

Sparkasse Rastatt-Gernsbach kommt gut durch das Corona-Jahr 2020

Wachstum in allen wichtigen Bereichen / Kunden investieren verstärkt in Wertpapiere / stabile Ertragslage / Schub in der Digitalisierung



Ulrich Kistner (von rechts) und Klemens Götz stellen die vorläufigen Geschäftszahlen für 2020 vor.

Der Vorstand der Sparkasse Rastatt-Gernsbach blickt bei der Vorstellung der vorläufigen Zahlen 2020 auf ein Geschäftsjahr zurück, das allen lange in Erinnerung bleiben wird. Die Corona-Pandemie mit ihren Begleitumständen von Kontaktbeschränkungen bis Homeoffice und Online-Beratungen führte in sämtlichen Bereichen zu neuen Herausforderungen für uns alle, die die Sparkasse sehr gut gemeistert hat.

Das Wachstum in allen Kerngeschäftsfeldern ist für Ulrich Kistner den Vorstandsvorsitzenden der Sparkasse Rastatt-Gernsbach deshalb ein klares Zeichen, dass „das Kundenvertrauen in die Sparkasse Rastatt-Gernsbach mit der Corona-Krise weiter zunahm.“ Darin sieht er die Vorteile einer Hausbankbeziehung bestätigt. Teilweise über Jahrzehnte gewachsenes Vertrauen und Kenntnis der regionalen Gegebenheiten helfen gemeinsam die Herausforderungen der Zukunft zu lösen.

„Unser sehr gutes Wachstum resultierte auch in 2020 ausschließlich aus dem Kundengeschäft. Diese feste Verankerung in der Region bleibt unser Erfolgsgarant auch in der Zukunft“, fasst Ulrich Kistner das abgelaufene Geschäftsjahr seiner Sparkasse zusammen.

Mit 46.745 Privatgirokonten, 1.853 Mio. EUR betreutem Kundenanlagevolumen, 1.148 Mio. EUR Kundenkreditvolumen, 129 Mio. EUR Wertpapierumsatz und einer Bilanzsumme i.H.v. 1.751 Mio. EUR über Vorjahresniveau, bleibt die Sparkasse Rastatt-Gernsbach das bedeutendste Kreditinstitut in der Region.

Immobiliennachfrage nach wie vor hoch

Der Immobilienmarkt in der Region zeigte sich 2020 wenig beeindruckt von Corona. Die Nachfrage blieb konstant, trotz steigender Preise. „Mit einem um 12 % auf 33 Mio. EUR gesteigertem vermittelten Objektvolumen sind wir einer der führenden Immobilienmakler in der Region“, ist der stv. Vorstandsvorsitzende Klemens Götz überzeugt. Das Angebot einer kostenlosen Immobilienbewertung mit Exposee über den S-ImmoPreisfinder in der Sparkassen-Internetfiliale wurde auch 2020 sehr gut angenommen.

Kreditgeschäft auf Rekordniveau

Die hohe Immobiliennachfrage in Mittelbaden spiegelt sich auch in den Darlehensauszahlungen wider. „Mit knapp 130 Mio. EUR Darlehensauszahlungen für den Wohnungsbau konnten wir das gute Vorjahr um 25 % übertreffen“, zeigt sich Klemens Götz mit der Entwicklung mehr als zufrieden.

Ebenfalls zufrieden sind die Sparkassenvorstände mit dem Kreditwachstum bei Unternehmen und Selbstständigen. So wurden in 2021 über 60 Mio. EUR Kredite am Firmen- und Gewerbekunden ausgezahlt. „Unsere Kunden haben den Vorteil, dass wir sie gut kennen und individuell unterstützen können. Dank guter Bonitäten ist der starke Mittelstand in der Region nur gering von der aktuellen Lage betroffen.“ Klemens Götz ist sich sicher, auch 2021 wieder ein gutes Kreditwachstum verzeichnen zu können.

Wertpapiergeschäft wächst deutlich

Die Kundeneinlagen bei der Sparkasse stiegen um 3,1 % auf 1,36 Mrd. EUR. Dabei entfallen 1,13 Mrd. EUR auf Einlagen privater Kunden. Für Ulrich Kistner zeigt dies, dass trotz Null-Zinsen Kunden ein hohes Vertrauen in die Sparkasse setzen, was die Sicherheit ihrer Einlagen angeht. Allerdings rücken auch vermehrt ertragreichere Anlagenformen wie Fondssparpläne in den Kundenfokus, weil mit Einlagen auf Tagesgeld- oder Girokonten nicht einmal die Inflation ausgeglichen wird. Entsprechend stiegen der Wertpapierumsatz um 53 % auf 129 Mio. EUR sowie der Wertpapiernettoabsatz auf 31 Mio. EUR (+ 51 %) an. Für Neueinsteiger legte die Sparkasse 2020 sechs individuelle Zertifikate mit attraktiven Konditionen auf. Neben der Anlage in einem Betrag, rät der Vorstand allen Anlegern auch regelmäßig zu investieren und auf einen gesunden Chance-Risiko-Mix zu achten. Dass immer mehr Kunden erkennen, dass sie aktuell in der Breite fast nur noch durch Wertpapiergeschäfte am volkswirtschaftlichen Wertzuwachs teilhaben können und der Anlagemix der Sparkassenkunden ausgewogener wird, freut Ulrich Kistner.

Für alle Kunden die Sachwerte suchen, hat die Sparkasse einen Edelmetallsparplan im Angebot. Bereits ab 50 EUR im Monat kann in Gold, Silber, Platin oder Palladium investiert werden. Die physische Auslieferung ist dabei jederzeitig möglich.

Stabile Ertragslage

Im aktuellen schwierigen Marktumfeld sind die beiden Sparkassenvorstände mit dem annähernd konstanten Zinsüberschuss von 23 Mio. EUR insgesamt sehr zufrieden. Die leicht gestiegenen Personal- und Sachaufwendungen konnten durch den gestiegenen Provisionsüberschuss kompensiert werden. Der Bilanzgewinn liegt auf Vorjahresniveau. Damit konnte die Sparkasse wieder Reserven für die Zukunft bilden.

Corona bringt Digitalisierung voran

Die Digitalisierung der Bankgeschäfte ist eine große Herausforderung, die die Sparkassen seit Jahren mit großem Erfolg annehmen. Die Corona-Krise hat hier nochmal für eine Dynamisierung gesorgt. So ist die Zahl der Kunden, die über das Internet mittels PC, Tablet oder Smartphone auf ihr Konto zugreifen, deutlich gewachsen. Gleichzeitig stieg die Nutzung der Sparkassen-App, die von der Stiftung Warentest im vergangenen Jahr erneut als eine der besten Banking-Apps ausgezeichnet wurde, deutlich um ein Fünftel an. Corona hat aber auch das Zahlungsverhalten verändert. Kartenzahlungen nahmen deutlich zu. Neben der „klassischen“ Zahlung mit der Sparkassencard wird seit August 2018 das kontaktlose Bezahlen mit dem Smartphone immer stärker ausgebaut. Nach dem Start mit Android-Geräten ist Ulrich Kistner stolz, dass es den Sparkassen als erste in Deutschland gelang, die Abrechnung von Apple Pay-Umsätzen über die Girocard anzubieten. „Gerade in Zeiten von Hygieneregeln schätzten viele diese Möglichkeit der Freigabe am eigenen Handy“, ergänzt sein Kollege Klemens Götz.

Im zentralen KundenServiceCenter stiegen die Kontakte deutlich an. Insgesamt wurden 115.000 Anrufe bearbeitet, die meisten davon mit „fallabschließender“ Lösung. Neben dem klassischen Telefonweg wurden bereits knapp 2.500 Kundenanliegen im Chat besprochen.

Attraktiver Arbeitgeber

Entgegen dem Branchentrend baute die Sparkasse Rastatt-Gernsbach im vergangenen Jahr Stellen auf. Flexible Arbeitszeitmodelle, die zu einer hohen Teilzeitquote führen und ein gutes Arbeitsumfeld sind für Ulrich Kistner ausschlaggebend dafür, dass der Stellenaufbau funktionierte. Schön wäre es, wenn alle acht Ausbildungsplätze 2021 besetzt werden. „Wir freuen uns über Bewerbungen, gerne auch Studienabbrecher oder mit anderen Vorkenntnissen. Ein gutes Team braucht verschiedene Lebenserfahrungen der Mitglieder“, so Kistner.