

Wo es sinnvoll und möglich ist, verwenden wir im folgenden Text die weibliche und männliche Form teils gemeinsam und - der besseren Lesbarkeit geschuldet – teils nur in der männlichen Form. Im Sinne der Sprachgerechtigkeit sind stets aber beide Geschlechter angesprochen.

Anhaltender Immobilienboom sorgt für deutliche Steigerung bei Neukrediten

Volksbank Karlsruhe mit gutem Geschäftsjahr 2018

4 Prozent Dividende für Mitglieder vorgeschlagen / 2020 neue Regionalfiliale am Rondellplatz

Karlsruhe, 20. März 2019 – „Das Geld ist so billig wie nie zuvor. Für Sparer ein Fluch – für Häuslebauer und Renovierer ein Segen“. Andreas Lorenz, Vorstandsvorsitzender der Volksbank Karlsruhe eG, bringt es bei der Bilanzpressekonferenz seines Hauses am Mittwoch, 20. März, auf den Punkt: So erwirtschaften traditionelle und sichere Anlagen wie Festgeld, Tagesgeld oder Sparbücher für die Kundinnen und Kunden kaum noch Ertrag. Andererseits sorgt die politisch gewollte Phase historischer Niedrigzinsen für einen regelrechten Boom bei der Immobilien-Nachfrage und damit natürlich auch für den entsprechenden Finanzierungsbedarf. Und dass die Volksbank Karlsruhe hier zu den gefragten Adressen gehört, belegt Lorenz anhand einer Zahl: So hat das Institut im zurückliegenden Geschäftsjahr erstmals über eine halbe Milliarde Euro an Neukrediten vergeben. Der Wert stieg im Vergleich zum Vorjahr um 32 Prozent auf 528,1 Millionen Euro. „Dieser Zuwachs bei den Neukrediten ist nicht nur durch großvolumige Engagements entstanden, sondern er basiert auf einem guten Wachstum vor allem in der Breite“, betont Andreas Lorenz.

Zufriedenheit herrscht auch beim Blick auf das Teilbetriebsergebnis als wichtigster Erfolgsindikator. Hier legte die Volksbank Karlsruhe im Berichtszeitraum nochmals um 3,8 Prozent auf 22 Millionen Euro zu. „Es zahlt sich aus, dass wir bereits in früheren Jahren Vorsorgemaßnahmen getroffen haben, die uns nun durch die Zeiten sinkender Zinsmargen tragen“, erläutert Andreas Lorenz. So sorgt etwa die Auslagerung von Pensionsverpflichtungen langfristig für Entlastung auf der Kostenseite. Zur Stützung des Zinsergebnisses hat die Volksbank Karlsruhe überdies Wertpapiere mit guten Zinscoupons über pari erworben, dem Anlagevermögen zugeordnet und auf den niedrigeren Einlösungsbetrag abgeschrieben. Ebenso wurden Refinanzierungen vorzeitig abgelöst. Aufgrund der guten Geschäftszahlen 2018 können Vorstand und Aufsichtsrat der Vertreterversammlung Anfang Juni erneut eine Dividende von 4 Prozent auf die Geschäftsanteile der rund 45.000 Mitglieder vorschlagen.

Kredit- und Einlagenbestand legen deutlich zu

Der hohen Nachfrage nach Neukrediten entsprechend, stieg das gesamte bilanzielle Kundenkreditvolumen der Volksbank Karlsruhe um 6,8 Prozent auf 2,1 Milliarden Euro. Davon entfallen rund 927 Millionen Euro auf private Baukredite, 820 Millionen Euro auf Gewerbebaufinanzierungen und 310 Millionen Euro auf sonstige Kredite. Der Bestand an bilanziellen Kundeneinlagen stieg von 2,10 auf 2,2 Milliarden Euro. Dabei legten aufgrund des niedrigen Zinsniveaus vor allem die täglich verfügbaren Einlagen um 7,3 Prozent auf 1,32 Milliarden Euro zu.

Der Zinsüberschuss der Volksbank Karlsruhe stieg gegenüber dem Vorjahr um 7 Prozent auf 53,4 Millionen Euro. Darin enthalten ist auch eine Bonifizierung aus so genannten GLRG-Tendern der Europäischen Zentralbank von rund 1,7 Millionen Euro. Doch selbst ohne diesen Sondereffekt würde der Zuwachs bei 3,6 Prozent liegen. Zum Vergleich: Der Zinsüberschuss der Volksbanken und Raiffeisenbanken in Baden-Württemberg ist im Durchschnitt deutlich um 6,7 Prozent gesunken.

Das Provisionsergebnis lieferte wie im Vorjahr einen Ergebnisbeitrag von rund 17 Millionen Euro. Die Bilanzsumme der Volksbank Karlsruhe stieg um 2,4 Prozent auf 3,01 Milliarden Euro. Insgesamt zählt das Kreditinstitut über 90.000 Kunden und beschäftigt 427 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Der Bestand an Eigenmitteln ist auf rund 295 Millionen Euro gestiegen, der Eigenkapitalkoeffizient liegt bei 16,8 Prozent und damit etwas unter dem Vorjahr. Grund hierfür sind unter anderem die ab 2019 geltenden höheren Anforderungen an das Eigenkapital – Stichwort „Basel III“.

Filialen als wesentlicher Bestandteil der Omnikanalstrategie

Die Digitalisierung ist und bleibt – neben der aktuellen Niedrigzinsphase - die größte Herausforderung für traditionelle Kreditinstitute wie die Volksbank Karlsruhe: „Wir sind zwar keine Direktbank, aber dennoch verändert die digitale Transformation unser Geschäftsmodell grundlegend“, sagt Andreas Lorenz. So erwarten die meisten Privat- und Firmenkunden, ihre Finanzdienstleistungen jederzeit und überall in Anspruch nehmen zu können, egal, welchen Zugangskanal sie nutzen. Daher dürfen Filiale, Kundendialog-Center, Onlinebanking und Banking-App künftig nicht mehr isoliert nebeneinanderstehen, sondern sie müssen technisch integriert und miteinander verzahnt sein.

„An diesem Thema arbeiten wir in der gesamten genossenschaftlichen Finanzgruppe insbesondere mit unserem Rechenzentrum sehr intensiv. Alleine die Volksbank Karlsruhe steuert hierfür rund 250.000 Euro jährlich bei“, unterstreicht Lorenz. Den Anteil der ausschließlich digital agierenden Privatkunden beziffert er für sein Institut auf unter ein Prozent.

Doch trotz Bits und Bytes gibt der Bankchef zu bedenken, dass insbesondere im gehobenen Segment und im so genannten Private-Banking die Erwartung der Kundinnen und Kunden an eine persönliche Betreuung hoch sind. „Gerade das unterscheidet uns ja von einer anonymen Direktbank“, sagt Lorenz und liefert ein klares Bekenntnis zum Filialvertrieb. „Auch wenn wir keine Flächenbank, sondern ein städtisch geprägtes Institut sind, wissen wir um die Bedeutung unserer Geschäftsstellen bei den Menschen vor Ort.“ Die Volksbank Karlsruhe setzt dabei auf die Strategie, im Geschäftsgebiet einerseits mit gut erreichbaren größeren Regionalfilialen präsent zu sein, andererseits aber auch mit kleineren Beratungs- oder Selbstbedienungseinheiten.

„Natürlich schauen wir genau hin, wo es Sinn macht, Filialen zu erhalten oder sie mit einer anderen zusammenzulegen“, sagt Andreas Lorenz und verweist auf den jüngsten Filial-Coup seiner Bank: So hat sich die Volksbank Karlsruhe in Premiumlage in der Stadtmitte am Rondellplatz langfristig in die Räume des früheren „Gelbe Seiten Café“ eingemietet und wird dort ab Mitte 2020 mit einer weiteren Regionalfiliale aufwarten. Gleichzeitig werden dann die bisherigen Standorte in der Lauterbergstraße (vormals Spar- und Kreditbank) und am Marktplatz in der neuen City-Filiale gebündelt. „Wir sind von dieser Lage absolut überzeugt, denn nach Abschluss der Baumaßnahmen zum Stadtbahntunnel gehört der Platz an der so genannten Via Triumphalis auch durch das gegenüberliegende ECE-Center zu den schönsten und am meisten frequentierten Orten der Fächerstadt“, zeigt sich Lorenz zuversichtlich. Bevor im kommenden Jahr aber eine neue Regionalfiliale einzieht, nutzt die Volksbank Karlsruhe die Räumlichkeiten als so genannten Pop-up-Store: Von April bis Dezember 2019 veranstaltet sie dort unter anderem Hautnahkonzerte mit Nachwuchskünstlern, Zauberei- und Comedy-Abende, Ausstellungen, einen eSports-Cup, Afterworkpartys und im Herbst Weinabende mit der Winzergenossenschaft Oberkirch.

Im laufenden Geschäftsjahr werden zudem die Bauarbeiten in dem zu einer Regionalfiliale aufgewerteten Standort Mühlburg abgeschlossen sein. Auch dieser wird im Inneren – analog zu seinem Durlacher Pendant – mit einem völlig neuen Raumkonzept aufwarten, getragen und geprägt von vielen regionalen Bezügen zum namensgebenden Stadtteil.

Mehrwerte und Gutes für die Region

Kundin oder Kunde bei der Volksbank Karlsruhe zu sein, lohnt sich auch jenseits des Bankgeschäfts. So profitieren alle Inhaber eines Kontos von exklusiven Preisnachlässen bei interessanten Partnern aus dem Karlsruher Freizeit- und Kultursegment. Hierzu gehören das Europabad (15 Prozent Rabatt), das Fächerbad (15 Prozent), der Filmpalast am ZKM (10 Prozent), das Tollhaus (10 Prozent), der Zoologische Stadtgarten (15 Prozent) oder auch der KSC (10 Prozent). Und die ZG Raiffeisen hält für die Kundinnen und Kunden der Volksbank Karlsruhe bei einem Einkauf ab 25 Euro ein kleines Geschenk parat. „Unser Leitbild als ‚Bank unserer Stadt‘ ist geprägt vom genossenschaftlichen Gedanken einer Gemeinschaft, in der alle voneinander profitieren können“, sagt Andreas Lorenz.

Doch nicht nur Mitglieder und Kunden können sich über besondere Leistungen der Volksbank Karlsruhe freuen. Auch zahlreiche soziale oder gemeinnützige Einrichtungen kommen regelmäßig in den Genuss einer finanziellen Unterstützung, denn rund 400.000 Euro spendet die Volksbank Karlsruhe diesen Institutionen jedes Jahr. „Wir wissen um das große ehrenamtliche Engagement vieler Kundinnen und Kunden sowie unserer Kolleginnen und Kollegen. Sehr gerne übernehmen daher auch wir gesellschaftliche Verantwortung gegenüber den Menschen und der Region, in der sie leben“, betont Andreas Lorenz.

Die Generationenberatung: Erstes kostenpflichtiges Beratungsangebot

Die Übertragung von Vermögen - zu Lebzeiten oder von Todes wegen - rechtzeitig und durchdacht anzugehen, ist ein Thema, um das in vielen Familien ein großer Bogen gemacht wird. Ganz gleich ob Unternehmer oder Privatperson: 70 Prozent der Deutschen sterben, ohne ein Testament zu hinterlassen. Und sollte tatsächlich ein letzter Wille vorhanden sein, dann ist dieser oft fehlerhaft. Um dies zu vermeiden, können Kundinnen und Kunden der Volksbank Karlsruhe seit kurzem auf ein neues Beratungsangebot zurückgreifen: die Generationenberatung.

„Nach einem Todesfall entstehen oft Streitigkeiten, etwa durch die Bildung von Erbengemeinschaften oder durch Liquiditätsabflüsse durch Steuern oder Pflichtteilsforderungen. Wir möchten unseren Kundinnen und Kunden daher frühzeitig Wege aufzeigen, wie sie ihr Vermögen oder ein Unternehmen korrekt und nach den eigenen Vorstellungen übertragen können“, erläutert Hubert Meier, Vertriebsvorstand der Volksbank Karlsruhe. Dabei arbeitet die Generationenberatung Hand in Hand mit einem Expertenteam zusammen, bestehend aus Steuerberater, Fachanwalt für Erbrecht, Notar und Stiftungsberater. Zudem sind bei den Gesprächen oft die Angehörigen eingebunden.

„Im Bewusstsein der hohen Komplexität und der fachlichen Qualität haben wir uns dazu entschieden, die Generationenberatung nach einem kostenlosen Auftaktgespräch erstmals mit einem Preisschild zu versehen. Die Rückmeldungen unserer Kundinnen und Kunden hierzu sind absolut positiv. Das Angebot wird stark nachgefragt, obwohl wir es bisher kaum öffentlich beworben haben“, sagt Hubert Meier. Für ihn ist das ein Beleg dafür, dass viele Menschen auch im Zeitalter der Rabattschlachten bereit sind, für ein qualitativ hochwertiges Produkt eine finanzielle Gegenleistung zu erbringen – und das gehört im Bankgeschäft sicher nicht zum Alltäglichen.

Ansprechpartner:

Thomas Nusche
Vorstandsreferent / Pressesprecher
Volksbank Karlsruhe eG
Ludwig-Erhard-Allee 1
76131 Karlsruhe
Telefon: 0721 9350 – 1213
E-Mail: thomas.nusche@volksbank-karlsruhe.de

Über die Volksbank Karlsruhe

Die Volksbank Karlsruhe eG wurde 1858 gegründet und ist die älteste Genossenschaftsbank in der Region. Sie zählt rund 45.000 Mitglieder und 90.000 Kunden. Das Unternehmen beschäftigt 427 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die Bilanzsumme lag Ende 2018 bei über 3,01 Milliarden Euro. Die Volksbank Karlsruhe hat sich bis heute das genossenschaftliche Prinzip der Solidarität, Selbsthilfe und Selbstverantwortung bewahrt.

Als regionales Institut fühlt sich die Volksbank Karlsruhe der Tradition verpflichtet, Handwerk und Mittelstand über das klassische Bankgeschäft hinaus Förderer zu sein. Sie übernimmt gleichzeitig soziale Verantwortung in ihrem Geschäftsgebiet und stellt für gemeinnützige Zwecke jährlich rund 400.000 Euro im Rahmen ihres Spenden- und Sponsoringkonzepts zur Verfügung. Ein wichtiger Baustein ist die eigene Spendenplattform im Internet, die es den Bürgerinnen und Bürgern ermöglicht, unter www.gemeinsam-fuer-unsere-stadt.com „Hand in Hand“ mit der Volksbank Karlsruhe gemeinnützige Institutionen zu unterstützen

www.volksbank-karlsruhe.de

www.gemeinsam-fuer-unsere-stadt.com

Die Volksbank Karlsruhe eG in Zahlen:

Position	2018	2017	Veränderung
Bilanzsumme	3,01 Mrd. €	2,94 Mrd. €	+2,4 %
Kreditvolumen	2,21 Mrd. €	2,07 Mrd. €	+6,8 %
Davon			
private Baukredite	927,2 Mio. €	855,8 Mio. €	+8,3 %
gewerbliche Baukredite	820,5 Mio. €	763,0 Mio. €	+7,5 %
Sonder-, Gewerbe-, Privatkredite	310,7 Mio. €	307,4 Mio. €	+1,1 %
Neukreditvergabe	528,1 Mio. €	398,8 Mio. €	+32,4 %
Kundeneinlagen	2,20 Mrd. €	2,10 Mrd. €	+4,8 %
Davon			
täglich fällig	1,32 Mrd. €	1,23 Mrd. €	+7,3 %
Termineinlagen	453,9 Mio. €	436,4 Mio. €	+4,0 %
Spareinlagen	390,6 Mio. €	393,6 Mio. €	-0,8 %
Sparbriefe	29,3 Mio. €	31,7 Mio. €	-7,6 %
Ertragsentwicklung			
Zinsüberschuss	53,4 Mio. €	49,9 Mio. €	+7,0 %
Provisionsüberschuss	16,9 Mio. €	16,9 Mio. €	0,0 %
Verwaltungsaufwendungen	48,3 Mio. € *	45,6 Mio. €	+5,9 %
Teilbetriebsergebnis	22,0 Mio. €	21,2 Mio. €	+3,8 %
Jahresüberschuss	9,2 Mio. €	8,0 Mio. €	+15,0 %
Eigenmittel	294,80 Mio. €	292,0 Mio. €	+1,0 %
Gesamtkapitalquote	16,8 %	18,3 %	
Kernkapitalquote	13,5 %	14,1 %	
Kunden	89.701	90.879	-1,3 %
Anzahl der Mitglieder	44.861	46.067	-2,6 %
Anzahl Beschäftigte Köpfe / umgerechnet in Vollzeit	427 348	434 361	

* inkl. einmalige Aufwendungen für die weitere Auslagerung von Pensionsverpflichtungen