

Jahres-Pressekonferenz

17. Februar 2020

Münster

Prof. Dr. Liane Buchholz, Präsidentin

Jürgen Wannhoff, Vizepräsident

Statement

Es gilt das gesprochene Wort

## 1. EINLEITUNG / ÜBERBLICK

(Redeteil Frau Prof. Dr. Liane Buchholz)

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

die Kreditwirtschaft befindet sich in einer **Zeit des Umbruchs**, der in den nächsten Jahren nochmals deutlich an Tempo und Kontur zunimmt. Ich gehe daher davon aus, dass neben den frischen Abschlussergebnissen unserer Mitgliedsinstitute auch die aktuellen **Bedingungen und Perspektiven für die Sparkassen und ihre Kunden** für Sie interessant sind.

Fangen wir gleich mit letzteren an: Über die **Null- und Minuszinsphase** ist viel gesagt und geschrieben worden. Es gibt keine Zweifel, dass sie sowohl für die deutsche Kreditwirtschaft als auch die Sparer eine riesige Belastung bedeutet.

Seit vielen Jahren fordert die Politik die Menschen in unserem Land auf, **zusätzlich zur gesetzlichen Rente private Vorsorge zu leisten**. Millionen Menschen sind dieser Aufforderung gefolgt und haben Rücklagen für das Alter gebildet. Jetzt müssen sie mitansehen, **dass ihre Ersparnisse zusammenschmelzen**. In den vergangenen 10 Jahren haben deutsche Sparer 530 Mrd. € verloren.

Es ist zudem ein Unding, wenn Sparern **als alternative Anlageform für die Altersvorsorge** in der Null- und Minuszinsphase der **Kauf von Aktien** empfohlen wird und Aktien postwendend gleich **dreifach besteuert** werden sollen.

Erstens gilt für **Kapitaleinkünfte aus Aktienbesitz** bekanntlich ohnehin schon die pauschale **Abschlagsteuer** in Höhe von 25 %. Zweitens hat man bei dieser Einkommensart den **Solidaritätszuschlag** konserviert, der mit 5,5 % zu Buche schlägt. Und drittens hätte unser Bundesfinanzminister jetzt gern auch noch eine **Finanztransaktionssteuer**, mit der das Finanzamt an jedem Aktienerwerb 0,2 % mitverdient.

**Die steuerliche Verlustverrechnung bei Totalausfall einer Aktie** oder Anleihe hat der Bundestag in aller Stille wenige Tage vor Weihnachten durchgewunken. Und eine **Spekulationsfrist** bei Aktien gibt es im Unterschied zu anderen Anlageformen auch nicht mehr: Eine vermietete Immobilie können Sie nach zehn Jahren **steuerfrei** verkaufen, Gold bereits nach einem Jahr. Für Aktien jedoch gilt **Besteuerung, ein Leben lang**.

Meine Damen und Herren, ich finde, **es reicht. Die Politik hat lang genug die Interessen der Sparer ignoriert und totgeschwiegen, damit der Staat seine Kassen auf Kosten der Sparer sanieren kann.**

Bund, Länder und Gemeinden gehören zu den **größten Profiteuren** der Null- und Minuszinspolitik. Nach Berechnungen der Deutschen Bundesbank haben sie seit 2008 bei ihrem Schuldendienst **rund 436 Mrd. € gespart**. Die Zinszahlungen des Bundes haben sich dabei **mehr als halbiert**. Nicht zuletzt deswegen hat Bundesfinanzminister Olaf Scholz seit 2015 jetzt zum dritten Mal ein zweistelliges Milliarden-Plus eingefahren und für das vergangene Jahr einen neuen **Rekordüberschuss** in Höhe von 13,5 Mrd. € vermeldet.

Es ist an der Zeit, **Sparer zu entschädigen und ihnen Geld zurückzugeben**, das man ihnen in Form der Null- und Minuszinsen genommen hat. Die Politik ist gefragt, mit konkreten Maßnahmen das Sparen zu erleichtern und zu entlasten.

- Beispielsweise könnte man **Sparer mit Steuerfreiheit** belohnen, wenn sie Aktien oder Anleihen länger halten und dann mit Gewinn verkaufen. Generell sollte die Aktienkultur in Deutschland gefördert werden, indem Menschen über die Anlageklasse Wertpapiere als Möglichkeit zur Altersvorsorge aufgeklärt werden.
- Ich finde außerdem eine **modernisierte Arbeitnehmersparzulage für das Wertpapiersparen** eine gute Idee. Die Sparkassen in Deutschland haben sich bereits an mehreren Stellen für sie ausgesprochen.
- Und natürlich könnte man die klassischen Vermögenswirksamen Leistungen wiederbeleben. Sozusagen einen Sparvertrag mit

staatlicher Prämie. Um Vermögen aufzubauen war und ist dies ein guter Weg.

Es gibt zahlreiche weitere Ideen und Vorschläge, um Sparer zu entlasten. „**Hätte, könnte, sollte**“ hilft jedoch nicht weiter. In Zeiten des Null- und Minuszinses braucht Sparen echte Unterstützung. **Sparen muss sich endlich wieder für den Sparer lohnen – und nicht ausschließlich für den Staat.**

Und daran ändert auch der neueste Vorschlag des Bundesfinanzministers zur Entlastung von Sparern nichts. Er hat ja kürzlich eine Erhöhung des Sparer-Pauschbetrages ins Spiel gebracht, um 50 € auf 851 € für Singles und um 100 € auf 1702 € für Paare. Überdies könnte er sich einen neuen Altersvorsorgepauschbetrag von 30 € für Singles und 60 € für Paare vorstellen.

Das beweist nur eins: Unser Bundesfinanzminister hat Humor. Es geht bei seinen Vorschlägen um eine Entlastung von insgesamt lediglich 220 Mio. € im Jahr. Das ist ein geradezu lächerlicher Betrag und kann nur als Witz zu verstehen sein angesichts der zig Milliarden Euro, die Sparer durch den Nullzins jedes Jahr verlieren. Wenn ein Tropfen Wasser auf eine heiße Herdplatte fällt, verpufft er wie nichts – und genauso wäre es mit diesen Pauschbeträgen.

Meine sehr verehrten Damen und Herren, soweit zu den Sparern, die uns sehr am Herzen liegen. Und nun möchte ich Sie gern über die **Ergebnisse der 58 westfälisch-lippischen Sparkassen für das Jahr 2019** informieren. Es zeichnete sich vor allem durch ein **starkes Kundengeschäft und Wachstum** aus:

- **Die kumulierte Bilanzsumme** der 58 Sparkassen in Westfalen-Lippe ist in 2019 um 4,2 % auf 140,3 Mrd. € gestiegen.
- Die **Kundeneinlagen** haben infolge der gestiegenen verfügbaren Einkommen und einer hohen Sparquote erstmals die Schallmauer von 100 Mrd. € durchbrochen. Sie sind um 4,6 % auf 103,6 Mrd. € gewachsen (Vorjahr: 99,0 Mrd. €).
- Ein Plus von 4,2 % gab es bei den **Kundenkrediten**, die auf 97,5 Mrd. € angestiegen sind.
- Das **Kreditneugeschäft** erlebt dabei einen Boom ohne Gleichen. Die **Darlehenszusagen** schossen insgesamt um 14,4 % auf 19,3 Mrd. € nach oben (Vorjahr 16,9 Mrd. €).
- Bei den **Wohnungsbaukrediten für Privathaushalte** belief sich der Anstieg auf ein Plus von sage und schreibe 20,6 %, so dass insgesamt 6,3 Mrd. € zugesagt werden konnten (Vorjahr: 5,3 Mrd. €). Die westfälisch-lippischen Sparkassen haben damit mehr Wohnungsbaukredite vergeben als je zuvor.

**Diese Wachstums-Zahlen zeigen ganz klar: Die Menschen wollen Sparkassen.** Die Sparkassen in Westfalen-Lippe wiederum freuen sich

über diesen tollen Zulauf und das Vertrauen, das sie bei den Kunden genießen. Aber selbst wenn wir jetzt mit einer erfolgreichen Geschäftsentwicklung in die 20er Jahre gehen, sind für die Sparkassen in Westfalen-Lippe längst **keine „Goldenen 20er Jahre“** zu erwarten. Denn der Druck auf ihre Erträge hält angesichts der unverändert gnadenlosen geldpolitischen Rahmenbedingungen weiter an.

Das **Betriebsergebnis vor Bewertung** ist bei unseren Mitgliedsinstituten erneut gesunken. Absolut um 32 Mio. und relativ **von 0,92 % auf nur noch 0,87 %** der durchschnittlichen Bilanzsumme, vor allem aufgrund des Bilanzauftriebs. Und das ist mit Sicherheit nicht der letzte Rückgang, den wir beim Betriebsergebnis vor Bewertung gesehen haben. Denn nach unseren Prognosen werden sich die **Zinsüberschüsse** in den nächsten Jahren weiter reduzieren und das wird unvermeidbar auf das Betriebsergebnis vor Bewertung durchschlagen.

Natürlich haben wir im Blick, dass sich neben den geldpolitischen auch die **wirtschaftlichen Rahmenbedingungen** für die Sparkassenarbeit verschlechtern können. Der Brexit ist beschlossene Sache und die US-amerikanische Sanktionspolitik hat ebenso Auswirkungen wie immer wieder aufkeimende Handelskonflikte und möglicherweise auch das Corona-Virus. All diese Faktoren belasten das Geschäft unserer Firmenkunden und damit auch unsere Arbeit.

**Selbstverständlich sehen wir nicht tatenlos dabei zu**, wie unser Geschäftsmodell durch den Null- und Minuszins auf die Probe gestellt wird. Mein Vorstandskollege Jürgen Wannhoff wird Sie gleich darüber informieren, mit welcher Strategie die Sparkassen in Westfalen-Lippe ihre Ertragslage verbessern werden. Aber es ist schon bemerkenswert, dass diese ungute Entwicklung von verschiedenen Stellen immer wieder mit dem Hinweis kommentiert wird, **Deutschland sei ohnehin „overbanked“ und eine Marktbereinigung endlich fällig.**

Wissen Sie, der Begriff Overbanking wabert nun schon seit über 30 Jahren durch so manch eine gut bezahlte Studie und landet dann in schöner Regelmäßigkeit in den Gazetten.

Da stellt sich mir als erstes die Frage: Was machen wir denn mit all den Kreditinstituten, die ihren Sitz **wegen des Brexits jetzt von London nach Deutschland und insbesondere nach Frankfurt verlegen?**

Stellen wir etwa ein Schild an der Grenze auf: **„Wegen Overbankings geschlossen“** und schicken sie stattdessen nach Paris und Amsterdam?

Ich halte die jahrzehntealte Overbanking-Debatte für Quatsch.

Grundsätzlich kann es nur zum Vorteil des Kunden gereichen, wenn er inmitten einer vielfältigen Kreditwirtschaft genau die Kreditinstitute und die finanziellen Dienstleistungen herausfiltert, die wie maßgeschneidert zu seinen Bedürfnissen passen. So gesehen heißt „overbanked“ nichts anderes als: Der Kunde hat die Wahl und ist in jedem Fall der Nutznießer.



Abgesehen davon ist die Behauptung, Deutschland sei overbanked, sachlich falsch. Die **Bilanzsumme der Kreditinstitute in Deutschland** beträgt das 2,5-Fache des bundesdeutschen BIP. Das entspricht mehr oder minder dem EU-Durchschnitt des 2,4-Fachen. Woanders ist die Abweichung deutlich größer, beispielsweise in Frankreich mit dem 3,7-Fachen und in Großbritannien mit dem 3,6-Fachen.

Ich finde, das Stichwort „overbanked“ sollte man schnell wieder vergessen. Es ist vielmehr sinnvoll, die **Struktur der deutschen Banken- und Sparkassenlandschaft in ihrer Vielfalt** zu fördern. Sie hat sich im Zusammenspiel mit der mittelständisch geprägten Wirtschaft als Erfolgsmodell bewährt und ist besonders aus den vielen starken Regionen in Deutschland überhaupt nicht mehr wegzudenken. Es ist daher wichtig, die Folgen der Negativzinsen für die Kreditwirtschaft abzumildern und einzudämmen.

Sinnvoll ist es auch, wenn die Europäische Zentralbank **ihre eigene geldpolitische Strategie auf den Prüfstand** stellt. Über mehr als 10 Jahre hinweg hat sie nunmehr das selbstgesteckte Ziel von 2 % Inflation nicht erreicht. Die Wirkung der eingesetzten geldpolitischen Mittel hat sich dabei abgenutzt.

Wenn im EZB-Rat nun darüber diskutiert wird, deswegen **das nicht erreichte Inflationsziel** noch weiter zu erhöhen, und zwar auf 3 bis 4 %, dann ist das mit Sicherheit der falsche Weg.

Bundesbank-Präsident Jens Weidmann hat kürzlich festgestellt, dass eine solche Anhebung des Inflationsziels weniger wirken könnte als erhofft. Zudem sieht er die Gefahr, **dass sich die Inflationserwartungen entankern könnten**. Ich bin ganz auf seiner Seite. Schneller kann man eine **Blasenbildung an den Märkten** wohl nicht herbeiführen als durch eine weitere Steigerung des Inflationsziels.

Es ist übrigens bemerkenswert, wer in diesen Tagen alles meint, sich zum **Inflationszielwert** melden zu müssen. Die Unabhängigkeit der Europäischen Zentralbank ist ein hohes Gut, wenn der Blick bei der Geldpolitik bleibt. Da es in der Zwischenzeit aber zum guten Ton gehört, sich zu diesem Thema zu äußern, leiste auch ich gern meinen Beitrag – und sage mal ausnahmsweise etwas zur Inflation und ihrer Berechnung.

Die **Höhe der Inflation** wird bekanntlich mit Hilfe bestimmter **Warenkörbe** gemessen, die sowohl Produkte des täglichen Bedarfs wie Lebensmittel als auch langlebige Konsumgüter wie Autos enthalten.

Die mit weitem Abstand **rasanteste und gravierendste Preissteigerung** unserer Tage findet dabei jedoch keine Berücksichtigung. Es ist absolut paradox, dass bei der Inflationsberechnung ausgerechnet jene „Ware“ ignoriert wird, die die Menschen am meisten interessiert, ihr Konsum- und Anlageverhalten am nachhaltigsten prägt und darüber hinaus in der Öffentlichkeit inzwischen für die größten Diskussionen sorgt.

Meine Damen und Herren, ich spreche **vom selbstgenutzten Wohnungseigentum**. Mangels Anlagemöglichkeiten wird besonders urbaner Wohnraum mehr und mehr zum Anlage- und vor allem zunehmend zum Spekulationsobjekt. Entsprechend sind die **Kaufpreise für Immobilien** in die Höhe geschossen. Im Durchschnitt geben Haushalte in Deutschland rund ein Drittel des Nettoeinkommens für das Wohnen aus.

Und dann sollen die Immobilienpreise bei der Berechnung von Inflation keine Rolle spielen? Ich denke, hier besteht akuter Korrekturbedarf. Zugleich sehe ich eine phantastische Möglichkeit, dass die vom Europäischen Statistikamt ermittelten Konsumentenpreisindizes die wirtschaftliche Realität der Privathaushalte besser abbilden.

Die Europäische Zentralbank hat bereits im Jahr 2001 ein entsprechendes **Positionspapier** erstellt. Im Jahr 2005 hat der damalige EZB-Präsident Jean-Claude Trichet die Europäische

Kommission gebeten, das Thema anzupacken. Weitere Vorstöße gab es immer wieder. Aber unterm Strich ist nichts passiert.

In den 28 EU-Ländern gab es im vergangenen Jahr eine **Inflationsrate von 1,5 %**. Experten rechnen damit, dass sie unter Einbeziehung der Immobilienpreise um bis zu 0,5 % steigen würde. 1,5 plus 0,5 sind 2. Die Europäische Zentralbank hätte dann ihr **selbstgestecktes Inflationsziel in Höhe von 2 % erreicht**.

Um es einmal klar und deutlich zu sagen: Sobald die Entwicklung der Immobilienpreise bei der Inflationsberechnung berücksichtigt wird, **hat der Null- und Minuszins der Europäischen Zentralbank keine Existenzberechtigung mehr**.

Je länger man vor dieser Tatsache die Augen verschließt, desto weiter werden die Immobilienpreise steigen und dafür sorgen, dass die soziale Schere immer weiter auseinander geht.

Meine Damen und Herren, die **Überschussliquidität von Kreditinstituten bei der Europäischen Zentralbank** ist seit Januar 2015 von 150 Mrd. € auf 1,8 Billionen € (März 2019) geradezu explodiert. In nochmals gesteigerter Form gilt das für die Sparkassen in Westfalen-Lippe, deren Überschussliquidität in dieser Zeit von 262 Mio. € auf 5,4 Mrd. € (Dezember 2019) in die Höhe geschossen ist und sich damit etwa um das 21-Fache vergrößert hat.

Die EZB hat zwar bereits **Freibeträge** eingeführt, mit denen sie Kreditinstituten den Strafzins ersparen und sie entlasten will. Aber zugleich führt sie neue **Anleihekäufe** durch und pumpt jeden Monat 20 Mrd. € in den Markt. Kreditinstituten wird dadurch **zusätzliche Liquidität** geradezu aufgenötigt. Aus Mangel an **Anlagealternativen** oder aus **regulatorischen Gründen** landet diese zusätzliche Liquidität zum großen Teil wieder als Überschussreserve bei der EZB. Zu erwarten ist daher, dass die Überschussliquidität auch bei den Sparkassen in Westfalen-Lippe weiter ansteigt und so dazu führt, dass sie wieder deutlich mehr Strafzinsen zu zahlen haben. Es ist sinnvoll, die jetzt gültigen **Freibeträge sukzessive an diese Entwicklung anzupassen und entsprechend auszuweiten**. Denn schließlich nimmt auch die Geldvermögensbildung unserer Privatkunden immens zu und beträgt inzwischen drei Mal so viel wie vor fünf Jahren. Allein im vergangenen Jahr haben sie ein **zusätzliches Geldvermögen von 5,1 Mrd. €** gebildet. 4,5 Mrd. € davon sind auf den Girokonten gelandet. Wir können unseren Kunden daher immer wieder nur ans Herz legen, sich an unsere Berater zu wenden, wenn es um die Frage geht, was sie mit dem Geld auf ihren Girokonten machen sollen.

Was die europäische Ebene anbelangt, habe ich noch eine klare Absage zu verkünden. Es gibt immer wieder Vorstöße für die Einführung eines **Europäischen Einlagensicherungssystems**. Es gilt als letzter Baustein zur Vollendung der Europäischen Bankenunion und nennt sich abgekürzt **EDIS**. Geregelt werden soll damit, wie Europas Kreditinstitute künftig über nationale Grenzen hinweg füreinander einzutreten haben.

Meine Damen und Herren, es wird ja nun schon lange über **EDIS** hin- und her philosophiert. Mir hat in der ganzen Zeit jedoch noch niemand plausibel erklären können, **warum es unbedingt EDIS sein muss**. Und noch weniger, warum es in allen Ländern eine einheitliche **Zielausstattung** der nationalen Fonds von 0,8 % der gedeckten Einlagen geben soll.

Die größte Expertise in dieser Angelegenheit findet man jedenfalls beim **Weltverband der Sicherungssysteme** in Bern, der mehr als 100 Sicherungssysteme auf seinem Radar hat und wirklich im Detail informiert ist.

Zwei Dinge kann man bei diesem Verband lernen, erstens – und das ist ganz profan, aber wesentlich: **Unter den Ländern mit Sicherungssystemen gibt es große Unterschiede**. Und je nach Risikoeinschätzung des Bankensystems eines Landes sind für die nationalen Fonds halt höhere oder niedrigere Zielausstattungen anzusetzen.

In Hong Kong kommt man mit 0,25 % der gedeckten Einlagen aus. In Montenegro eher nicht, dort sind 10 % zu zahlen und in Kirgisistan sogar 15 %.

**Unterschiede gibt es selbst unter den EU-Staaten** – und nicht zu knapp. In Polen beträgt die Zielausstattung stattliche 2,6 %, in Frankreich sind es nur 0,5 %. Warum bitteschön sollen denn aber auch **alle über einen Kamm geschoren** werden, wenn die Risikodaten das überhaupt nicht hergeben?

Zweitens macht der Weltverband der Sicherungssysteme auch deutlich, dass es bei den meisten Sicherungssystemen nicht nur um die Möglichkeit geht, Anleger zu entschädigen. Sondern darüber hinaus decken sie weitere Funktionen ab, beispielsweise die finanzielle Unterstützung oder die Übernahme strauchelnder Institute. Da fühle ich mich gleich an das bewährte Sicherungssystem der Sparkassen-Finanzgruppe erinnert.

**Deswegen sagen wir Nein zu EDIS. Wir brauchen EDIS nicht. Die Europäische Bankenunion funktioniert auch ohne EDIS. Und Europa ebenfalls. Vielmehr sollte in jedem Land und unter Berücksichtigung der Risikoeinschätzung des jeweiligen Bankensystems die Zielausstattung so gewählt werden, dass man EDIS in diesen Ländern nicht braucht. Denn, ich wiederhole es noch einmal: Wir brauchen EDIS nicht.**

Meine Damen und Herren, der aktuelle Null- und Negativzins bringt maximal erschwerte Rahmenbedingungen für die Sparkassenarbeit mit sich. **Mit „business as usual“ ist das nicht zu leisten.** Die Sparkassen in Westfalen-Lippe müssen hart an sich arbeiten, um Wachstum und Effizienz zu optimieren und sich zukunftsfest zu machen.

Aber nicht sie allein – auch in unseren **Verbundstrukturen müssen Synergiepotenziale** identifiziert und genutzt werden.

Von größter Wichtigkeit ist der **Zusammenschluss der Provinzial Nordwest mit der Provinzial Rheinland.** Die Versicherungsbranche steht infolge des Null- und Minuszinses unter ähnlichem und vielleicht sogar noch größeren Druck als die Kreditwirtschaft. Grundsätzlich ist daher naheliegend, wenn zwei gut aufgestellte Versicherer fusionieren. Notwendige Investitionen in IT- und Produktentwicklungen sowie viele andere Bereiche sind dann nur einmal anstatt zweimal vorzunehmen. Und dieses „**Gesetz der großen Zahl**“ kann sicher auch in der Kapitalanlage zu Vorteilen führen.

**Beide Versicherer zusammengerechnet kommen auf Prämieinnahmen von ca. 6 Mrd. €**, so dass sie gemeinsam zu den Top Ten der deutschen Assekuranz gehören würden. Ich finde, das wäre eine tolle Sache. Wenn sie mich nun fragen, wie die Dinge sich entwickelt haben und wo wir augenblicklich stehen, kann ich dazu nur eines sagen: Nämlich NICHTS



Weiterhin ist der Sparkassen-Finanzgruppe sehr daran gelegen, dass die **Helaba und die DekaBank** mindestens eng zusammenarbeiten. Das wäre sinnvoll, denn an der Ausgangssituation im Landesbanken-Sektor hat sich nichts geändert. Gekennzeichnet ist diese Situation durch einen intensiven Wettbewerb, den die Landesbanken teilweise auch untereinander führen. Es bestehen enorme regulatorische Belastungen. Und das Zinsumfeld drückt auf die Margen.

Zwar haben Deka und Helaba bereits jeweils für sich umfangreiche Strukturprojekte aufgesetzt. Dennoch ist zu prüfen, inwieweit eine vertiefte Zusammenarbeit bis hin zur Zusammenführung vonstattengehen und letztlich zu einem **Nukleus eines Sparkassen-Zentralinstituts** führen kann.

Bereits im Frühjahr letzten Jahres hatte ich mich mit einem Zielbild zu Wort gemeldet. Umso mehr freut es mich, dass wir nun in der letzten Woche entschieden haben, dass der DSGVO das Zielbild weiter verfeinern soll um als Blaupause für die Konsolidierung in unserer Gruppe zu gelten.

Ein Spitzeninstitut in der Rechtsform einer bundesunmittelbaren Anstalt öffentlichen Rechts stellt eine **Notwendigkeit für die Geschäftstätigkeit der deutschen Sparkassen** dar. Dieses Modell würde aus dem Stand heraus über ein nachhaltig funktionierendes

Geschäftsmodell verfügen. Dies gilt sowohl mit Blick auf das Inlandsgeschäft der deutschen Sparkassen als auch für die Geschäftstätigkeit im Ausland.

Die Volks- und Raiffeisenbanken haben diesbezüglich in den vergangenen Jahren ihre Hausaufgaben gemacht. Als **Sparkassenfamilie haben wir Nachholbedarf**. Allein in dem simplen Zusammenführen von Instituten, zuletzt vorgeschlagen als 700 Mrd. Bank, liegt nicht der Effekt für die deutschen Sparkassen. Vielmehr geht es darum, mit einem Zielbild konkret zu beschreiben was das Geschäftsmodell eines Spitzeninstituts ausmacht um im nächsten Schritt zu klären, was aus einer DEKA und HELABA auf dieses Zielbild einzufließt.

Mehr denn je benötigen Sparkassen ein Institut für Geschäfte, die sie nicht allein machen wollen oder für die ein Koordinationspartner sinnvoll beziehungsweise notwendig erscheint. In den vergangenen Jahrzehnten hat sich jedoch gezeigt, dass jede einzelne Landesbank aufgrund zu geringer Losgrößen von der Ausübung der Dienstleistungsfunktion für Sparkassen allein nicht existieren konnte. Deswegen wurden teure Ausflüge in nicht beherrschte Geschäftsfelder unternommen – mit bekanntem Ausgang.

Die Sparkassen brauchen **ein Spitzeninstitut, das komplementär zu ihrer Geschäftstätigkeit steht und sie zielgerichtet unterstützt**.

Dabei geht es im Kern um folgende Elemente:

- Schaffung einer nach innen ausgewogenen und nach außen homogenen Eigentümerstruktur mit hoher Kongruenz der Interessenlagen aller Beteiligten,
- signifikante Reduzierung der regulatorisch bedingten Kosten insbesondere der EZB-Aufsicht,
- signifikante Reduzierung von Risiken
- Liquiditätsmanagement im Verbund,
- Konsortialkreditgeschäft,
- Zahlungsverkehrsdienstleistungen,
- Entwicklung eines konkurrenzfähigen Auslandsgeschäftes zur Unterstützung des hohen Marktanteils der Sparkassen im Firmenkundengeschäft,
- Hebung von Synergien im Asset-Management und Schaffung eines im europäischen Maßstab bedeutenden Asset-Managers.

Wenn es zu einer **Fusion von Helaba und DekaBank** käme, hätten wir in der Sparkassen-Finanzgruppe bereits eine **klare neue Nummer 1**. Das wäre ein erster wichtiger Schritt für die Schaffung eines Spitzeninstituts.

Erfolg werden wir jedoch nur haben, wenn wir **ein gemeinsames Zielfoto** entwickelt haben. Und erst, wenn dieses Zielfoto vorhanden ist, können wir die Frage beantworten, welche seiner Bestandteile noch in welchem Umfang mit dem Bildbearbeitungsprogramm optimiert werden müssen.

Natürlich lässt sich das nicht über das Knie brechen. Mit einem Zusammenschluss von Helaba und Deka wären wir aber auf dem richtigen Weg.

Meine sehr verehrten Damen und Herren, zur **Zukunftsfestigkeit der Sparkassen-Finanzgruppe** gehört auch ein überzeugendes digitales Angebot, das wir als Innovationsführer mit vielfältigen Produkten gewährleisten, ohne mit unfairen Methoden eine Dominanz auf dem deutschen Markt zu erzwingen.

**Im digitalen Bereich** laufen jedoch einige Dinge nicht so, wie man sie in einer **durch und durch regulierten Kreditwirtschaft** erwarten können sollte. Die **Bigtechs** dominieren in immer mehr Märkten und gefährden durch Abschottung ihrer digitalen Infrastruktur einen fairen Wettbewerb.

Es ist daher sehr zu begrüßen, dass der **Finanzausschuss des deutschen Bundestages** einen Gesetzesänderungsantrag erarbeitet hat, dem zufolge die NFC-Schnittstelle (von Apple) beim Zahlen mit dem Handy grundsätzlich auch für andere Bezahl-Apps freigegeben werden muss. Das ist ein Anfang.

Darüber hinaus sollte das **Bundeskartellamt künftig sehr viel frühzeitiger auf den Plattformmärkten** einschreiten. Warum taucht auf zahllosen Internetseiten die Frage auf, ob ich mich mit Facebook

anmelden will? Das mag zwar praktisch sein, aber erweitert quasi unkontrolliert das Netzwerk und das Datenwissen des US-Konzerns.

**Das Digitale Ordnungsrecht** meine Damen und Herren, muss unbedingt ein zentrales Thema der deutschen EU-Ratspräsidentschaft im zweiten Halbjahr 2020 werden, zumal auch Kryptowährungen immer mehr zum Thema werden.

Wir alle wurden ja vor gut einem Jahr regelrecht aufgeschreckt, als Facebook seine Pläne veröffentlichte, eine eigene **Kryptowährung** auf die Beine zu stellen. Ich halte es jedoch für hoch problematisch, wenn plötzlich weltweit eine private Währung unterwegs ist.

Und auch wenn die Europäische Zentralbank ein **digitales Zentralbankgeld** an den Start bringen möchte, sollten seine Vor- und Nachteile genau ermittelt und abgewogen werden.

Schon jetzt ist rund um den Einsatz von Kryptowährungen jede Menge Kriminalität festzustellen.

- Bitcoin & Co. gewinnen im **illegalen Darknet-Handel** immer mehr an Beliebtheit.
- Sie dienen Kriminellen dazu, um **Geldwäsche** zu betreiben und die Herkunft ihrer Gelder zu verschleiern.
- **Terrorgruppen** nutzen Kryptowährungen für Spenden, durch die sie sich finanzieren.

- Und natürlich gibt es regelmäßig **Hacker-Angriffe auf Bitcoin-Börsen**, im vergangenen Jahr mit einem Schaden von mehreren hundert Millionen Dollar.

Auf jeden Fall sollte sich jeder mit Sympathie für eine Kryptowährung über eines im Klaren sein: Kryptowährungen in der heutigen Ausprägung laden zu **Missbrauch** ein. Das betrifft kriminelle Machenschaften genauso wie permanente Überwachung in einem Überwachungsstaat. Es müsste in diesem Bereich also einen umfassenden und absolut gründlichen Schutz geben.

Meine sehr verehrten Damen und Herren, um es kurz zusammenzufassen: Alles was ich Ihnen bis jetzt erzählt habe wäre mit der Headline „globale Rahmenbedingungen“ gut umschrieben. Die Sparkassen in Westfalen-Lippe werden als regional tätige Kreditinstitute mit diesen schwierigen Rahmenbedingungen in den nächsten Jahren zu kämpfen haben. Jede einzelne Sparkasse hat wahre **Herkulesaufgaben** zu leisten, um diesen Einflüssen gewachsen zu sein. In unseren **Verbundstrukturen müssen** bestehende Synergiepotenziale endlich genutzt werden. Es bleibt darüber hinaus zu hoffen, dass es in den geldpolitischen Rahmenbedingungen **auf europäischer Ebene zu Korrekturen** kommt. Gründe dafür gibt es mehr als genug.



## 2. GESCHÄFTSENTWICKLUNG

(Vizepräsident Jürgen Wannhoff)

Meine Damen und Herren, es ist klar und für uns in der Geschäftsstrategie der zentrale Faktor: An den Rahmenbedingungen wird sich die nächsten Jahre nichts ändern! Ohne Zinsen stehen die Geschäftsmodelle der Banken – auch das der Sparkassen – enorm unter Druck.

Allerdings: Sparkassen standen in ihrer über 200 Jahre dauernden Erfolgsgeschichte immer wieder vor vielen Herausforderungen, Weltkriegen, Wirtschaftskrisen, großen gesellschaftlichen Umbrüchen und sind eben nicht für Untätigkeit bekannt geworden.

Sie wären heute kein Marktführer und hätten nicht das größte Kundenvertrauen, wenn sie nicht über die Jahrhunderte immer wieder Antworten auf diese Herausforderungen gefunden hätten. Genau das tun wir angesichts der Rahmenbedingungen jetzt auch.

Das Erfolgsgeheimnis lässt sich gut auf den Punkt bringen: **Sparkassen sind immer nah bei den Menschen.**

Sie haben daher ein sehr gutes Gespür dafür, ihr Geschäftsmodell immer wieder an neuen Rahmenbedingungen und sich verändernden Kundenbedürfnissen auszurichten.



Bei ihren unternehmerischen Überlegungen haben sie dabei immer von einer großen Stärke profitieren können: der **Dezentralität**. Wenn viele schlaue Köpfe in rund 378 Sparkassen mit 210.000 Mitarbeitern eine gemeinsame Strategie erarbeiten, ist das immer wesentlich erfolgsversprechender, als wenn zentral von einem oder wenigen Managern Strategien vorgegeben werden.

Meine Damen und Herren, wir sind davon überzeugt, dass trotz dieser schwierigen Rahmenbedingungen das Geschäftsmodell der Sparkassen **keinen grundsätzlichen Umbau** erfordert. Wir werden Sparkassen bleiben! Dezentral und nah bei den Kunden! Aber wir müssen **drei Dinge** machen! Noch **digitaler** werden, das Geschäft **zinsunabhängiger** aufstellen und den Betrieb deutlich **effizienter** gestalten.

Fangen wir mit dem Thema **Effizienz** an!

Effizienz und betriebswirtschaftliche Optimierung sind notwendig – denn ohne Kosteneinsparungen wird es nicht gehen. Eine unternehmerische Strategie kann aber nicht ausschließlich in Kosteneinsparungen bestehen. Sonst spart man sich über kurz oder lang aus dem Markt heraus.

Es muss darum gehen, durch Einsparungen frei gewordenen Potenzial **gezielt in das Geschäftsmodell Sparkasse zu investieren:**  
in **Kundenbeziehung**, in **Mitarbeiter** und in **Digitalisierung**.

Und damit sich die Sparkassen voll auf die Beziehung zum Kunden konzentrieren können, brauchen wir aber Verbundunternehmen, die Sparkassen bei dieser Zielsetzung bestmöglich unterstützen.

Oder um es anders zu sagen: Um unser Potenzial im Markt richtig einsetzen zu können, benötigen wir von den Verbundunternehmen noch konkrete Unterstützung, damit wir im „Back-Office“ entlastet und effizienter werden. Hier gibt es ein zentrales Stichwort:

**Standardisierung!**

Prozesse und die meisten Produkte in den Sparkassen müssen im Norden nicht anders als im Süden sein – **sie sollten bundesweit einheitlich sein**. Tatsächlich haben wir heute allerdings zig verschiedene Varianten und kaum einheitliche Standards. **Das können wir uns nicht mehr leisten!**

Künftig sollte es nur noch jeweils **einen Prozess pro Geschäftsvorfall** geben. Es ist kaum zu glauben, dass heute keine der 378 Sparkassen deutschlandweit einen identischen Prozess für eine Baufinanzierung oder eine Girokonteneröffnung hat.

Um dies alles zu organisieren, kommt auf die Verbundunternehmen eine in ihrer Dimension ganz neue Verantwortung zu. Sie müssen die Standards setzen:

- **Die Finanzinformatik** muss für **standardisierte IT-Prozesse** sorgen,
- der **Sparkassenverlag** für **standardisierte Payment- und Werbeprodukte** und
- alle anderen Produktdienstleister (Landesbanken, Deka, Versicherungs- und Bausparunternehmen) müssen **deutschlandweit einheitliche Produktangebote** schaffen.

Unser Zielmodell muss sein, dass es **für jedes Verbundangebot nur noch einen Verbundanbieter** gibt.

Das war der Blick auf die Effizienzpotenziale. Kommen wir jetzt zur **Zinsunabhängigkeit**.

Ausreichende Erträge erreichen wir nicht mehr allein durch das Zinsgeschäft – **dazu ist die Steigerung der Zinsunabhängigkeit und daher der Provisionserträge notwendig**.

Hier gibt es Potenziale im Girokonto- und Payment-Geschäft, im Wertpapier- und im Versicherungsgeschäft sowie im Ratenkreditgeschäft.

Es gilt, weiteres Wachstum in diesen Geschäftsfeldern zu generieren und Marktanteile weiter auszubauen.

Sie werden gleich bei der Darstellung der geschäftlichen Entwicklung sehen, dass die westfälisch-lippischen Sparkassen hier schon gut unterwegs sind und in allen von mir genannten Bereichen kräftig wachsen.

Lassen Sie mich jetzt schon eine Zahl für diese Entwicklung nennen: Es ist bemerkenswert, dass im vergangenen Jahr knapp **zwei Drittel des Zinsrückgangs (also Rückgang des Zinsgeschäftes) durch Zuwachs im zinsunabhängigen Provisionsgeschäft kompensiert wurde.**

In diesem Zusammenhang möchte ich etwas zur wiederkehrenden Diskussion über **Girokonten-Entgelte** sagen: Dass es zu Preisanpassungen bei Bankgebühren kommt, ist keine Besonderheit des Finanzsektors. Preisanpassungen gibt es in allen Branchen.

Dieser Erkenntnis nähert sich ja nun auch eine große Direktbank, wie wir unlängst erfahren haben. 2017 hat sie noch verkündet, dass Preiserhöhungen keine Lösung seien. Jetzt steigt sie mit 4,90 € Kontoführungsgebühr ein. Lange haben Direktbanken den Eindruck erzeugt, dass das Girokonto ein kostenloses „give away“ ist.

Offensichtlich war das eine Fehleinschätzung. Wir sind schon lange der Überzeugung, dass gute Leistung auch Geld kostet.

Mit Blick auf die Sparkassen-Angebote möchte ich folgendes betonen: Unser Girokonto von heute ist nicht mehr das Girokonto der 80er. Es ist inzwischen **ein Power-Paket**: Da stecken sehr viele neue Services drin. Denken Sie zum Beispiel an die **Echtzeitüberweisungen** und an die Möglichkeit, **mit dem Smartphone inzwischen fast überall bezahlen zu können**.

Kunden wollen es digitaler und sind durchaus bereit, für ihr Girokonto und den dazugehörenden Zahlungsverkehr einen angemessenen Preis zu bezahlen.

Grundvoraussetzung dafür ist aber, dass die gebotene Leistung stimmt. Deswegen optimieren und erweitern wir auch das digitale Angebot laufend. Ein Meilenstein war zum Beispiel die von vielen Kunden langersehnte Einführung von **Apple-Pay** im Dezember 2019. Seitdem können unsere Kunden mit dem iPhone über die Kreditkarte kontaktlos bezahlen – die Girokarte wird in diesem Jahr folgen.

Für Apple gehört die Sparkassen-Finanzgruppe zu den größten Partnern weltweit und ist – gemessen an der Zahl der Institute und der Kartenanzahl - die klare Nummer eins der Apple Pay-Anbieter im deutschen Markt. Damit bestätigen die Sparkassen ihre Position als führender Anbieter für digitale Banking- und Payment-Lösungen. Damit bin ich auch beim Thema **Digitalisierung**.

In Westfalen-Lippe erledigen **59 %** aller Kunden (= 3 Mio. Kunden) ihre Bankgeschäfte online – das ist nicht neu! Neu ist, dass bereits heute fast **ein Drittel** aller Transaktionen über Smartphones (30 %) laufen. Die mobilen Geräte gewinnen enorm an Bedeutung!

Ein digitaler Trend bleibt aber in den letzten Jahren stabil!

Die täglichen Servicegeschäfte – Überweisungen, Daueraufträge ändern, Umsätze prüfen – wollen unsere Kunden fast **nur noch digital** abwickeln.

Aber – für eine Baufinanzierungsberatung oder eine Vermögensberatung wollen sie sich – nach wie vor – mit ihrem persönlichen Berater zusammensetzen.

Auf diesen ganz stabilen Trend haben die Sparkassen seit Jahren reagiert. Sie haben kleinere Filialen zu größeren Einheiten zusammengezogen und aus diesen großen Einheiten **moderne Beratungszentren** gemacht.

Dieser Umbau ist fast abgeschlossen, denn die **Zahl der Geschäftsstellen** in Westfalen-Lippe hat sich im vergangenen Jahr nur ganz geringfügig um **48** auf **1223** reduziert. (**829 mitarbeiterbesetzte Geschäftsstellen** und **394 Selbstbedienungsfilialen**).

Ein weiterer Trend ist ebenfalls nicht aufzuhalten.

Unsere Kunden wollen online **eine Art Plattform** haben, von der aus sie alle Finanzgeschäfte im Überblick haben und abwickeln können.

Die Sparkassen sind mit Nachdruck dabei eine solche Plattform zu bauen. Dafür wird das Girokonto mächtig zu einer **Finanzplattform** ausgebaut.

Auf dieser Plattform kommen **drei zentrale Funktions-Elemente** zusammen:

#### **Erstens: Die Finanzübersicht**

Die Finanzplattform bietet **Überblick und Zugriff auf alle Konten** – ganz gleich ob bei der Sparkasse oder bei einem anderen Anbieter. Die Einführung dieser **Multibankfähigkeit** war ein wichtiger Schritt auf dem Weg zur Finanzplattform.

#### **Zweitens: Die Finanzplanung**

Hier bietet die Finanzplattform beispielsweise die Möglichkeit, **Umsätze zu kategorisieren** („Wo war ich einkaufen?“), eine **Kontostands-Prognose** für die nächsten Monate zu erstellen oder mit Programmen auch die eigene **Altersvorsorge** zu planen.

### **Drittens: sonstige Services**

Dazu gehört der **Vertrags-Check**, der Hinweise auf auslaufende Abos gibt. Oder der **e-Safe** für die Aufbewahrung wichtiger Dokumente. Die ersten Sparkassen pilotieren gerade die **elektronische Steuererklärung**, gespeist aus automatisch vom System zugeordneten Kontoumsätzen.

Dieses Zusammenspiel wichtiger und nützlicher Funktionen macht das Sparkassenkonto zum **zentralen Anlaufpunkt für alle Finanzangelegenheiten**: zu einer Finanzplattform.

Diese Plattform wird weiter ausgebaut. Demnächst erreichen Sie Ihren Berater über diese Plattform oder vielfältige Produkte die auf die Kundenbedarfe zugeschnitten sind, können abgeschlossen werden. Natürlich denkt die Organisation auch darüber nach vielleicht in Zukunft regionalen Händlern die Möglichkeit zu schaffen ihre Produkte anzubieten. Denkbar ist alles – von Handwerkerleistungen bis hin zu Reisen oder aktuellen Buchangeboten.

Sparkassen werden aber keineswegs zu Online-Direktbanken mutieren. Das möchte ich nochmal betonen. Der richtige Mix aus Digital und Filiale ist der entscheidende Erfolgsfaktor: **Der Kunde muss sich nicht entscheiden**, ob er Filial- oder Digital-Kunde sein will. Sparkassen schaffen den Spagat und bieten **beides in erstklassiger Qualität** an.



Dass dieser „Spagat“ erfolgreich ist, zeigt der Blick auf die Geschäftsentwicklung des Jahres 2019.

## Zahlen zur Geschäftsentwicklung 2019

### Lebhaftes Kreditgeschäft:

#### Wachstum an Unternehmenskrediten hält an

Die Sparkassen sind weiterhin unangefochten der Partner Nr. 1 des Mittelstandes in Westfalen-Lippe. **Zwei Drittel (67 %) aller Firmen in Westfalen Lippe haben eine Bankverbindung zur Sparkasse.**

Die Sparkassen in Westfalen-Lippe haben ihren **Kreditbestand im Firmenkundengeschäft** mit **+5,9 %** bzw. mit **+2,8 Mrd. €** kräftig ausgebaut. Damit wurde das bereits sehr gute Ergebnis des Vorjahres noch einmal übertroffen.

#### Darlehenszusagen an Unternehmen gestiegen

Die gute Entwicklung bei den Firmenkrediten spiegelt sich auch in den Darlehenszusagen wider: Unsere Institute haben dem westfälisch-lippischen Mittelstand im Jahr 2019 **11,1 Mrd. €** an **gewerblichen Neukrediten** zugesagt – das sind noch einmal **15,4 %** mehr als im Vorjahr.

Die Unternehmen profitierten im vergangenen Jahr von einer sehr stabilen Binnennachfrage und dem regen Konsum. Die Kapazitäten

waren dementsprechend vielerorts ausgelastet und der Mittelbedarf für Investitionen – beispielsweise in Produktionsmaschinen – entsprechend hoch. Dies im Zusammenspiel mit den im gesamten Jahr 2019 sehr günstigen Finanzierungs-Konditionen war der Grund für die hohe Kreditnachfrage.

Jetzt ist man schnell bei der Frage: Steigen mit hoher Kreditvergabe auch die Risiken der Sparkassen?

Das wäre in der Tat der Fall, wenn die kreditierten Unternehmen schlechte Bonität aufweisen würden. Dem ist aber nicht so!

**Erstens: Wir haben keine schlechter werdenden Bonitäten zu verzeichnen! Sie werden sogar besser!**

Der DSGV untersucht regelmäßig die Lage im deutschen Mittelstand und erstellt einmal im Jahr die „Diagnose Mittelstand“. Diese Studie zeigt, dass nichtkonkurrenzfähige Unternehmen, die nur durch die Zufuhr zinsgünstiger Kredite künstlich am Leben gehalten werden, gerade kein Phänomen des Mittelstands sind.

Ganz im Gegenteil:

Der Anteil der Unternehmen mit operativen Verlusten hat sich seit 2003 von 8,5 % auf 6 % noch einmal verringert.

**Zweitens: Unternehmen stärken ihre Eigenkapitalstruktur**

Die Unternehmen schafften im Jahr 2019 weitere Risikopolster und verbessern damit auch ihre Bonität! Die **Eigenkapitalquoten** sind mit 38,8 % auf einem stabil hohen Niveau.

Die Unternehmen haben ihren **Einlagenbestand, ihre Liquidität** – trotz hoher Investitionstätigkeit – noch einmal um **2,4 %** auf **17,1 Mrd. €** erhöht.

Die guten Bonitäten, die hohen Eigenkapitalquoten und die gestiegene Liquidität sprechen dafür, dass wachsendes Kreditgeschäft nicht gleichlaufend mit höheren Risiken verbunden ist. Es ist gesundes Geschäft mit dem erfolgreichen, wachsenden deutschen Mittelstand!

Meine Damen und Herren, dem deutschen Mittelstand geht es gut!

Damit das weiterhin so bleibt, ist es von größter Wichtigkeit, dass Deutschland bei der **flächendeckenden Versorgung mit leistungsfähigen Internetverbindungen** endlich vorankommt. Dass es hier immer noch großen Nachholbedarf gibt, zeigt ein weiterer Blick in die bereits angesprochene Diagnose Mittelstand der Sparkassen.

**65 % der kleinen und mittelständischen Unternehmen im ländlichen Raum sind mit der Versorgung mit schnellem Internet in ihrer Region nicht zufrieden.**

Rund die Hälfte der deutschen Wirtschaftsleistung wird allerdings im ländlichen Raum erbracht. Da wundert es kaum, dass fast in einem Drittel der Geschäftsgebiete der Sparkassen Gewerbekunden bereits über eine Verlegung ihres Geschäftssitzes nachgedacht haben.

Deswegen wiederhole ich an dieser Stelle meinen Appell aus dem Vorjahr: **Deutschland benötigt ein flächendeckendes Glasfasernetz und einen zügigen und flächendeckenden 5G-Ausbau.**

Ohne dies haben die Unternehmen kaum eine Chance, bei der Digitalisierung Schritt zu halten oder gar eine Vorreiterrolle einzunehmen. Hier ist die Politik gefordert, schnellstens zu handeln.

Schauen wir nun auf das **Privatkundengeschäft**. Auch dort hat sich die positive Entwicklung des Vorjahres fortgesetzt.

### **Wohnungsbau dominiert erneut das Privatkunden-Kreditgeschäft**

Der **private Kreditbestand** hat insgesamt um **3,5 %** zugelegt. Damit belief sich der Bestand an Privatkrediten zum Stichtag auf **42,2 Mrd. €**.

Das **Neugeschäft**, die **Darlehenszusagen**, summierte sich auf **7,8 Mrd. €** und übertraf die Zusagen aus dem Vorjahr um **16,9 %**. Das ist der zweithöchste Wert der letzten 10 Jahre.

82 % des Neugeschäftes oder **6,3 Mrd. €** entfielen auf das **Wohnungsbaugeschäft**. Das sind nochmal **20,6 %** mehr Wohnungsbaukredite als im Vorjahr – ebenfalls der zweitbeste Wert der letzten 10 Jahre.

Diese Entwicklung lässt sich begründen:

- Die Nachfrage nach Immobilien ist weiterhin hoch – sei es zur Eigennutzung oder zur Geldanlage mangels Alternativen.
- Die Nachfrage ist weiterhin deutlich höher als das Angebot – und das führt bekanntlich zu steigenden Preisen. Der durchschnittliche Objektwert der durch die Sparkassen in Westfalen-Lippe vermittelten Immobilien lag im vergangenen Jahr **um 10 % über denen des Vorjahres**.
- Das Zinsniveau ist weiterhin niedrig.

### **Keine Immobilien-Blase**

Ich sagte es bereits: Das Immobilien-Angebot hält mit der Nachfrage nicht Schritt. Das hat zur Konsequenz, dass gerade größere Städte beträchtliche Preis- und Mietsteigerungen verzeichnen.

Insbesondere für die unteren und mittleren Einkommensgruppen wird die Bezahlbarkeit von Wohnraum in den Ballungszentren zunehmend zu einem Problem und wächst sich immer mehr zu einer „sozialen Frage“ aus. **Die Schaffung bezahlbaren Wohnraums bleibt ein wichtiger politischer Auftrag.**

**Eine Blasenbildung im Immobilienmarkt in Westfalen-Lippe, das vor allem durch ländliche Räume geprägt ist, sehen wir allerdings weiterhin nicht.** Die Einkommens- und Vermögensentwicklung ist gut und hält mit der Preisentwicklung stand. Wir haben keine Leerstände, auch für teure Immobilien gibt es genügend Nachfrage. Die Preisentwicklung in einigen westfälischen Großstädten ist sicher nicht auf die große Breite des ländlichen Raumes in Westfalen-Lippe zu übertragen.

Die übrigen **1,81 Mrd. €** der privaten Darlehenszusagen entfielen auf **Konsumzwecke** und liegen **4,6 %** über dem Vorjahresniveau (1,73 Mrd. €).

Meine Damen und Herren, wechseln wir nun auf die andere Seite der Bilanz – zum **Einlagengeschäft mit den Privatkunden**.

### **Erneute Rekorde im Einlagengeschäft der Privatkunden**

Das verfügbare Einkommen ist gestiegen und die **Sparquote** blieb stabil auf einen im langfristigen Vergleich **ausgesprochen hohen Wert von 10,9 % (Vorjahr 11,0 %)**.

Der Gesamtbestand der **Einlagen von Privatkunden** stieg dementsprechend um **5,3 % auf 81,2 Mrd. €**.

Aufgrund der Zinssituation ist es wenig überraschend, dass, wie in den Vorjahren, vor allem Sichteinlagen gefragt waren, deren Bestand

nochmals um **10,5 %** angewachsen ist. Spareinlagen, Termingelder und Sparkassenbriefe waren rückläufig.

**Im Einlagengeschäft und in der Geldvermögensbildung jagt ein Rekord den nächsten.** Die Menschen wissen um die Notwendigkeit des Sparens und verfügen durch Tariflohnerhöhungen über höhere Einkommen.

Das hat im Jahr 2019 dazu geführt, dass die durchschnittlichen Sparleistungen der drei Vorjahre noch einmal deutlich übertroffen wurden.

Der größte Teil des **zusätzlich gebildeten Vermögens** entfällt auf die Einlagen – dazu gehören täglich fällige Gelder, Termingelder, Spareinlagen und Sparbriefe.

In Summe verzeichneten die Sparkassen in Westfalen-Lippe vergangenes Jahr hier einen Zuwachs in Höhe von sage und schreibe **4,0 Mrd. €**. Das ist eine Steigerung von **1,2 Mrd. €** im Vergleich zum Vorjahr (2,9 Mrd. €).

Rechnen wir Wertpapiere, Bausparverträge und Lebensversicherungen hinzu, dann haben unsere Kunden mit der Sparkasse im vergangenen Jahr ein **zusätzliches Geldvermögen** von **5,1 Mrd. €** gebildet.

Meine Damen und Herren, das ist eine **noch nie da gewesene** Größenordnung und entspricht einer Steigerung im Vergleich zum Vorjahr von **17 %**.

Im Vergleich zum Vorjahr ist der Anteil der Ersparnis, der in Wertpapiere geflossen ist, leider spürbar zurückgegangen. Die zurückliegenden Turbulenzen an den Aktienmärkten dürften hierfür in erster Linie verantwortlich sein.

Meine Damen und Herren, **Wertpapiere** sind und bleiben ein wichtiger Baustein in der Vermögensbildung. Daran ändert auch die Tatsache nichts, dass die Kurve für die Kursentwicklung nicht immer nur nach oben zeigen kann. Der DSGV untersucht einmal im Jahr die Vermögenssituation der Deutschen und veröffentlicht die Ergebnisse im Vermögensbarometer der Sparkassen.

Dieser Studie können wir entnehmen, dass die Anleger die Bedeutung von Wertpapieren für die Vermögensbildung grundsätzlich erkannt haben. Denn erstmals nehmen Aktien bei der Frage, welche Geldanlagen in der Niedrigzinsphase geeignet sind, den ersten Rang ein – noch vor Investment- und Immobilienfonds und der Direktanlage in Immobilien.

Jedoch scheuen die Deutschen mehrheitlich weiterhin das Risiko beim Vermögensaufbau. Sicherheit, Verfügbarkeit und Flexibilität stehen in der Gunst der Anleger über der Rendite. Die Einführung einer



Finanztransaktionssteuer – ich komme hier auf die Ausführungen von Frau Professorin Buchholz zurück – wäre angesichts dieser Fakten sicher das falsche Signal und wenig geeignet, die Bereitschaft zur Geldanlage in Wertpapiere zu erhöhen.

Schauen wir auf die Wertpapierumsätze der Privatkunden: Die **Umsätze im Wertpapiergeschäft** – der **Addition** von An- und Verkäufen – liegen mit **8,9 Mrd. €** auf Vorjahresniveau (+0,5 %).

Der **Nettoabsatz** – das ist die **reine Differenz** zwischen den Wertpapierkäufen und -verkäufen – ging um **37,3 %** zurück. Die Kunden haben also deutlich mehr verkauft als gekauft. Nach dem bemerkenswert starken Jahr 2018 näherte sich der Nettoabsatz damit wieder dem Niveau von 2017 an.

### 3. RENTABILITÄTSENTWICKLUNG

Werfen wir einen Blick auf die **Entwicklung der Rentabilität**.

Der Zinsüberschuss ging um 74 Mio. € bzw. um 3,1 % zurück.

Die Sparkassen konnten aber die **Provisionsüberschüsse** wie im Vorjahr erneut **um 46 Mio. € bzw. 5,2 %** steigern und damit **62 %** des wegbrechenden **Zinsüberschusses** kompensieren. Sie sehen – unsere Grundstrategie „zinsunabhängiger zu werden“ – ist in vollem Gange.

Der **Sachaufwand** steigt leicht um **1,0 %** auf **720 Mio. €**. Die Steigerung ist in erster Linie durch Investitionen im IT-Bereich für die Digitalisierung begründet.

Der **Personalaufwand** konnte stabil gehalten werden. Er liegt wie im Vorjahr bei **1,4 Mrd. €**. Zum einen konnten durch Produktivitätssteigerungen – das ist das Thema „Effizienz“ – und durch die Integration von standardisierten, digitalen Prozessen frei werdende Arbeitsplätze sozialverträglich abgebaut werden.

Ein großer Hebel sind dabei **Teilzeitvereinbarungen** und kreative Angebote der Sparkassen für ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, **Gehaltsbestandteile gegen Freizeit einzutauschen** (z.B. Sabbaticals).

So konnten die Tariflohnsteigerungen ebenso wie in den Vorjahren kompensiert werden.

Die **Zahl der Beschäftigten** ging um **609 Beschäftigte auf 23.208 zurück** – was einem Rückgang von **2,7 %** entspricht.

Alles in allem ging das **Betriebsergebnis vor Bewertung** dennoch leicht zurück, und zwar von rund 1,2 Mrd. € auf **1,18 Mrd. €**. Es entspricht einem Wert von **0,87 %** im Vergleich zur Durchschnittsbilanzsumme. Im Jahr 2018 lag der Wert bei 0,92 %.

Ein Blick auf die **Risikovorsorgen** zeigt, wie in den beiden Vorjahren, insgesamt ein gutes Ergebnis.

Im Bewertungsbereich **Wertpapiergeschäft** konnten die westfälisch-lippischen Sparkassen für das Jahr 2019 **Zuschreibungen** in Höhe von **104 Mio. €** (Vorjahr **Abschreibungen** in Höhe von **179 Mio. €**) vornehmen.

Nach den Turbulenzen im Jahr 2018 spiegelt sich hier die gute Entwicklung der Kapitalmärkte insbesondere in der zweiten Jahreshälfte wider.

Im **Kreditgeschäft** bildeten die Sparkassen 98 Mio. € an Risikovorsorge. Das liegt zwar über dem sehr niedrigen Wert aus 2018 (12 Mio. €) – aber immer noch deutlich unter dem Durchschnitt der

letzten 15 Jahre (143,1 Mio. €). Die nachlassende Konjunkturdynamik und die rückläufige Industrieproduktion machen sich hier bemerkbar.

Die **Cost-Income-Ratio** ist eine weitere wichtige Kennzahl: Sie liegt bei **64,1 %** (Vorjahr 63,4 %) – das bedeutet, die Institute wenden 64,1 Cent auf, um einen Euro zu erwirtschaften – ein Wert, um den uns viele Mitbewerber beneiden.

Meine Damen und Herren, die Sparkassen erbringen Tag für Tag messbare Leistungen für die Allgemeinheit und unterstreichen damit ihre regionale Bedeutung in eindrucksvoller Art und Weise – hier die Zahlen dazu:

Die Sparkassen in Westfalen-Lippe

- zahlten **gewinnabhängige Steuern** in Höhe von **349 Mio. €** und sind damit einer der wichtigsten Steuerzahler in Westfalen-Lippe.
- engagierten sich in Form von **Spenden, Sponsorings und Ausschüttungen** mit einer Gesamtsumme in Höhe von **132 Mio. €** und sind damit einer der größten Förderer gesellschaftlichen Miteinanders in Westfalen-Lippe. Das ist in der Sparkassenorganisation ein Spitzenwert.

Nach Bewertungsergebnis und Steuern verbleibt ein **Jahresergebnis** von **216 Mio. €** (Vorjahr 179 Mio. €).

Meine Damen und Herren, das war ein Blick auf die Zahlen und Ergebnisse der Sparkassen in Westfalen-Lippe, aber auch auf die Zusammenhänge, in denen Sparkassen zurzeit arbeiten. Vielen Dank für ihre Aufmerksamkeit!