten Betrages einschließlich geltend gemachter Schadensersatzansprüche,

soweit die Ansprüche im Sinne des weiteren Urteils des BGH vom 28.10.2014 nicht verjährt sind. Auf Basis der bis Jahresende bekannt gewordenen Rückforderungen wurde im Wege der Schätzung eine Rückstellung von 9.402 TEUR (Vorjahr 0 TEUR) gebildet. Unabhängig davon, dass die SKP kein Bearbeitungsentgelt im Sinne der Rechtsprechung im Bereich der Händlereinkaufsfinanzierung erhoben hat, ist es in der Rechtsprechung noch ungeklärt, ob auch gewerbliche Finanzierungen von dem Rechtssatz des BGH erfasst sind. Weitere wesentliche Rechtsrisiken sind nicht festgestellt worden.

Der Aufzinsungsbetrag in Höhe von 306 TEUR (Vorjahr 246 TEUR) ist im sonstigen betrieblichen Ergebnis enthalten.

Eigenkapital

Das Stammkapital beträgt zum 31. Dezember 2014 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 2013 in Höhe von 17.791 TEUR wurde gemäß Beschluss der Gesellschafterversammlung vom 7. April 2014 in die Gewinnrücklage eingestellt.

Das gesamte Eigenkapital – einschließlich des Bilanzgewinns aus 2014 – beträgt per 31. Dezember 2014 375.311 TEUR. Eine Ausschüttungssperre auf die Gewinnrücklagen besteht in Höhe der aktivierten latenten Steuern in Höhe von 13.367 TEUR (Vorjahr 10.380 TEUR).

Gewinn- und Verlustrechnung

Zinsüberschuss

in TEUR	2014	2013
Zinserträge		
aus Tagesgeldanlagen und lfd. Konten bei der LBB AG	567	332
aus terminierten Anlagen bei der LBB AG	11.907	0
aus dem Kreditgeschäft	266.715	236.664
Zinsaufwendungen		
aus Refinanzierungsdarlehen bei diversen Kreditinstituten	-64.671	-66.136
aus lfd. Konten bei der LBB AG	0	-1
Sonstiger Zinsaufwand	-1.629	-58
Insgesamt	212.889	170.801

Der Zinsüberschuss wurde ausschließlich durch Geschäfte im Inland erzielt.

Provisionsüberschuss

in TEUR	2014	2013
Provisionserträge		
aus Restkreditversicherungen	39.521	36.685
sonstige Provisionen im Kreditgeschäft	1.689	3.760
Provisionsaufwendungen		
aus dem Kreditgeschäft	-93.172	-78.408
sonstige Provisionen	-5.895	-1.853
Insgesamt	-57.857	-39.816

Die Provisionserträge und -aufwendungen wurden ausschließlich durch Geschäfte im Inland erzielt.

Die Provisionserträge aus Restkreditversicherungen resultieren aus der Vermittlung dieser Versicherungen für Dritte. Bei vorzeitiger 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 saldiert über die Provisionserträge aus Restkreditversicherungen gezeit.

Die Vergleichbarkeit der Provisionserträge und sonstiger Provisionen im Kreditgeschäft gegenüber dem Vorjahr ist aufgrund eines veränderten Ausweises der Bereitstellungs-zinsen aus der Händlereinkaufsfinanzierung eingeschränkt. Seit dem Berichtsjahr werden diese Erträge in Höhe von 2.253 TEUR (Vorjahr 2.061 TEUR) aufgrund ihres Charakters unter den Zinserträgen aus dem Kreditgeschäft dargestellt (vorher unter den Provisionserträgen).

Allgemeine Verwaltungsaufwendungen

In den allgemeinen Verwaltungsaufwendungen sind neben dem Personalaufwand in Höhe von 18.586 TEUR (Vorjahr 17.034 TEUR) andere Verwaltungsaufwendungen in Höhe von 39.636 TEUR enthalten. Diese verteilen sich wie folgt:

in TEUR	2014	2013
Gebäude- und Raumkosten	1.632	1.707
IT	11.219	13.070
Werbung und Marketing	2.304	2.529
Beratungen, Prüfungen, Beiträge	2.830	1.029
Geschäftsbetriebskosten	18.924	17.284
Betriebs- und Geschäftsausstattung	1.424	1.385
Personalabhängige Sachkosten	1.303	1.392
Insgesamt	39.636	38.396

Das gemäß § 285 Nr. 17 HGB anzugebende Abschlussprüferhonorar betrug für das Geschäftsjahr 184 TEUR und beinhaltet Abschlussprüfungsleistungen in Höhe von 183 TEUR (davon 51 TEUR die Vorjahresprüfung betreffend) sowie andere Bestätigungsleistungen in Höhe von 1 TEUR.

Risikovorsorge

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

in TEUR	1.1.2014	Verbrauch	Auflösung	Umbuchung	Zuführung	31.12.2014
Einzelwertberichtigungen	951	5	19	0	869	1.796
Pauschalisierte Einzelwertberichtigungen	74.911	1.306	0	0	48.687	122.292
Pauschalwertberichtigungen	41.316	0	3.515	-482	0	37.319
Vorsorgereserve nach § 340f HGB	2.027	29	0	0	360	2.358
Risikovorsorge Kreditgeschäft insgesamt	119.205	1.340	3.534	-482	49.916	163.765

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 (EWB) bzw. pauschalierte Einzelwertberichtigungen (pEWB) in Höhe der erwarteten Ausfälle gebildet. Einzelwertberichtigungen werden aufgelöst, sobald sich entweder die Sicherheitenbewertung oder die Bonität des Kreditnehmers grundlegend und nachhaltig verbessert haben.

Die Pauschalwertberichtigung (PWB) für nicht ausgefallene Forderungen wird auf Basis eines Portfolioansatzes als Produkt der Faktoren Inanspruchnahme, produktspezifische Verlustquote (LGD), Ausfallwahrscheinlichkeit (PD) sowie Loss Identification Period (LIP) ermittelt.

Alle für die Berechnung der Risikovorsorge verwendeten Faktoren wurden überprüft und ggf. angepasst. Ebenso wurden verwendete Prognosen überprüft und verfeinert. Dies betrifft insbesondere die produktspezifischen Verlustquoten (LGD). Die Ausfallwahrscheinlichkeit leitet sich aus den SKP-spezifischen Ratingnoten bzw. Scoringnoten gemäß der DSGVO-Masterskala ab. Der Zeitraum vom Ausfallereignis des Kreditnehmers bis zur Wahrnehmung dieses Ausfallereignisses durch die SKP wird als Loss Identification Period (LIP) bezeichnet.

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 jedoch innerhalb der geplanten Volumina.

Sonstiges betriebliches Ergebnis

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen beinhalten im Wesentlichen Zuführungen zu Rückstellungen für die Rück-
erstattung von Bearbeitungsgebühren (gemäß den unter
der Position „Rückstellungen“ genannten BGH-Urteilen aus
dem Jahr 2014) in Höhe von 9.402 TEUR (Vorjahr 0 TEUR)
sowie im Berichtszeitraum bereits erstattete Bearbeitungs-
gebühren in Höhe von 2.074 TEUR (Vorjahr 0 TEUR).

Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

Der ausgewiesene Aufwand aus Steuern vom Einkommen
und Ertrag in Höhe von 14.542 TEUR (Vorjahr 9.706 TEUR)
resultiert aus Aufwand für die tatsächlichen Steuern des

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 29,953 % ausgegangen. Dieser
ergibt sich aus dem in Deutschland geltenden Körperschafts-
steuersatz von 15 % zzgl. 5,5 % Solidaritätszuschlag auf
die Körperschaftssteuer und des nach den Betriebsstätten
der SKP gewichteten Gewerbesteuerersatzes in Höhe von
14,128 %.

In den sonstigen betrieblichen Erträgen werden insbeson-
dere die Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen
in Höhe von 1.907 TEUR (Vorjahr 920 TEUR) ausgewiesen.

Geschäftsjahres in Höhe von 17.529 TEUR (Vorjahr 11.516 TEUR).
Dem steht die Aktivierung von aktiven latenten Steuern in
Höhe von 2.987 TEUR (Vorjahr 1.810 TEUR) gegenüber.

Im Einzelnen ergeben sich zum 31. Dezember 2014 aktive
latente Steuern im Zusammenhang mit folgenden Positionen:

Aktive latente Steuern

Forderungen an Kunden
Sonstige Vermögensgegenstände
Aktiver Rechnungsabgrenzungsposten
Steuerliche Rücklagen
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen
Andere Rückstellungen

Die nachfolgende Überleitungsrechnung stellt die Unter-
schiede zwischen dem rechnerischen und dem ausgewiesenen
Steueraufwand dar:

in TEUR/%	2014
Ergebnis vor Ertragssteuern nach HGB	35.741
Ertragssteuersatz	29,95 %
Rechnerischer Ertragssteueraufwand	10.706
Nicht abzugsfähige Aufwendungen	280
Abweichende Gewerbesteuerbemessungsgrundlage	45
Steuerabweichungen	13
Aperiodische Effekte aktiver latenter Steuern	1.538
Aperiodische Effekte tatsächlicher Steuern	-265
Sonstige tatsächliche Ertragssteuern lfd. Geschäftsjahr	2.165
Sonstiges	60
Ausgewiesener Ertragssteueraufwand / Steuerertrag (-)	14.542
Effektiver Steuersatz	40,69 %

Die nicht abzugsfähigen Aufwendungen betreffen im
Wesentlichen die Bankenabgabe sowie sonstige nicht
abziehbare Aufwendungen. Die Effekte aus der abweichen-
den Gewerbesteuerbemessungsgrundlage ergeben sich
aus den gewerbesteuerlichen Hinzurechnungsvorschriften.
Die Steuersatzabweichungen resultieren aus der Verlegung
einer Betriebsstätte in eine andere Gemeinde und der
damit verbundenen Änderung des gewerbesteuerlichen
Hebesatzes. Die Position „Aperiodische Effekte aktiver
latenter Steuern“ ist auf Änderungen bei den zeitlichen
Differenzen des vergangenen Geschäftsjahres zurückzu-
führen. Die Position „Aperiodische Effekte aus tatsächlichen
Steuern“ ergibt sich aus der Auflösung von Steuerrückstel-
lungen der Vorjahre. Die Position „Sonstige tatsächliche
Ertragssteuern lfd. Geschäftsjahr“ resultiert aus zusätzlichem
Steueraufwand aufgrund von Steuervorauszahlungen.

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. Die Voraussetzungen für die Einbeziehung in die Gewinn- und Verlustrechnung lagen zur Aufstellung des Jahresabschlusses noch nicht vor, sodass sowohl für das Berichtsjahr als auch für das Vorjahr kein entsprechender Ertrag in den sonstigen betrieblichen Erträgen ausgewiesen wird.

Außerbilanzielles Geschäft/Haftungsverhältnisse und sonstige finanzielle Verpflichtungen

Aus Mietverträgen mit Laufzeiten bis in das Jahr 2016 ergeben sich zukünftige Belastungen von insgesamt 1.681 TEUR (Vorjahr 1.907 TEUR), davon 1.681 TEUR (Vorjahr 1.907 TEUR) gegenüber verbundenen Unternehmen.

Zum Bilanzstichtag bestanden wie im Vorjahr weder gewährte Vorschüsse und Kredite noch eingegangene Haftungsverhältnisse gegenüber den Mitgliedern der Geschäftsführung bzw. des Aufsichtsrats.

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 nicht vor.

Anzahl der Beschäftigten im Jahresdurchschnitt

	2014	2013
Vollzeitbeschäftigte	174	160
Teilzeitkräfte	35	31
Insgesamt	209	191

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
Mitglied des Vorstands (Marktfolge/Risikocontrolling/
Organisations- und Produktivitätsmanagement)
der Landesbank Berlin AG

Reinhard Faulstich
Vorsitzender des Vorstands
der Sparkasse Bad Hersfeld-Rotenburg

Thomas Fürst
Mitglied des Vorstands (Geschäftsfeld Privatkunden)
von Die Sparkasse Bremen AG

Friedrich Jüngling
Mitglied des Vorstands (Geschäftsfeld Risikomanagement)
der Deutsche Leasing AG

Dr. Michael Schulte
Vorsitzender des Vorstands
der Sparkasse Vest Recklinghausen

Patrick Tessmann
bis 30. September 2014
Mitglied des Vorstands (Geschäftsfeld Private Kunden)
der Landesbank Berlin AG

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

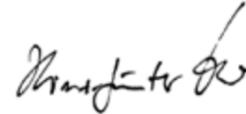
Die Bezüge des Aufsichtsrats für das laufende Geschäftsjahr betragen 21 TEUR (Vorjahr 19 TEUR).

Mandate in Aufsichtsräten und anderen Kontrollgremien

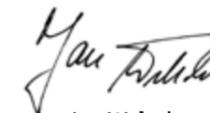
Mandate von Mitgliedern der Geschäftsführung der SKP in Aufsichtsräten und anderen Kontrollgremien (§§ 285 Nr. 10, 340a Abs. 4 Nr. 1 HGB) und von Mitarbeitern der SKP in gesetzlich zu bildenden Aufsichtsgremien von großen Kapitalgesellschaften (§ 340a Abs. 4 Nr. 1 HGB) bestanden im laufenden Geschäftsjahr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

Berlin, 10. März 2015

S-Kreditpartner GmbH
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 2014 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 ordnungs-

mäßiger 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 11. März 2015

PricewaterhouseCoopers
Aktiengesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

ppa. Michael Quade
Wirtschaftsprüfer

ppa. David Behrendt
Wirtschaftsprüfer

Herausgeber

S-Kreditpartner GmbH
Prinzregentenstraße 25
10715 Berlin
Tel. 030 869 711 400
Fax 030 869 711 401
E-Mail info@s-kreditpartner.de
www.s-kreditpartner.de

Postanschrift

S-Kreditpartner GmbH
Postfach 11 05 48
10835 Berlin

Konzeption und Gestaltung

wirDesign Berlin Braunschweig

Druck

Ruksaldruck GmbH + Co. KG

