



Offenlegungsbericht

der

VR-Bank

Bad Salzungen Schmalkalden eG

i. S. d. Instituts-Vergütungsverordnung

10.07.2014

Beschreibung des Geschäftsmodells und des Geschäftsgebietes

Die Bilanzsumme unserer Kreditgenossenschaft betrug am 31. Dezember 2013 = 557,5 Mio. Euro.

Unsere Geschäftstätigkeit beschränkt sich auf die Kunden aus unserem Geschäftsgebiet.

Im Eigengeschäft werden nur im banküblichen Umfang Wertpapiere von Emittenten mit Sitz in der EU von uns gehalten.

Unser Geschäftsgebiet leitet sich aus den satzungsdefinierten Vertriebswegen ab.

§ 2 (Zweck und Gegenstand) Abs. 3:

„Zur Erreichung des Unternehmensgegenstandes wird die Genossenschaft über den stationären Vertrieb für das Geschäftsgebiet hinaus insbesondere auch den mobilen Vertrieb, den Internet- und den Direktbankvertrieb sowie sonstige kommunikative Vertriebswege verstärkt nutzen.“

Auf Grundlage der satzungsmäßigen Vertriebswege ergibt sich das Handlungsgeschäftsgebiet unserer VR-Bank Bad Salzungen Schmalkalden eG gemäß Beschluss der Generalversammlung vom 22. Juni 2011.

Als unsere Kunden verstehen wir die Summe aller Menschen, welche im Geschäftsgebiet ein soziales Umfeld aufgebaut hatten oder noch unterhalten. Ferner zählen alle im Geschäftsgebiet geborenen Menschen und deren Lebenspartner zu unseren definierten Kundengruppen.

Mobile Kunden, welche beruflich deutschlandweit beschäftigt sind bzw. weite Arbeitswege haben, sind unsere potentiellen Kunden, sofern sie zu unseren definierten Kundengruppen zählen.

Mit unserem stationären Vertrieb erreichen wir unsere Kunden im weitläufigen Geschäftsgebiet der Städte Bad Salzungen und Schmalkalden und dem regionalen Umfeld.

Der mobile Vertrieb richtet sich darauf aus, die Kunden mit Dienstleistungen der Bank auch deutschlandweit an ihrem jeweiligen Wohnort zu versorgen. Diese Kunden hatten bzw. haben ihr soziales Umfeld in unserem Geschäftsgebiet, sind hier geboren bzw. mit der Region verwurzelt.

Mit dem Internet- und Direktbankvertrieb stellen wir den definierten Kundengruppen unsere Bankdienstleistungen weltweit und jederzeit erreichbar zu Verfügung.

Der kommunikative Vertrieb „Medialer Vertrieb“ steht für die Entgegennahme und Erledigung von Kundenwünschen im gesamten Bundesgebiet zur Verfügung. Auf Vermittlung der Vertriebseinheit „Medialer Vertrieb“ werden durch den mobilen Vertrieb Kundenbesuche im gesamten Bundesgebiet wahrgenommen

Im Rahmen des Kundengeschäftes wird insbesondere das Kredit- und Einlagengeschäft sowie das Wertpapierdienstleistungsgeschäft betrieben. Das Vermittlungsgeschäft erfolgt ausschließlich mit unseren Partnern der genossenschaftlichen Finanzgruppe Volksbanken Raiffeisenbanken. Die Eigenanlagen konzentrieren sich auf die Liquiditätsanlage. Handelsbuchgeschäfte werden nicht getätigt.

Angaben zur Einhaltung der Anforderungen der Instituts-Vergütungsverordnung

Weder im Bereich der Geschäftsleitung noch im Bereich der Mitarbeiter bestehen hohe Abhängigkeiten von variablen Vergütungssystemen. Die Fixvergütung der Mitarbeiter orientiert sich an den Gepflogenheiten des regionalen Personalmarktes. Darüber hinaus erhalten die Mitarbeiter eine Sonderzahlung, deren maßgebliche Vergütungsparameter von der Zielerreichung im Aufgabenfeld abhängt, wobei die Zielsetzungen aus der Gesamtbankplanung abgeleitet sind und mit den in unseren Strategien festgelegten Zielen in Einklang stehen.

Fixe und variable Vergütungen der Geschäftsleitung und unserer Mitarbeiter stehen in einem angemessenen Verhältnis zueinander; negative Anreize zur Eingehung unverhältnismäßig hoher Risikopositionen entstehen dadurch nicht, weil der Großteil der Vergütung fix gezahlt wird.

Unsere Vergütungsregelungen sind konform mit unseren strategischen Zielsetzungen und konterkarieren diese nicht. Dies bedeutet, dass unsere Mitarbeiter und unsere Geschäftsleitung eine angemessene Festvergütung für ihre Tätigkeit erhalten und dass – soweit variable Vergütungsbestandteile gezahlt werden – die Grundsätze der Auszahlung im Einklang mit den strategischen Zielen stehen und insbesondere auch auf ein nachhaltiges Wirtschaften des Unternehmens ausgerichtet sind.

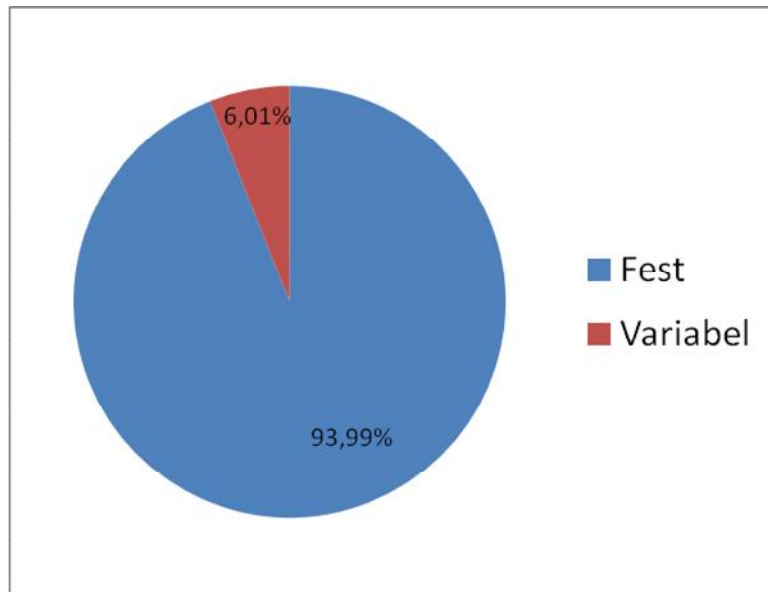
Unser Vergütungssystem setzt keine Anreize zur Eingehung von unverhältnismäßigen Risiken. Aufgrund unseres risikoarmen Geschäftsmodells tragen nur wenige Mitarbeiter Risikoverantwortung.

Im Bereich der Kontrolleinheiten setzen wir über das Vergütungssystem keine Anreize, die der Überwachungsfunktion dieser Einheiten zuwiderlaufen, weil wir zu einem hohen Anteil fix vergüten.

Daten zur Vergütungssystematik

Unsere gesamten Personalbezüge (GuV) einschließlich sozialer Abgaben und betrieblicher Altersvorsorge betragen im Geschäftsjahr 2013 = 5,719 Mio. Euro.

Der Anteil der fixen Vergütungsbestandteile beträgt 93,99 %, der Anteil der variablen Vergütungsbestandteile beträgt 6,01 %.



118 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter erhielten im Jahr 2013 eine variable Vergütung.