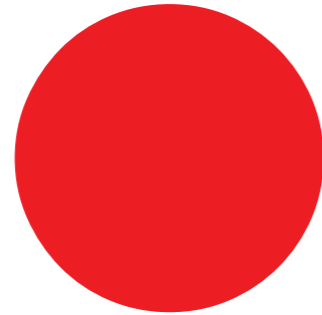


**Zukunft**

**ist einfach**

**Wenn wir uns mit unseren  
Kunden weiterentwickeln.**



**Zukunft**

**ist einfach**

**Wenn wir uns mit unseren  
Kunden weiterentwickeln.**

03	Inhalt
04	Vorwort
06	Daten & Fakten
07	Geschäftsentwicklung
08	<b>Freude ist einfach.</b> Das bedeutet Gemeinwohl für uns
10	<b>Online ist einfach.</b> Ein Interview zum Thema Online- und Mobile-Banking
14	<b>Bildung ist einfach.</b> Josef Bischofberger, Pensionär im Gespräch mit Niklas Kulmus, Azubi
18	<b>Antworten ist einfach.</b> Unser Konzept für die Unternehmensnachfolge
20	<b>Gewinnen ist einfach.</b> Von der Immobilienbewertung bis zur Verkaufsabwicklung
22	<b>Gelassenheit ist einfach.</b> Unsere Experten im Gespräch zum Thema Geldanlage
26	Vorstand und Verwaltungsrat
27	Jahresbilanz 2015 – Auszug aus dem Jahresabschluss 2015
30	Impressum



**Einfach ist gar nicht so einfach. Sicher haben Sie es auch schon bemerkt, die Sparkasse präsentiert sich neu. Alles dreht sich in Spots oder auf Plakaten, in Wort und Bild um „einfach“. Warum? In Zeiten, in denen digitaler Wandel und Nullzinspolitik zu unserem täglichen Vokabular geworden sind, besitzt „einfach“ eine hohe Relevanz. Das gilt auch für die Kreissparkasse Ravensburg.**

Einerseits sind wir dafür anerkannt, unsere Kunden ganz persönlich vor Ort zu beraten. Andererseits entwickeln wir uns mit unseren Kunden weiter in Richtung Digitalisierung. Neue digitale Möglichkeiten, wie z. B. Mobile-Banking mittels pushTAN und Apps machen es einfach, Finanzgeschäfte unabhängig von Zeit und Raum zu erledigen. Bereits 75 % unserer Kunden überweisen online, die Quote bei den Firmenkunden liegt sogar bei über 90 %.


Die Niedrig- bzw. Nullzinspolitik ist eine besondere Herausforderung. Für Kunden und für uns. Hier stehen wir in besonderer Verantwortung. Neue Anlagestrategien und ein umsichtiger Umgang bei der Vergabe von Krediten, bei dem die langfristige Zinsentwicklung im Blick bleibt, sind hierbei wichtige Erfolgsfaktoren. Unsere Kunden sollen wissen, welche Auswirkungen die Zinspolitik der EZB hat und ob die Gefahr einer Immobilienblase besteht.


Ein Zuwachs beim Kundengeschäftsvolumen, 6,4 Mio. Euro Bilanzgewinn und eine Steigerung der Eigenkapitalquote auf 22,8 % verdeutlichen, dass wir auf dem richtigen Weg in die Zukunft sind.

Bei allen Veränderungen, auch in unserer Region, wird das gemeinwohlorientierte Engagement im sozialen, kulturellen und sportlichen Bereich bleiben. Weil das schon immer eine Herzensangelegenheit der Kreissparkasse Ravensburg war und ist. So einfach ist das.

Herzlichst

  
Heinrich Pumpmeier  
Vorsitzender des Vorstands

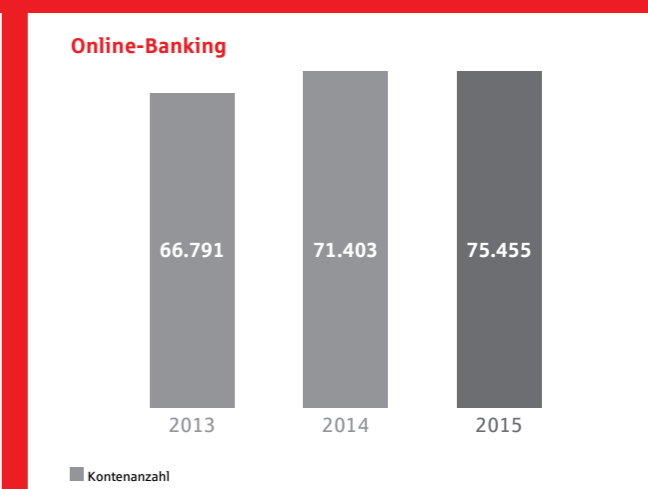
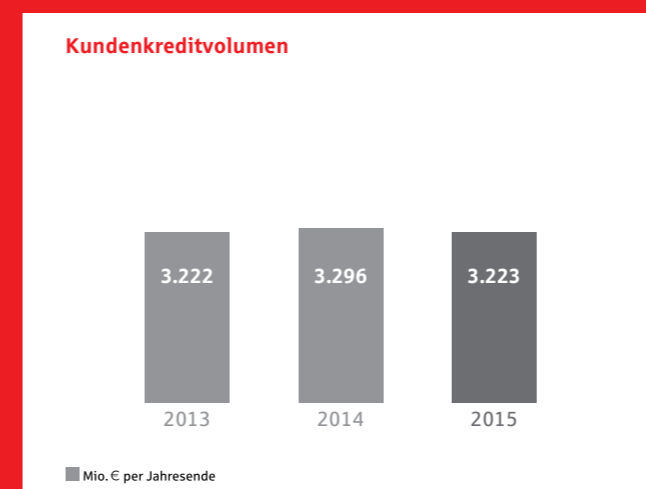
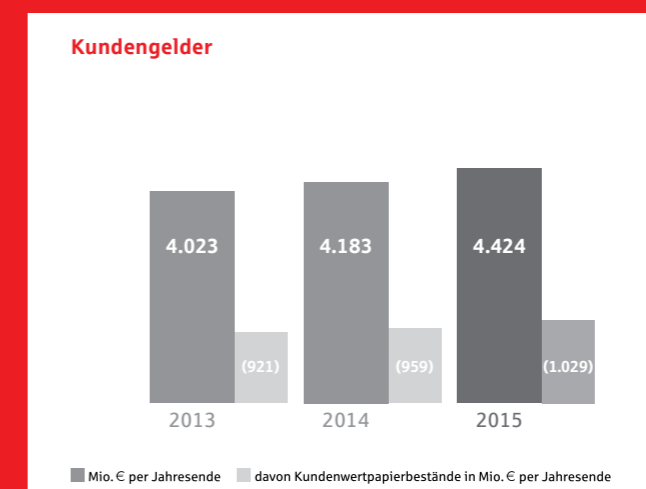
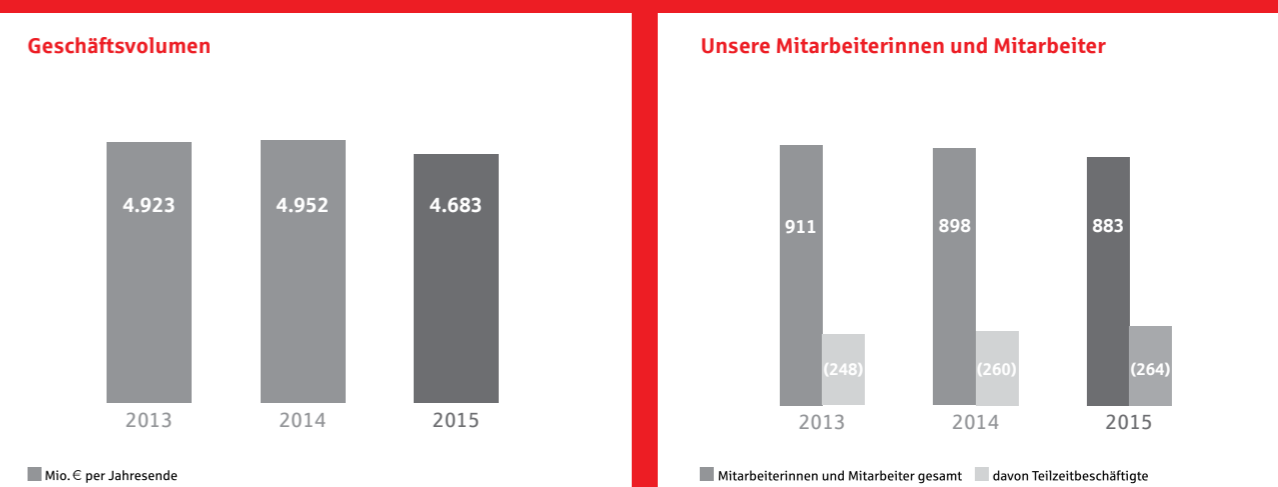
  
Norbert Martin  
stv. Vorsitzender des Vorstands

  
Dr. Manfred Schöner  
Mitglied des Vorstands

GUT ZU WISSEN – DATEN & FAKTEN 2015

<b>Frauenanteil in %</b>	<b>61</b>
<b>engagierte Auszubildende</b>	<b>70</b>
<b>Kundenveranstaltungen</b>	<b>95</b>
<b>Immobilienobjektvermittlungen</b>	<b>193</b>
<b>gemeinwohlorientierte Projekte</b>	<b>444</b>
<b>Anrufe Serviceline täglich</b>	<b>821</b>
<b>Beratungsgespräche</b>	<b>23.900</b>
<b>Energieproduktion Sonnenkollektoren in kWh</b>	<b>24.855</b>
<b>Spenden &amp; Sponsoring</b>	<b>2.340.000 €</b>
<b>Nutzung unserer Geldausgabeautomaten</b>	<b>3.400.000</b>
<b>elektronische Überweisungen</b>	<b>4.380.000</b>
<b>bezahlte Steuern</b>	<b>11.000.000 €</b>
<b>Eigenkapital und Rücklagen</b>	<b>475.363.000 €</b>
<b>Kundenkreditvolumen</b>	<b>3.222.724.000 €</b>
<b>Kundengelder</b>	<b>4.424.389.000 €</b>

ÜBERBLICK GESCHÄFTSENTWICKLUNG 2015



alle Daten Stand 31.12.2015

# Freude ist einfach.

Wenn man die Belange unserer Kunden und unserer Region ernst nimmt.

Was bedeutet Gemeinwohl? Schnell fällt einem Gesundheit, Familie und Wohlstand ein. Denkt man ein bisschen weiter, kommt noch einiges dazu: Natur, kulturelle Inspiration, Bewegung, Wissen, Genuss, Soziales, Anerkennung und oft auch die Erkenntnis, dass Glück teilen glücklich macht.

Die Kreissparkasse Ravensburg, mit ihren 51 Filialen (inkl. Hauptstelle) und ihren 883 Mitarbeitern, ist tief in der Region verwurzelt. Wir wissen, welche Probleme es gibt und wo großartige Dinge zu scheitern drohen, nur weil das nötige Kleingeld fehlt. Wir wertschätzen aber auch außergewöhnliches Talent und Engagement. Hier durch Spenden und Stiftungen – im letzten Jahr mit rund 2,34 Mio. Euro – zu helfen, macht einfach Freude. Und die teilen wir gerne mit der Region.

- 1 **Wirtschaftsförderung:** Innovationspreis WiR GmbH Landkreis Ravensburg
- 2 **Bildungsförderung:** Schulklassen bei uns in der Kreissparkasse Ravensburg
- 3 **Musikförderung:** Veranstaltung auf Schloss Achberg mit „Jugend musiziert“-Preisträgern
- 4 **Existenzgründungsförderung:** Siegerehrung Deutscher Gründerpreis für Schüler in Berlin, mit unserem Gewinnerteam OPPIA aus Leutkirch
- 5 **Umweltschutz:** Unser Natur- und Umweltfonds unterstützt das Naturschutzzentrum Wurzacher Ried
- 6 **Gemeinwohlorientierung:** Scheckübergabe 100.000 Euro an Vereine und Institutionen im Landkreis
- 7 **Wirtschaftsförderung:** Unternehmenspräsentation der Firma Waldner im Wirtschaftsmuseum
- 8 **Wirtschaftsförderung:** Agrar-Forum mit dem Fachvortrag für Landwirte
- 9 **Kulturförderung:** Scheckübergabe Schloss Achberg
- 10 **Kunstförderung:** Eröffnung der Ausstellung von Hermann Waibel
- 11 **Bildungstiftung:** Schülerforschungsprojekt „Vegetative Vermehrungsfähigkeit von Pflanzen im Orbit“ der Edith-Stein-Schule Ravensburg
- 12 **Kulturförderung:** Eröffnungskonzert Jazztime in town



# Online ist einfach.

Wenn man auch offline einen guten Draht zu seinen Kunden hat.

**2015 nutzten bereits mehr als 60% unserer Kunden die digitalen Möglichkeiten des Zahlungsverkehrs bei der Kreissparkasse Ravensburg. Die Sparkassen-App ist Deutschlands meistgenutzte Banking-App. Aber nicht alle vertrauen den digitalen Serviceangeboten. So hat sich unser Kunde Herbert B. mal mit unserem Filialleiter Eberhard Haug zu diesem Thema unterhalten.**



[www.ksk-rv.de/apps](http://www.ksk-rv.de/apps)



Herbert B.: Herr Haug, wir sitzen hier so schön zusammen, warum muss ich denn überhaupt online gehen?

E. Haug (*lacht*): Also, Sie als Kunde der Kreissparkasse Ravensburg müssen erst mal gar nichts – Sie entscheiden, auf welchem Weg Sie mit uns kommunizieren wollen. Online schließt offline ja nicht aus...

Herbert B.: Meine Tochter lacht mich schon aus, weil ich da doch einige Bedenken habe.

E. Haug: Also hier lacht Sie niemand aus. Es gibt Kunden, die immer noch Bedenken in Sachen Sicherheit haben, paradoxerweise wird aber trotzdem prozentual mehr online eingekauft, als Online-Banking praktiziert wird. Wir arbeiten mit dem aktuellen Verschlüsselungsverfahren und legen größten Wert auf höchstmögliche Sicherheit. Das heißt, dass Ihre vertraulichen Daten bestmöglich vor Dritten geschützt sind – sicherer geht's kaum.

Herbert B.: Ja, aber man hört ja immer wieder von Datenklau und gefälschten Mails, da wird man doch automatisch misstrauisch...

E. Haug: Das kann ich gut verstehen. Die Kreissparkasse Ravensburg ignoriert natürlich diese Betrügereien nicht,

so gibt es z. B. auf unserer Website vom speziell eingerichteten Computer-Notfallteam der Sparkassen-Finanzgruppe Warnhinweise, ob gefälschte Mails oder Trojaner unterwegs sind.

Herbert B.: Hmm...

E. Haug: Und natürlich können Sie auch etwas dazu beitragen, das Maximum an Sicherheit zu erreichen.

Herbert B.: Ja, das klingt jetzt aber wieder kompliziert.

E. Haug: Ist es aber wirklich nicht. Sie bekommen von uns Schritt für Schritt erklärt, wie Sie was tun. Außerdem geben wir Ihnen hilfreiche Tipps für den sicheren Umgang mit Internet, PIN & Co. Das ist dann für Sie so einfach, wie das Anlegen eines Sicherheitsgurtes vor jeder Autofahrt oder das Abschließen der Haustüre.

Herbert B.: Ich muss zugeben, dass ich in meinem Bekanntenkreis auch noch nie etwas Negatives über Online-Banking gehört habe. Aber das muss man ja beantragen und dann hocke ich mit dem ganzen Zettelkram zuhause und verstehe Ihr Fachchinesisch nicht. Und dann muss ich warten bis ich registriert bin.

E. Haug: Tja, Herr B., diese Zeiten sind vorbei. Jetzt können Sie sich in einer unserer Filialen mit WLAN-Hotspot gemeinsam mit dem Berater einen Online-Zugang anlegen. Und während Sie gemütlich einen Kaffee trinken, nehmen wir gemeinsam Ihre Registrierung vor. Danach gehen Sie alles noch mal mit dem Berater durch und Sie können sofort loslegen.

Herbert B.: Also ich würde Tee trinken... und dann mache ich meine persönliche Unabhängigkeitserklärung?

E. Haug: Das ist der Punkt. Sie sind total unabhängig und sparen eine Menge Zeit, die Sie für wichtigere Sachen nutzen können. Und das ist erst der Anfang!

Herbert B. (*lacht*): Sie meinen, Sie werden irgendwann total überflüssig?!

E. Haug: Nein nein, wir wären nicht die Kreissparkasse Ravensburg, wenn wir nicht besonders großen Wert auf die persönliche Nähe zu unseren Kunden legen würden. Aber 2015 war für uns hier so eine Art Startschuss ins digitale Zeitalter.

Herbert B.: Oh nein, nicht schon wieder was Neues!

E. Haug: Herr B., ich wette, das wird Ihnen gefallen...

Herbert B.: Schießen Sie los!

E. Haug: Da hätten wir z.B. das Elektronische Postfach: Hier können Sie im gesicherten Online-Banking jederzeit Ihre Kontoauszüge einsehen, die übrigens schreibgeschützt sind, also nicht im Nachhinein von Dritten verändert werden können. Oder die pushTAN, die finde ich persönlich ganz clever. Ich hab doch da gerade bei Ihnen ein schickes Smartphone gesehen, Herr B...

Herbert B.: Jaaaa, also wenn ich ehrlich bin, kann ich gar nicht mehr ohne das Ding... damit mach' ich fast alles...

E. Haug: Na dann ist pushTAN genau das Richtige für Sie! Sie brauchen nichts weiter als Ihr Smartphone, Sie melden sich an, laden sich die pushTAN-App runter und los geht's mit dem mobilen Banking.

Herbert B.: Das heißt, ich kann auch Überweisungen von unterwegs machen, ist das denn sicher?

E. Haug: Das pushTAN-Verfahren bietet Ihnen eine hohe Sicherheit. Sie erhalten Ihre Auftrags- und Bestätigungsdaten über ein speziell geschütztes System, Ihre TANs werden passwortgeschützt in der App angezeigt und jede TAN ist auch nur für einen Auftrag gültig.

Herbert B.: Also meine Tochter würde jetzt wohl „cool“ sagen...

E. Haug: Wenn Sie Ihre Tochter beeindrucken wollen, hätte ich noch mehr auf Lager. Den elektronischen Konto,- Umsatz- und Dispowecker, den Kontofinder, die Selbstberatungstools oder die WLAN-Hotspots, die jetzt immer mehr in unseren Filialen zu finden sind.

Herbert B.: Herr Haug, das ist jetzt wirklich zu viel... das klingt ja nach einer Doktorarbeit...

E. Haug (*lacht*): Die brauchen Sie wirklich nicht zu machen. Wissen Sie was? Besuchen Sie uns doch einfach mal in unseren Pilotfilialen in Weingarten und Kißlegg! Dort finden Sie alles, was Sie für's Online- und Mobile-Banking brauchen, Tablets und sogar Smartphones. Hier können Sie übrigens, unter der Anleitung unserer

Mitarbeiter, einfach mal am Objekt üben.

Herbert B.: Und die können das?

E. Haug: Wir besuchen regelmäßig Schulungen, dabei lernen wir alles über neue Angebote und Services. Ein schöner Nebeneffekt ist übrigens, dass hier die Jüngeren von den Erfahrungen der Älteren profitieren, während die Älteren sich von der digitalen Begeisterung der Jüngeren anstecken lassen.

Herbert B.: Das klingt gut.

E. Haug: Noch besser klingt es, wenn man sein Wissen verständlich und nachvollziehbar an seine Kunden weitergeben kann. Auch das verstehen wir unter Kunden-nähe.

Herbert B.: Herr Haug, Sie haben ganze Arbeit geleistet, mein nächstes Projekt heißt jetzt Online- und Mobile-Banking!

E. Haug: Vielen Dank und übrigens schöne Grüße an Ihre Tochter.

**„Die Jüngeren profitieren von den Erfahrungen der Älteren, während die Älteren sich von der digitalen Begeisterung der Jüngeren anstecken lassen.“**

# Bildung ist einfach.

Wenn jeder von jedem lernen kann.

Derzeit betreibt die Kreissparkasse Ravensburg 51 personenbesetzte Filialen (inkl. Hauptstelle) und ist für 883 Mitarbeiter beliebter und zuverlässiger Arbeitgeber in der Region. 70 Auszubildende folgen ihren persönlichen Zielen und nutzen unsere vielfältigen Bildungsprogramme. Umso interessanter ist ein Gespräch zwischen dem „Ehemaligen“ Josef Bischofberger und dem Azubi Niklas Kulmus, über damals und heute.

N. Kulmus: Hallo Herr Bischofberger. Werden Sie nicht ein bisschen sentimental, wenn Sie Ihre alte Wirkungsstätte wiedersehen?

J. Bischofberger: Schön habt Ihr's hier... ich kriege aber wirklich überhaupt keinen Blues. Nach 47 Jahren Arbeit und den schon damals sehr guten Sozialleistungen der Kreissparkasse führe ich ein unbeschwertes Rentnerdasein... da müssen Sie ja noch ein bisschen warten...

N. Kulmus: Wussten Sie eigentlich schon von Anfang an, was Sie mal werden wollen?

J. Bischofberger: Ich hatte den Vertrag zur Bierbrauer-Lehre und andere Zusagen für eher praktischere Berufe schon in der Tasche. Bankkaufmann stand nie auf meiner Liste... aber dann...

N. Kulmus: ...kam die Sparkasse?!

J. Bischofberger: Und wie! Damals war man auf Lehrlingssuche, aber statt umständlich zu inserieren, klopfen die bei der Schulleitung an, die pickten sich dann fünf Leute aus der Abschlussklasse raus und schickten uns ohne Vorgespräch zur Sparkasse.

N. Kulmus: Da kamen Sie ja zur Sparkasse wie die Jungfrau zum Kind?

J. Bischofberger (*lacht*): Schlimmer noch. Wir trudelten dort ja völlig unvorbereitet rein, manche in speckigen Lederhosen, die Mädels in Hotpants... im etwas ange-

staubten Direktionszimmer fühlten wir uns völlig fehl am Platze. Wir stellten uns vor und beantworteten die Fragen – völlig aus dem Bauch heraus...

N. Kulmus: Wahnsinn! Keine Zeugnisse, kein Bewerbungsschreiben, kein Lebenslauf, nix?

J. Bischofberger: Nein, nach einer Woche bekam ich die schriftliche Zusage für einen Ausbildungsplatz bei der Sparkasse Wangen mit der Bitte, eine schriftliche Bewerbung nachzureichen. Ab diesem Zeitpunkt kniete ich mich richtig rein. Im Nachhinein denke ich, dass die Verantwortlichen intuitiv gehandelt haben und Wert auf Authentizität legten. Das läuft heute ja ganz anders, oder wie war das bei Ihnen, Herr Kulmus?

N. Kulmus: Also ich fand die Arbeit in einer Bank schon immer spannend. Nach dem Abi wollte ich nicht „nur“ eine Ausbildung machen. Ich hab mich auf der Homepage der Kreissparkasse Ravensburg schlau gemacht und mich für „Finanzassistent“ entschieden, da braucht man auch ein Abi.

J. Bischofberger: Ja und dann haben Sie sich ordentlich mit Brief und allem beworben?

N. Kulmus: Ordentlich schon, aber online. Das ist jetzt Standard und ziemlich unkompliziert, mit wenigen Klicks ist man durch. Und das Beste: Zu- aber auch Absagen kommen ziemlich zeitnah. Hat's geklappt, folgt auch ganz schnell ein persönliches Vorstellungsgespräch.

J. Bischofberger: Scheint ja funktioniert zu haben...

N. Kulmus: Auf alle Fälle! Meinen ersten Tag werde ich nie vergessen! Ich wurde herzlich und kollegial aufgenommen – die Nervosität vor dem Neuen legte sich somit sehr schnell. Wie war das denn bei Ihnen?

J. Bischofberger: Das ging reibungslos, ich fühlte mich von Anfang an bei der Sparkasse willkommen. Neben vielen anderen Aktivitäten möchte ich unbedingt den

technische Ausstattung 60er Jahre



technische Ausstattung heute



Kundenhalle heute



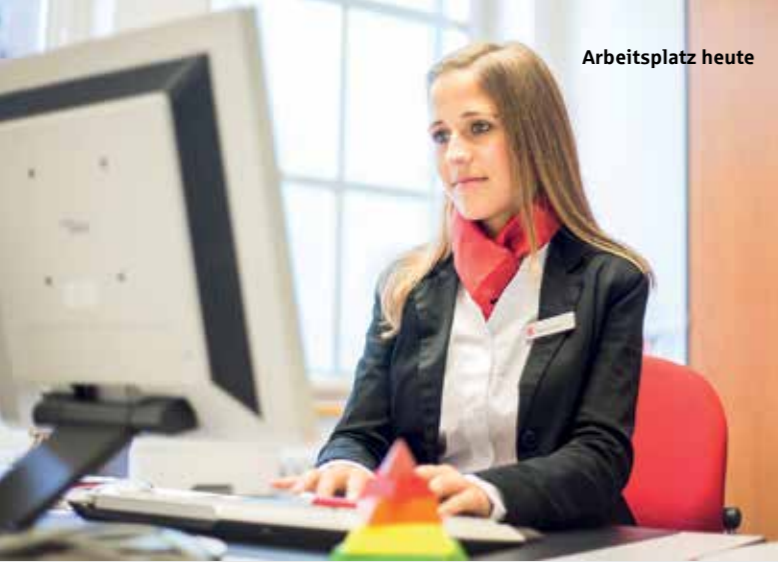
Schalterhalle 70er Jahre



Bezahlverfahren heute







Arbeitsplatz heute



Arbeitsplatz 70er Jahre



Weiterbildungszentrum heute



Weiterbildungszentrum 70er Jahre

Betriebssport herausstellen. Ein gesunder Ausgleich zur alltäglichen Arbeit – aber auch in sozialer Hinsicht... die Kollegialität wächst einfach, wenn man auch andere Dinge zusammen macht. Früher wie heute!

N. Kulmus: Das kann ich voll unterschreiben, ich empfinde das auch als super Sache. Irgendwie ist man dann so ein richtig eingeschworenes Team...

*Als das Wort „Team“ fällt, beschließen Josef Bischofberger, ehemaliger Filialleiter in Eglofs, und Niklas Kulmus, Azubi im 2. Lehrjahr, sich zu duzen. Obwohl sie Jahrzehnte trennen, sind sie eben „Sparkässler“.*

Niklas: Wie hast Du denn damals Deine Ausbildung erlebt?

Josef: Also ganz ehrlich, das war eine unvergesslich schöne Zeit! Ein Lehrling sollte, mal abgesehen von einem Ausbildungsplan, arbeiten. In den 60er Jahren verzeichneten die Sparkassen analog zur Gesamtwirtschaft hohe Wachstumsraten. Arbeit war also genug da. Nicht jeder Lehrling hatte einen Sitzplatz, geschweige denn einen Schreibtisch...

Niklas: Wie bitte? Wie habt Ihr denn dann gearbeitet?

Josef: Mit Charme. Das heißt, wer sich gut mit netten Kolleginnen stellte, konnte einen Stuhl ergattern, während die Damen in der Raucherkammer weilten...

Niklas: Nette Kolleginnen habe ich auch, aber auch meinen eigenen Stuhl. Wurdet Ihr denn gleich auf Kunden losgelassen?

Josef: Also wir machten alles, was anfiel. Natürlich auch viel Monotones, wie z. B. stundenlanges Sortieren von Kontoauszügen oder Belege und Überweisungen abtippen. Aber wir stellten die Ohren auf, es gab ja noch keine Beratungszimmer, Kundengespräche liefen an einem langen Tresen ab. Da bekamen wir eine Menge mit und

fragten auch nach. Das theoretische Wissen erwarben wir uns an der Kaufmännischen Berufsschule.

Niklas: Also learning by doing. Das machen wir ja auch, wir werden sehr schnell in die alltägliche Arbeit integriert und dürfen Aufgaben selbstständig erledigen. Aber es ist immer jemand da, der einem zur Seite steht. Interne Seminare, Weiterbildungsmaßnahmen und Blockunterricht an der Berufsschule kommen noch dazu, da fühlt man sich schnell parkettsicher.

Josef: Apropos parkettsicher, in meiner ersten Woche sollte ich die numerisch sortierten Kontoauszüge an Kunden ausgeben. Auf die Frage nach seiner Kontonummer, schrie ein Kunde: „Ja bin ich denn hier eine Nummer!?!“ Es wurde mucksmäuschenstill und ich wahrscheinlich tomatenrot.

Niklas: Tja, der Kunde ist König...

Josef: ...und zwar immer! Ich sortierte ab sofort alphabetisch.

Niklas (lacht): Cool bleiben, das klingt immer so einfach. Was hilft, ist auf alle Fälle, dass in unterschiedlichen Filialen gearbeitet werden kann, da kriege ich einfach mehr mit. Was hattest Du eigentlich für ein Verhältnis zu den Vorgesetzten?

Josef: Das war absolut respektvoll. In die Nähe des Sparkassendirektors hätte man sich nie gewagt! Da fällt mir eine nette Geschichte ein...

Niklas: Her damit!

Josef: In meinem 2. Lehrjahr herrschte Personalangel, dann fielen auch noch zwei Kollegen in Kißlegg aus und ich wurde kurzerhand dorthin abkommandiert. Aber wie sollte ich dahin kommen? Da drückte mir der Innenbetriebsleiter den Autoschlüssel des Cheffahrzeugs in die Hand. Mit stolz geschwellter Brust und frisch erworbe-

nem Führerschein fuhr ich im Mercedes 190 vor der Filiale vor. Der Filialleiter war geschockt: „Aber das ist doch der Wagen von Direktor Bausch!“, rief er empört. Und ich antwortete: „Ja, und ich bin Josef Bischofberger, im 2. Lehrjahr!“ In der Mittagspause fuhr ich dann noch zu einer Freundin, um auch dort ordentlich zu punkten.

Niklas: Wie toll ist das denn? Also so eine Geschichte habe ich nicht auf Lager, aber das kann ja noch kommen... nein, also unsere Chefs sind alle sehr offen und haben immer ein Ohr für Fragen – auch für die von Azubis. Wann fing bei Euch eigentlich die Umstellung auf Computer an und war das schwierig für Dich?

Josef: Auch ohne PC-Kenntnisse stand ich der neuen Technik offen gegenüber. Die Vorteile überwogen auf alle Fälle. Viele manuelle und oft auch stupide Arbeiten fielen dadurch weg. Sofern die Leitung stand. Ich erinnere mich an ein Gewitter, beim ersten Blitzschlag war Funkstille und die Bildschirme blieben für mehrere Tage schwarz... das ist für Dich sicher unvorstellbar?

Niklas: Ja klar, bis heute hat sich ja alles in Lichtgeschwindigkeit verbessert. Ich bin damit quasi großge-



**Josef Bischofberger, Pensionär**

Abschluss der Höheren Handelsschule

Ausbildung zum Bankkaufmann bei der Kreissparkasse Ravensburg

40 Jahre Filialleiter

25 Jahre Mitorganisator und Programmgestalter legendärer Sparkassenbälle

35 Jahre Skilanglauf-Spartenleiter bei der Kreissparkasse Ravensburg  
Engagiert in Gemeindepolitik, Theater & Comedy und Sport



**Niklas Kulmus, Azubi**

Abschluss des Gymnasiums mit Abitur  
Ist danach einmal um die Welt gereist

Im 2. Lehrjahr zum Finanzassistenten bei der Kreissparkasse Ravensburg

Kann sich vorstellen, ein Leben lang bei der Kreissparkasse Ravensburg zu arbeiten.

Gleicht seinen Job mit Skifahren und Fußballspielen beim TSV Ratzenried aus. Und hilft ab und zu beim familien-eigenen Partyservice mit.

Wann steige ich aus?

Kinder oder andere  
Nachfolger?

Schließen oder übergeben?

Steuerbelastung?

GmbH, AG  
oder Stiftung?

Meine Altersvorsorge?

Wert des Unternehmens?

Schenkung?

Pachtzahlungen?

# Antworten ist einfach.

Wenn unsere Kunden unsere Berater  
alles fragen können.

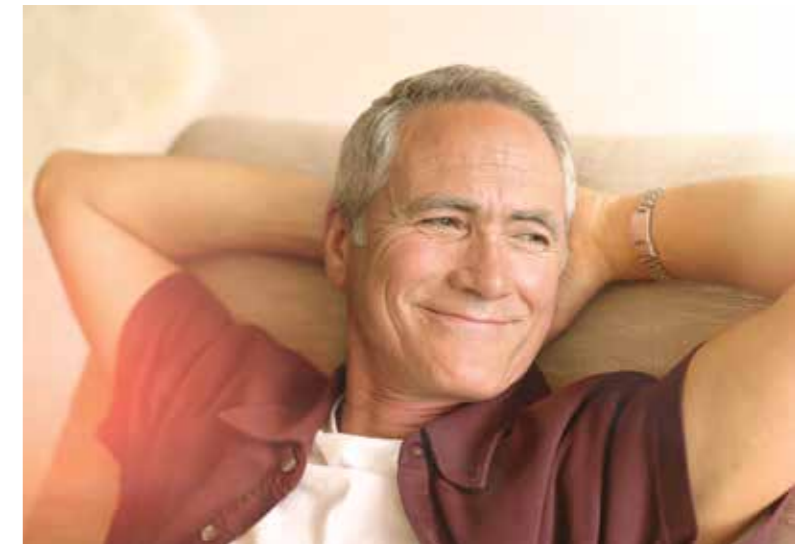
## Schon vorher denken: Die Nachfolgeregelung.

In den nächsten Jahren stehen rund 25.000 mittelständische Unternehmen vor der Herausforderung der Nachfolgeregelung. Hier geht es nicht nur um die Existenzsicherung tausender Unternehmerfamilien, sondern auch um den Erhalt von Arbeitsplätzen, Know How, Produkten oder Dienstleistungen – eine wichtige Leistungskraft der deutschen Wirtschaft.

Ähnlich wie bei der Altersvorsorge wird hier oft zu spät „vorgedacht“. Der Unternehmer steht noch voll im Tagesgeschäft oder das Rentnerdasein fühlt sich nicht real an oder „Die-Kinder-Werden-Es-Schon-Machen-Mentalität“ herrscht vor. Verständlich, aber letztlich suboptimal für das eigene Lebenswerk. Fünf Jahre, so die Erfahrung der Kreissparkasse Ravensburg, dauert ein geordneter Rückzug im Durchschnitt. Eine Zeit, die sich für Unternehmer und ihre Familien durch kluge Strategien und daraus resultierende Verträge auszahlt.

Natürlich beraten wir Unternehmen individuell – jeder hat andere Ziele, Vorstellungen, Rechtsformen, finanzielle Möglichkeiten usw. Trotzdem ergeben sich für all unsere Firmenkunden folgende Vorteile:

Beim Thema betriebliche Altersvorsorge arbeiten wir mit den Spezialisten der **SV bAV Consulting GmbH** zusammen. Die Möglichkeiten reichen von der Entgeltumwandlung über arbeitgeberfinanzierte Konzepte bis hin zur Installierung von Zeitwertkonten. Bilanzielle Auswirkungen sind zu berücksichtigen, welche bei Unternehmensverkäufen bzw. der Unternehmensnachfolge eine signifikante Rolle spielen.



- Falls die Kinder nicht übernehmen, kann in Ruhe ein qualifizierter Nachfolger gefunden werden.
- Zukünftige Nachfolger können beizeiten in laufende Geschäftsprozesse einbezogen werden.
- Aktuelle Kalkulationsgrundlagen sowie bewährte Abläufe und Organisation zahlen sich sowohl für Käufer als auch für Verkäufer aus.
- Steuervorteile für den Unternehmer ergeben sich durch den Verkauf als Ganzes.
- Immaterielle Werte wie aktuelles Image, Kundenbeziehungen, Know How und Name fließen positiv in die Vergütung mit ein.
- Sicherung der Altersvorsorge durch Kaufpreis, Renten- oder Pachtzahlungen.
- Arbeitsplätze und damit qualifizierte Teams, die das Business kennen, bleiben erhalten.

# Gewinnen ist einfach.

## Wenn Kunde und Immobilienexperte ein Team bilden.

**2015 konnte die Kreissparkasse Ravensburg rund 280 Mio. Euro für private Baufinanzierungen vergeben. Das ist ein überdurchschnittlich gutes Ergebnis. Obwohl die Nachfrage nach Immobilien im Moment sehr hoch ist und ein Verkauf einfach scheint, vertrauten uns 2015 wieder ca. 200 Besitzer den Verkauf ihrer Immobilien an. So auch Herr Gaschler, der hier gemeinsam mit dem Immobilienexperten Herrn Netzer über einen erfolgreichen Verkauf seines Hauses berichtet.**

Herr Gaschler: Ein Haus zu verkaufen ist, obwohl die Nachfrage hier größer ist als das Angebot, gar nicht so einfach. Also habe ich mich erst mal unverbindlich an die Kreissparkasse Ravensburg gewandt.

Herr Netzer: So ein Haus ist ja nicht nur ein Objekt, da stecken jede Menge Gefühle und Erinnerungen drin. Es ist für Verkäufer manchmal gar nicht so einfach, sachlich zu bleiben.

Herr Gaschler: Für mich war es einfach wichtig, jemanden an meiner Seite zu haben, der von hier kommt, kompetent ist und von Anfang bis Ende an meiner Seite steht.

Herr Netzer: Anfang bedeutet, dass ich erst mal eine aus-

führliche Außen- und Innenbesichtigung durchgeführt habe. Denn neben den Bodenrichtwerten sind Lage, Gebäudesubstanz und Bauausführung wichtig für ein fundiertes Sachwertgutachten.

Herr Gaschler: Natürlich hatte ich mich auch schlaugemacht, schließlich gibt es vom Bauministerium Richtlinien zur Sachwertermittlung, aber bei der Durchsicht von Tabellen, Kennziffern und Paragraphendeutsch war mir schnell klar, dass ich das lieber den Profis überlasse.

Herr Netzer: Ja klar, da sind wir natürlich routinierter. Ganz und gar nicht gewöhnlich war Herrn Gaschlers Haus, das war wirklich individuell. Dinge wie die freistehende Lage, das gepflegte Gartengrundstück, der unverbaubare Blick auf die Berge, der Energieausweis und die regelmäßig durchgeführten Renovierungsarbeiten haben sich positiv auf die Verkaufspreisermittlung ausgewirkt.

Herr Gaschler: Na ja, wer findet sein eigenes Haus nicht am schönsten? Das macht es ja auch so schwer, einen realistischen Marktwert zu finden.

Herr Netzer: Das stimmt. In dieser Gegend ein Haus zu finden ist schwer. Da denken manche Menschen, sie könnten astronomische Summen verlangen, die aber

wiederum nicht bezahlt werden, denn auch Käufer lassen sich beraten und verlangen marktgerechte Preise. Da ist der Frust oft vorprogrammiert.

Herr Gaschler: Also ich war ganz begeistert, als ich mein Haus dann als Exposé gesehen habe. Ich hätte das nicht so hinbekommen! Das sah gut aus, aber auch nicht so getürkt, wo Räume wie Tanzsäle fotografiert werden.

Herr Netzer: Nein, das bringt ja nichts. Bei der Besichtigung soll sich ja keine Enttäuschung einstellen. Die Exposés kann man in den Filialen einsehen, auf unserer Homepage oder wir geben sie an vorgemerkte Kunden weiter, die für so ein Objekt in Frage kommen. Auf Wunsch können wir Angebote aber auch in unserem Namen auf unabhängige Immobilienportale im Netz stellen.

Herr Gaschler: Ich wollte auf keinen Fall, dass tausend Leute, von denen die Hälfte einfach nur neugierig ist, durch's Haus laufen. Alle Besichtigungstermine liefen über die Kreissparkasse und wurden mit mir abgesprochen. Außerdem konnte Herr Netzer bei Fragen immer gleich sachbezogen antworten.

Herr Netzer: Das ist natürlich von Vorteil, denn wir kennen die meisten Interessenten oft auch persönlich – Bonität und seriöse Kaufabsichten inklusive.

Herr Gaschler: Sehr angenehm fand ich übrigens auch, dass Sie die Verhandlungen mit den Kaufinteressenten übernommen haben. Man selbst ist da ja doch oft zu emotional.

Herr Netzer: Wir haben dann auch den Kaufvertrag aufgesetzt und abgeschlossen.

Herr Gaschler: Sie nennen jetzt aber nicht den Preis, oder???

Herr Netzer (*lacht*): Herr Gaschler, wir sind die Kreissparkasse Ravensburg und kein Tratschverein. Es besteht die Möglichkeit, den Kaufpreis erst mal auf einem Treuhandkonto zu parken. In diesem Fall waren sich aber Verkäufer und Käufer vertraut genug, um konventionell zu überweisen.

Herr Gaschler: Herr Netzer hat mich dann auch zum Notar begleitet – vier Ohren und vier Augen hören und sehen einfach mehr. Und ein rechtssicherer Vertrag hat für beide Seiten nur Vorteile.

Herr Netzer: Herr Gaschler, ich freue mich, dass Sie zufrieden sind und kann von meiner Seite aus nur sagen, dass es eine sehr angenehme Zusammenarbeit war.

Herr Gaschler: Das sehe ich genauso!



# Gelassenheit ist einfach.

Wenn man mit seinem Finanzberater Risiko und Sicherheit abwägt.



Matthias Reiter  
Direktor Vermögensmanagement



Bernd Schäfer  
Leiter Private Banking

Laut Deutscher Bundesbank besitzen die Deutschen rund 5 Billionen Euro. Mehr als ein Drittel des Vermögens ist in Bankeinlagen, als Sparbuch oder auch als Termin- und Tagesgeld „stillgelegt“. Hinzu kommt ein weiteres Drittel von zinsabhängigen Ansprüchen aus Versicherungen und Alterssicherungssystemen. Da diese Anlageformen kaum oder gar keine Rendite mehr abwerfen, ist der Vermögenszuwachs in Gefahr. In einer aktuellen Umfrage des Bankenverbandes zur Geldanlage sind die Sparer zwar über die Niedrigzinsen informiert, sind sich aber über die Folgen nicht wirklich im Klaren. Dieser Trend ist Anlass genug, um sich mit dem Direktor Vermögensmanagement, Matthias Reiter und dem Leiter Private Banking, Bernd Schäfer, der Kreissparkasse Ravensburg zu unterhalten.

KSK: Herr Reiter, Geld schläft nicht, aber böse Zungen behaupten, die Sparer schliefen?

Herr Reiter: So drastisch würde ich es nicht ausdrücken, aber als Sparer sollte man schon aktiv werden, wenn man an einem Vermögensaufbau interessiert ist. Sicherheit darf dabei nicht mehr das einzige Kriterium sein. Weitere Anlageformen, die mehr Rendite versprechen, auch wenn sie Schwankungen unterliegen, sollte man in Betracht ziehen.

KSK: Nur jeder Dritte schätzt sein Finanzwissen als „sehr gut“ oder „gut“ ein. Ist es da nicht konsequent, sich lieber zurückzuhalten?

Herr Reiter: Man muss ja nicht alles alleine machen. Ich würde ja auch nicht einfach eine Wasserleitung verlegen, sondern mich an einen Experten wenden.

KSK: Wie muss man sich denn eine Expertenberatung bei der Kreissparkasse Ravensburg vorstellen?

Herr Reiter: Unser Anliegen ist es, den Kunden ganzheitlich zu beraten. Dazu haben wir das Sparkassen-Finanzkonzept entwickelt. Ausgangspunkt sind immer die persönlichen Ziele, Wünsche und Pläne.

KSK: Aber doch sicher auch der Zeitfaktor, also wann will ich was erreichen?

Herr Reiter: Genau, ein wichtiger Punkt, der die spätere Empfehlung maßgeblich beeinflusst. Auch wird der mögliche Einfluss der Lebensrisiken auf die langfristigen Ziele berücksichtigt. Für unsere Kunden haben wir das anhand einer Pyramide mit Bausteinen in unterschiedlichen Farben visualisiert. Nach Abzug der für die Ziele verplanten Beträge verbleibt das für einen längerfristigen Anlagehorizont zur Verfügung stehende Anlagevermögen.

KSK: Herr Schäfer, was würden Sie denn nun konkret einem Kunden für die Geldanlage empfehlen?

Herr Schäfer (lacht): Sie meinen, kommt ein Mann zur Sparkasse und hat einen Koffer Geld dabei?!

KSK: Ja, warum nicht?

Herr Schäfer: Das ist eine sehr individuelle Beratung, das kann man nicht pauschal an einem bestimmten Betrag aufzeigen. Jeder hat ja andere Ziele, Sicherheitsvorstellungen und Zeitfenster. Daher ermitteln wir auch als erstes mit dem Kunden gemeinsam ein persönliches Anlegerprofil.

KSK: Wie sieht so ein Anlegerprofil aus?

Herr Schäfer: Wir wägen die Renditeerwartungen des Kunden mit seinem Sicherheitsempfinden hinsichtlich der Marktschwankungen ab. Es macht ja keinen Sinn,

einem eher vorsichtigen Kunden eine renditestarke aber auch starken Schwankungen ausgesetzte Anlageform zu empfehlen. Auf Basis der erarbeiteten Anlegermentalität entwickeln wir eine passende Vermögensaufteilung in verschiedene Assetklassen.




KSK: Assetklassen?

Herr Reiter: Anlageklassen, also verschiedene Arten von Investitionsmöglichkeiten. Nach der Ermittlung des Status Quo wird das bestehende Vermögen in vier verschiedene Anlageklassen unterteilt. Dabei wird nach Liquidität und Spareinlagen/Renten (Geldwerten) und Unternehmensbeteiligungen und Immobilien (Sachwerten) unterschieden.

KSK: Und welche Anlageklasse oder Assetklasse ist die Beste?

Herr Reiter: Es wäre höchst unseriös, eine zu nennen. Im Idealfall sollte man in allen Anlageklassen vertreten sein. Die Erfahrung zeigt aber, dass Kunden häufig zu stark an Sicht- und Spareinlagen festhalten. Und das führt in Zeiten der Niedrigzinspolitik und der dazukommenden Inflation langfristig zum realen Vermögensverlust.


## Schluss mit Vorurteilen: Fondssparen in der Praxis




ab **25€**

**Vorurteil 1: Wertpapiere sind nur was für Reiche.**  
 Ein besonders beliebtes Vorurteil. Dabei können Fondssparer heutzutage mit regelmäßigen Sparbeiträgen schon ab 25 Euro pro Monat in Wertpapiere und damit in Sachwerte wie etwa Unternehmen oder Immobilien investieren – und so von der Leistungskraft der Wirtschaft profitieren. Ideal für kleine Beiträge sind auch Riester-Sparpläne, bei denen der Staat unter bestimmten Voraussetzungen mitspart. Oder Vermögenswirksame Leistungen, die manche Arbeitgeber einzahlen. Die Wahrheit ist also: Selten war es leichter, mit kleinem Einsatz in die Welt des Wertpapiersparens einzusteigen.


**Vorurteil 2: Wertpapiere binden mich und mein Geld.**  
 Richtig ist, dass Wertpapiere vor allem langfristig ihre Stärken entfalten – erst dann kommt etwa der Zinseszins effekt spürbar zur Geltung. Richtig ist aber auch: Mit Fondssparplänen bleiben Sie flexibel und können über Ihr Geld verfügen, wann immer Sie möchten. Und wenn's nur vorübergehend eng ist, können Sie mit Ihrem monatlichen Sparbetrag sogar mal aussetzen. Nicht zuletzt aufgrund ihrer Flexibilität eignen sich Fondssparpläne gut dafür, mit kleinen Beiträgen langfristig große Sparziele zu erreichen.





**Vorurteil 3: Wertpapiere sind unsicher.**  
 Fakt ist: Wertschwankungen kann es immer geben. Und darum stellen Wertpapiere nur dann ein Wagnis dar, wenn zu kurzfristig gedacht wird. Langfristig hingegen haben etwa Fondssparpläne bessere Erfolgsaussichten. Grundregel: Wer breit streut, minimiert Risiken. Zudem stehen für viele Formen des Wertpapiersparens intelligente Sicherungskomponenten zur Verfügung, mit denen das eigene Geld zusätzlich abgesichert werden kann.

**Vorurteil 4: Anlegen kostet Zeit.**  
**Stimmt – aber nur, so lange Sie zögern.**  
 Haben Sie sich erst mal entschlossen, dem Zinstief aktiv entgegenzutreten und Ihr Geld in Bewegung zu bringen, stehen Ihnen Profis zur Seite. Zunächst Ihre Sparkasse: Gemeinsam finden Sie den für Sie passenden Weg zu Ihren individuellen Sparzielen. Und ist Ihr Geld erst einmal angelegt, übernehmen die Wertpapierprofis – für Sie ist die Arbeit erledigt. Was nicht heißt, dass Sie keinen Einfluss mehr haben: Selbstverständlich können Sie jederzeit den Status quo prüfen und auf Wunsch auch aktiv eingreifen.





**Vorurteil 5: Nur Profis profitieren.**  
 Anlegen kann jeder. Auch jene, die nicht den ganzen Tag Börsenkurse studieren. Denn Geldanlage hat sich in den vergangenen Jahren gewandelt. Heutzutage geht es vor allem um kontinuierlichen Vermögensaufbau, nicht um schnelles Spekulieren. Hinzu kommt: Werden Geldanlagen aktiv gemanagt, ist Fachwissen beim Anleger nicht notwendig. Nichtsdestotrotz sollten Sie sich zumindest am Anfang beraten lassen – das macht es Ihnen einfacher, den zu Ihren Sparzielen passenden Fondssparplan auszuwählen.

KSK: Das heißt, Sie müssen auch Überzeugungsarbeit leisten?

Herr Reiter: Ja, denn es geht hier nicht darum, unseren Kunden irgendwelche Finanzprodukte einzureden, sondern sie vielmehr von einer vernünftigen „Streuung“ zu überzeugen. Die ermittelte Soll-Gewichtung weist auch bei sicherheitsorientierten Kunden einen Mindestanteil an Sachwerten aus. Die Rendite, z. B. bei Aktien oder Immobilien, liegt langfristig über der Inflationsrate. Aus der Mischung aller vier Anlageklassen lässt sich mit der Zeit eine deutlich höhere Rendite bei geringerer Schwankung erzielen. Auf Basis des ermittelten Soll-/Ist-Abgleichs können wir unseren Kunden anschließend eine konkrete Empfehlung für eine Anlagestrategie geben.

KSK: Wie sieht so eine Anlagestrategie denn aus?

Herr Schäfer: Auch das ist natürlich individuell. Grundsätzlich empfehlen wir Kunden aber Anlagen und Wertpapiere, mit denen sich die einzelnen „Kuchenstücke“ abbilden lassen. Dies muss nicht sofort umgesetzt werden, sondern kann auch im Zeitverlauf geschehen. Auch ein sukzessiver Einstieg über Monate in Aktien ist lohnenswert, um einen unglücklichen Zeitpunkt bei größeren Schwankungen zu vermeiden.

KSK: Also Zeit, sprich ein langer Atem, ist empfehlenswert?

Herr Schäfer: Geduld lohnt immer. Auch im Rentenbereich empfehlen wir mehrere Fristen oder Fälligkeitszeitpunkte. Grundsätzlich müssen aber auch geplante Immobilieninvestitionen und die eigene Altersvorsorge berücksichtigt werden.

KSK: Und wenn der Kunde schon selber eine Strategie hat?

Herr Schäfer: Dann können wir, wenn der Kunde das wünscht, seine Pläne mit dem oben genannten strukturierten Beratungsprozess aktualisieren und weiter optimieren.

KSK: Braucht man denn ein Mindestvermögen für eine

Anlagestrategie?

Herr Reiter: Grundsätzlich nicht. Die beschriebene Lösung lässt sich auch im Kleinen realisieren – logischerweise nicht in allen Anlageklassen. Aber ein regelmäßiger Vermögensaufbau, z. B. mit Investmentfonds, ist schon ab einem Sparbetrag ab 25 Euro monatlich möglich. Ab 15.000 Euro ist eine langfristige Aufteilungsstrategie in allen vier Anlageklassen sinnvoll.

KSK: Die Kreissparkasse Ravensburg bietet Kunden auch an, sie mit einem Vermögensverwaltungsmandat zu beauftragen. Für welche Menschen ist das interessant?

**„Wir können die Pläne des Kunden mit unserem strukturierten Beratungsprozess aktualisieren und weiter optimieren.“**

Herr Schäfer: Da gibt es verschiedene Motive. Menschen, die beruflich stark engagiert sind, haben oft keine Zeit und Nerven, sich um ihre Wertpapiere zu kümmern. Und es gibt Kunden, die sich einfach nicht mit der komplexen Kapitalmarkttheorie auseinander setzen wollen und aktives Vermögensmanagement lieber den Profis anvertrauen. Beide Gruppen sind bei uns durch unser langjähriges Management-Know How, inklusive der persönlichen Beratung durch unsere Private Banking-Spezialisten vor Ort, gut aufgehoben.

KSK: Lässt sich „gut aufgehoben“ auch in Zahlen ausdrücken?

Herr Schäfer: Seit 1993 sind wir mit dieser Dienstleistung am Markt fest etabliert und wachsen kontinuierlich. Mittlerweile betreuen wir knapp 230 Mio. Euro, verteilt auf fast 400 Mandate.

KSK: Herr Schäfer, Herr Reiter, das klingt sehr gut! Vielen Dank für dieses Gespräch.

## Vorstand der Kreissparkasse Ravensburg

Heinrich Pumpmeier  
Vorsitzender

Gottfried Härle  
Geschäftsführer der Brauerei Clemens Härle KG

Norbert Martin  
stv. Vorsitzender

Hans-Jörg Henle  
Oberbürgermeister der Stadt Leutkirch

Dr. Manfred Schöner  
Mitglied

Boris Hildebrand  
Sparkassenangestellter, Kreissparkasse Ravensburg

## Verwaltungsrat der Kreissparkasse Ravensburg

Kurt Widmaier  
Vorsitzender, Landrat (bis 31.05.2015)

Marianne Konstanzer  
Sparkassenangestellte, Kreissparkasse Ravensburg

Harald Sievers  
Vorsitzender, Landrat (ab 01.06.2015)

Hans-Georg Kraus  
Erster Bürgermeister der Stadt Ravensburg

Volker Restle  
1. Stellvertreter, Bürgermeister der  
Gemeinde Horgenzell

Thomas Lambert  
Sparkassenangestellter, Kreissparkasse Ravensburg

Oliver Spieß  
2. Stellvertreter, Bürgermeister der  
Gemeinde Fronreute

Michael Lang  
Oberbürgermeister der Stadt Wangen

Rudolf Bindig  
Mitglied des Deutschen  
Bundestages a. D.

Manfred Lucha  
Landtagsabgeordneter

Michael Bucher  
Schreinereihhaber

Berthold Morent  
Sparkassenangestellter, Kreissparkasse Ravensburg

Siegfried Scharpf  
Schornsteinfegermeister

Roland Bürkle  
Bürgermeister der Stadt Bad Wurzach

Edgar Schaz  
Bürgermeister i. R.

Andreas Egler  
Sparkassenangestellter, Kreissparkasse Ravensburg

Ingrid Staudacher  
Diplom-Verwaltungswirtin für Qualitätssicherung,  
Deutsche Post AG

Kerstin Geschwentner  
Sparkassenangestellte, Kreissparkasse Ravensburg

Thomas Walser  
Sparkassenangestellter, Kreissparkasse Ravensburg

## Aktivseite

	EUR	31.12.2014 TEUR
<b>1. Barreserve</b>		
a) Kassenbestand	28.636.537,37	27.835
b) Guthaben bei der Deutschen Bundesbank	37.378.089,11	41.443
	<b>66.014.626,48</b>	<b>69.278</b>
<b>2. Schuldtitel öffentlicher Stellen und Wechsel, die zur Refinanzierung bei der Deutschen Bundesbank zugelassen sind</b>		
a) Schatzwechsel und unverzinsliche Schatzanweisungen sowie ähnliche Schuldtitel öffentlicher Stellen	0,00	0
b) Wechsel	0,00	0
	<b>0,00</b>	<b>0</b>
<b>3. Forderungen an Kreditinstitute</b>		
a) täglich fällig	26.714.785,21	35.999
b) andere Forderungen	246.055.889,77	533.486
	<b>272.770.674,98</b>	<b>569.486</b>
<b>4. Forderungen an Kunden</b>	<b>3.104.955.477,05</b>	<b>3.172.116</b>
darunter:		
durch Grundpfandrechte gesichert	(1.214.184.688,52)	(1.236.629)
Kommunalkredite	(906.567.702,75)	(993.917)
<b>5. Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere</b>		
a) Geldmarktpapiere		
aa) von öffentlichen Emittenten	0,00	0
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	(0,00)	(0)
ab) von anderen Emittenten	0,00	0
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	(0,00)	(0)
	<b>0,00</b>	<b>0</b>
b) Anleihen und Schuldverschreibungen		
ba) von öffentlichen Emittenten	190.661.968,54	165.635
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	(190.661.968,54)	(165.635)
bb) von anderen Emittenten	610.281.517,31	542.520
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	(598.277.032,33)	(535.516)
	<b>800.943.485,85</b>	<b>708.155</b>
c) eigene Schuldverschreibungen	1.919.763,11	0
Nennbetrag	(1.900.000,00)	(0)
	<b>802.863.248,96</b>	<b>708.155</b>
<b>6. Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere</b>	<b>224.036.290,10</b>	<b>204.817</b>
darunter:		
eigene Genussrechte	(0,00)	(0)
Nennbetrag	(0,00)	(0)
<b>6a. Handelsbestand</b>	<b>3.171.482,02</b>	<b>5.405</b>
<b>7. Beteiligungen</b>	<b>41.245.197,34</b>	<b>41.259</b>
darunter:		
an Kreditinstituten	(8.061.060,59)	(8.061)
an Finanzdienstleistungsinstituten	(0,00)	(0)
<b>8. Anteile an verbundenen Unternehmen</b>	<b>2.500.001,00</b>	<b>2.500</b>
darunter:		
an Kreditinstituten	(0,00)	(0)
an Finanzdienstleistungsinstituten	(0,00)	(0)
<b>9. Treuhandvermögen</b>	<b>2.729.184,28</b>	<b>3.152</b>
darunter: Treuhandkredite	(2.729.184,28)	(3.152)
<b>10. Ausgleichsforderungen gegen die öffentliche Hand einschließlich Schuldverschreibungen aus deren Umtausch</b>	<b>0,00</b>	<b>0</b>
<b>11. Immaterielle Anlagewerte</b>		
a) Selbst geschaffene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte	0,00	0
b) entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	89.306,00	47
c) Geschäfts- oder Firmenwert	0,00	0
d) geleistete Anzahlungen	0,00	0
	<b>89.306,00</b>	<b>47</b>
<b>12. Sachanlagen</b>	<b>33.360.896,94</b>	<b>34.571</b>
<b>13. Sonstige Vermögensgegenstände</b>	<b>4.332.964,82</b>	<b>5.767</b>
<b>14. Rechnungsabgrenzungsposten</b>	<b>10.262.793,34</b>	<b>13.866</b>
<b>Summe der Aktiva</b>	<b>4.568.332.143,31</b>	<b>4.830.417</b>

## Passivseite

	EUR	31.12.2014 TEUR
<b>1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten</b>		
a) täglich fällig	309.181,57	623
b) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist	395.435.646,19	757.922
	<b>395.744.827,76</b>	<b>758.545</b>
<b>2. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden</b>		
a) Spareinlagen		
aa) mit vereinbarter Kündigungsfrist von drei Monaten	1.684.850.965,04	1.670.707
ab) mit vereinbarter Kündigungsfrist von mehr als drei Monaten	49.619.859,68	69.337
	1.734.470.824,72	1.740.044
b) andere Verbindlichkeiten		
aa) täglich fällig	1.398.001.067,99	1.172.420
ab) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist	246.508.500,61	291.756
	1.644.509.568,60	1.464.176
	<b>3.378.980.393,32</b>	<b>3.204.221</b>
<b>3. Verbriefte Verbindlichkeiten</b>		
a) begebene Schuldverschreibungen	280.889.463,79	376.494
b) andere verbrieftete Verbindlichkeiten	0,00	0
darunter:		
Geldmarktpapiere	(0,00)	(0)
eigene Akzepte und Solawechsel im Umlauf	(0,00)	(0)
	<b>280.889.463,79</b>	<b>376.494</b>
<b>3a. Handelsbestand</b>	0,00	0
<b>4. Treuhandverbindlichkeiten</b>	<b>2.729.184,28</b>	3.152
darunter: Treuhandkredite	(2.729.184,28)	(3.152)
<b>5. Sonstige Verbindlichkeiten</b>	<b>2.548.704,21</b>	7.248
<b>6. Rechnungsabgrenzungsposten</b>	<b>798.207,22</b>	1.113
<b>7. Rückstellungen</b>		
a) Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	13.715.685,00	12.558
b) Steuerrückstellungen	2.224.271,56	2.287
c) andere Rückstellungen	13.283.813,33	12.263
	<b>29.223.769,89</b>	<b>27.109</b>
<b>8. Sonderposten mit Rücklageanteil</b>	<b>0,00</b>	0
<b>9. Nachrangige Verbindlichkeiten</b>	<b>2.054.746,00</b>	3.722
<b>10. Genussrechtskapital</b>	<b>0,00</b>	0
darunter: vor Ablauf von zwei Jahren fällig	(0,00)	(0)
<b>11. Fonds für allgemeine Bankrisiken</b>	<b>226.904.955,29</b>	206.800
darunter: Sonderposten nach § 340e Abs. 4 HGB	(4.955,29)	(0)
<b>12. Eigenkapital</b>		
a) gezeichnetes Kapital	0,00	0
b) Kapitalrücklage	0,00	0
c) Gewinnrücklagen		
ca) Sicherheitsrücklage	242.013.866,02	235.611
cb) andere Rücklagen	0,00	0
	242.013.866,02	235.611
d) Bilanzgewinn	6.444.025,53	6.403
	<b>248.457.891,55</b>	<b>242.014</b>
<b>Summe der Passiva</b>	<b>4.568.332.143,31</b>	<b>4.830.417</b>
<b>1. Eventualverbindlichkeiten</b>		
a) Eventualverbindlichkeiten aus weitergegebenen abgerechneten Wechseln	0,00	0
b) Verbindlichkeiten aus Bürgschaften und Gewährleistungsverträgen	115.040.190,05	121.196
c) Haftung aus der Bestellung von Sicherheiten für fremde Verbindlichkeiten	0,00	0
	<b>115.040.190,05</b>	<b>121.196</b>
<b>2. Andere Verpflichtungen</b>		
a) Rücknahmeverpflichtungen aus unechten Pensionsgeschäften	0,00	0
b) Platzierungs- und Übernahmeverpflichtungen	0,00	0
c) Unwiderrufliche Kreditzusagen	177.421.137,86	135.629
	<b>177.421.137,86</b>	<b>135.629</b>

	EUR	01.01.2014 bis 31.12.2014 TEUR
<b>1. Zinserträge aus</b>		
a) Kredit- und Geldmarktgeschäften	94.793.759,06	108.097
darunter: aus der Abzinsung von Rückstellungen	(0,00)	(0)
b) festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen	3.366.576,52	2.112
	98.160.335,58	110.209
<b>2. Zinsaufwendungen</b>	<b>17.477.441,87</b>	<b>30.565</b>
darunter: aus der Aufzinsung von Rückstellungen	(776.097,25)	(774)
	<b>80.682.893,71</b>	<b>79.644</b>
<b>3. Laufende Erträge aus</b>		
a) Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren	5.357.887,98	5.894
b) Beteiligungen	5.186.591,06	1.750
c) Anteilen an verbundenen Unternehmen	0,00	0
	<b>10.544.479,04</b>	<b>7.644</b>
<b>4. Erträge aus Gewinngemeinschaften, Gewinnabführungs- oder Teilgewinnabführungsverträgen</b>	<b>355.851,23</b>	137
<b>5. Provisionserträge</b>	<b>28.213.673,34</b>	25.434
<b>6. Provisionsaufwendungen</b>	<b>1.439.837,80</b>	1.223
	<b>26.773.835,54</b>	<b>24.211</b>
<b>7. Nettoertrag des Handelsbestands (i. Vj. Nettoaufwand)</b>	<b>44.597,60</b>	70
darunter: Zuführungen zum Fonds für allgemeine Bankrisiken	(4.955,29)	(0)
<b>8. Sonstige betriebliche Erträge</b>	<b>3.947.907,37</b>	3.409
darunter: aus der Fremdwährungsumrechnung	(383.749,93)	(284)
<b>9. Erträge aus der Auflösung von Sonderposten mit Rücklageanteil</b>	<b>0,00</b>	0
	<b>122.349.564,49</b>	<b>114.974</b>
<b>10. Allgemeine Verwaltungsaufwendungen</b>		
a) Personalaufwand		
aa) Löhne und Gehälter	38.047.834,50	37.436
ab) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	11.026.213,07	10.620
darunter: für Altersversorgung	(4.292.738,79)	(4.032)
	49.074.047,57	48.055
b) andere Verwaltungsaufwendungen	23.623.421,73	21.073
	<b>72.697.469,30</b>	<b>69.129</b>
<b>11. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen</b>	<b>2.922.914,15</b>	3.022
<b>12. Sonstige betriebliche Aufwendungen</b>	<b>4.355.690,94</b>	5.254
<b>13. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen und bestimmte Wertpapiere sowie Zuführungen zu Rückstellungen im Kreditgeschäft</b>	<b>4.888.323,18</b>	0
<b>14. Erträge aus Zuschreibungen zu Forderungen und bestimmten Wertpapieren sowie aus der Auflösung von Rückstellungen im Kreditgeschäft</b>	<b>0,00</b>	2.676
	<b>4.888.323,18</b>	<b>2.676</b>
<b>15. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Beteiligungen, Anteile an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelte Wertpapiere</b>	<b>0,00</b>	16
<b>16. Erträge aus Zuschreibungen zu Beteiligungen, Anteilen an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelten Wertpapieren</b>	<b>9.451,94</b>	0
	<b>9.451,94</b>	<b>16</b>
<b>17. Aufwendungen aus Verlustübernahme</b>	<b>0,00</b>	0
<b>18. Zuführungen zum Fonds für allgemeine Bankrisiken</b>	<b>20.100.000,00</b>	22.300
<b>19. Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit</b>	<b>17.394.618,86</b>	17.929
<b>20. Außerordentliche Erträge</b>	<b>0,00</b>	0
<b>21. Außerordentliche Aufwendungen</b>	<b>0,00</b>	0
<b>22. Außerordentliches Ergebnis</b>	<b>0,00</b>	0
<b>23. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag</b>	<b>10.779.012,17</b>	11.354
<b>24. Sonstige Steuern, soweit nicht unter Posten 12 ausgewiesen</b>	<b>171.581,16</b>	172
	<b>10.950.593,33</b>	<b>11.526</b>
<b>25. Jahresüberschuss</b>	<b>6.444.025,53</b>	6.403
<b>26. Gewinnvortrag/Verlustvortrag aus dem Vorjahr</b>	<b>0,00</b>	0
	<b>6.444.025,53</b>	<b>6.403</b>
<b>27. Entnahmen aus Gewinnrücklagen</b>		
a) aus der Sicherheitsrücklage	0,00	0
b) aus anderen Rücklagen	0,00	0
	<b>0,00</b>	<b>0</b>
	<b>6.444.025,53</b>	<b>6.403</b>
<b>28. Einstellungen in Gewinnrücklagen</b>		
a) in die Sicherheitsrücklage	0,00	0
b) in andere Rücklagen	0,00	0
	<b>0,00</b>	<b>0</b>
<b>29. Bilanzgewinn</b>	<b>6.444.025,53</b>	<b>6.403</b>

# Impressum

## Herausgeber

Kreissparkasse Ravensburg  
Meersburger Straße 1  
88213 Ravensburg  
Telefon +49 751 84-0  
www.ksk-rv.de

## Konzept und Gestaltung

Kreissparkasse Ravensburg  
Katrin Jauer  
Anna-Theresia Rittler

## Text

Katherine Schwarz  
schwarztext, Stuttgart

## Fotos

Agentur Mann beißt Hund  
Claus Juricz  
Deutscher Sparkassenverlag  
Derek Schuh  
FRAMEWORKS Filmproduktion  
Haus für Fotografie, Karin Volz  
Kreissparkasse Ravensburg  
Manuela Hund-Lihs, PhotoArt  
Matthias Katzer  
Naturschutzzentrum Wurzacher Ried  
Schwäbische Zeitung Ravensburg GmbH & Co. KG, ET: 27.08.2015; S.17  
Stefan Kuhn Photography  
WiR GmbH  
Wolfgang List (www.perfectfotos.de)  
ZD:FOTOGRAFIE

## Illustrationen

Deka

## Produktion

Druckerei Marquart  
Saulgauer Straße 3  
88326 Aulendorf

## Auflage

1.800 Exemplare







Kreissparkasse  
Ravensburg