

Rede von Dr. Tim Neemann Vorsitzender des Vorstandes, Die Sparkasse Bremen

- Es gilt das gesprochene Wort -

Sperrfrist 28.2.2019, 15.00 Uhr

28. Februar 2019

[0 Begrüßung]

Guten Morgen, sehr geehrte Damen und Herren,

herzlich willkommen hier im FinanzCentrum Am Brill. Auch im Namen meiner Vorstandskollegen begrüße ich Sie zur Bilanzpressekonferenz 2019 der Sparkasse Bremen.

Bevor ich auf die Ergebnisse für das Geschäftsjahr 2018 eingehe, möchte ich Ihnen kurz die **Rahmenbedingungen** skizzieren, in denen wir uns aktuell bewegen:

Hier sind unverändert drei Einflussfaktoren prägend:

- Erstens: Durch die immer umfangreichere **Regulatorik** sind wir weiterhin mit einem deutlich erhöhten Regulierungsaufwand konfrontiert. Dies führt vor allem in der Summe zu einem Mehraufwand und damit zu erheblichen Kostenbelastungen.
- Zweitens, die fortschreitende **Digitalisierung**, die nicht nur zu neuen Dimensionen des Wettbewerbs führt, sondern auch zu einem gravierenden Wandel der Kundenbedürfnisse. Traditionelle Vertriebswege und analoge Finanzdienstleistungen werden immer häufiger durch digitale Angebote substituiert. Auf diesen Punkt komme ich gleich noch zurück.

[1 Zinsentwicklung seit 2011]

- Und drittens die seit Jahren anhaltende **Niedrigzinsphase**. Wir haben hier auf dem Chart die Entwicklung der **relevanten Zinssätze** über die vergangenen zehn Jahre dargestellt. Diese Darstellung mit dem Kapitalmarktzins unter Banken und dem inzwischen negativen 3-Monats-Euribor zeigt ja sehr anschaulich, wie diese Entwicklung seit 2011 ausgesehen hat.

[2 Zinsüberschuss und Provisionsüberschuss – Entwicklung der letzten zehn Jahre]

Wenn wir uns nun die **Entwicklung des Zinsüberschusses** in der Sparkasse Bremen über die vergangenen zehn Jahre anschauen, kann man den Einfluss dieser extremen Niedrigzinsphase deutlich erkennen: Allein in den letzten fünf Jahren ist der Zinsüberschuss um rund 50 Mio. Euro auf jetzt 183 Mio. Euro gesunken. (Das Jahr 2016 war durch einen Sondereffekt wegen der Neustrukturierung des Zinsbuches geprägt.)

Dabei konnten wir in diesem Zeitraum unser Geschäftsvolumen in allen Bereichen deutlich ausweiten - sei es bei Kundenkrediten, bei Kundeneinlagen als auch im Provisionsgeschäft wie beispielsweise mit Wertpapieren, worauf ich gleich auch noch einmal zurückkomme. Dennoch können das Wachstum und die Steigerungen im **Provisionsüberschuss** diese Belastung durch die Niedrigzinsphase nicht annähernd kompensieren.

Dies soll noch einmal deutlich machen, vor welchen enormen Herausforderungen die Kreditwirtschaft derzeit steht: Es gilt sich auf ein anhaltend niedrigeres Ertragsniveau einzustellen.

Daran arbeiten wir seit einigen Jahren mit großem Erfolg. Zum einen investieren wir in neue Angebote, neue Arbeitswelten und zusätzlichen Kundennutzen - allein in den nächsten fünf Jahren werden wir mehr als 100 Millionen Euro in diese Bereiche investieren. Zum anderen passen wir durch eine Vielzahl langfristig angelegter Maßnahmen unsere Kostenbasis an das niedrigere Ertragsniveau an.

[3 Verwaltungsaufwand rückläufig, Maßnahmen zur Kostenreduktion greifen]

Die Entwicklung des allgemeinen Verwaltungsaufwands (inklusive Abschreibungen) macht deutlich, dass unsere Maßnahmen zur Kostenreduktion greifen. Legt man den Zeitraum seit

2009 zugrunde, ist der Aufwand sogar um nominal rund 20 Prozent gesunken. Ein respektablem Rückgang – gerade, wenn man den zusätzlichen Aufwand für neue regulatorische Anforderungen, die notwendigen Investitionen zur Transformation in das digitale Zeitalter und die Tarifsteigerungen für diesen Zeitraum mit berücksichtigt.

Auch im Geschäftsjahr 2018 konnten wir die Aufwendungen weiter zurückführen (172,9 Millionen Euro). Während die Personalaufwendungen gesunken sind, haben sich die Sachaufwendungen zum Vorjahr etwas erhöht. Diese Kostensteigerungen sind auf Investitionen in die „Sparkasse Bremen der Zukunft“ zurückzuführen. Das betrifft die Digitalisierungsstrategie und unseren Wandel zum Finanzvermittler, das betrifft aber auch die Neuausrichtung unserer Filialstruktur.

[4 Sehr gutes Jahresergebnis erzielt]

Wir haben mit einem Jahresüberschuss **von knapp 37 Millionen Euro im Jahr 2018 ein wirklich beachtliches Ergebnis** erwirtschaftet. Aufwind hat uns im abgelaufenen Jahr die positive, wenn auch im Jahresverlauf abgeschwächte gesamtwirtschaftliche Entwicklung gegeben mit der Folge, dass der Risikovorsorgebedarf im Kreditbereich praktisch ausgeblieben ist.

Grundlage für dieses sehr gute Ergebnis ist jedoch das anhaltend hohe Vertrauen der Bremerinnen und Bremer, die in der Sparkasse in einer Zeit, die von vielen Unsicherheiten geprägt ist, so etwas wie einen sicheren Hafen für ihre Finanzen sehen. Die Sparkasse Bremen wird von ihren Kundinnen und Kunden unverändert als ein **attraktiver Finanzdienstleister mit einem ausgezeichneten Produkt- und Dienstleistungsangebot** wahrgenommen.

[5 Kundenpräferenzwert bei Privatkunden auf Top-Niveau]

Das belegen sehr eindrucksvoll die seit Jahren sehr hohen Kundenpräferenzwerte bei Privat- und Firmenkunden, die wir alljährlich in repräsentativen Kundenbefragungen ermitteln.

Bei unseren Privatkunden konnten wir 2018 mit 59 Punkten sogar den höchsten bislang Wert erreichen. Gegenüber dem Vorjahr haben wir uns noch einmal um drei Punkte verbessert.

[6 Konstant hoher Kundenpräferenzwert bei Firmenkunden]

Auch bei unseren Firmenkunden bewegte sich der Präferenzwert im Geschäftsjahr 2018 mit 57 Punkten weiter auf einem konstant hohen Niveau.

[7 Zuwächse im Wohnungsbau (Privat- und Firmenkunden)]

Einer der Haupttreiber des Wachstums war auch 2018 die unverändert hohe Nachfrage nach privaten Wohnimmobilien und damit auch Immobilienfinanzierungen. Wir wollen der beste Finanzdienstleister für die Menschen und für Unternehmen in Bremen sein. Dazu gehört auch, dass wir beim Thema „Wohnen“ nah und kompetent am Kunden sind.

Wohnen ist und bleibt eine Herzensangelegenheit für alle Bremerinnen und Bremer, denn jeder möchte sich in seinem Zuhause wohlfühlen. Der Finanzierungsmarkt in der Hansestadt ist weiter hart umkämpft, das spüren wir auch im Konditionenwettbewerb. Dennoch konnten wir im Jahr 2018 ein sehr gutes Neugeschäft und eine deutliche Ausweitung der Bestände für private und gewerbliche Baufinanzierungen n verzeichnen. Daran haben auch die erhöhten rechtlichen Vorgaben durch die Wohnungsbau-Kreditrichtlinie nichts geändert. Insgesamt konnten wir unsere Marktposition behaupten und auch 2018 viele Bremerinnen und Bremern bei ihrem Schritt in die eigenen vier Wände begleiten.

Unser ImmobilienCenter unterstützt die Kundinnen und Kunden weiterhin sehr kompetent, wenn es ums Bauen, Kaufen oder Sanieren geht. Auch unsere Tochtergesellschaft, die Sparkasse-Immobilien GmbH Bremen, kurz S-Immo, war sehr erfolgreich unterwegs: im Jahr 2018 konnten zum Beispiel 20 Prozent mehr Immobilien in Bremen vermittelt werden. Ermöglicht hat dies auch die Einführung von neuen, innovativen Produkten wie die Online-Gebraucht-Immobilien-Bewertung. Außerdem gibt es direkt in unseren Filialen Stadtteilmakler als kompetente Ansprechpartner.

Leider ist die Nachfrage nach Immobilien in Bremen unverändert deutlich größer als das Angebot, auch weil ausreichende Flächen für den Wohnungsneubau nach wie vor fehlen. Das Angebot an Neu- und Gebrauch-Immobilien ist knapp. Es bleibt zu hoffen, dass die großen Neubauprojekte in den nächsten Jahren (wie z. B. das alte Brinkmann-Gelände in Woltmershausen) zu einer spürbaren Entlastung führen werden.

[8 Wertpapiergeschäft: deutliche Zuwächse bei „BremenKapital“]

Im Kundenwertpapiergeschäft verzeichnete die Sparkasse Bremen im Jahr 2018 erfreuliche Zuwächse bei der Anzahl der verwalteten Wertpapierdepots. Getragen wird diese Steigerung insbesondere durch die positive Entwicklung bei unserer Vermögensverwaltung „BremenKapital“.

Insgesamt haben unsere Kundinnen und Kunden bis Jahresende 2018 über 739 Millionen Euro in die drei Produktvarianten BremenKapital Kompakt, BremenKapital Individuell und BremenKapital Mandat investiert. Erfreulich war auch der Zuwachs beim Wertpapier-Depotvolumen, das um gut fünf Prozent auf knapp 1,7 Milliarden Euro gestiegen ist.

[9 Investitionen in die digitale Welt und Filialen]

Meine Damen und Herren,
bei all unseren Angeboten, ob nun persönlich in der Filiale oder online über die verschiedenen Kanäle: Wir sehen stets die Kundin oder den Kunden im Zentrum unseres Denkens und Handelns. Denn sie entscheiden darüber, wie sie mit uns in Kontakt treten möchten. Wir stellen dafür die notwendige technische Infrastruktur bereit.

Das betrifft nicht nur die millionenfach genutzten SparkassenApps für Online und Mobil-Banking. Das gilt auch für die neuen Kommunikationskanäle wie Text-Chats, Videoberatung oder die Kommunikation per WhatsApp oder andere Social-Media-Kanäle. Und das alles wollen wir mit einem hohen Sicherheitsstandard verbinden, wie man das von der Sparkasse Bremen gewohnt ist.

[10 (Stadtteil-)Filialen bleiben das Gesicht zum Kunden]

Aber anders als viele Andere investieren wir gerade im Hinblick auf die Digitalisierung weiter in unsere Filialen und Stadtteilfilialen. Die Stadtteilfilialen sind der erste Baustein unserer Strategie zur Ausrichtung der Sparkasse Bremen auf das digitale Zeitalter. Mit Bremen-Neustadt und Obervieland sind inzwischen zwei Stadtteilfilialen fertig gestellt und im Einsatz. Die dritte Stadtteilfiliale eröffnet im Sommer 2019 in Horn-Lehe. Vorgesehen ist, dass anschließend in Schwachhausen sowie in Lesum und in Blumenthal die nächsten Schritte der Filialstruktur umgesetzt werden. Allen Stadtteilfilialen ist gleich, dass wir hier kompetente Beratung als Finanzdienstleister und Hilfe bei allen Online-Angeboten anbieten. Darüber

hinaus haben sich diese aber auch als Treffpunkt im Stadtteil etabliert. Hier können sich Unternehmen und Start-Ups präsentieren und „Netzwerke“ treffen sich am langen kommunikativen Tisch zum Austausch und zur Diskussion.

Das eigentliche Alleinstellungsmerkmal der Sparkasse Bremen bleibt die Kombination aus persönlicher Beratung in unseren Filialen und unseren digitalen Services und Dienstleistungen. So kann jede Kundin und jeder Kunde nicht nur den Kanal wählen, über den wir kommunizieren. Es geht aber nicht nur um den Austausch: Immer häufiger finden auch der Beratungsprozess und der Produktabschluss online statt.

[11 Vom Produkthanbieter zur Finanzvermittler]

Ein weiterer Baustein unserer Strategie ist der Wandel vom Produkthanbieter zum Finanzvermittler. Finanzdienstleistungen sind leicht digitalisierbar. Hinzu kommt, dass über Preise und Leistungen ein hohes Maß an Transparenz herrscht, weil alles Online mit wenigen Klicks abrufbar ist. Die Gewinner der Digitalisierung werden nach unserer Auffassung deshalb Plattformen sein, weil ihr Geschäftsmodell nicht auf die Herstellung, sondern auf die Vermittlung von Produkten ausgerichtet ist.

Unsere Kundinnen und Kunden können heute aus einer Vielzahl von Angeboten auswählen, nur macht diese Fülle von Informationen und Meinungen es den Menschen nicht leichter, sondern schwerer, eine gute Entscheidung zu treffen. Eine vertrauenswürdige Beratungsleistung auf Basis aller zur Verfügung stehender Finanzprodukte ist mehr denn je gefragt!

Auf dieser Seite erkennen Sie, in welchen Geschäftssegmenten wir bzw. unsere Tochtergesellschaften bereits als Finanzvermittler tätig sind. Das betrifft den Bereich Banking Services mit unserem Online- und Mobile-Banking-Angebot. Das betrifft außerdem die Baufinanzierung, Ratenkredite, Versicherungsleistungen sowie die digitale Vermögensverwaltung. Unsere Vermittlerplattform ist in alle Vertriebskanäle integriert, also stationär und online. Die Anbietertransparenz steht dabei stets im Fokus.

Nehmen Sie das Beispiel Versicherungen: Dort ist die s mobile, ein unabhängiger Versicherungsmakler, tätig. Sie bietet eine bedarfsgerechte und unabhängige Beratung – persönlich und digital. In Gestalt einer App wird den Kunden dort ein digitaler

Versicherungsordner bereitgestellt, der einen Überblick aller Versicherungen vom Hausrat bis zur Altersvorsorge inklusive aller Dokumente enthält.

Ein zweites Beispiel für Online-Lösungen ist **Smavesto**, unsere neue, digitale Vermögensverwaltung. Die Zielgruppe von Smavesto sind digital affine Kundinnen und Kunden. Da Smavesto eine völlig andere Klientel anspricht als unsere klassische Vermögensverwaltung, sehen wir darin eine sinnvolle Ergänzung zu den persönlichen Angeboten von Bremern für Bremer.

Unsere Plattform als Finanzvermittler bauen wir laufend weiter aus: So haben wir zum Beispiel für unsere **Privatkunden** nicht nur die Anbietervielfalt vergrößert, wir haben außerdem einen Strom- und Gasvergleich neu mit aufgenommen.

[12 Veränderte Kundenwünsche erfordern neue Arbeitswelten]

Um den Anforderungen wandelnder Kundenbedürfnisse Rechnung zu tragen, brauchen wir ein anderes Arbeitsumfeld als heute. So schön wie die historische Kundenhalle hier Am Brill auch ist, mit einem modernen Arbeitsumfeld hat das wenig zu tun. Der Bau unseres neuen Verwaltungsgebäudes im Technologiepark geht voran. Ein neues und offenes Bürokonzept ist der dritte Baustein unserer Strategie: Räumliche und technische Barrieren werden abgebaut, innovative IT-Lösungen eingesetzt, um einfacher zusammenzuarbeiten und die Mitarbeitenden noch besser zu vernetzen. Das ist die beste Voraussetzung dafür, schnell und flexibel auf sich verändernde Kundenwünsche zu reagieren. Vorgesehen ist, dass wir im 4. Quartal 2020 mit rund 600 Mitarbeitende in das Gebäude einziehen.

[13 Sparkasse Bremen ist ein ausgezeichneter Arbeitgeber]

Bei all dem Wandel, den wir durchlaufen, haben wir aber auch stets einen sorgfältigen Blick auf die Bedürfnisse und Wünsche unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Natürlich stellen diese Veränderungen vor allem in der Summe schon eine Herausforderung dar. Im vergangenen Herbst haben wir wieder an der Mitarbeitenden-Befragung des Instituts „Great Place to Work“[®] teilgenommen, um ein aktuelles und authentisches Stimmungsbild abzufragen. Dabei haben wir erneut einige sehr positive Rückmeldung von unserer Belegschaft erhalten:

- 89 Prozent unserer Mitarbeitenden haben an der Befragung teilgenommen, das ist schon mal ein Top-Wert!
- „Alles in allem kann ich sagen, dies hier ist ein sehr guter Arbeitsplatz.“ Dieser Aussage haben 85 Prozent der Befragten zugestimmt – ebenfalls eine hervorragende Rückmeldung!
- Die zentrale Wert der Great Place to Work-Befragung ist der so genannte Trust Index ©. Dies ist der Mittelwert von 58 Kernfragen der Untersuchung. Wir sind sehr stolz darauf, dass in der Sparkasse Bremen dabei ein Trust Index von 78 Punkten ermittelt wurde. Das ist – auch im unternehmensweiten Vergleich – ein exzellenter Wert, der uns das Great-Place-to-Work-Siegel „Beste Arbeitgeber in der Region Bremen/ Niedersachsen 2019“ ermöglicht hat. Und wie schon im vergangenen Jahr sind wir damit auf Platz 2 in der Region und auf Platz 1 in Bremen.

Diese Ergebnisse zeigen auch: Trotz aller Veränderungsprozesse können wir auf ein sehr hohes Zufriedenheitsniveau unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bauen!

Diese hohen Zustimmungswerte sind zugleich eine gute Voraussetzung dafür, dass die Sparkasse Bremen im Wettbewerb um die besten Talente auch in Zukunft als attraktiver Arbeitgeber wahrgenommen wird.

[14 Verantwortung für die Region, Beiträge für die Bremerinnen und Bremer]

Meine Damen und Herren, über Generationen hinweg ist die Sparkasse Bremen mit ihren Kundinnen und Kunden verbunden, und sie verzichtet dabei auf Gewinnmaximierung. Stattdessen investieren wir einen erheblichen Teil unserer Erträge, etwa vier Millionen Euro im Jahr, in die Lebensqualität der Bremerinnen und Bremer, vom Kindergarten über den Sportverein bis zu den großen kulturellen Highlights der Stadt. Jede Kundin, jeder Kunde der Sparkasse Bremen verbessert so gleichzeitig die Lebensqualität in seinem Stadtteil und in ganz Bremen.

Unser besonderes Augenmerk gilt dabei der Förderung von Kindern und Jugendlichen. Gemeinsam mit starken Partnern engagieren wir uns für Bildungs-, Sport-, Kultur- und Umweltprojekte, von denen junge Bremerinnen und Bremer profitieren.

Stolz sind wir, dass wir in **sieben Museen Kindern und Jugendlichen bis 18 Jahre aktuell freien Eintritt ermöglichen**: Kunsthalle Bremen, Focke-Museum, Museen Böttcherstraße,

Weserburg / Museum für moderne Kunst und Hafenumuseum Speicher XI. Im Universum Bremen gilt dieser freie Eintritt für Kinder und Jugendliche jeden ersten Freitag im Monat. Und im Übersee-Museum ist der Besuch für Bremer Schulklassen kostenlos.

Auch bei unseren Förderaktivitäten bewegen wir uns von der analogen in die digitale Welt. Im November 2018 ist unser **digitales Spendenportal** erfolgreich gestartet, dort haben die Bremerinnen und Bremer die Möglichkeit, genau die Projekte mit zu unterstützen, die ihnen besonders am Herzen liegen.

Ich komme zum **Fazit**: Die Sparkasse Bremen verfügt nicht nur über ein einzigartiges Produkt- und Dienstleistungsangebot, sie verfügt auch über starke Wurzeln in der Hansestadt und gibt ein hohes Commitment für die Bremerinnen und Bremer und den Standort ab.

Sie stiftet einen hohen Nutzen für die Region und für ihre Kundinnen und Kunden und sie hat dabei auch 2018 erfolgreich gewirtschaftet. Die Sparkasse Bremen ist solide und stabil aufgestellt, sie investiert einen erheblichen Betrag in Technik, Innovationen und ins Know-how der Mitarbeitenden, um auch in Zukunft leistungsfähig und erfolgreich zu sein.

Und wir bleiben dort, wo unsere Kundinnen und Kunden uns brauchen: Ob persönlich und vor Ort in den Bremer Stadtteilen oder über unsere diversen digitalen Kanäle. Als Sparkasse Bremen sind wir auch Zukunft ein verlässlicher, sicherer, leistungsstarker und vertrauenswürdiger Finanzpartner an der Seite der Bremerinnen und Bremer.

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

Es gilt das gesprochene Wort!

Sperrfrist 28.2.2019, 15.00 Uhr