

Rede

von Dr. Tim Nesemann

Vorsitzender des Vorstandes, Die Sparkasse Bremen

- Es gilt das gesprochene Wort -

20. Februar 2018

Guten Morgen, sehr geehrte Damen und Herren,

[0 Begrüßung]

herzlich willkommen hier im FinanzCentrum Am Brill. Auch im Namen meiner Vorstandskollegen begrüße ich Sie zur Bilanzpressekonferenz 2018 der Sparkasse Bremen. Nur Herr Fürst kann heute krankheitsbedingt leider nicht teilnehmen.

Wir möchten Sie heute über unsere Geschäftsentwicklung und die wesentlichen Kennzahlen für das Jahr 2017 informieren.

Zusammengefasst war das Geschäftsjahr 2017 für uns ein sehr erfolgreiches Jahr:

- Wir haben mit einem Jahresüberschuss **von 34 Millionen Euro ein beachtliches Ergebnis** erwirtschaftet. In einem aggressiven Wettbewerbsumfeld, das von der anhaltenden Niedrigzinsphase und den permanent steigenden Regulierungsanforderungen geprägt ist, konnten wir den **Jahresüberschuss** zum Vorjahr um 1,6 Mio. Euro steigern.
- **Durch neue, wettbewerbsfähige Finanzdienstleistungsprodukte**, durch ein sicheres und modernes Online-Banking, sowie durch die flächendeckend erstklassige Beratungsqualität sind wir für unsere Kunden weiterhin sehr attraktiv und konnten unser Geschäftsvolumen im Privat- und Firmenkundenbereich weiter steigern. Unsere **Marktführerschaft in der Region Bremen** behaupten wir so weiter erfolgreich und nachhaltig.
- Die Sparkasse Bremen ist unverändert stark und solide aufgestellt. In einem Umfeld mit zahlreichen Veränderungen und Umbrüchen, auch hier am Finanzplatz Bremen, investieren wir in vielerlei Hinsicht, um für unsere

Kunden ein dauerhafter, sicherer, leistungsstarker und vertrauenswürdiger Finanzpartner zu bleiben.

[1 Niedrigzinsen belasten trotz guter Konjunktur]

Meine Damen und Herren,

bevor wir gleich zu den Ergebnissen im Einzelnen kommen, möchte ich zunächst auf das wirtschaftliche Umfeld eingehen.

Das deutsche Bruttoinlandsprodukt ist 2017 um 2,2 Prozent gestiegen: das war **das stärkste Wachstum der deutschen Wirtschaft seit 2011**. Positiv wirkten insbesondere die Konsumfreude der Verbraucher und die lebhaftere Investitionstätigkeit der Unternehmen.

Zudem hat die robuste Weltwirtschaft die Nachfrage nach Produkten „made in Germany“ weiter angekurbelt. Gleichzeitig erreichte auch die Zahl der Erwerbstätigen in Deutschland mit einem Durchschnitt von über 44 Millionen einen neuen Rekordstand.

Die gute konjunkturelle Lage spiegelte sich erfreulicherweise auch in Bremen wider. Mit einem Anstieg von 3,5 Prozent (im ersten Halbjahr 2017) wuchs die Wirtschaft bei uns sogar noch kräftiger als in den übrigen Bundesländern.

Auf dem Chart sehen Sie – im internationalen Vergleich – die Entwicklung des Bruttoinlandsprodukts preis- und saisonbereinigt. Dort erkennen Sie, dass sich die Wirtschaft in der Eurozone insgesamt mit einem Plus von 2,4 Prozent gegenüber dem Vorjahr spürbar erholt hat.

Trotz dieser Erholung hat die Europäische Zentralbank ihre Niedrigzinspolitik auch 2017 weitgehend fortgesetzt. Erst für das laufende Jahr deutet sich an, dass die Anleihekäufe vermindert werden könnten. Wir gehen jedoch davon aus, dass die Zinsen auch für die nächsten Jahre auf diesem niedrigen Niveau verharren werden.

Zusammen mit den nicht unerheblichen Belastungen, die sich aus den verschiedenen Regulierungs- und Meldepflichten für die Sparkasse Bremen ergeben, gehören die Niedrigzinsen unverändert zu den wesentlichen Belastungsfaktoren für unser Geschäftsergebnis.

[2 Jahresüberschuss gestiegen, komfortable harte Kernkapitalquote]

Mit einem Jahresüberschuss von 34 Mio. Euro haben wir dennoch ein beachtliches Ergebnis erwirtschaftet. Trotz der eben dargestellten nach wie vor ungünstigen Rahmenbedingungen, konnten wir durch das Wachstum im Kundengeschäft und durch Entlastungen aus umgesetzten Kostenmaßnahmen unsere operative Ergebnisleistung weiter steigern. Die dargestellte gute konjunkturelle Lage hat zudem dazu geführt, dass im Kreditgeschäft der Risikovorsorgebedarf nochmals abgenommen hat.

Wesentliche Treiber für das Wachstum im Kundengeschäft waren **die privaten Immobilienfinanzierungen, das Wertpapiergeschäft und das mittelständische Firmenkundenkreditgeschäft.**

Auch die Eigenkapitalausstattung der Sparkasse Bremen haben wir im Geschäftsjahr 2017 nochmal deutlich gestärkt. Nach der Ausgabe neuer Vorzugsaktien in Höhe von 70 Mio. Euro, der Bildung von Vorsorgereserven und Gewinnthesaurierung verfügt die Sparkasse Bremen nun über mehr als 900 Mio. Euro hartes Kernkapital. Damit beträgt die harte Kernkapitalquote (CET1) inzwischen komfortable 11,9 Prozent und liegt deutlich über der aufsichtsrechtlichen Anforderung. Wir haben damit die Voraussetzungen geschaffen, um den Kreditbedarf der Bremer Bevölkerung wie auch der mittelständischen regionalen Wirtschaft in Zeiten einer erodierenden Bremer Bankenlandschaft jederzeit abdecken zu können.

[3 Ertragslage geprägt vom Niedrigzinsumfeld, Aufwendungen reduziert]

Im Einzelnen haben sich die wesentlichen Ergebniskomponenten wie folgt entwickelt:

Unsere wichtigste Ertragskomponente, der Zinsüberschuss, ist gegenüber dem Vorjahr deutlich auf 184,5 Mio. Euro zurückgegangen. Bei diesem Rückgang ist allerdings zu beachten, dass im Vorjahr bei dieser Position hohe Ergebnisbeiträge aus Maßnahmen zur Begrenzung von Zinsänderungsrisiken enthalten waren.

Bereinigt um diese Einmalbeträge reduzierte sich der Zinsüberschuss im operativen Geschäft gegenüber dem Vorjahr trotz des Wachstums im Kundengeschäft noch um gut 53 Mio. Euro - eine nachhaltig negative Auswirkung der anhaltenden Niedrigzinsphase.

Beim Provisionsüberschuss in Höhe von 61,2 Mio. Euro konnte das Vorjahresergebnis um 3,9 Mio. Euro übertroffen werden. Dieses gute Ergebnis resultiert im Wesentlichen aus positiven Entwicklungen insbesondere im Giroverkehr, im Wertpapierbereich sowie im Kartengeschäft.

Der seit langem absehbare deutliche Rückgang des Zinsüberschusses in Folge der anhaltenden Niedrigzinsphase zeigt die Notwendigkeit unserer kontinuierlichen Maßnahmen zur Kosten- und Prozessoptimierung in den letzten Jahren. Beim Verwaltungsaufwand konnten wir als Ergebnis dieser Maßnahmen trotz leicht gestiegener Personalaufwendungen das gute Vorjahresniveau halten. Die nachhaltigen Effekte aus den stetigen Optimierungsaktivitäten führten zu einem erneuten Rückgang der Sachaufwendungen um 4,5 Mio. Euro.

Der Risikovorsorgebedarf reduzierte sich aufgrund der guten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen mit wenigen Kreditausfällen im Vergleich zum Vorjahr deutlich. Ebenfalls positiv entwickelte sich das Bewertungsergebnis im Wertpapierbereich durch realisierte Kursgewinne in Verbindung mit einem nur geringen Abschreibungsbedarf.

[4 Private Wohnungsbaufinanzierung: erneuter Zuwachs beim Neugeschäft]

Meine Damen und Herren, das Geschäftsjahr 2017 war für die Sparkasse Bremen also ein erfolgreiches Jahr. Lassen Sie mich die angesprochene positive Entwicklung im Kundengeschäft anhand ausgewählter Beispiele noch etwas genauer betrachten.

Beispiel Nummer 1 ist die Immobilienfinanzierung: Die Nachfrage für private Wohnimmobilien war auch im vergangenen Jahr sehr hoch. Trotz Einführung der Wohnimmobilienkreditrichtlinie und erhöhten rechtlichen Anforderungen bleiben Immobilienfinanzierungen in Bremen stark nachgefragt. Mit einem Volumen im Geschäftsfeld Privatkunden in Höhe von 723 Mio. Euro konnten wir unsere Marktposition behaupten und vielen Bremerinnen und Bremern den Schritt in die eigenen vier Wände ermöglichen.

Unser ImmobilienCenter hilft den Bremer Bürgern in allen Fragen beim Bauen, Kaufen oder Sanieren. Allerdings stellen wir weiterhin fest, dass der hohen Nachfrage nach Immobilien in Bremen nur ein eingeschränktes Angebot gegenübersteht. Es fehlt leider an ausreichenden Flächen für den Wohnungsneubau in Bremen. Dieser Faktor limitiert den Markt trotz der weiterhin günstigen Finanzierungsmöglichkeiten.

Im Zuge der Digitalisierung informieren sich Verbraucher bei vielen Produkten und Dienstleistungen zunehmend über Vergleichsportale. Ein Beispiel sind Hotelbuchungen und die damit verbundenen Gegenüberstellungen von Zimmerpreisen diverser Anbieter. Diese Entwicklung findet auch bei Finanzdienstleistungen statt: Viele unserer Kunden informieren sich zuerst im Netz über die Bandbreite der Angebote auf dem Markt, ehe sie zu uns in die Filialen kommen.

Daher hat sich die Sparkasse Bremen entschieden, selbst auf die Funktion und Vorteile eines Vergleichsportals zu setzen. Seit Oktober 2017 gibt es ein Angebot für Baufinanzierungen. Neben eigenen erstklassigen Produkten kann man bei

der Sparkasse Bremen jetzt auch Immobilienfinanzierungen aller wesentlichen Anbieter am Markt abschließen.

Die dynamische Entwicklung bei den Immobilienfinanzierungen erkennen Sie auch in der Grafik rechts: Das Bruttoneugeschäft der Sparkasse Bremen im privaten Wohnungsbau ist im vergangenen Jahr erneut gestiegen.

Auch das laufende Jahr hat sehr erfolgreich für uns begonnen. Bei der Immobilienmesse hanseBau im Januar 2018 kamen wir mit über 4.000 Kunden ins Gespräch. Wir haben 170 Finanzierungsgespräche geführt und neue Kreditverträge mit einem Volumen von mehreren Millionen Euro abschließen können. Die hanseBau 2018 war damit für uns die erfolgreichste Immobilienmesse aller Zeiten!

[5 Wertpapiergeschäft: deutliches Plus bei „BremenKapital“]

Ein zweites Beispiel ist unser Geschäftsfeld Private Banking, das Premiumleistungen für unsere vermögenden Kunden bietet.

Mit der professionellen Vermögensverwaltung BremenKapital von Bremern für Bremer bietet die Sparkasse direkt am Standort Bremen eine kontinuierliche Analyse und Optimierung von Vermögen durch unsere eigenen Kapitalmarktexperten. Dieses exklusive Angebot wird weiter sehr gut am Markt aufgenommen – gerade auch, weil alle Anlageentscheidungen hier bei uns in Bremen getroffen werden.

Insgesamt haben unsere Kunden bis Jahresende 2017 rund 600 Mio. Euro in die drei Produktvarianten BremenKapital Kompakt, BremenKapital Individuell und BremenKapital Mandat investiert. Das Vermögensmanagement von Bremern für Bremer, das Transparenz mit regionaler Wertpapierexpertise und kurzen Entscheidungswegen kombiniert, entspricht offenbar genau den Bedürfnissen der Kunden. Das belegt auch der deutliche Zuwachs bei der Anzahl der Wertpapierdepots, die um 2.000 auf 34.000 Depots angestiegen ist.

Zum Start ins Jahr 2018 haben wir ein besonderes Investment getätigt. So haben wir in unserem Rentenfonds die Anleihe eines Klimaschutzfonds erworben, der von der Bundesregierung und der KfW-Bank unterstützt wird. Die Anleihe wurde extra für uns aufgelegt. Mit diesem Investment decken wir das steigende Bedürfnis unserer Kunden im Hinblick auf nachhaltige Geldanlagen.

Im Wertpapiergeschäft konnten wir im Jahr 2017 ein sehr erfreuliches Neugeschäft von 225 Mio. Euro realisieren. Ohne uns, die Sparkasse Bremen, wäre der Markt in Bremen gar nicht gewachsen; wir haben in diesem Geschäftssegment also Marktanteile hinzugewonnen. Insgesamt betrug der von uns zum Jahresende 2017 verwaltete Wertpapierbestand knapp 1,6 Mrd. Euro Assets under Management.

Zu diesem Erfolg hat natürlich auch die hervorragende Performance unserer Vermögensverwaltung BremenKapital beigetragen, aber auch unser ehrliches und transparentes Gebührenmodell, das unsere Kunden sehr schätzen.

[6 Firmenkunden: starker Partner für den Bremischen Mittelstand]

Ein weiteres Beispiel ist unser Firmenkundengeschäft. Hier verzeichnete die Sparkasse Bremen vor dem Hintergrund der Fokussierung auf gute Bonitäten eine stabile, jedoch leicht unter dem Vorjahr liegende Entwicklung. Damit konnte die Sparkasse Bremen auch unter schwierigen Rahmenbedingungen ihre Position als wichtigster Mittelstandsfinanzierer in Bremen bestätigen.

Insgesamt lag das Kreditvolumen bei knapp 5,8 Milliarden Euro. Mit der Bereitstellung dieser Kredite sichert die Sparkasse Bremen auch die Handlungsfähigkeit der kleinen und mittleren Unternehmen in der Hansestadt und leistet damit einen Beitrag zur Arbeitsplatzsicherung in der Region.

Mit unserer eigenen Firmenkunden-Kompetenz und einem leistungsfähigen Netzwerk externer Partner sind wir in der Lage, unseren Kunden komplexe Lösungspakete mit Finanzdienstleistungen zu schnüren.

Dabei legen die Kunden weiterhin viel Wert auf Know-how vor Ort. Ob in den Filialen, in den drei Firmenkunden-Regionaldirektionen oder bei den Branchenspezialisten im FinanzCentrum am Brill – unsere Firmenkundenberater sind überall erreichbar und kennen das jeweilige Umfeld ganz genau.

[7 Kundenwachstum durch Online-Banking sowie Innovationen]

Meine Damen und Herren, so weit der Rückblick auf ein erfolgreiches Jahr 2017 und die erfolgreiche Entwicklung im Kundengeschäft.

Im Hinblick auf die Geschäftsentwicklung der nächsten Jahre ist die Frage entscheidend, was die Bremerinnen und Bremer zukünftig von einem attraktiven und leistungsfähigen Finanzdienstleister erwarten.

Denn wir wollen, dass die Sparkasse Bremen auch noch im Jahr 2025 und weit darüber hinaus der führende Finanzdienstleister dieser Region ist. Dies setzt voraus, dass wir auch dann noch einen hohen Kundennutzen stiften, dass wir weiter innovativ genug sind, die Änderungen der Kundenbedürfnisse in einer digitalisierten Welt rechtzeitig zu erkennen und umzusetzen.

Um diese Frage auf wissenschaftlicher Grundlage beantworten zu können, setzt die Sparkasse Bremen schon seit Jahren auf professionelle Analysen renommierter Marktforschungsunternehmen.

In repräsentativen Befragungen werden Privatpersonen und Firmen gefragt, welche Leistungen für sie wie entscheidend bei der Wahl eines Finanzdienstleisters sind und welcher Finanzdienstleister diese Leistungskriterien aus ihrer Sicht am besten erfüllt. Zu diesen Leistungskriterien zählen beispielsweise das Preisniveau, die Sicherheit oder das Online-/Mobile-Banking-Angebot.

Eines der Differenzierungsmerkmale der Sparkasse Bremen ist die Erreichbarkeit vor Ort und in diesem Zusammenhang insbesondere die sehr gute Beratungskompetenz. Diese führt dazu, dass die Sparkasse Bremen seit

mehreren Jahren regelmäßig Auszeichnungen z.B. durch „FOCUS MONEY“ oder das Zertifikat des TÜV Rheinland erhält.

Die ganz aktuelle Kundennutzenanalyse, durchgeführt von Kantar tns, hat deutlich gezeigt, dass die Sparkasse Bremen insgesamt und unverändert auf einem sehr hohen Niveau unterwegs ist.

Bei den **Privatkunden** ist unser Kundenpräferenzwert nach zwei Jahren mit einem Rückgang erstmals wieder gestiegen, und zwar gleich um vier Punkte auf insgesamt 56 Punkte. Damit ist uns eine sehr gute Trendwende gelungen! Besonders erfreulich ist hierbei, dass wir bei elf von 13 kaufentscheidenden Kriterien nach Ansicht der Befragten sogar der beste Anbieter am Markt sind. Zu diesem sehr guten Ergebnis hat sicher auch unsere neue Internetfiliale beigetragen, also unsere Sparkasse-Bremen-Webseite, die wir im vergangenen Jahr völlig neu und noch deutlich kundenfreundlicher aufgebaut haben.

Bei den **Firmenkunden** haben wir sogar noch höhere Kundenpräferenzwerte erreicht. Trotz der Umstellung auf neue Kontoführungsmodelle für Firmenkunden ist dieser Wert nur minimal, um zwei Punkte, gesunken und liegt insgesamt bei immer noch ausgesprochen hohen 60 Punkten.

Eine genaue Analyse der Zahlen zeigt: Bei den wichtigsten kaufentscheidenden Kriterien, also Sicherheit, Zuverlässigkeit, Beratungsqualität und Online-Banking sind wir auf demselben hohen Niveau wie im vergangenen Jahr geblieben. Die Sparkasse Bremen ist auch hier bei zwölf von 13 kaufentscheidenden Kriterien der beste Anbieter am Markt.

Die Befragungsergebnisse zeigen jedenfalls, dass wir mit unserem komfortablen und sicheren **Online- und Mobile-Banking** und mit unseren aktuellen Finanzdienstleistungsangeboten von den Bremer Bürgern und Bremer Unternehmen als moderner und innovativer Finanzdienstleister wahrgenommen werden.

Das belegen auch die dynamischen Zuwächse, die wir 2017 bei den Online-Banking-Verträgen und bei Neukunden erreicht haben. Diese sind um fast 16.000 auf insgesamt knapp 137.000 gewachsen.

Beispiele für solche innovativen Entwicklungen sind – neben der schon erwähnten neuen Internetfiliale – der Handy-zu-Handy-Bezahldienst Kwitt, das elektronische Postfach (also eine Art Cloud, die aber auf unseren Servern läuft), sowie der Start der Finanzvermittlung für Immobilienfinanzierungen. Damit haben wir bereits sehr zukunftsweisende Angebote an den Markt gebracht.

[8 Neue Filialstruktur: „Wir sind da, wo unsere Kunden uns brauchen werden.“]

Um auch in einer zukünftigen digitalisierten Welt ein leistungsfähiger und attraktiver Finanzdienstleister zu bleiben, werden wir in den nächsten Jahren die wesentlichen Teile unserer Gewinne in neue Angebote investieren müssen. Diese Investitionen umfassen nicht nur Innovationen bei digitalen Angeboten, wie ich sie eben dargestellt habe, sondern auch die Ausrichtung der Filialen auf die digitale Welt von morgen. Bei der Sparkasse Bremen gibt es in der Filialstruktur künftig zwei Standbeine: die Stadtteilfiliale und die Zweigstelle.

Die **Stadtteilfilialen** wollen wir als lokale Treffpunkte für die Menschen vor Ort im Stadtteil etablieren. Dort werden sich räumliche Nähe und digitale Beratungskompetenz verbinden. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in den Stadtteilfilialen stehen den Kunden für Beratungsleistungen, Mehrwertservices und Dienstleistungen zur Verfügung, insbesondere im Hinblick auf unsere digitalen Angebote. Dagegen gibt es in den Stadtteilfilialen keine Automaten oder klassische Serviceleistungen mehr - das ist unseres Wissens bisher einzigartig in Deutschland.

Stattdessen finden sie die klassischen Serviceleistungen wie Geldautomaten, Kontoauszugsdrucker, Kassengeschäft, Sparbücher und Schließfächer in den **Zweigstellen**. Wie lange wir diese Zweigstellen noch benötigen, entscheiden wir gemeinsam mit unseren Kunden.

Im Dezember 2017 – das wissen Sie – haben wir unsere erste Stadtteilfiliale in der Pappelstraße 100 eröffnet. Die Investitionen allein an diesen Standort

beliefen sich auf etwa drei Mio. Euro. Im Herbst 2018 werden zwei weitere Stadtteilfilialen folgen, und zwar in Vegesack und in Habenhausen.

Anfang 2019 wird im Horner Mühlenviertel eine weitere Stadtteilfiliale entstehen. Die nächsten Standorte im Jahr 2019 sind dann in Schwachhausen, Hastedt, Lesum, Blumenthal und Walle. In einer ersten Welle sollen bis 2021 insgesamt 15 Stadtteilfilialen eröffnet werden. Insgesamt investieren wir bis dahin rund 40 Mio. Euro in unser Filialnetz. Weitere rund 20 Standorte wollen wir dann anschließend entwickeln, sobald wir wissen, wie das neue Konzept bei unseren Kunden ankommt.

Auch optisch heben sich die neuen Stadtteilfilialen deutlich vom bisherigen Erscheinungsbild unserer Filialen ab. Dort bieten wir den Gästen eine entspannte Atmosphäre mit einem Empfangstresen, Fotos aus dem Stadtteil sowie eine offene Wartelounge mit einem langen kommunikativen Tisch, an dem die Besucher über aktuelle Themen aus ihren Stadtteil diskutieren können. Die Beratungsräume sind alle individuell gestaltet, und kostenloses WLAN ist natürlich auch vorhanden. Die ersten Reaktionen unserer Kunden aus der Stadtteilfiliale in der Pappelstraße waren äußerst positiv – dies sicherlich auch deshalb, weil wir die Stadtteilfilialen gemeinsam mit unseren Kunden entwickeln, so dass sie sich und ihre Bedürfnisse dort besonders gut wieder finden

Meine Damen und Herren,
ich komme zum Fazit: Die Sparkasse Bremen stiftet einen hohen Nutzen für die Region und für ihre Kunden und sie hat dabei erfolgreich gewirtschaftet. Sie ist solide und stabil aufgestellt und wird mit zahlreichen Investitionen und Innovationen die Chancen der Zukunft ergreifen.

Wir werden auch in einem rasanten gesellschaftlichen Wandel durch die Digitalisierung da sein, wo unsere Kunden uns brauchen werden: Ob persönlich und vor Ort in den Bremer Stadtteilen oder über einen unserer digitalen Kanäle. Als Sparkasse Bremen streben wir jedenfalls mit Herz und mit Ideen danach, auch in Zukunft ein verlässlicher, sicherer, leistungsstarker und vertrauenswürdiger Finanzpartner für die Bremerinnen und Bremer zu sein.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit. Meine Kollegen und ich stehen Ihnen jetzt gerne für Ihre Fragen zur Verfügung.

Es gilt das gesprochene Wort!