

Geschäftsbericht 2013

Unsere Werte – Meine Bank



So muss meine Bank sein.

Herausgeber:
BBBank eG
Hauptsitz: 76133 Karlsruhe
Herrenstraße 2–10
Telefon: 0721/141–0
Telefax: 0721/141–497
www.bbbank.de
E-Mail: info@bbbank.de

Redaktion:
Philipp Schultheiß, Bereichsleiter Vorstandsstab
Christin Benz, Vorstandsstab Unternehmenskommunikation

Fotos:
Johannes Pöttgens, Düsseldorf
mit Ausnahme von:
Seite 5 AirVisionair®, Seite 6–7 shutterstock, Seite 16–17 shutterstock,
Icons shutterstock

Gesamtherstellung:
Maenken Kommunikation GmbH, Köln

Gestaltung:
Sonja Loy, Hennef

Produktioner:
MC medien creativ UG, Korschenbroich

Druck:
S & M Satz und Druck, Hilden

Inhalt

02 Vorwort des Vorstands zum Geschäftsbericht 2013

04 Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

06 Das Geschäftsjahr 2013

11 Unsere Werte – Meine Bank

 12 Kunden – Unsere Kunden stehen im Mittelpunkt.
Wir schaffen Mehrwerte für sie

 16 Mitarbeiter – Unsere Mitarbeiter sind unser
Erfolgsfaktor Nr. 1

 20 Geschäftsmodell – Unser Geschäftsmodell ist auf
finanzielle Stärke und Solidität ausgelegt

 26 Partner – Wir bieten verlässliche und dauerhafte
Partnerschaften

30 Jahresbilanz: Aktivseite

32 Jahresbilanz: Passivseite

34 Gewinn- und Verlustrechnung

36 Gremien und Führungskräfte der BBBank

37 Zentralbank, Verbund- und Geschäftspartner,
Verbandszugehörigkeit

Kennzahlen in Mio. EUR

	2009	2010	2011	2012	2013
Bilanzsumme	7.384	7.201	7.428	7.597	7.875
Forderungen an Kunden	2.431	2.682	2.933	3.346	3.866
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	6.062	6.196	6.320	6.486	6.796
Eigenkapital	523	538	552	568	584
Zinsüberschuss	139	147	159	172	174
Provisionsüberschuss	33	37	38	37	36
Jahresüberschuss	10	15	15	16	16
Mitglieder zum 31.12.	359.412	367.996	380.734	394.456	409.633
Mitarbeiter zum 31.12.	1.615	1.567	1.584	1.633	1.685

Die BBBank als Erfolgbank

Sehr geehrte Damen und Herren,
liebe Mitglieder der BBBank,

dieser Geschäftsbericht steht im Zeichen unseres WerteCodes, den wir zusammen mit unserer neuen Strategie „Erfolgbank 2020®“ erarbeitet haben. Er zeigt unseren Mitgliedern und unseren Mitarbeitern, wofür die BBBank steht, und er spiegelt unsere Geschäfts- und Beratungsphilosophie wider.

Die vier zentralen Aussagen, die wir Ihnen auf den folgenden Seiten vorstellen, lauten: „Unsere Kunden stehen im Mittelpunkt“, „Unsere Mitarbeiter sind unser Erfolgsfaktor Nummer 1“, „Unser Geschäftsmodell ist auf finanzielle Stärke und Solidität ausgelegt“ sowie „Wir bieten verlässliche und dauerhafte Partnerschaften“.

Mit der Strategie „Erfolgbank 2020®“ setzen wir unsere bisherige Geschäftspolitik konsequent fort und bauen unseren Marktanteil weiter aus. Die BBBank ist eine Genossenschaftsbank und der preiswerte Qualitätsallfinanzanbieter für alle privaten Bankkunden in Deutschland. Wir stehen in der Historie der deutschen Beamtenbanken und sind eine Selbsthilfeeinrichtung, die den öffentlichen Dienst in besonderer Weise als Zielgruppe anspricht. Unser Geschäftsmodell ist risikoarm und auf Nachhaltigkeit ausgerichtet. Volatiles Firmenkundengeschäft und risikoanfälliges Investmentbanking betreiben wir nicht. Wir bieten den Menschen ein Bankmodell an, bei dem sie als Kunden und Teilhaber die Richtung der Bank mitbestimmen können.

Dass unsere Strategie auf viel Zustimmung in der deutschen Bevölkerung trifft, zeigen die Geschäftszahlen unserer Bank für das Jahr 2013. Mit einer Bilanzsumme von 7,8 Milliarden Euro und einem betreuten Kundenvolumen von rund 16 Milliarden Euro konnten wir den konstanten Aufwärtstrend der vergangenen Jahre fortsetzen. Mehr als 26.000 Menschen haben sich 2013 für eine Mitgliedschaft in unserer Genossenschaft entschieden – ein neuer Rekord in unserer Firmengeschichte. Unsere Bankgemeinschaft besteht nun aus über 409.000 Mitgliedern.

Wir bedanken uns bei unseren Mitgliedern und Kunden für das in die BBBank gesetzte Vertrauen und dafür, dass sie uns als Bank im Familien-, Freundes- und Kollegenkreis weiterempfohlen haben.

Unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern danken wir für ihr hohes Engagement und ihre Leistungsbereitschaft. Bedanken möchten wir uns bei unseren Verbund- und Kooperationspartnern, mit denen wir auch im Jahr 2013 wieder sehr gut zusammengearbeitet haben, um das Bankangebot für unsere Mitglieder weiter zu verbessern. Der Debeka-Gruppe gilt unser besonderer Dank für die erfolgreiche Vermittlung von vielen neuen Kunden. Ebenso danken wir den Interessenvertretungen des öffentlichen Dienstes sowie dem Deutschen Beamtenwirtschaftsring für ihre Unterstützung bei der Ansprache der Beschäftigten im öffentlichen Sektor.

Wir wünschen Ihnen eine kurzweilige Lektüre und freuen uns über Ihre Anregungen und Kommentare an vorstand@bbbank.de.

Ihr Vorstandsteam der BBBank eG, April 2014

Prof. Dr. Wolfgang Müller

Gabriele Kellermann

Michael Baumann

Andreas Hahn



Der Vorstand, von links nach rechts: Prof. Dr. Wolfgang Müller (Vorstandsvorsitzender), Gabriele Kellermann, Andreas Hahn und Michael Baumann.

Wirtschaftliche Aussichten bleiben günstig

In Deutschland war 2013 ein verhaltenes, aber weiter stabiles Wirtschaftswachstum festzustellen. Die konjunkturelle Entwicklung wurde durch die schwierigen weltwirtschaftlichen Rahmenbedingungen belastet.

Von seiner robusten Seite zeigte sich der private Konsum. Dieser konnte gegenüber dem Vorjahr erneut zulegen und leistete den wesentlichen Wachstumsbeitrag zum Bruttoinlandsprodukt. Zur Ausweitung der Konsumausgaben trugen der weitere Beschäftigungsaufbau und höhere Tarifabschlüsse bei.

Der deutsche Arbeitsmarkt zeigte sich nach wie vor in einer soliden Grundverfassung. Bei den Daten zur Erwerbstätigkeit und sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung setzten sich die Aufwärtstrends fort. Die Anzahl der Erwerbspersonen hat mit knapp 42 Millionen einen neuen Höchststand erreicht. Die Arbeitslosenquote lag mit 6,9 Prozent auf Vorjahresniveau.

Im privaten Wohnungsbau waren 2013 weiter rege Investitionstätigkeiten zu verzeichnen. Die niedrigen Zinsen verbunden mit günstigen Arbeitsplatz- und Einkommensperspektiven sorgten für ein insgesamt freundliches Klima. Positiv wirkte sich auch der anhaltende Trend zur energetischen und altersgerechten Gebäudesanierung aus. Die infolge der jüngsten Krisen veränderte Anlagepräferenz der privaten Haushalte hin zu Sachwerten ist ebenfalls zu nennen.

Der allgemeine Preisauftrieb fiel 2013 mit 1,5 Prozent schwächer aus als im Vorjahr, in dem die Inflationsrate bei 2,0 Prozent lag. Teuerungstreibend wirkten sich erneut die Nahrungsmittel- und Energiepreise aus.

Die wirtschaftlichen Aussichten für Deutschland bleiben günstig. Die führenden Wirtschaftsforschungsinstitute rechnen in den nächsten zwei Jahren mit einem kräftigen Aufschwung, der getragen wird von steigenden Investitionen der Unternehmen und der stabilen Lage am Arbeitsmarkt, die den Konsum weiter anregen dürfte. Kritisch gesehen werden von einigen Volkswirten die von der Politik beschlossene Einführung eines flächendeckenden Mindestlohns und die möglichen Folgeeffekte auf das allgemeine Lohn- und Sozialtransferleistungsniveau. Die Dynamik am Arbeitsmarkt könnte dadurch gebremst werden.

Wie ein Blick über den deutschen Tellerrand hinaus zeigt, bleibt die europäische Staatsschuldenkrise ein großer Unsicherheitsfaktor. Sie hat 2013 zwar an Schärfe verloren. An den Finanzmärkten und in der Wirtschaft stieg das Vertrauen in eine allmähliche Erholung der Konjunktur des Euroraums. Aber die Situation ist nach wie vor fragil, vor allem die südeuropäischen Länder haben weiter mit großen Problemen zu kämpfen. Es fehlt an Wettbewerbsfähigkeit. Den Schlüssel für ein Wiedererstarken der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit halten die betroffenen Länder dabei selbst in der Hand: Nur durch Strukturreformen dürfte eine nachhaltige Rückkehr zu einem stabilen Wachstum möglich sein. Weder die von manchen geforderte Vergemeinschaftung von Staatsschulden durch sogenannte Eurobonds noch die Europäische Zentralbank EZB mit ihrer Niedrigzinspolitik können die notwendigen Anpassungsprozesse ersetzen. Beides verursacht vielmehr neue Risiken, indem es die falschen Anreize setzt. So läuft beispielsweise die expansive Geldpolitik der EZB Gefahr, den Nährboden zu bilden für neue Preis- und Spekulationsblasen, die das Finanzsystem dann womöglich erneut belasten können.



Das BBBank-Hauptgebäude in Karlsruhe.

Mehr als **409.000**

Mitglieder betreuen wir in allen
Teilen Deutschlands.

7,875

Mrd. Euro betrug die Bilanzsumme
zum 31. Dezember 2013.

Auf **16,46**

Mio. Euro bezifferte sich der
Jahresüberschuss 2013.

105

Filialen bundesweit bilden
das Netz der BBBank vor Ort.

15,9

Mrd. Euro betrug unser betreutes
Kundenvolumen im Jahr 2013.

23.000

Geldautomaten stehen unseren
Kunden bundesweit zur Verfügung.

1.685

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind täglich für unsere Mitglieder im Einsatz.

38

Jahre alt sind die BBBank-Mitarbeiter im Durchschnitt.

Die BBBank erzielt Rekordwerte im Geschäftsjahr 2013

Das Geschäftsjahr 2013 war für die BBBank wieder ein sehr zufriedenstellendes. An die gute Entwicklung der Vorjahre konnten wir nahtlos anknüpfen. Bei der Mitgliederentwicklung und der privaten Baufinanzierung wurden neue Rekordwerte erreicht.

26.562

Menschen haben sich 2013 neu für eine Mitgliedschaft in der BBBank entschieden.

8.620

Schulungstage absolvierten unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter 2013.

Über

21

Prozent unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind bei uns in Teilzeit beschäftigt, um Beruf und Familie besser vereinbaren zu können.

Aus dem Geschäftsjahr 2013 der BBBank

FMH-Award zum fünften Mal in Folge

Januar: In Frankfurt wurden von der unabhängigen Finanzberatung FMH und dem Nachrichtensender n-tv die günstigsten Anbieter von Immobilienkrediten mit dem FMH-Award ausgezeichnet. Prämiiert werden nur Banken, die dauerhaft zinsgünstige Baudarlehen anbieten. Die BBBank durfte sich über einen Platz auf dem Siegereppchen freuen. Den FMH-Award gibt es seit fünf Jahren und die BBBank ist die einzige bundesweit agierende Privatkundenbank, die bislang jedes Jahr ausgezeichnet wurde. Insgesamt haben wir im Jahr 2013 mehr als 9.800 Baudarlehen im Gesamtvolumen von rund 915 Millionen Euro an unsere Mitglieder vergeben. Das Kundenkreditgeschäft konnte vollständig aus den Kundeneinlagen refinanziert werden. Und natürlich verkaufen wir die Kredite nicht an Finanzinvestoren.

Neuer Rekord bei der Neumitgliedergewinnung

März: Am 18. März war es so weit: Die BBBank-Gemeinschaft begrüßte ihr 400.000. Mitglied. Doch auch das ganze Jahr 2013 kann sich sehen lassen. 26.562 Menschen haben sich für eine Mitgliedschaft in der Genossenschaft entschieden und sind Kunden unserer BBBank geworden. Der Rekordwert aus dem Jahr 2012 konnte damit noch einmal gesteigert werden. Rund drei Viertel der neuen Mitglieder sind jünger als 50 Jahre. Den größten Zuwachs verzeichnete die Altersgruppe der 20- bis 29-Jährigen. Der Mitgliederbestand lag per Ende 2013 bei 409.633 Mitgliedern.

Beratung in Bestform in 105 Filialen und der Direktbank

April: Viele Banken dünne ihr Filialnetz aus, wir nicht. 2013 hat die BBBank knapp 6 Millionen Euro in den Ausbau der Zugangswege investiert. Am 2. April eröffneten wir eine neue Filiale in der Gilgenstraße in Speyer. Umgebaut, modernisiert oder an attraktivere Standorte verlegt wurden die Filialen in Bonn (Duisdorf), Bruchsal, Heidelberg (Rohrbach), Konstanz (Petershausen), Mannheim (Feudenheim), Sankt Augustin sowie Überlingen.

In den kommenden Jahren sind weitere Neueröffnungen geplant. Derzeit sind wir deutschlandweit mit 105 Filialen vertreten. Dort, wo wir keine Geschäftsstellen haben, können unsere Kunden uns deutschlandweit über die Direktbank erreichen. Diese wurde 2013 weiter ausgebaut und zusätzliche Mitarbeiter wurden eingestellt. Unsere Kunden profitieren davon, dass die Direktbank kein Callcenter ist, sondern von Bankkaufleuten betreut wird. In der Direktbank verfolgen wir mit der „Beratung in Bestform“ den gleichen Beratungsansatz wie in unseren Filialen. Viele unserer Produkte können auch bequem online abgeschlossen werden.

BBBank Stiftung mit eigenem Internetauftritt

August: Im August 2013 hat unsere BBBank Stiftung ihren eigenen Internetauftritt bekommen. Die Übernahme von gesellschaftlicher Verantwortung hat in der BBBank eine lange Tradition. Neben den Spenden- und Sponsoringaktivitäten, die jedes Jahr ein Volumen von mehr als 2 Millionen Euro haben, gibt es seit 2011 die BBBank Stiftung. Sie ist eine Mitgliederstiftung und bietet damit jedem die Möglichkeit, eigene soziale Projekte umzusetzen – quasi wie mit einer eigenen Stiftung, nur mit viel weniger Aufwand. Der Fördergedanke der Stiftung ist breit aufgestellt. Tätigkeitsfelder sind die Förderung von Jugend und Altenhilfe, Bildung und Erziehung, Gesundheitswesen, Wissenschaft und Forschung sowie Wohlfahrt. Weitere Informationen gibt es auf www.bbbank-stiftung.de.

BBBank – eine ausgezeichnete Bank

September: Regelmäßig werden Produktangebot sowie Beratung und Service der BBBank durch Verbrauchermagazine und andere externe Stellen getestet und ausgezeichnet. Wichtig zu wissen ist, dass wir diese weder beauftragen noch bezahlen. Die Testergebnisse sind objektiv.

Der Nachrichtensender n-tv und das Deutsche Institut für Service-Qualität (DISQ) haben im September 2013 ermittelt, wie zufrieden die Menschen mit ihrer Bank sind. Ein sehr gutes Ergebnis konnte die BBBank erzielen: Wir wurden als „Beste überregionale Filialbank 2013“ ausgezeichnet. DISQ und n-tv stellten fest: „Über alle Leistungsbereiche hinweg sowie auch hinsichtlich der Ärgernisse und der Weiterempfehlung setzte sich das Institut gegen die Mitbewerber durch. Keine andere Bank in dieser Bankengruppe erzielte ein gutes Qualitätsurteil.“ Besonders gute Ergebnisse konnten wir bei der Kundenzufriedenheit im Bereich Online-Kommunikation und dem Service vor Ort in den Filialen erzielen. Der Anteil der Kunden, die sich über ihre Bank geärgert haben, war bei keiner bundesweit vertretenen Bank niedriger. Die Bereitschaft, die BBBank weiterzuempfehlen, war im Branchenvergleich am höchsten.

Kundenabende für den öffentlichen Dienst

Oktober/November: Mehrwerte schaffen, die sich vom reinen Bankgeschäft abheben – dieses Versprechen lösen wir alljährlich mit unserer bundesweiten Veranstaltungsreihe „Kundenabende für den öffentlichen Dienst“ ein. Am 2. Oktober fand mit rund 500 Gästen der gelungene Auftakt in Karlsruhe statt, neun weitere Städte in ganz Deutschland folgten. Als prominente Gastredner zu aktuellen Themen konnten Politikgrößen wie Dr. Norbert Blüm, Bundesminister a. D., und Dr. Klaus Kinkel, Vizekanzler und Bundesaußenminister a. D., gewonnen werden. In stimmungsvoller Atmosphäre hatten die Gäste nach den Vorträgen die Möglichkeit, untereinander und mit Persönlichkeiten aus Politik, Wirtschaft und Verbänden zu „netzwerken“. Die Teilnahme an den Kundenabenden ist kostenfrei. Die Veranstaltungsreihe wird im Jahr 2014 fortgesetzt. Weitere Informationen gibt es auf www.bbbank.de.

Unsere Werte – Meine Bank



Kunden

Unsere Kunden stehen im Mittelpunkt. Wir schaffen Mehrwerte für sie.

Begeistert
Leistungsstark
Engagiert
Persönlich
Traditionsbewusst
Erfahren
Ehrlich
Serios
Interessiert
Verlässlich



Mitarbeiter

Unsere Mitarbeiter sind unser Erfolgsfaktor Nr. 1.

Pflichtbewusst
Füreinander
Gemeinschaftlich
Verantwortungsbewusst
Miteinander
Anspornend
Unterstützend
Respektvoll



Geschäftsmodell

Unser Geschäftsmodell ist auf finanzielle Stärke und Solidität ausgelegt.

Solide
Stark



Partner

Wir bieten verlässliche und dauerhafte Partnerschaften.

Partnerschaftlich
Qualitätsbewusst
Veränderungsbereit
Selbstreflektiert
Zukunftsorientiert
Ressourcenschonend
Leistungsfähig
Offen

Traditionsbewusst und erfahren

Wir sind eine moderne genossenschaftliche Privatkundenbank. 1921 als Selbsthilfeeinrichtung für den öffentlichen Dienst gegründet, bekennen wir uns auch heute noch mit Stolz zu unseren Ursprüngen.

Leistungsstark und ehrlich

Wir betreiben das Privatkundengeschäft aus Überzeugung und können eine ausgezeichnete Service- und Beratungskompetenz garantieren. Wir empfehlen nur Produkte und Dienstleistungen, von denen wir überzeugt sind.

Seriös und engagiert

Wir nehmen unseren Förderauftrag ernst. Durch unsere Mitglieder-Mehrwert-Politik® machen wir den Genossenschaftsgedanken erlebbar. Eine Mitgliedschaft bei uns lohnt sich.

Verlässlich und persönlich

Wir sind für unsere Kunden ein vertrauensvoller Partner in allen Lebenslagen – bundesweit in unseren Filialen, über die persönliche Beratung zu Hause oder am Arbeitsplatz und über unsere Direktbank.



Kunden

Unsere Kunden stehen im Mittelpunkt. Wir schaffen Mehrwerte für sie.

Begeisternd
Leistungsstark
Engagiert
Persönlich
Traditionsbewusst
Erfahren
Ehrlich
Seriös
Interessiert
Verlässlich

Interessiert und begeistert

Durch den Dialog mit unseren Kunden kennen wir ihre Wünsche und Interessen. Unser Leistungsangebot hat den Anspruch, die Kundenwünsche nicht nur zu erfüllen, sondern zu übertreffen, damit unsere Mitglieder uns gerne weiterempfehlen.



Das Gefühl, willkommen zu sein

Auch wenn viele Kunden auf den Preis achten, geht es ihnen nicht nur um das kostenfreie Girokonto. Auch eine individuelle Beratung, hohe Kundenorientierung und ausgezeichneter Service werden zu Recht von einer modernen Bank erwartet. Doch Sicherheit und Vertrauen sind wohl die stärksten Motive dafür, sich für (s)eine Bank zu entscheiden.

Das Interesse und der Bedarf der Mitglieder sind für die BBBank die Leitlinien für die Ausgestaltung ihres Produkt- und Leistungsangebots. Das haben wir auch in unserem WerteCode festgeschrieben: Unsere Kunden stehen im Mittelpunkt. Wir schaffen Mehrwerte für sie.

Viele unserer Angebote bepreisen wir nicht gesondert oder wir versehen sie mit zusätzlichen Preis- oder weiteren Vorteilen. Die Mitglieder der BBBank sparen im Vergleich zu Kunden anderer Banken bares Geld. In der Summe sind das jedes Jahr über 30 Millionen Euro, die die BBBank auf diese Weise im Rahmen ihres genossenschaftlichen Förderauftrags für die Mitgliedergemeinschaft erwirtschaftet.

Unseren Ansatz nennen wir Mitglieder-Mehrwert-Politik®. Als Alternativmodell zur renditegetriebenen Aktionärskultur (Shareholder-Value-Politik) von Geschäftsbanken bieten wir den Menschen ein Bankmodell an, bei dem sie als Kunden und Teilhaber und nicht unternehmensfremde Kapitalgeber die Richtung der Bank mitbestimmen können.

Unsere Mitglieder-Mehrwert-Politik® ist mehr als die Erwirtschaftung finanzieller Vorteile für die Mitglieder. Wir wollen für unsere Mitglieder in allen Lebenslagen und Lebensphasen ein verlässlicher Bankpartner sein. Uns kommt es nicht auf den schnellen Geschäftserfolg an, wir streben nach einer langfristigen Kundenbindung.

Petra Hasebrink, Regionaldirektorin in Karlsruhe, arbeitet seit 29 Jahren in der BBBank und weiß, was den Mitgliedern wichtig ist. „Ein Kunde muss das Gefühl haben, willkommen zu sein – als Kunde wie auch als Mensch.“ Sie spricht von Empathie, die einen guten Kundenberater von einem sehr guten Kundenberater unterscheidet – neben exzellentem Fachwissen natürlich. „Als Kundenberaterin und Kundenberater muss ich mich in verschiedene Lebenssituationen einfühlen können. Ein Studierender hat andere Ansprüche an seine Finanzen als etwa junge Familien oder Pensionäre. Es ist wichtig, individuell auf die Mitglieder einzugehen“, betont Petra Hasebrink. Auf die Mitglieder eingehen bedeutet, deren Sprache zu sprechen. „Meine Devise lautet immer: Keine Fragen sind tabu. Unsere Aufgabe ist es, verständlich zu beraten und die richtigen Lösungen anzubieten.“

Unsere Mitglieder können sich darauf verlassen, dass Qualität und Preis stimmen. Wir bieten nur Produkte und Leistungen an, von denen wir überzeugt sind und bei denen wir davon ausgehen können, dass unsere Mitglieder sie auch erneut kaufen oder weiterempfehlen würden. Unsere Mitarbeiter erhalten für Produktabschlüsse keine Provisionen und es gibt auch keine individuellen Zielvorgaben bei der Anlageberatung. So stellen wir sicher, dass an erster Stelle immer das Interesse unserer Mitglieder steht. Wir wollen unsere Mitglieder begeistern. Denn wir wissen, dass überzeugte Kunden loyale Kunden sind und die Basis für den dauerhaften Erfolg der Bank darstellen. Begeisterte Kunden empfehlen uns weiter.



Kunden

Unsere Kunden stehen im Mittelpunkt. Wir schaffen Mehrwerte für sie.



Als Student muss ich ganz genau darauf achten, wofür ich mein Geld ausbe. Das BBBank Girokonto mit BankCard und Depot bietet mir die volle Leistung zum Nulltarif.

Dank der individuellen Beratung und der guten Vorsorgeprodukte der BBBank fühle ich mich für das Alter gut vorbereitet und abgesichert.

Als Beschäftigter im öffentlichen Dienst profitiere ich von den vielen Leistungen und bin begeistert vom zuvorkommenden freundlichen Service der BBBank!



Mitarbeiter

Unsere Mitarbeiter sind unser Erfolgsfaktor Nr. 1.

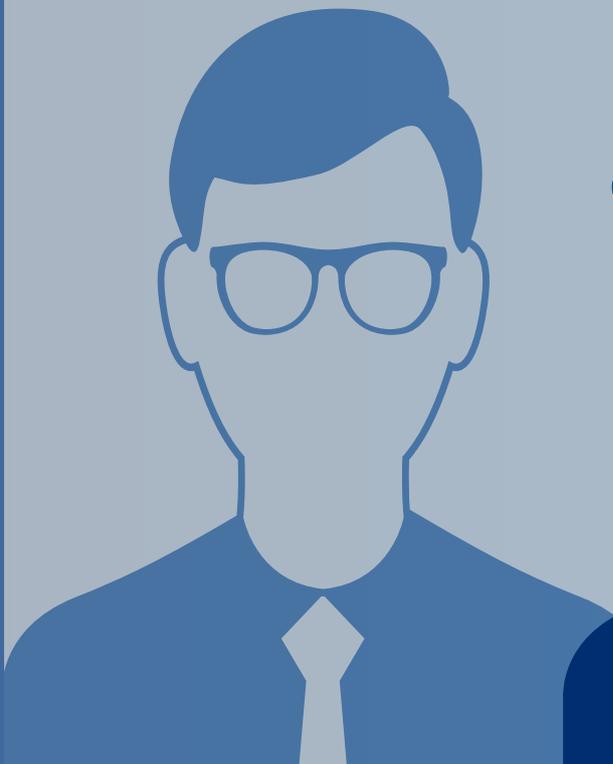
Pflichtbewusst
Füreinander
Gemeinschaftlich
Verantwortungsbewusst
Miteinander
Anspornend
Unterstützend
Respektvoll

UNTERSTÜTZEND UND ANSPORNEND

Die BBBank fördert und fordert eigenverantwortliches und selbstständiges Handeln und Engagement für unsere Kunden. Dadurch werde ich als Mitarbeiter zu unternehmerischem Denken motiviert. Meine Identifikation mit unserer Bank steigt.

MITEINANDER UND FÜR EINANDER

Als Führungskraft bin ich Vorbild und Sorge für ein positives Erleben und Leben der Unternehmenskultur bei meinen Mitarbeitern. Durch Engagement und vorausschauendes Denken möchte ich zur Entwicklung der BBBank beitragen.

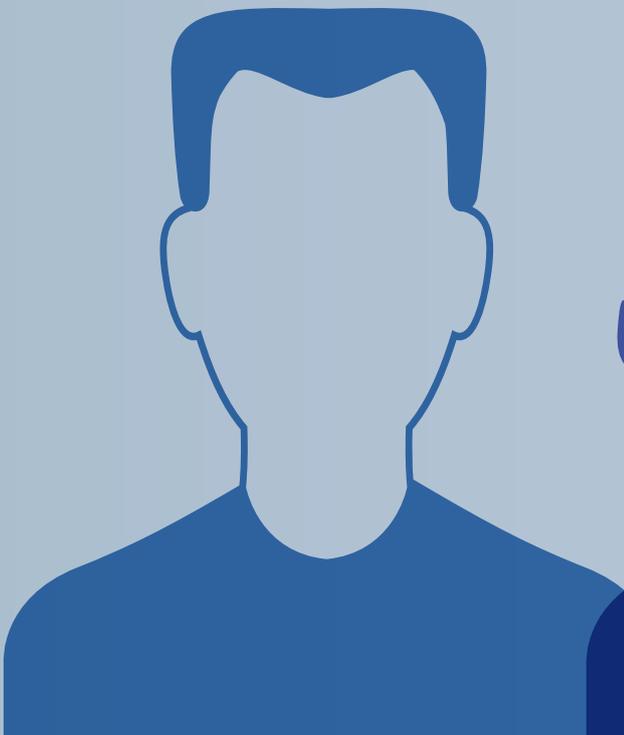


**GEMEINSCHAFTLICH UND
RESPEKTIVOLL**

Ich werde als Mitarbeiter in die Entscheidungsprozesse eingebunden. Bei der BBBank zeichnen sich Führung und Miteinander durch Toleranz, Respekt, Akzeptanz, Offenheit, Teamgeist und Vertrauen aus.

**VERANTWORTUNGS- UND
PFLICHTBEWUSST**

Die umfangreichen Weiterbildungs- und Qualifizierungsmöglichkeiten motivieren mich sehr, zum Erreichen der Unternehmensziele beizutragen und die gebotenen Aufstiegschancen zu nutzen.



Nicht nur der Arbeitgeber entscheidet, auch der Bewerber

Das Unternehmen im Rampenlicht: Wer qualifizierte Arbeitskräfte gewinnen will, muss sich präsentieren und braucht ein überzeugendes Image. Was macht einen Arbeitgeber für Bewerber attraktiv? Martin Heiler, Teamleiter in der Personalentwicklung der BBBank, kennt die Antwort.

Was zeichnet die BBBank als attraktiven Arbeitgeber aus?

Die BBBank ist eine erfolgreiche Genossenschaftsbank. Wir bieten unseren Mitarbeitern sichere und zukunftsfähige Arbeitsplätze. Wir gehen respektvoll miteinander um und unterstützen uns gegenseitig. Ein kollegiales Arbeitsklima ist uns wichtig. Für die Fort- und Weiterbildung unserer Mitarbeiter stellen wir jedes Jahr mehr als 2 Millionen Euro bereit. So können wir allen Mitarbeitern ihrer beruflichen und privaten Situation entsprechend sehr gute Bedingungen bieten. Flexible Arbeitszeiten, um Beruf und Familie miteinander vereinbaren zu können, oder Angebote im großen Themenfeld Gesundheitsmanagement gehören bei uns selbstverständlich dazu.

Sie sind gerade dabei, in der BBBank eine Arbeitgebermarke zu erarbeiten.

Warum ist das wichtig?

Den Fach- und Führungskräftemangel, über den immer wieder berichtet wird, den gibt es wirklich. Auch wir bekommen das zunehmend zu spüren. Die guten Bewerber können sich ihren Arbeitgeber aussuchen. Also müssen nicht nur die Bewerber überzeugen, sondern auch die Arbeitgeber. Die Arbeitgeberattraktivität muss nach außen und innen sichtbar sein. Das gelingt mit einer Arbeitgebermarke. Damit zeigen wir unser Profil und formulieren Leistungsversprechen und -anforderungen für die Mitarbeiter und Bewerber. Mit der Arbeitgebermarke soll ein „Wirgefühl“ geschaffen werden, sodass sich die Mitarbeiter und Bewerber mit unserer Bank identifizieren können. Die Arbeitgebermarke wird uns helfen, die passenden Bewerber zu finden und die guten Mitarbeiter an unsere Bank zu binden.

Die Vereinbarkeit von Beruf und Familie wird in der BBBank großgeschrieben.

Denken Sie dabei nur an das „klassische“ Modell Mutter, Vater, Kind?

Nein, nicht nur. Unser Ziel ist es, die Arbeitgeberinteressen mit denen der Arbeitnehmer in Einklang zu bringen. Die BBBank ist seit Jahren als familienfreundliches Unternehmen zertifiziert. Wir unterstützen unsere Mitarbeiter durch geeignete Arbeitszeitmodelle und weitere Leistungen, wenn sie eine Familie gründen. Zunehmend sehen wir, dass daneben die Pflege von Angehörigen im Alter wichtiger wird. Ein modernes Unternehmen sollte den Mitarbeitern hier Lösungen anbieten. Wir sind auf einem guten Weg.

Wie stellt sich die BBBank den Herausforderungen im Hinblick auf den demografischen Wandel?

Wir bieten jedes Jahr rund 70 Menschen die Möglichkeit zu einer Ausbildung. Den Fach- und Führungskräftenachwuchs können wir häufig aus den eigenen Reihen gewinnen. 2012 haben wir unser Ausbildungsangebot erweitert und das Programm „Zeit für Veränderung“ eingeführt. Es richtet sich speziell an Personen in der Lebensmitte, die sich eine neue berufliche Perspektive wünschen. Diese Menschen sind oft besonders motiviert und können mit ihren Kompetenzen das BBBank-Team insgesamt bereichern und voranbringen. Wir versprechen uns sehr viel davon.



Mitarbeiter

Unsere Mitarbeiter sind unser Erfolgsfaktor Nr. 1.



*Die Bewerber entscheiden,
welches Angebot sie von
welchen Arbeitgebern annehmen.
Also müssen nicht nur die
Bewerber überzeugen, sondern
auch die Arbeitgeber.*

Martin Heiler

Stark und solide

Wir sichern eine ausreichende Ertragskraft bei beherrschbarem Risikoprofil und exzellenter Banksteuerung. Dadurch wird die BBBank auch langfristig eine eigenständige Genossenschaftsbank bleiben.



Geschäftsmodell

Unser Geschäftsmodell ist auf finanzielle Stärke und Solidität ausgelegt.





Genossenschaftsbank für Privatkunden und den öffentlichen Dienst

Seit ihrer Gründung im Jahr 1921 ist die BBBank eine genossenschaftliche Privatkundenbank und Selbsthilfeeinrichtung für den öffentlichen Dienst. Unser Geschäftsmodell, das die Mitglieder in den Mittelpunkt unseres Handelns stellt, ist unverändert aktuell und trifft in der Bevölkerung auf große Zustimmung. Gemessen an der Bilanzsumme gehören wir heute zu den Top Ten der deutschen Kreditgenossenschaften. Für die Zukunft sind wir gut gerüstet. Die schwierigen Rahmenbedingungen, wie beispielsweise die anhaltend niedrigen Zinsen oder die steigende und kostenintensive Bankenregulierung, bringen zwar große Herausforderungen für die Bankenbranche mit sich. Wir sehen darin aber auch eine Chance, um die BBBank im herrschenden Wettbewerb weiter zu stärken.

In Deutschland gibt es heutzutage kaum eine Bank, die das Privatkundengeschäft nicht anbietet. Worin unterscheidet sich die BBBank von anderen Banken?

Prof. Dr. Wolfgang Müller: Wir betreiben das Privatkundengeschäft seit mehr als 90 Jahren aus Überzeugung und mit Leidenschaft. Unser Geschäftsmodell ist grundsollide. Wir stehen für Werte wie Verlässlichkeit, Vertrauen und Sicherheit. Bei uns können sich die Kunden darauf verlassen, dass ihre Betreuung nicht an Tochtergesellschaften ausgegliedert wird, wenn sich wieder einmal die Strategie ändert, so wie das bei Wettbewerbern mitunter zu beobachten ist. Die BBBank kann überdies allen Menschen in Deutschland ein Bankangebot machen, da wir bundesweit vertreten sind. Das unterscheidet uns von anderen Genossenschaftsbanken, die in der Regel ein regional begrenztes Geschäftsgebiet betreuen.

Viele Banken stöhnen unter den hohen Kosten der Bankenregulierung. Was ist die Meinung der BBBank dazu?

Gabriele Kellermann: Bankenregulierung ist ökonomisch sinnvoll, da Kreditinstitute in einer Volkswirtschaft eine besondere Rolle spielen. Viel Regulierung bedeutet aber nicht gute Regulierung: Die internationalen Großbanken sind beispielsweise seit der Finanzkrise noch größer geworden. Sie können mit den neuen komplexen Regelungen und den damit verbundenen hohen Kosten leicht umgehen. Für kleine und mittelgroße Banken, die eine wesentliche Stütze der Finanzstabilität darstellen, bedeuten sie hingegen eine große Belastung. Dabei bedarf gute Regulierung unserer Ansicht nach gar nicht ständig steigender Komplexität. Das Eigenkapital der Banken ist der wesentliche Stellhebel. Vereinfacht kann man sagen: je mehr Eigenkapital, desto geringer das Risiko. Für die BBBank ist die Stärkung des Eigenkapitals schon immer Teil der Geschäftspolitik. Wir haben deswegen eine weit über den aktuellen und künftigen gesetzlichen Vorgaben liegende Eigenkapitalausstattung. Die BBBank hat damit ein stabiles Fundament, um im Privatkundengeschäft weiter wachsen zu können.

Hat die Regulierung Auswirkungen auf das Produkt- und Leistungsangebot für die Kunden?

Andreas Hahn: Im Allgemeinen dürfte das so sein. Es ist zu lesen, dass einige Banken künftig keine Anlageberatung mehr für ihre Kunden anbieten, weil die Regulierung das Geschäft unattraktiv macht oder sich neue Haftungsrisiken ergeben. Auch im Kreditgeschäft scheint sich wegen der neuen Anforderungen an das Eigenkapital eine Tendenz zu höheren Zinsen zu bilden. Für die BBBank kann ich feststellen, dass die neuen Anforderungen unsere Geschäftspolitik nicht beeinträchtigen werden. Wir wollen unser Leistungsangebot für unse- »



Geschäftsmodell

Unser Geschäftsmodell ist auf finanzielle Stärke und Solidität ausgelegt.



Die BBBank kann allen Menschen in Deutschland ein Bankangebot machen, denn wir betreuen als genossenschaftliche Privatkundenbank und Selbsthilfeeinrichtung für den öffentlichen Dienst ein bundesweites Geschäftsgebiet.

Prof. Dr. Wolfgang Müller



Für die BBBank ist die Stärkung des Eigenkapitals schon immer Teil der Geschäftspolitik gewesen. Unsere Eigenkapitalausstattung liegt weit über den aktuellen und künftigen Vorgaben.

Gabriele Kellermann

re Mitglieder nicht einschränken und wir wollen auch nicht an der Gebührenschraube drehen. Die steigenden Kosten der Regulierung sollen durch interne Optimierungen der Abläufe und Prozesse aufgefangen werden. Die Anlage- und Vorsorgeberatung werden wir auch künftig für unsere Mitglieder anbieten. Sie wird ein wichtiges Geschäftsfeld bleiben.

Die Technisierung und Automatisierung in Banken schreitet voran. Werden die Menschen in Zukunft von Maschinen bedient?

Michael Baumann: Bei einfachen Serviceleistungen, wie beispielsweise dem Zahlungsverkehr, nutzen wir alle gerne die Vorzüge der modernen Technik. Eine Bank ohne Geldautomaten oder Internetbanking wäre heute nicht mehr wettbewerbsfähig. Anders sieht es bei der Bankberatung aus. Hier stellt der menschliche Kontakt zwischen unseren Mitgliedern und Mitarbeitern einen Erfolgsfaktor dar, an dem wir nicht rütteln. Ganz wichtig für uns ist, dass die Technik die Mitarbeiter in der Beratung unterstützt und nicht ersetzt. Bei allen technischen Neuerungen lassen wir uns immer davon leiten, ob sie unseren Kunden Vorteile bringen bzw. ob sie für unsere Mitarbeiter Erleichterungen darstellen, wovon dann wiederum unsere Kunden profitieren können. Das gilt übrigens auch für unsere Direktbank, in der wir nur ausgebildete Bankkaufleute beschäftigen, die für unsere Mitglieder am Telefon da sind. In der Direktbank verfolgen wir mit der „Beratung in Bestform“ den gleichen qualifizierten Beratungsansatz wie in unseren mehr als 100 Filialen in ganz Deutschland. Unsere Direktbank ist kein Callcenter.

Mit der BBBank-Strategie „Erfolgsbank 2020®“ stehen die Zeichen weiter auf Wachstum. Wie gehen Sie da vor?

Prof. Dr. Wolfgang Müller: Wachstum ist kein Selbstzweck. Wachstum, genau gesagt werthaltiges Wachstum, ist notwendig, weil damit die steigenden Kosten und wettbewerbsbedingt sinkenden Margen kompensiert werden. So können wir als Genossenschaftsbank eigenständig bleiben und die Zukunft der BBBank im Sinne unserer Mitglieder selbst gestalten. Nun haben wir es in Deutschland mit einem gesättigten Bankenmarkt zu tun. Wir sind dennoch überzeugt, dass werthaltiges Wachstum und Mehrgeschäft für die BBBank möglich sind. Und zwar durch unsere Hinwendung – man könnte auch sagen Rückbesinnung – zum öffentlichen Dienst. Die BBBank steht in der Historie der deutschen Beamtenbanken. Wir können den Menschen im öffentlichen Dienst als Bank eine Heimat bieten, und zwar in ganz Deutschland. Dazu gehören eine individuelle Ansprache, Mehrwerte bei Produkten und Leistungen und besondere Zugangsmöglichkeiten zu unserer Bank. Dieser Weg ist erfolgreich. Der Anteil der Neukunden aus dem öffentlichen Dienst hat sich in den letzten Jahren mehr als verdreifacht. Besonders freut uns dabei auch, dass sich viele Beschäftigte aus den privaten Wirtschaftszweigen für die BBBank als Hausbank entscheiden – auch und gerade weil wir die deutsche „Beamtenbank“ sind und für die Werte stehen, die ich oben genannt habe und die Thema in diesem Geschäftsbericht sind.



Geschäftsmodell

Unser Geschäftsmodell ist auf finanzielle Stärke und Solidität ausgelegt.



Der menschliche Kontakt zwischen unseren Mitgliedern und Mitarbeitern ist ein Erfolgsfaktor, an dem wir nicht rütteln. Die Technik soll unsere Bankberater unterstützen und entlasten, aber nicht ersetzen.

Michael Baumann



Die neuen regulatorischen Anforderungen werden unsere Geschäftspolitik nicht beeinträchtigen. Wir wollen weder unser Leistungsangebot einschränken noch an der Gebührenschaube drehen.

Andreas Hahn

Veränderungsbereit und qualitätsbewusst

Wir leben einen ständigen Verbesserungsprozess und wissen, dass Veränderungen immer auch Chancen bieten.



Partner

Wir bieten verlässliche und dauerhafte Partnerschaften.

Partnerschaftlich und leistungsfähig

Wir arbeiten mit ausgewählten Kooperationspartnern zusammen. Damit können wir unsere Kunden umfassend bedienen und beraten sowie unsere Abläufe und Prozesse dauerhaft wettbewerbsfähig halten.

Zukunftsorientiert und ressourcenschonend

Wir handeln ethisch verantwortlich und setzen umweltverträgliche und fortschrittliche Technologien ein. Gleichzeitig achten wir auf unseren Ressourceneinsatz und suchen immer auch nach Ansätzen zur Effizienzsteigerung.

Partnerschaftlich
Qualitätsbewusst
Veränderungsbereit
Selbstreflektiert
Zukunftsorientiert
Ressourcenschonend
Leistungsfähig
Offen

Selbstreflektiert und offen

Neue Ideen, Anregungen und Kritik
sind bei uns willkommen.
Unser betriebliches Vorschlagswesen
ist ein wichtiger Bestandteil unseres
Qualitätsmanagements.



BBBank – Der Bankpartner für alle Lebenslagen und -phasen

Ein langjähriges Mitglied unserer Filiale in Baden-Baden formulierte es jüngst so: „Für mich war mit Berufsstart im öffentlichen Dienst klar, dass ich Mitglied der BBBank werde.“ Der mittlerweile pensionierte Beamte ist „seiner“ Bank bis heute treu geblieben – seit 50 Jahren.

Das ist unser Anspruch: Wir möchten für unsere Mitglieder in allen Lebenslagen und Lebensphasen ein guter und verlässlicher Partner sein, der als preiswerter Qualitätsanbieter überzeugt. Bereits die Gründer unserer Genossenschaft hatten vor mehr als 90 Jahren dieses Ziel. Der Hauptzweck der heutigen BBBank, der damaligen Badischen Beamten-Genossenschaftsbank eGmbH, wurde wie folgt formuliert: das Guthaben der Mitglieder zu verzinsen, den Mitgliedern aus den Einlagen Kredite zu günstigen Bedingungen zu ermöglichen und für sie im Sinne des genossenschaftlichen Selbsthilfedankens weitere Vorteile zu erwirtschaften. Die Gewinne aus den Bankgeschäften sollten direkt auch wieder der Mitgliedergemeinschaft zugutekommen. Dieser partnerschaftliche Ansatz ist unverändert aktuell. Bei der BBBank nennen wir ihn mittlerweile „Mitglieder-Mehrwert-Politik®“.

Schon früh zeichnete sich das Leistungsangebot der BBBank durch den Allfinanzgedanken aus. Viel früher als andere Banken bot die BBBank in den 1920er-Jahren bereits eine Palette an Versicherungsprodukten an, die nahezu umfassenden Versicherungsschutz zu günstigen Tarifen beinhaltete. Das ist auch heute noch so.

Wir bieten unseren Mitgliedern mit der „Beratung in Bestform“ ein modernes, attraktives und vollwertiges Allfinanzangebot aus einer Hand. Hierzu arbeiten wir mit ausgesuchten Kooperationspartnern zusammen. Bewusst sprechen wir von Partnern, da wir bei unseren Produktlösungen immer darauf achten, dass die Interessen unserer Mitglieder im Mittelpunkt stehen.

Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben neben ihrer Qualifikation als Bankkaufleute ein breites Fachwissen zu Versicherungsthemen und können unsere Mitglieder immer kompetent betreuen und beraten. Unterstützt werden sie dabei von Spezialisten unserer Kooperationspartner.

Nicht zuletzt verstehen wir unter Partnerschaft, die Meinung unserer Mitglieder in unser Handeln einzubeziehen. Unsere Mitglieder sind wertvolle Ratgeber. Sie sagen uns, wie und wo wir besser werden können. Wir fragen aktiv nach. Auch und gerade wenn es uns einmal nicht gelingt, die Erwartungen unserer Mitglieder zu erfüllen, haben wir ein offenes Ohr. Für uns ist es wichtig, mit unseren Mitgliedern in einen Dialog zu treten. Ihre Kritik nehmen wir ernst. Alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter werden geschult, um mit Beschwerden angemessen umgehen zu können. Unsere Mitglieder sollen ihre Berater immer als Partner und Problemlöser erleben.

Wir führen in regelmäßigen Abständen Kundenzufriedenheitsbefragungen durch. Das Ergebnis der letzten repräsentativen Befragung zeigt uns, dass der Großteil unserer Mitglieder von der Leistung der BBBank überzeugt ist und sich als Kunde und Mensch ernst genommen fühlt.



Partner

Wir bieten verlässliche und dauerhafte Partnerschaften.



Bei den Partnerschaften besonders hervorzuheben ist die Feuer- und Einbruchschadenkasse, eine eigene Hausratversicherung exklusiv für die Mitglieder der BBBank. Mit ihrem Solidaritätsprinzip gehört sie zu den günstigsten Versicherungen in Deutschland. Partner seit fast 90 Jahren.



Die D.A.S. ist der Spezialist in Sachen Rechtsschutz. Als Europas Nr. 1 bietet sie Beratung und Betreuung rund um den Rechtsschutz sowie zu vorsorglichen und außergerichtlichen Leistungen. Partner seit über 55 Jahren.



Die Debeka gehört mit ihrem vielfältigen Versicherungs- und Finanzdienstleistungsangebot zu den Top Ten der Versicherungs- und Bausparbranche. Sie wurde 1905 gegründet und zählt heute zu den erfolgreichsten Gruppen ihrer Art in Deutschland. Partner seit 2008.



Die DZ BANK Gruppe gehört zu den größten privaten Finanzdienstleistungsorganisationen Deutschlands. Innerhalb der Genossenschaftlichen FinanzGruppe fungiert sie als Zentralinstitut für mehr als 900 Genossenschaftsbanken, darunter auch die BBBank. Partner seit mehr als 90 Jahren.



HDI steht für umfassende Versicherungs- und Vorsorgelösungen, abgestimmt auf die Bedürfnisse ihrer Kunden aus mittelständischen Unternehmen, den freien Berufen und Privathaushalten. Dabei zeichnen zukunftsorientierte, effiziente Produktkonzepte mit einem guten Preis-Leistungs-Verhältnis HDI besonders aus. Partner seit über 65 Jahren.



Die Bankenkooperation der KARLSRUHER ist ein starker Partner in den Bereichen Absichern, Vorsorgen und Anlegen. Maßgeschneiderte Lösungen der kompetenten Berater sichern den Kunden eine leistungsstarke und verlässliche Altersvorsorge sowie flexible Konzepte zur Absicherung. Partner seit mehr als 90 Jahren.



Die NÜRNBERGER ist als Spezialversicherer seit über 100 Jahren mit dem öffentlichen Dienst verbunden. Im Rahmen der Kooperation mit der BBBank bietet sie Darlehen für Beamte, Berufssoldaten und Arbeitnehmer im öffentlichen Dienst. Partner seit mehr als 15 Jahren.



Die Union Investment Gruppe ist der Experte für Fondsvermögensverwaltung in der Genossenschaftlichen FinanzGruppe. Seit mehr als 55 Jahren entwickelt sie Anlagelösungen für private und institutionelle Investoren. Partner seit fast 60 Jahren.

Jahresbilanz zum 31.12.2013 – Kurzfassung

Jahresabschluss und Lagebericht für das Geschäftsjahr 2013 wurden vom Baden-Württembergischen Genossenschaftsverband e. V., Karlsruhe, geprüft und mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen. Die Unterlagen liegen in den Geschäftsräumen der Bank zur Einsichtnahme aus. Sie werden außerdem im elektronischen Bundesanzeiger veröffentlicht.

Aktivseite	Geschäftsjahr				Vorjahr
	EUR	EUR	EUR	EUR	TEUR
1. Barreserve					
a) Kassenbestand			108.738.165,02		86.559
b) Guthaben bei Zentralnotenbanken			327.271.428,60		230.246
darunter: bei der Deutschen Bundesbank	327.271.428,60				(230.246)
c) Guthaben bei Postgiroämtern			0,00	436.009.593,62	0
2. Schuldtitel öffentlicher Stellen und Wechsel, die zur Refinanzierung bei Zentralnotenbanken zugelassen sind					
a) Schatzwechsel und unverzinsliche Schatzanweisungen sowie ähnliche Schuldtitel öffentlicher Stellen			0,00		0
darunter:					
bei der Deutschen Bundesbank refinanzierbar	0,00				(0)
b) Wechsel			0,00	0,00	0
3. Forderungen an Kreditinstitute					
a) täglich fällig			301.957.852,91		388.808
b) andere Forderungen			37.528.330,10	339.486.183,01	158.728
4. Forderungen an Kunden				3.866.475.934,47	3.345.668
darunter:					
durch Grundpfandrechte gesichert	2.764.893.425,77				(2.364.801)
Kommunalkredite	41.246.109,57				(39.883)
5. Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere					
a) Geldmarktpapiere					
aa) von öffentlichen Emittenten		0,00			0
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	0,00				(0)
ab) von anderen Emittenten		40.078.098,63	40.078.098,63		0
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	40.078.098,63				(0)
b) Anleihen und Schuldverschreibungen					
ba) von öffentlichen Emittenten		444.449.566,22			509.676
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	444.449.566,22				(509.676)
bb) von anderen Emittenten		1.453.886.912,08	1.898.336.478,30		1.609.703
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	1.423.264.079,44				(1.584.629)
c) eigene Schuldverschreibungen			0,00	1.938.414.576,93	0
Nennbetrag	0,00				(0)

Aktivseite	Geschäftsjahr				Vorjahr
	EUR	EUR	EUR	EUR	TEUR
6. Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere				823.465.595,51	788.628
6.a Handelsbestand				4.073.876,80	5.880
7. Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften					
a) Beteiligungen			313.200.733,71		313.162
darunter:					
an Kreditinstituten	877.390,45				(838)
an Finanzdienstleistungsinstituten	0,00				(0)
b) Geschäftsguthaben bei Genossenschaften			208.050,00	313.408.783,71	207
darunter:					
bei Kreditgenossenschaften	0,00				(0)
bei Finanzdienstleistungsinstituten	0,00				(0)
8. Anteile an verbundenen Unternehmen				37.035.000,00	37.035
darunter:					
an Kreditinstituten	0,00				(0)
an Finanzdienstleistungsinstituten	0,00				(0)
9. Treuhandvermögen				13.426,63	17
darunter: Treuhandkredite	13.426,63				(17)
10. Ausgleichsforderungen gegen die öffentliche Hand einschließlich Schuldverschreibungen aus deren Umtausch				0,00	0
11. Immaterielle Anlagewerte					
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			336.299,00		558
c) Geschäfts- oder Firmenwert			0,00		0
d) geleistete Anzahlungen			0,00	336.299,00	0
12. Sachanlagen				77.154.117,37	79.570
13. Sonstige Vermögensgegenstände				32.266.060,83	37.207
14. Rechnungsabgrenzungsposten				6.953.507,41	5.550
Summe der Aktiva				7.875.092.955,29	7.597.202

Passivseite	Geschäftsjahr				Vorjahr TEUR
	EUR	EUR	EUR	EUR	
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten					
a) täglich fällig			143.453,73		51.214
b) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist			145.688.208,37	145.831.662,10	129.852
2. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden					
a) Spareinlagen					
aa) mit vereinbarter Kündigungsfrist von drei Monaten		1.953.615.192,74			1.934.201
ab) mit vereinbarter Kündigungsfrist von mehr als drei Monaten		28.536.253,28	1.982.151.446,02		14.538
b) andere Verbindlichkeiten					
ba) täglich fällig		4.615.236.417,78			4.204.792
bb) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist		118.040.903,06	4.733.277.320,84	6.715.428.766,86	214.021
3. Verbriefte Verbindlichkeiten					
a) begebene Schuldverschreibungen			81.067.026,74		118.251
b) andere verbrieftete Verbindlichkeiten			0,00	81.067.026,74	0
darunter:					
Geldmarktpapiere	0,00				(0)
eigene Akzepte und Solawechsel im Umlauf	0,00				(0)
3a. Handelsbestand				0,00	0
4. Treuhandverbindlichkeiten				13.426,63	17
darunter: Treuhandkredite	13.426,63				(17)
5. Sonstige Verbindlichkeiten				9.579.958,03	8.966
6. Rechnungsabgrenzungsposten				503.767,86	743
6a. Passive latente Steuern				0,00	0
7. Rückstellungen					
a) Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen			93.823.425,00		88.175
b) Steuerrückstellungen			3.259.741,19		21.403
c) andere Rückstellungen			21.262.665,08	118.345.831,27	22.931

Passivseite	Geschäftsjahr				Vorjahr
	EUR	EUR	EUR	EUR	TEUR
8. [gestrichen]				0,00	0
9. Nachrangige Verbindlichkeiten				0,00	0
10. Genusssrechtskapital				0,00	0
darunter:					
vor Ablauf von zwei Jahren fällig	0,00				(0)
11. Fonds für allgemeine Bankrisiken				220.200.000,00	220.200
darunter: Sonderposten nach § 340e Abs. 4 HGB	200.000,00				(200)
12. Eigenkapital					
a) Gezeichnetes Kapital			6.461.055,00		6.240
b) Kapitalrücklage			0,00		0
c) Ergebnisrücklagen					
ca) gesetzliche Rücklage		101.300.000,00			99.650
cb) andere Ergebnisrücklagen		470.300.000,00	571.600.000,00		456.150
d) Bilanzgewinn			6.061.460,80	584.122.515,80	5.858
Summe der Passiva				7.875.092.955,29	7.597.202

1. Eventualverbindlichkeiten					
a) Eventualverbindlichkeiten aus weitergegebenen abgerechneten Wechseln		0,00			0
b) Verbindlichkeiten aus Bürgschaften und Gewährleistungsverträgen		10.740.813,88			12.290
c) Haftung aus der Bestellung von Sicherheiten für fremde Verbindlichkeiten		0,00	10.740.813,88		0

2. Andere Verpflichtungen					
a) Rücknahmeverpflichtungen aus unechten Pensionsgeschäften		0,00			0
b) Platzierungs- und Übernahmeverpflichtungen		0,00			0
c) Unwiderrufliche Kreditzusagen		227.416.451,35	227.416.451,35		231.414
darunter:					
Lieferverpflichtungen aus zinsbezogenen Termingeschäften	0,00				(0)

Gewinn- und Verlustrechnung	Geschäftsjahr				Vorjahr
	EUR	EUR	EUR	EUR	TEUR
1. Zinserträge aus					
a) Kredit- und Geldmarktgeschäften		167.557.981,39			158.910
b) festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen		53.138.788,50	220.696.769,89		64.425
2. Zinsaufwendungen			71.228.552,45	149.468.217,44	78.213
3. Laufende Erträge aus					
a) Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren			16.682.383,18		20.211
b) Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften			5.471.953,89		3.466
c) Anteilen an verbundenen Unternehmen			2.239.071,59	24.393.408,66	2.867
4. Erträge aus Gewinngemeinschaften, Gewinnab- führungs- oder Teilgewinnabführungsverträgen				0,00	0
5. Provisionserträge			49.421.193,56		48.987
6. Provisionsaufwendungen			13.534.529,37	35.886.664,19	12.435
7. Nettoertrag des Handelsbestands				186.842,23	-421
8. Sonstige betriebliche Erträge				7.858.406,95	11.408
9. [gestrichen]				0,00	0
10. Allgemeine Verwaltungsaufwendungen					
a) Personalaufwand					
aa) Löhne und Gehälter		70.600.070,87			68.592
ab) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung		19.227.863,55	89.827.934,42		18.590
darunter: für Altersversorgung	6.753.755,61				(6.591)
b) andere Verwaltungsaufwendungen			62.971.759,45	152.799.693,87	58.876
11. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen				7.472.333,77	7.574
12. Sonstige betriebliche Aufwendungen				9.109.638,38	8.875
13. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen und bestimmte Wertpapiere sowie Zuführungen zu Rückstellungen im Kreditgeschäft			10.366.193,99		18.348

Gewinn- und Verlustrechnung	Geschäftsjahr				Vorjahr
	EUR	EUR	EUR	EUR	TEUR
14. Erträge aus Zuschreibungen zu Forderungen und bestimmten Wertpapieren sowie aus der Auflösung von Rückstellungen im Kreditgeschäft			0,00	-10.366.193,99	0
15. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Beteiligungen, Anteile an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelte Wertpapiere			2.698.925,79		6.859
16. Erträge aus Zuschreibungen zu Beteiligungen, Anteilen an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelten Wertpapieren			0,00	-2.698.925,79	0
17. Aufwendungen aus Verlustübernahme				0,00	0
18. [gestrichen]				0,00	0
19. Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit				35.346.753,67	31.491
20. Außerordentliche Erträge			0,00		0
21. Außerordentliche Aufwendungen			2.090.000,00		2.090
22. Außerordentliches Ergebnis				-2.090.000,00	(-2.090)
23. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag			16.629.629,15		13.272
darunter: latente Steuern	0,00				(0)
24. Sonstige Steuern, soweit nicht unter Posten 12 ausgewiesen			167.195,95	16.796.825,10	185
25. Jahresüberschuss				16.459.928,57	15.944
26. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr				1.532,23	14
				16.461.460,80	15.958
27. Entnahmen aus Ergebnisrücklagen					
a) aus der gesetzlichen Rücklage			0,00		0
b) aus anderen Ergebnisrücklagen			0,00	0,00	0
				16.461.460,80	15.958
28. Einstellungen in Ergebnisrücklagen					
a) in die gesetzliche Rücklage			1.650.000,00		1.600
b) in andere Ergebnisrücklagen			8.750.000,00	10.400.000,00	8.500
29. Bilanzgewinn				6.061.460,80	5.858

Ehrevorsitzender der BBBank

Prof. Dr. Egon Kremer

Aufsichtsrat

Rolf Baschang (Vorsitzender),
Präsident des Landgerichts Karlsruhe a. D.

Ernst-Georg Schutter (Stellvertretender Vorsitzender),
Abteilungsleiter a. D.

Marlyse Bax,
Betriebswirtin

Susanne Falk,
Filioldirektorin der BBBank*

Dr. Rhona Fetzer,
Richterin am Bundesgerichtshof

Reinhard Föry,
Filioldirektor der BBBank*

Dieter Frey,
Oberamtsrat a. D.

Elke Klink,
Bausachverständige

Dr. Matthias-Gabriel Kremer,
Rechtsanwalt

Volker Lehmann,
Mitarbeiter der BBBank*

Martin Löffler,
Vorsitzender des Betriebsrats der BBBank*

Thomas Ritter,
Studiendirektor

Walter Rubsamen,
Leitender Stadtrechtsdirektor

Prof. Reinhard Schottmüller,
Dipl.-Wirtschaftsingenieur

Edith Zack,
Mitarbeiterin der BBBank*

* Von den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der
BBBank gewählt

Vorstand

Prof. Dr. Wolfgang Müller (Vorsitzender)
Gabriele Kellermann
Michael Baumann
Andreas Hahn

Erweiterter Führungskreis

Sven Albert (Business Development)
Christian Barleon (Datenschutzbeauftragter)
Hans-Peter Baumann (UnternehmensService)
Stefan Burg (Marktfolge Passiv)
Rudolf Dürr (Marktfolge Aktiv)
Andreas Ehmer (Gebäude- und Logistikservice)
Karlheinz Goder (Finanz-Bereich)
Michaela Grossmann (Marketing-Bereich)
André Gschwind (Compliance-Office)
Petra Hasebrink (Regionaldirektion Karlsruhe)
Achim Hoffmann (Öffentlicher Sektor)
Gabriele Homola (Regionaldirektion Berlin)
Marc Kaschwich (Regionaldirektion Heidelberg)
Sibylle König (Personal-Bereich)
Claudia Koschatzky (Direktbank)
Dieter Maßholder (Controlling-Bereich)
Markus Merkel (Treasury-Bereich)
Günter Müller (Vertriebssteuerung)
Michael Müller (Regionaldirektion Mannheim)
Astrid Munk (Regionaldirektion Bayern)
Frank Nowotny (Regionaldirektion Karlsruhe)
N.N. (Organisation und IT)
Philipp Schultheiß (Vorstandsstab)
Petra Tauth (Regionaldirektion Baden-Baden)
Petra Tauth (Regionaldirektion Freiburg)
Herbert Volz (Regionaldirektion Hessen/Rheinland-Pfalz)
Herbert Volz (Regionaldirektion Nordrhein-Westfalen)
Volker Waßmer (Innenrevision)
Ralf Werner (Regionaldirektion Schleswig-Holstein)
Jürgen Westenfelder (Feuer- und Einbruchschadenkasse)

Zentralbank

DZ BANK AG – Deutsche Zentral-Genossenschaftsbank,
Frankfurt a. M.

Verbund- und Geschäftspartner

Cardif Allgemeine Versicherung, Stuttgart	Deutscher Beamtenwirtschaftsring e. V., Düsseldorf	NÜRNBERGER Beamten Lebensversicherung AG, Nürnberg
D.A.S. Deutscher Automobil Schutz Allgemeine Rechtsschutz- Versicherungs-AG, München	Deutscher Genossenschafts-Verlag e. G., Wiesbaden	NÜRNBERGER Lebensversicherung AG, Nürnberg
dbb beamtenbund und tarifunion, Berlin	DGB – Deutscher Gewerkschaftsbund, Berlin	Union Asset Management Holding AG, Frankfurt a. M.
dbb vorsorgewerk GmbH, Berlin	DZ Privatbank S.A., Luxemburg	Württembergische Lebensversicherung AG, Stuttgart
Debeka Bausparkasse AG, Koblenz	FIDUCIA IT AG, Karlsruhe	
Debeka Krankenversicherungsverein a. G., Koblenz	HDI Firmen und Privat Versicherung AG, Hannover	
Debeka Lebensversicherungsverein a. G., Koblenz	Karlsruher Lebensversicherung AG, Karlsruhe	
Deutsche Genossenschafts- Hypothekenbank AG, Hamburg	Münchener Hypothekenbank e. G., München	

Verbandszugehörigkeit

Baden-Württembergischer Genossenschaftsverband e. V.,
Karlsruhe

Bundesverband der Deutschen
Volksbanken und Raiffeisenbanken e. V.,
Berlin

Filialen

Das BBBank-Filialverzeichnis mit den
jeweiligen Öffnungszeiten finden Sie immer
aktuell auf www.bbbank.de.

BBBank eG
Hauptsitz: 76133 Karlsruhe
Herrenstraße 2-10
Postanschrift: 76133 Karlsruhe
Telefon: 0721/141-0
Telefax: 0721/141-497
www.bbbank.de
E-Mail: info@bbbank.de