

## **Märkische Bank stärkt Marktposition und zeigt Präsenz in der Region**

Zurückliegendes Geschäftsjahr zudem von hohem Kreditwachstum geprägt

**Hagen.** Trotz der für das Bankgeschäft immer schwieriger werdenden Rahmenbedingungen war das Jahr 2014 für die Märkische Bank ein erfolgreiches Jahr. Es war einerseits von guten Ergebnissen und andererseits von Veränderungen und Maßnahmen geprägt, die die starke Position der Bank für die Zukunft weiter gefestigt haben.

Absolutes Highlight des Geschäftsjahres war das überdurchschnittliche Kreditwachstum von 5 Prozent.

Zufrieden ist die Bank auch mit der Entwicklung des Einlagengeschäftes um +1,3 Prozent.

Angesichts des anhaltenden Niedrigzinsniveaus konnten am Geldmarkt keine positiven Margen erzielt werden. Aufgrund dessen wurde das bilanzielle Volumen am Interbankenmarkt sowohl auf der Aktiv- als auch auf der Passivseite reduziert, so dass die Bilanzsumme um 2,6 Prozent bzw. 32 Mio. Euro auf 1,2 Milliarden Euro zurückgeführt wurde. Das gesamte Kundengeschäftsvolumen hingegen beträgt 2,4 Mrd. Euro und konnte um gut 3 % gesteigert werden.

Diese sich im Jahresabschluss der Bank niederschlagenden positiven Geschäftsdaten bestätigen das Kreditinstitut darin, die eingeschlagene Geschäftsstrategie beizubehalten.

Ziel der Bank ist es, auch in Zukunft mit den Filialen in der Region präsent zu bleiben, gleichzeitig ihre internen Strukturen und Prozesse konsequent am Kundenverhalten auszurichten und neue Vertriebs- und Kommunikationskanäle anzubieten.

Bemerkenswertes Beispiel dafür ist die gegen den bundesweiten Trend erfolgreich erfolgte Eröffnung der neuen Geschäftsstelle „Rathaus-Galerie“ mitten im Herzen der Hagerer City.

### **Beratungszeiten deutlich ausgeweitet**

Ab dem 1. März 2014 reagierte die Märkische Bank auf das veränderte Kundenverhalten mit einer Anpassung ihrer Geschäftszeiten: die Beratungszeiten wurden deutlich ausgeweitet. Erfreulicherweise haben die Kunden das neue Konzept von Anfang an sehr gut angenommen.

### **Märkische Bank zählt 25.659 Mitglieder**

„Was einer nicht schafft, das schaffen viele“; das ist der Kern der genossenschaftlichen Idee.

Fast 26.000 Mitglieder hat die Märkische Bank insgesamt - bundesweit sind es fast 18 Mio. Menschen, die Mitglied einer Kreditgenossenschaft sind.

So konnte die Bank z.B. Anfang Dezember das 1.000ste Mitglied der Filiale Breckerfeld begrüßen!

Bereits seit geraumer Zeit beobachtet die Bank mit großer Freude die sehr positive Entwicklung ihrer Mitgliederzahl. Das Interesse an einer Mitgliedschaft, und damit Miteigentümer der Bank zu werden, ist ungebrochen. Schon im ersten Monat des neuen Jahres konnte die Bank 123 neue Mitglieder begrüßen.

### **5 % Zuwachs im Kreditgeschäft – Mit 166 Mio. Euro herausragende Entwicklung im Neugeschäft**

In 2014 erlebte das Kreditgeschäft nach den schon guten Zahlen der Vorjahre noch einmal eine Steigerung. In der Bilanz werden zum 31.12. mehr als 750 Mio. Euro Kreditvolumen ausgewiesen, was einem Zuwachs von 5,0 % entspricht.

Das Kreditneugeschäft übertraf mit 166 Millionen Euro an neu bereit gestellten Darlehen noch einmal deutlich die Rekordsumme des Vorjahres!

Die Zuwächse sind sowohl auf das private als auch auf das gewerbliche Kreditgeschäft zurück-zuführen. Das private Baufinanzierungsneugeschäft konnte sogar um + 26,7 % zum Vorjahr gesteigert werden.

Vorstandsmitglied Achim Hahn: „Hohe Beratungsqualität durch kompetente und TÜV-zertifizierte Spezialisten sowie schlanke Abläufe sind unsere Erfolgsfaktoren im Baufinanzierungsgeschäft.“

Die Kundeneinlagen der Märkischen Bank erreichten zum Jahresende einschließlich der Inhaberschuldverschreibungen 989 Mio. Euro und lagen damit um knapp 7 Mio. Euro über dem Wert des Vorjahres.

Vorstandsvorsitzender Hermann Backhaus: „Unsere Kunden bevorzugen unverändert hochliquide Anlageformen, was dazu geführt hat, dass unsere Sichteinlagen nochmals signifikant gestiegen sind.“

### **Deutlich gesteigertes Kundengeschäft führt zu gutem Jahresergebnis**

Die anhaltende Niedrigzinsphase und der intensive Wettbewerb führten zwar zu engeren Margen, dies konnte aber durch das hohe Kreditneugeschäft mehr als kompensiert werden, so dass das Zinsergebnis der Bank gegenüber dem Vorjahr um mehr als 4 Prozent verbessert werden konnte.

Neben dem zinstragenden Geschäft konnten die guten Ergebnisse im beratungsintensiven Dienstleistungsgeschäft fortgeschrieben werden.

Maßgeblich getragen wurde dieser Erfolg wieder einmal durch das Kundenwertpapiergeschäft und die Rekordnachfrage nach easyCredit-Konsumentenkredit.

Insgesamt konnte die heimische Volksbank ein gutes Jahresergebnis erreichen, wodurch sie ihre starke wirtschaftliche Grundlage weiter festigen konnte.

### **Zahlen des Marktgebietes Iserlohn 2014**

Anzahl Mitglieder	8.753
Neue Mitglieder	257
Anzahl Kunden	23.108
Neue Kunden	637
... davon unter 18 Jahre	118
Darlehenswachstum	
Privatkundengeschäft	+ 7,9 %

### **Zahlen des Marktgebietes Menden 2014**

Anzahl Mitglieder	4.265
Neue Mitglieder	151
Anzahl Kunden	10.209
Neue Kunden	297
... davon unter 18 Jahre	74
Darlehenswachstum	
Privatkundengeschäft	+ 6,5 %

### **KompetenzCenter Menden feiert 90. Geburtstag**

Am 21. Januar 2015 wurde die ehemalige Volksbank Menden, heute das KompetenzCenter Menden der Märkischen Bank, 90 Jahre alt.

Ende Februar feiert die Bank diesen runden Geburtstag mit einem Festakt.

### **Dividendenkontinuität – erneut über 1 Mio. Euro Ausschüttung**

Auf Grund des guten Jahresergebnisses beabsichtigt die Bank auch für 2014 eine unverändert attraktive Dividende von 5,5 Prozent auszuschütten.

Damit können die Mitglieder, als Eigentümer der Bank, wieder mit über 1,1 Mio. Euro an dem Ergebnis beteiligt werden.

### **Eigenkapitalausstattung**

Aus dem Jahresergebnis 2014 kann die Märkische Bank ihr Eigenkapital weiter stärken. Die Dotierung von Rücklagen und Reserven ermöglicht die Steigerung des haftenden Eigenkapitals auf fast 123 Mio. €.

Die Gesamtkennziffer nach den Eigenkapitalvorschriften der Bankenaufsicht verbessert sich weiter auf 18,4 Prozent.

Backhaus: „Mit unserer hervorragenden Eigenkapitalausstattung können wir uneingeschränkt die Kreditnachfrage unserer Privatkunden und der heimischen Wirtschaft bedienen.“

### **Märkische Bank punktet mit Filialeröffnung**

Am 4. September 2014 eröffnete die Märkische Bank in der neuen Rathaus-Galerie, am Friedrich-Ebert-Platz gelegen und damit mitten im Zentrum von Hagen, eine voll ausgestattete Beratungsfiliale mit einer Fläche von 600 m<sup>2</sup>.

Die neue Filiale bietet die gesamte Angebotspalette eines modernen Geldinstitutes: Von der 24-Stunden-Bank mit Geld und Einzahlautomaten, SB-Terminal und Auszugsdruckern über freundlichen bedienten Service für Kurzberatungen und Routinegeschäfte bis hin zur individuellen Kundenberatung in Anlage- und Finanzierungsfragen! Das hoch motivierte 14-köpfige Team berät die Kunden montags bis freitags in der Zeit von 9:30 Uhr –19:00 Uhr und sogar samstags in der Zeit von 9:30 Uhr –14:00 Uhr in allen Belangen rund um das Thema Geld.

Hahn: „Die Filiale Rathaus-Galerie ist das Schaufenster der Bank! Mit unseren kundenfreundlichen Öffnungszeiten, gerade am Freitag-Nachmittag und Samstag-Vormittag, bieten wir unseren Kunden die Möglichkeit Bankgeschäft und Shopping miteinander zu kombinieren.“

### **Spezialberatung VR-Lebenslinien erfolgreich**

„Generationenberatung“ beschreibt die Art von Beratung, die sich auf die Kundengruppe der älteren Generation spezialisiert hat.

Das 3-köpfige, ebenfalls TÜV-zertifizierte Team der "Spezialberater VR-Lebenslinien" bietet seit einem Jahr eine speziell auf diese Zielgruppe zugeschnittene Angebotspalette an.

Neben dem herausragenden Modell des „Geld-nach-Hause-Service“, werden besonders die von der Bank angebotenen Veranstaltungsreihen ausgiebig genutzt. Nach drei Auftaktveranstaltungen, den sog. Baumpflanzfesten, fanden in den letzten Tagen sowohl in Menden als auch in Hagen Vortragsveranstaltungen zum Thema „Erben & Vererben“ mit jeweils mehr als 100 Gästen statt.

Das ebenfalls auf eine Kundengruppe spezialisierte jugend.<sup>Plus</sup> Team führte im vergangenen Jahr viele Gespräche mit jungen Kunden und organisierte neben vielen anderen Aktivitäten eine Veranstaltungsreihe für am Studium interessierte Jugendliche.

### **Märkische Bank engagiert sich in der Region**

Wie alle Genossenschaftsbanken setzt auch die Märkische Bank auf regionale Nähe und fördert diese in vielfältiger Weise.

Dazu zählten in 2014 neben der Eröffnung der neuen Filiale in der Rathaus-Galerie in Hagen zahlreiche Sponsoring- und Spendenaktivitäten im gesamten Geschäftsgebiet der Bank.

Sehr zufrieden ist die Bank in diesem Zusammenhang mit ihren Partnerschaften im Bereich Sport-Sponsoring. Sowohl den Iserlohn Roosters als auch Phoenix Hagen ist das Kreditinstitut eng verbunden. Diese Kooperationen sind langfristig angelegt und werden auch in Zukunft mit Leben gefüllt.

Mit ihrer Märkischen Bank Stiftung unterstützte die Bank zusätzlich zu ihrem bankseitigen Engagement u.a. das 90-jährige Jubiläum des Hagenring, die Toulouse-Lautrec-Ausstellung im Emil Schumacher Museum Hagen , die Neal-Preston-Foto-Ausstellung im Parktheater in Iserlohn und die Fachhochschule Südwestfalen.

Zudem wurde in 2014 ein Förderpreis ausgeschrieben, der zu gleichen Teilen an die Iserlohner Künstlerin Jette Flügge und den Hagener Fotografen Andy Spyra ging.

### **Ausblick auf 2015**

Die Märkische Bank wird weiterhin an ihrem genossenschaftlichen Geschäftsmodell festhalten. Die aktuell in Aussicht gestellten positiven Konjunkturprognosen bilden gute Rahmenbedingungen für 2015.

Achim Hahn: „Auch in diesem Jahr wird die Märkische Bank für die heimische Wirtschaft im wahrsten Sinne des Wortes eine „sprudelnde Kreditquelle“ sein!“

### **Ende der Niedrigzinsphase nicht in Sicht**

In ihrer strategischen Planung geht die Märkische Bank von einem noch lange anhaltenden Niedrigzinsumfeld aus, in dem für Geldanlagen praktisch keine Zinsen mehr zu erzielen sind.

Hermann Backhaus: „Um der schleichenden Entwertung ihrer Gelder entgegenzuwirken, zeigen wir unseren Mitgliedern und Kunden daher im Rahmen unserer genossenschaftlichen Beratung Alternativen auf. Auf der Grundlage einer fundierten Analyse bieten unsere Berater den Kunden die zu ihren Wünschen und Zielen passenden Lösungen an.“

Außerdem plant die Bank, im Laufe des Jahres Informationsveranstaltungen zum Thema Umgang mit der anhaltenden Null-Zins-Situation anzubieten.