

**Bilanzpressekonferenz
des Sparkassenverbandes Rheinland-Pfalz
am 28. April 2017 in Budenheim**

Beate Läsch-Weber, Präsidentin
Roman Frank, Geschäftsführender Direktor

**Sparkassen in Rheinland-Pfalz:
Verlässlicher und solider Partner für Mittelstand, Kommunen und Bevölkerung**

- Es gilt das gesprochene Wort -

Beate
Läsch-
Weber

Sehr geehrte Damen und Herren,

herzlich willkommen, auch im Namen meines Kollegen Roman Frank, zu unserer diesjährigen Jahrespressekonferenz.

Zwölf Monate engagierter Arbeit für ihre Kunden liegen hinter den rheinland-pfälzischen Sparkassen. Und ich freue mich, Ihnen mitteilen zu können:

Die Sparkassen haben im abgelaufenen Jahr ein solides Geschäftsergebnis erzielt. Wir stehen fest und zuversichtlich im Wettbewerb. Und das trotz Begleitumständen und Marktbedingungen, die alles andere als hilfreich waren und es wohl auch weiter sind. Lassen Sie mich nur stichwortartig einige Herausforderungen nennen:

Niedrigzins, Regulierung, Digitalisierung, Demographie.

In diesem schwierigen Umfeld haben sich unsere Sparkassen gut behauptet, was wir in erster Linie dem Kundengeschäft verdanken. Die genauen Zahlen wird Ihnen Herr Frank gleich vorstellen.

Vorneweg darf ich das Wichtigste schon mal kurz in drei Sätzen zusammenfassen:

- Die Kunden haben den rheinland-pfälzischen Sparkassen mehr Einlagen anvertraut.
- Die Kunden haben auch deutlich mehr Kredite in Anspruch genommen.
- Gleichzeitig sind aber die Erträge der rheinland-pfälzischen Sparkassen gesunken.

Sparkassen stellen sich den Herausforderungen

Die anhaltende Niedrigzinsphase schlägt sich immer stärker in unserer Gewinn- und Verlustrechnung nieder.

Und das in einer Zeit, in der jede Regulierungswelle immer höhere Kosten verursacht. In einer Zeit, in der es darum geht, die persönliche Beziehung zu unseren Kunden um neue digitale Wege zu erweitern, was mit erheblichen Investitionen verbunden ist.

Meine Damen und Herren, Sie können sich vorstellen, wir sind alles andere als glücklich mit der derzeitigen Zinspolitik der Europäischen Zentralbank.

Zwar konnten einige unternehmerische Entscheidungen der Sparkassen den Rückgang des Zinsüberschusses abschwächen:

- das Wachstum im Geschäft mit Privat- und Firmenkunden,
- der Ausbau des Provisionsgeschäftes,
- Gebühren,
- und nicht zuletzt die erheblichen Anstrengungen um größere Effizienz und Kostensenkungen.

In den nächsten Jahren werden sich weitere deutliche Einschlüsse beim Zinsergebnis zeigen. Das lässt sich nicht vermeiden, zumal bei stark zinsabhängigen Instituten.

Zu den Maßnahmen, mit denen wir gegensteuern, gehören auch Gebühren – und damit sind wir mitten in einem Thema, das in den vergangenen Wochen für viel Aufregung gesorgt hat. Lassen Sie mich dazu erklären: Momentan drängt uns die Europäische Zentralbank mit ihren Niedrigzins, ich habe es bereits erwähnt, sehr in die Enge. Denn Dreiviertel unseres Betriebsergebnisses resultiert aus dem Zinsgeschäft. Die Sparkassen müssen aber betriebswirtschaftlich arbeiten. Es müssen Mitarbeiter bezahlt, Filialen, Geldautomaten, Sparkassenbusse, Websites unterhalten werden. Schauen Sie, wenn Sie an einem Automaten Geld abheben, dann hängen da viele Dienste dran. Aufstellen, Warten, Befüllen, Beleuchten, Kameras, Heizung usw. Kurzum, die Versorgung mit Bargeld kostet Geld. Früher konnten wir viele Leistungen gratis anbieten. Das haben wir über Zinseinnahmen quersubventioniert. Doch jetzt, wo die Zinsen so niedrig sind, geht das nicht mehr.

Meine Damen und Herren, letzten Endes geht es doch um die Frage:

Was und wie viel ist mir welche Leistung wert?

Ich bin der Meinung, dass auch Finanzdienstleitungen, wie jedes ordentliche Handwerk, etwas wert sind. Und deshalb auch einen Preis haben. Das dient auch der Vergleichbarkeit und der Transparenz.

Der Kunde zahlt für das, was er tatsächlich in Anspruch nimmt. Der Kunde kann deshalb in der Regel zwischen verschiedenen Kontomodellen wählen, so wie er es für seinen Bedarf braucht.

Ohne ins Detail zu gehen, noch ein Wort zur Regulierungsproblematik. Damit Sie mich nicht falsch verstehen:

Wir sind nicht gegen Regulierungen. Doch wir brauchen einen vernünftigen, klaren Ordnungsrahmen, der den Bogen nicht überspannt. Sparkassenvorstände verwenden inzwischen 70 bis 80 Prozent ihrer Arbeit darauf, regulatorische Aufgaben zu bewältigen. Das bindet Zeit und Mitarbeiter. Viel Raum, um über neue, innovative Marktstrategien nachzudenken, bleibt da nicht. Gerade kleine und mittlere Institute werden zunehmend überfordert. Sie müssen dieselben Richtlinien erfüllen wie große Finanzkonzerne. Das ist schon ein ziemlicher **Zangengriff**:

- Regulierungen bewältigen,
- wegbrechende Einnahmen abfangen,
- eine flächendeckende Infrastruktur vorhalten,
- zugleich Kosten sparen,
- trotz allem Erträge erwirtschaften,
- und in die Digitalisierung investieren.

Sie sehen, insgesamt ein sehr schwieriges Umfeld – und doch haben sich die Sparkassen im Kundengeschäft erneut nach vorne gearbeitet. Wie erklärt sich das?

Kundenvertrauen ist die Basis des Erfolgs

Das Fundament, die Basis, für den Anstieg im Kundengeschäft bildet in erster Linie das enorme Vertrauen, das die Menschen ihrer Sparkasse entgegenbringen. Da ist eine sehr stabile Bindung. Für diese Treue unserer Kunden sind wir sehr dankbar. Zur Veranschaulichung:

- 40 Prozent der Unternehmen in Deutschland haben ihre Hauptbankverbindung bei einer Sparkasse.
- Bei den Privatpersonen sind es sogar 53 Prozent.

- Das heißt, mehr als 50 Prozent der Rheinland-Pfälzer stehen in einer Geschäftsbeziehung mit den Sparkassen.
- Bundesweit schenken uns insgesamt 50 Millionen Kunden ihr Vertrauen darauf, dass Sparkassen ihnen Sicherheit und Stabilität bieten. Denn wir haben einen öffentlichen Auftrag und sind gemeinwohlorientiert. Auch daraus leitet sich das besondere Vertrauensverhältnis ab, das, – ich möchte es nochmals betonen – für uns von entscheidender Bedeutung ist. Zumal in einer sehr herausfordernden Zeit, in der viele Dinge im Umbruch sind. In der Politik, in der Wirtschaft, in der Gesellschaft.

Ich erwähne dies,

- weil Marktbedingungen immer auch politisch beeinflusst werden,
- weil aktuelle, gesellschaftliche Entwicklungen sich nur allzu schnell in unseren Bilanzen niederschlagen,
- weil die Bilanz jeder noch so kleinen Sparkasse wie ein Seismograph auf Niedrigzins, Regulierung und Digitalisierung reagiert.

Wir leben in einer Welt der ständigen Bewegung. Die nicht nur den privaten Alltag des Einzelnen verändert, sondern auch die Arbeit von Einrichtungen, Verbänden oder eben Kreditinstituten.

Geschäftsmodell Sparkasse ist nachhaltig

Ich bin überzeugt, dass gerade in diesen Zeiten das Geschäftsmodell Sparkasse trägt. Indem wir weiterhin konsequent für Nähe und Kundenorientierung stehen. Also Verlässlichkeit und Orientierung in einer Phase bieten, in der sich viele Menschen Sorgen machen, weil ihr Leben komplexer und komplizierter geworden ist. Genau hier setzt ja unser im vergangenen Jahr formulierter Leitsatz an:

„Wir machen es den Menschen einfach, ihr Leben besser zu gestalten.“

Das ist unsere Kernaufgabe. Wir greifen mit dieser Aussage den wichtigsten Wunsch unserer Kunden auf. Einfacher als unsere Wettbewerber sein, sicherer und näher dran – das ist unser Ziel.

Bedeutet in der Praxis: Präsenz und Erreichbarkeit, Top-Beratung, gute digitale Angebote.

Ob in der Stadt oder auf dem Land – die Menschen schätzen vor allem eines:

Einen persönlichen, fairen Ansprechpartner zu haben, der sie kompetent in Finanzfragen berät. Und sei es per Videoberatung auf dem Smartphone.

Sparkassen sind Lebensbegleiter in einer immer komplexeren Welt

Wie notwendig eine nachhaltige Beratung heute ist, zeigen die Ergebnisse des Vermögensbarometers „Die Deutschen und ihr Geld“ für 2016. Diese Studie wird jährlich vom Deutschen Sparkassen- und Giroverband beauftragt und vom Wirtschafts- und Finanzmarktforschungsinstitut icon erstellt.

Danach sorgen sich 58 Prozent der Deutschen wegen der niedriger Zinsen um ihre Ersparnisse, was zeigt:

Die Null- und Negativzinspolitik ist nicht mehr nur ein vieldiskutiertes Problem der Kreditwirtschaft, institutioneller Anleger oder etwa großer Sozialkassen und Stiftungen. Sie hat längst die Mitte der Gesellschaft erreicht.

Mancher Kunde ist verunsichert und sucht Rat. Sowohl was seine Vermögensbildung angeht als auch seine private Altersvorsorge.

Nur für 6 Prozent der Deutschen kommen festverzinsliche Wertpapiere in Frage, um Vermögen aufzubauen. Das geht aus dem jüngsten DSGV-Vermögensbarometer hervor. Investmentzertifikate und Aktien schneiden mit 10 bzw. 12 Prozent etwas besser ab.

Was lesen wir aus diesen Zahlen?

Der Aspekt Rendite spielt nur eine nachrangige Rolle. Wesentlich mehr wiegt das Bedürfnis nach Sicherheit, Flexibilität oder Verfügbarkeit.

Was macht der Kunde in Zeiten mit Zinsen um die Nullmarke?

Er investiert zum Beispiel in eine Immobilie, die er selber nutzt oder vermietet. Daher der Boom im Immobilienkreditgeschäft. In den letzten fünf Jahren haben hier die rheinland-pfälzischen Sparkassen ihre Privatkunden mit Kreditzusagen im Volumen von fast 15 Mrd. Euro unterstützt.

Viele Deutsche sparen ihr Geld auf täglich fälligen Konten. Das mag ein sinnvoller Weg sein. Aber es gilt, sorgfältig und klug abzuwägen. Ein nachhaltiger Vermögensaufbau ist so kaum möglich.

Gerade deshalb brauchen Sparer eine fundierte Beratung. Genau an diesem Punkt greift der öffentliche Auftrag der Sparkassen in besonderer Weise.

Als öffentlich-rechtliche Kreditinstitute mit einem gesetzlichen Auftrag, die Vermögensbildung breiter Bevölkerungsschichten zu fördern, mit konkreten, bedarfsgerechten Angeboten.

Deshalb setzen alle Sparkassen auf eine ganzheitliche Beratung. In einem persönlichen Gespräch analysieren Berater und Kunde gemeinsam Erwartungen, Lebenssituation, Risikobereitschaft und setzen dies in Bezug zu den individuellen Möglichkeiten.

Zu einem solch persönlichen Gespräch möchte ich jedem Kunden raten. Eine solide, individuelle Vermögensberatung hat eine ganz andere Qualität als der rein abstrakte Abruf von Informationen aus dem Internet.

Am Ende einer ganzheitlichen Beratung steht immer die an der Risikobereitschaft orientierte Empfehlung, wie der spezifische Mix des Kunden für den eigenen Vermögensaufbau aussehen sollte. Weil wir von der Bedeutung unseres umfassenden Beratungsangebotes für den Kunden überzeugt sind, haben wir in diesem Jahr eine Wertpapier-Offensive gestartet:

„Anlegen statt Stilllegen“, der gemeinsame Slogan von Sparkassen und DekaBank, Damit wollen wir unseren Kunden Marktchancen aufzeigen und gleichzeitig über mögliche Risiken aufklären. Denn wer Chancen kennt und Risiken richtig einschätzt, kann eine fundiertere Entscheidung treffen. Genau das wollen wir für unsere Kunden.

Sehr geehrte Damen und Herren, soweit meine einführenden Worte. Wir schauen jetzt auf das Geschäftsergebnis unserer 23 Sparkassen und ich übergebe an Herrn Frank.

Roman
Frank

Auch von meiner Seite ein herzliches Willkommen.

Geschäftszahlen erscheinen zunächst trocken und nüchtern. Genauer betrachtet erzählt eine Bilanz aber eine spannende Geschichte: Die Story des Wechselspiels von Dienstleistung, Kundenbedürfnis und Marktanforderung. Auch ist eine Bilanz beileibe nicht nur ein Rückblick. Sie ist auch Grundlage für das ständige Bemühen, sachorientiert Zukunft zu gestalten, profitabel und wettbewerbsfähig zu bleiben. Steht doch über jeder Bilanz die alles entscheidende Frage:

Haben wir genug Geld verdient, um auch künftig robust und stabil zu sein?

Sehr geehrte Damen und Herren,

für die heutige Bilanz habe ich hier eine gute Nachricht:

Unsere Sparkassen haben 2016 ein zufriedenstellendes Geschäftsergebnis eingefahren und sich im Wettbewerb erfolgreich behaupten können.

Blicken wir zunächst auf die Bilanzsumme unserer 23 Sparkassen, einschließlich der in Rheinland-Pfalz gelegenen Zweigstellen der Nassauischen Sparkasse:

Erstmals wurde die 60 Milliarden-Grenze überschritten. Und die Bilanzsumme stieg auf 60,7 Mrd. Euro.

Kundenkreditgeschäft

Diese Entwicklung verdanken wir vor allem dem starken Kundenkreditgeschäft, das sich dynamisch präsentiert. Der Gesamtbestand an Kundenkrediten wuchs um 916 Mio. Euro auf mehr als 42 Mrd. Euro. Hier setzt sich der positive Trend der vergangenen Jahre fort. Lassen Sie uns das näher anschauen. Wir unterscheiden Geschäfte mit Firmenkunden, mit Privatkunden und den öffentlichen Haushalten:

Überdurchschnittlich zu dem guten Ergebnis hat das Firmenkundengeschäft beigetragen, nämlich mit einem Plus von 4,3 Prozent und einem Bestand von 17,5 Mrd. Euro. Diese Zahl zeigt, wie wichtig unsere Sparkassen für ihre Regionen sind – als Partner der mittelständischen Unternehmen. Sparkassen sind Mittelstandsfinanzierer Nr. 1. Keine andere Bankengruppe finanziert mehr Unternehmen vor Ort, kennt die Regionen besser als wir.

Zulegen konnten die rheinland-pfälzischen Sparkassen auch im Kreditgeschäft mit Privatpersonen. Der Darlehensbestand erhöhte sich um 2,7 Prozent auf 20,6 Mrd. Euro. Die meisten Kredite rufen unsere Kunden ab, um Immobilien zu erwerben oder umzubauen und zu sanieren. Hier sind die Zahlen – eben wegen der hohen Immobiliennachfrage – um 4,2 Prozent auf 17,3 Mrd. Euro geklettert.

Schauen wir in diesem Zusammenhang noch auf die Konsumentenkredite. Da weist die Bilanz einen Rückgang von 4,7 Prozent auf 3,3 Mrd. Euro aus. Bedeutet dies im Umkehrschluss, dass die Leute tatsächlich weniger Ratenkredite für Reisen, Möbel, Auto, etc. aufnehmen?

Nein, der Rückgang ist im Wesentlichen bilanzieller Natur. Der tatsächliche Bedarf des Kunden ist im Prinzip konstant geblieben. Erklärt sich daher, dass viele Sparkassen das Geschäft mit Konsumentenkrediten an ihren Dienstleister, an die S-Kredit-

partner GmbH, vermitteln. Wir sparen so aufwendige Bearbeitungen. Denn ein reiner Kreditspezialist kann natürlich deutlich schlanker arbeiten.

Der so vermittelte Kreditbestand unserer Sparkassen stieg im letzten Jahr um fast 30 Prozent auf 134 Mio. Euro an und schlug sich positiv im Provisionsergebnis der Häuser nieder.

Rückläufig ist der Kreditbedarf bei den öffentlichen Haushalten. Da liegen wir mit einem Bestand von 3,3 Mrd. Euro leicht unter dem Vorjahreswert. Hier machen sich die gestiegenen Steuereinnahmen bemerkbar. Die Kommunen fragen deshalb weniger Kredite nach.

Kreditneugeschäft

Die rheinland-pfälzischen Sparkassen haben neue Kredite von insgesamt 8,3 Mrd. Euro vergeben. Mit Blick auf das Rekordergebnis vom Vorjahr mit 8,4 Mrd. Euro bewegen wir uns weiterhin auf einem hohen Niveau.

Unsere Firmenkunden blicken positiv in die Zukunft. Die Darlehenszusagen an Unternehmer und Selbstständige haben sich nochmals kräftig erhöht, um 4,2 Prozent. Damit sind die gewerblichen Kreditzusagen mit 3,9 Mrd. Euro nun genauso hoch wie die Kreditzusagen an die privaten Haushalte. Ein weiterer Beleg für die tiefe Verwurzelung der rheinland-pfälzischen Sparkassen im Firmenkundengeschäft.

Der Großteil der Darlehenszusagen an Privatpersonen entfällt mit 3,2 Mrd. Euro bzw. rund 80 Prozent weiterhin auf das Wohnungsbaugeschäft.

Das Neugeschäftsvolumen für Wohnungsbaukredite blieb im vergangenen Jahr allerdings 5 Prozent unter dem Vorjahreswert von 3,3 Mrd. Euro. Über das Jahr hinweg stellen wir einen sehr unterschiedlichen Verlauf fest:

Auf eine deutliche Zunahme im ersten Quartal 2016 (+ 7,3 Prozent) folgte ein ebenso deutlicher Einschnitt: Zwei schwache Quartale mit Rückgängen von 16 bzw. 10 Prozent oder insgesamt fast 230 Mio. Euro. Erst im vierten Quartal setzte durch das positive Ergebnis im Monat Dezember mit 17,9 Prozent eine leichte Erholung ein.

Nun kann man sagen, traditionell ist das erste Quartal immer ein sehr starkes, was damit zusammenhängt, dass wir im Februar, März, wenn es in den Frühling hineingeht, stets das meiste Geschäft machen. Doch diesmal fiel der anschließende Rückgang schon recht heftig aus.

Beate Läsch-Weber Lassen Sie mich hier kurz einhaken, **Stichwort schwache Quartale und Regulierung.**

Die Zahlen belegen deutlich, was passiert, wenn der Gesetzgeber die Regulierungsschraube zu fest anzieht. Ein Beispiel: Seit März 2016 gilt das Gesetz zur Umsetzung der EU-Wohnimmobilienkreditrichtlinie. Schon nach kurzer Zeit hat es dem Baufinanzierungsgeschäft im zweiten und dritten Quartal einen Dämpfer beschert. Die Verunsicherung über die Auslegung vieler unbestimmter Rechtsbegriffe sowie über die Haftungsrisiken war groß. Mit den bekannten Folgen.

Der Bundestag hat am 30. März 2017 dieses nationale Gesetz zur Umsetzung der EU-Wohnimmobilienkreditrichtlinie über das „Finanzaufsichtsrechtergänzungsgesetz“ korrigiert. Mit dieser Gesetzesänderung soll die Vergabe von Immobilienkrediten wieder einfacher und rechtsicherer werden.

Die Politik hat erkannt, dass im Zuge des Verbraucherschutzes das Pendel zu stark in Richtung komplizierter und detaillierter Regulierung ausgeschlagen ist. Zum Beispiel wird nunmehr eine wahrscheinliche Wertsteigerung der Immobilie bei der Kreditwürdigkeitsprüfung stärker berücksichtigt. Ein wichtiger Punkt, der vor allem bei der Finanzierung eines altersgerechten Umbaus einer Immobilie von Bedeutung ist.

Dieses Beispiel zeigt, wie wichtig die sogenannte Proportionalität – also eine gewisse Verhältnismäßigkeit – bei regulatorischen Vorgaben für Kunden und für Sparkassen ist. Deshalb plädiert der DSGV für ein besseres regulatorisches Regelwerk, das sich am Risiko, an der Komplexität des Geschäftsmodells sowie an der Größe eines Institutes orientiert. Ziel ist es, künftig für regional tätige Kreditinstitute wie Sparkassen und Genossenschaftsbanken von vornherein weniger umfangreiche Regulierungen zu erreichen. Sonst werden regional tätige Kreditinstitute immer weiter mit Vorgaben überzogen, die eigentlich nur für international tätige Banken gedacht sind. Der DSGV will in Europa eine Zweigleisigkeit in der Regulierung, zum einen für die Großbanken, die zweite Schiene für die regionalen Institute (Stichwort: Small and Simple Banking Box) erreichen, wie sie in den USA bereits Wirklichkeit ist. Es geht darum, nicht immer wieder erst im Nachgang für Ausnahmeregelungen zu kämpfen, die das Grundproblem nicht beseitigen können.

Roman Frank **Einlagengeschäft und Sparverhalten**

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

blicken wir nun auf die andere Seite der Bilanz, das Einlagengeschäft. Die Zahlen hier sind ein weiterer Beweis dafür, wie stabil das Vertrauen unserer Kunden in die Sparkassen ist. Denn trotz derzeit schwieriger Zinssituation ist es gelungen, das Volumen der Einlagen um fast 1,5 Mrd. Euro auf rund 46,7 Mrd. Euro aufzustocken. Ein Plus von 3,3 Prozent – zusätzliches Vermögen, das uns die Kunden anvertraut haben. Allein von Privatkunden flossen den Sparkassen fast 1,3 Mrd. Euro oder 3,6 Prozent neues Geld zu.

Wir stellen gerade beim Vermögensaufbau ein großes Sicherheitsbedürfnis fest, das schwerer wiegt als die Aussicht auf mehr Rendite. Nur jeder Zehnte ist bereit, bei der Geldanlage ein höheres Risiko in Kauf zu nehmen. Stattdessen ist das wichtigste Kriterium für die Deutschen Verlässlichkeit und Sicherheit.

Viele Kunden zögern, sich für alternative Anlageformen wie Aktien zu entscheiden. Sie parkten auch 2016 ihr Geld im Wesentlichen als Sichteinlage bei ihrer Sparkasse, ließen es auf Tagesgeldkonten liegen. Der Anteil dieser täglich verfügbaren Gelder an den Gesamtverbindlichkeiten liegt mittlerweile bei über 63 Prozent.

Wertpapiergeschäft

Renditeorientierte Kunden kauften vor dem Hintergrund der aktuellen Niedrigzinsen verstärkt Wertpapiere. So bewegt sich das Umsatzvolumen im Wertpapiergeschäft nach 6,5 Mrd. Euro im Vorjahr mit 6,2 Mrd. Euro weiter auf hohem Niveau. Der Nettoabsatz, d.h. die Differenz zwischen den Wertpapierkäufen und -verkäufen, kletterte von 835 Mio. Euro auf 1,1 Mrd. Euro, ein Anstieg um immerhin 38 Prozent.

Konsumverhalten

Der Niedrigzins führt nicht dazu, dass die Deutschen mehr Geld ausgeben wollen. Schauen wir nochmals auf das Vermögensbarometer des Deutschen Sparkassen- und Giroverbandes. Auf die Frage, ob sie ihr Konsumverhalten im Laufe der letzten 12 Monate verändert hätten, antworteten drei Viertel der Befragten mit „Nein“. 20 Prozent gaben sogar an, ihren Konsum eingeschränkt zu haben.

Dementsprechend ist die Sparquote im vergangenen Jahr wieder gestiegen, bundesweit auf 9,8 Prozent. Oder anders ausgedrückt: Von 100 Euro Einkommen legt sich der Durchschnittsdeutsche rund 9 Euro und 80 Cent beiseite.

Auch die rheinland-pfälzischen Sparer haben ihr Geldvermögen bei den Sparkassen um 1,5 Mrd. Euro vermehren können – das sind deutliche 20 Prozent mehr als im Vorjahr. Gestiegene Reallöhne und ein robuster Arbeitsmarkt haben hierzu beigetragen. Die Privatkunden setzten im Einlagengeschäft auf Flexibilität und Liquidität, engagierten sich aber auch am Kapitalmarkt. Die bilanzwirksamen Anlagen, allen voran die liquiden Tagesgelder, stiegen um 1,3 Mrd. Euro. Ein Plus von 28 Prozent. Das Vermögen in Wertpapieren wuchs immerhin um 252 Mio. Euro.

Nimmt man alle Kundengruppen – private, gewerbliche und institutionelle, zusammen, so wurde insgesamt ein Geldvermögen von 2,6 Mrd. Euro gebildet – ein Plus von 64 Prozent.

Ertrags- und Rentabilitätsentwicklung

Sehr geehrte Damen und Herren,

sie wissen, unser Betriebsergebnis wird elementar vom Zinsüberschuss getragen. Doch seit einigen Jahren spüren wir Sparkassen genauso wie unsere Kunden die Folgen der Niedrigzinsphase. Die Einbußen beim Zinsüberschuss belasten und trüben unsere gute Vertriebsleistung.

So beträgt aktuell der Zinsüberschuss 1,1 Mrd. Euro. Das ist ein Rückgang um 49 Mio. Euro oder 4,2 Prozent.

Demgegenüber konnten die rheinland-pfälzischen Sparkassen aber deutliche Steigerungen beim Provisionsüberschuss erzielen. Dieser stieg um 4,9 Prozent auf fast 350 Mio. Euro.

Es ist den Sparkassen gelungen, ihren Verwaltungsaufwand auf 979 Mio. Euro zu reduzieren. Der Rückgang hätte noch höher ausfallen können – würden nicht die Kosten der Regulierung zu Buche schlagen, die den Anstieg des Sachaufwandes um 1,6 Mio. Euro im Jahr 2016 wesentlich verursacht haben. Eine Entwicklung, die wir bereits seit Jahren feststellen.

Der Sachaufwand ist eine Seite der Medaille. Auf der anderen Seite bindet die Regulatorik in den Sparkassen Mitarbeiter, die für die Beratung unserer Kunden dringend gebraucht werden. Deshalb ist es unser Ziel als Sparkassenverband, die

Institute zu entlasten. Etwa durch optimierte Standardprozesse bei der Entwicklung von Konzepten. Um das zu veranschaulichen, ein Beispiel:

Im Moment beschäftigen sich sämtliche Sparkassen damit, wie die Datenschutz-Grundverordnung, die im Mai 2018 in Kraft tritt, eigentlich umgesetzt werden soll. Es geht um sehr komplexe Vorgaben, die Brüssel machen wird. Das Haftungsrisiko steigt, die Bußgelder sind empfindlich hoch. Alle Unternehmen müssen sich darauf einstellen und so sitzen gleichzeitig 23 Datenschützer in den rheinland-pfälzischen Sparkassen über komplizierten Regelungen. Das kann aber auch einer für alle machen.

Deshalb bereiten wir als Sparkassenverband ein Umsetzungspaket vor und schicken das 23 Mal raus. Auf diese Weise nehmen wir den Sparkassen konzeptionelle Arbeiten ab. Andere Beispiele für solche Standardprozesse finden sich im Bereich der IT-Sicherheit oder der Geldwäsche.

In diesem Zusammenhang begrüße ich nachdrücklich den jüngsten Vorstoß von Bundesfinanzminister Schäuble und der Deutschen Bundesbank bei der Brüsseler Kommission. Sie wollen eigene Regulierungsregeln für regional tätige Kreditinstitute. Das Modell wird unter dem Begriff „Small and Simple Banking Box“ diskutiert. Es soll vorwiegend regional tätige Institute von überbordenden Regulierungslasten befreien. Auch hier ein Beispiel aus der Praxis:

Uns ist vorgeschrieben, ein Mal im Jahr die Auslandsfilialen zu benennen. Auslandsfilialen? Eine regionale Sparkasse? Sie wundern sich zu Recht – natürlich haben wir keine Auslandsfilialen, wie etwa Großbanken.

Aber melden müssen wir auf jeden Fall – nämlich die Fehlanzeige. Bedeutet, den ganzen Vorgang angeben, durchlaufen, zig Angaben, Formulare ausfüllen – obwohl wir gar nicht davon betroffen sind. Völlig überflüssig.

Insofern wären eigene Regelungen für kleine Kreditinstitute schon sinnvoll.

Betrachtet man insgesamt das Verhältnis zwischen Aufwand und Ertrag, so hat sich dieses gegenüber dem Vorjahr verschlechtert. Die Cost-Income-Ratio ist im Durchschnitt von 65,4 Prozent im Vorjahr auf 66,4 Prozent im Jahr 2016 gestiegen. Sparkassen mussten also 66 Cent aufwenden, um einen Euro Ertrag zu erzielen.

Betriebsergebnis

Wegen der Niedrigzinspolitik der Europäischen Zentralbank verdienen die rheinland-pfälzischen Sparkassen weniger. Das schlägt sich im Betriebsergebnis vor Bewertung nieder. Es fällt um 25,6 Mio. Euro auf 495 Mio. Euro.

Dies stecken wir nicht leichthin weg, aber wir verkraften das. Immerhin können wir die Zinseinbußen in Höhe von 49 Millionen Euro zur Hälfte durch eigene Anstrengungen ausgleichen.

Die andere Hälfte landet leider in den Bilanzen der Sparkassen.

Besser sieht das Betriebsergebnis nach Bewertung aus. Denn wir müssen derzeit u. a. wegen der guten wirtschaftlichen Konjunktur deutlich weniger für die Risikovorsorge aufwenden. Deshalb liegen die Zahlen beim Ergebnis nach Bewertung mit 282 Mio. Euro um 5 Mio. Euro über dem Vorjahr.

Die gewinnabhängigen Steuern, die die Institute 2016 abgeführt haben, lagen mit 120 Mio. Euro noch einmal rund 3 Mio. Euro über dem Vorjahresniveau. Diese Mittel flossen als Ertragssteuern in die kommunalen Haushalte.

Wir wollen die Lebensqualität der Menschen vor Ort fördern. Das gehört zu unserem öffentlichen Auftrag. Besonders stolz sind wir deshalb darauf, dass sich die Sparkassen auch 2016 wieder vielfältig sozial und gesellschaftlich engagieren konnten. Über Spenden, Sponsoring, Stiftungsausschüttungen wurden fast 24 Millionen Euro für Kultur, Sport, Soziales, Wirtschaft oder Forschung und Umwelt zur Verfügung gestellt. Projekte, die unmittelbar den Menschen in den Regionen zugute kommen.

Stabile Sparkassen – zukunftssicher und krisenfest

Der Jahresüberschuss nach Steuern liegt bei 114 Mio. Euro. Die Kernkapitalquote der rheinland-pfälzischen Sparkassen ist im vergangenen Geschäftsjahr noch einmal leicht auf 16,43 Prozent gestiegen (Vorjahr: 16,41 Prozent).

In den zurückliegenden drei Jahren haben die rheinland-pfälzischen Sparkassen ihr Eigenkapital aus eigener Kraft um eine halbe Milliarde Euro aufgebaut. Damit beschreiten wir einen soliden, nachhaltigen Weg. Wir richten die Sparkassen stabil, zukunftssicher und krisenfest aus, zumal die aufsichtsrechtlichen Anforderungen an die Eigenkapitalausstattung und die Herausforderungen des Marktes gestiegen sind – und in den kommenden Jahren nach derzeitiger Prognose des Geschäftsumfelds

und der Marktbedingungen schwierig bleiben. Deshalb sorgen wir vor. Das erwarten unsere Kunden von uns.

Die Bilanz zeigt, die Sparkassen sind im aktuellen Umfeld unternehmerisch stark gefordert. Aber wir sind im selben Maße zuversichtlich und optimistisch. Soweit von meiner Seite zu den Zahlen.

Beate
Läsch-
Weber

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

die Zahlen, die Ihnen mein Kollege Frank vorgestellt hat, zeigen: Insgesamt ist die Jahresbilanz zufriedenstellend.

Die dargelegten soliden Betriebsergebnisse konnten trotz schwierigster Rahmenbedingungen bei Zinsen und Regulatorik nur durch das gewachsene, nachhaltige Kundengeschäft, durch Geschäftsprozessoptimierungen und konsequentes Kostenmanagement sowie durch intelligente Investitionen in das Multikanalangebot der Sparkassen erreicht werden.

- Menschen mit ihren Bedürfnissen und Anliegen verstehen,
- sie bei der finanziellen Gestaltung ihres Lebens begleiten und unterstützen,
- ihnen Sicherheit geben und
- ihre Zukunft gemeinsam gestalten.

Das ist unser Anspruch, den wir seit mehr als 200 Jahren leben. Das sind die unverrückbaren Eckpfeiler unserer Marke Sparkasse.

Regionale Präsenz und Digitalisierung – zwei Seiten einer Medaille

Wir müssen auf der Höhe der Zeit bleiben.

Mit der zunehmenden Digitalisierung, dem rasanten technologischen Fortschritt, erfährt die Beziehung zwischen Sparkassen und ihren Kunden den größten Wandel seit Gründung unserer Kreditinstitute.

Heißt: Immer wieder aufs Neue hinterfragen, ob die Art und Weise, wie wir mit unseren Kunden kommunizieren, passt, ob der Vertriebsweg stimmt. In Zeiten einer dynamischen digitalen Transformation handeln Kunden selbstbestimmt und souverän, unabhängig von Ort oder Zeit. Umso wichtiger: Attraktive Online-Angebote, intelligente Konten. Die Digitalisierung hat das Verhalten der Kunden verändert:

Jeder Sparkassenkunde kommt im Durchschnitt ein Mal im Jahr in die Filiale. Aber er loggt sich 100 Mal beim Online-Banking ein und nutzt 200 Mal die Sparkassen-App.

Die Sparkassen führen seit dem letzten Jahr flächendeckend die Internetfiliale 6.0 ein – ein Angebot auf dem neuesten technischen Stand. Wir haben darüber heute rund 2 Milliarden Kundenkontakte jährlich, davon über 800 Millionen allein über die App. Die Sparkassen-App hat heute bereits rund 4,5 Millionen aktive Nutzer. Sie ist in der Plus-Version seit über vier Jahren multibankfähig und wird auch von rund 17 Prozent Fremdkunden genutzt.

Gefragt sind vor allem Anwendungen, die den Finanzalltag erleichtern. Im vergangenen Jahr haben wir deshalb unser Portfolio um

- das Online-Bezahlverfahren paydirekt, sowie zwei neue Funktionen per Update auf der Sparkassen-App:
- das Handy-zu-Handy-Zahlverfahren Kwitt
- und die Fotoüberweisung erweitert.

Mit paydirekt, dem gemeinsamen Online-Bezahlverfahren der deutschen Kreditwirtschaft, sind die Sparkassen am Puls der Zeit. Ende 2016 hatten sich dort über eine Million Nutzer angemeldet – mittlerweile bieten über 815 Online-Shops (Stand Mitte April) ihren Kundinnen und Kunden paydirekt an, darunter dm, MediaMarkt, Saturn und Deichmann. In Kürze wird innerhalb von paydirekt auch eine zusätzliche Handy-zu-Handy-Zahlfunktion zur Verfügung stehen.

Bereits heute bieten die Sparkassen ihren Kunden mit Kwitt diese Zahlfunktion an. Sparkassenkunden können einfach und sicher Geld ohne IBAN auf die Handy-Nummer eines Dritten senden oder von dort anfordern. Bis zu einem Betrag von 30 Euro geht das sogar ohne TAN. Seit Anfang Dezember 2016 haben sich für Kwitt rund 362.000 Kunden registriert. Inzwischen wurden schon über eine halbe Million Transaktionen ausgelöst. Die zweite neue Funktion der Sparkassen-App ist die Fotoüberweisung, mit der der Smartphone-Nutzer eine Rechnung einfach abfotografieren kann.

2017 werden wir zudem die breite Einführung der girocard kontaktlos vorantreiben. Also wenn Sie bezahlen, ohne dass Sie Ihre Karte aus der Hand geben oder durch ein Lesegerät ziehen müssen. Das erledigt ein Chip. Hat den riesigen Vorteil: Sie brauchen bei kleineren Beträgen nie mehr an der Supermarktkasse nervös werden, weil Sie den PIN Ihrer EC-Karte vergessen haben. Schon heute tragen alle von den Sparkassen ausgegebenen Debitkarten intelligente Chips, die kontaktlose

Zahlungen ermöglichen. Inzwischen haben auch viele große Handelsketten die Unterstützung der girocard-Kontaktlosfunktion bekanntgegeben (Aldi Nord und Süd, Lidl, Rewe, Penny und Toom Baumärkte). Wir werden unseren Kunden zukünftig anbieten, die Funktion von der Karte als Trägermedium zu lösen. Zahlungen können dann auch direkt mit dem Smartphone oder einer Smart Watch vorgenommen werden.

Für unsere heutige Pressekonferenz haben wir einige praktische Anwendungen vorbereitet, die unser Kollege, Herr vom Walde, Ihnen gerne im Anschluss demonstrieren wird.

Zusammenfassend möchte ich betonen:

Wir bleiben Multikanalbank. Wir wollen vor Ort und im Netz, analog wie digital, der erste Ansprechpartner der Rheinland-Pfälzer in Finanzfragen sein. Dazu müssen wir die Zugangswege zu den Sparkassen und deren Services den Ansprüchen unserer Kunden anpassen. Es geht um einen Leistungsmix. Darum, Bewährtes um Neues zu ergänzen.

Bewährtes mit Neuem kombinieren – regionale Präsenz und Digitalisierung als zwei Seiten einer Medaille. Unsere Sparkassen stellen nach wie vor ein flächendeckendes Angebot für alle Regionen in Rheinland-Pfalz sicher:

- 917 Filialen und SB-Geschäftsstellen verbinden sich zu einem dichten, präsenten Netz.
- 12 sogenannte mobile Geschäftsstellen steuern in vorwiegend ländlichen Regionen 338 Haltestellen an.
- Dazu kommen weitere 138 Beratungscenter für die Bereiche Vermögens-, Immobilien- und Firmenkundenberatung.

Dort, wo Filialen aufgegeben wurden, bieten unsere Sparkassen alternative Services an, um auch ältere und weniger mobile Kunden mit Bankdienstleistungen zu versorgen. Das reicht von Kundenbesuchen zu Hause bis hin zum Bargeld-Taxi.

Meine Damen und Herren,

um am Markt zu bestehen, muss ein Kreditinstitut seine Produkte konsequent an den Ansprüchen und Wünschen seiner Kunden ausrichten. Denn der Kunde entscheidet heute souverän, welchen Kanal er wann und wie nutzen will.

Das stellt uns vor die Herausforderung, quasi auf allen Kanälen präsent zu sein, uns breit aufzustellen, mit maßgeschneiderten Dienstleistungen und einem innovativen Serviceangebot.

Erfolgreich sind die Institute, die hier den besten Weg finden und das Vertrauen ihrer Kunden haben. Vertrauen auf Verlässlichkeit, auf Sicherheit im Umgang Geld und Daten. Wir wollen ein verlässlicher Finanzpartner für alle gesellschaftlichen Gruppen sein.

Zum Ende hin darf ich nochmal auf eine Zahl zurückkommen, die Herr Frank vorhin genannt hat und auf unser gesellschaftliches Engagement hinweisen: Allein im vergangenen Jahr haben wir in Rheinland-Pfalz 24 Millionen Euro in die Regionen gegeben. Damit sind zahlreiche kleine und große Projekte und Initiativen im sozialen Bereich, in Sport, Kunst, Kultur, Wissenschaft, Forschung, Umwelt- und Naturschutz unterstützt worden. Gesellschaftliche Verantwortung ist elementarer Teil der Sparkassenkultur. Sie kennen sicher – um nur einige Beispiele im Bereich der Jugendförderung zu nennen – Jugend musiziert, Jugend trainiert für Olympia oder die Waldjugendspiele.

Wir unterstützen Vereine, Ehrenamt, diejenigen, die ein demokratisches Miteinander leben und im Alltag für Werte, für andere Bürgerinnen und Bürger eintreten. So wollen wir unseren Beitrag für eine gute Zukunft und für Lebensqualität in unseren Heimatregionen leisten. Das ist unser Selbstverständnis – jenseits aller Zahlen, Herausforderungen und Zukunftsstrategien. Die Heimatverbundenheit mit der Region und die Nähe zu den Menschen ist Anspruch und Ansporn zugleich.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit, und jetzt freuen wir uns auf Ihre Fragen.