

**Jahrespressekonferenz des Rheinischen Sparkassen- und Giroverbands (RSGV)
21. April 2021**

Michael Breuer, Präsident des RSGV

Thomas Pennartz, Geschäftsführer des RSGV

Rheinische Sparkassen – Solides Ergebnis in einem außergewöhnlichen Jahr – Kredit- und Einlagenvolumen deutlich ausgeweitet – Konsolidierung in der Gruppe bleibt Daueraufgabe

Sehr geehrte Damen und Herren,

das Jahr 2020, über das wir heute berichten möchten, war für uns alle in jeder Beziehung außergewöhnlich, herausfordernd und sehr anstrengend – und die ersten Monate im Jahr 2021 sind es weiterhin. Von heute auf morgen wurden vermeintliche Gewissheiten hinterfragt, Selbstverständlichkeiten plötzlich zum Besonderen. Unsicherheit, ja, Angst machte sich dort breit, wo man sich gerade noch in Sicherheit und auf einem guten Weg wähnte. Die Auswirkungen der Pandemie-Bekämpfung stellen unseren gesellschaftlichen Zusammenhalt und auch unsere wirtschaftliche Stabilität vor große Herausforderungen. In dieser Ausnahmesituation hat sich das Geschäftsmodell der kommunal orientierten, öffentlich-rechtlichen Sparkassen auch bei uns im Rheinland bewährt.

- Wir, die rheinischen Sparkassen haben in dieser besonderen Situation ein solides Ergebnis im Jahr 2020 erwirtschaftet. Wir sind damit unserer großen Verantwortung als öffentlich-rechtliche, regionale Institute im Umgang mit ihren Kundinnen und Kunden mehr als gerecht geworden.
- Wir waren und sind erste Ansprechpartner für Unternehmen und Handwerksbetriebe, für Einzelunternehmende und Privathaushalte. Wir haben die Liquiditätsversorgung der regionalen Wirtschaft sichergestellt und die Versorgung mit Finanzdienstleistungen in allen Regionen des Rheinlandes gewährleistet. Unter außergewöhnlichen Belastungen waren die Sparkassen-Mitarbeitenden persönlich und online für Kundinnen und Kunden da.
- Die Pandemie hat Entwicklungen der vergangenen Jahre in ihrer Dynamik noch weiter beschleunigt und verstärkt. Bilanzsumme sowie Kredit- und Einlagenvolumen sind deutlich gestiegen. Besonders bei den Einlagen haben wir gespürt, dass die Menschen mehr sparen – sei es, um in unsicheren Zeiten auf Nummer sicher zu gehen. Oder sei es „nur“, weil einfach die Konsum-Möglichkeiten fehlten. Diese Situa-

tion, gepaart mit der Null-Zins-Politik der EZB, ist besonders herausfordernd. Erfreulicherweise hat sich das Wertpapiergeschäft trotz eines turbulenten Börsenjahres 2020 gut entwickelt.

- Bei der Ertragslage zeigte sich ein gemischtes Bild: Der Zinsüberschuss sinkt weiter und kann nicht vollständig durch einen steigenden Provisionsüberschuss und Disziplin bei den Sach- und Personalkosten aufgefangen werden.
- Aufgrund der verschiedenen politischen Maßnahmen zur Stabilisierung der Wirtschaft sind die Auswirkungen bislang noch nicht gravierend, was mögliche Unternehmensinsolvenzen angeht. Dies wird sich in Zukunft aber ändern. Die Auswirkungen der Maßnahmen zur Bekämpfung der Pandemie werden an unserer Kundschaft nicht vorbeigehen. Insofern ist es gut, dass die rheinischen Sparkassen ihre Risikovorsorge weiter aufgestockt haben und dass trotz der schwierigen Rahmenbedingungen auch die Kapitalquoten weiter gesteigert werden konnten. Unsere Kapitalstärke ist eine wichtige Basis, um in den nächsten Monaten handlungsstark agieren zu können.
- Mit einer Bürger-Dividende von über 350 Mio. Euro stärken die rheinischen Sparkassen Kommunen und das soziale Leben im Rheinland. Ganz zu schweigen von Steuerzahlungen und Konsum-Ausgaben der rund 26.000 rheinischen Sparkassen-Mitarbeiterinnen und -Mitarbeiter in der Region.
- Fazit: Die nächsten Monate und Jahre werden sicherlich keine Kaffeefahrt, sondern eine Fahrt durch raue See. Aber die rheinischen Sparkassen sind gut gerüstet, auch diese zu meistern.

Kreditengagement deutlich ausgeweitet

Zu den Zahlen im Einzelnen:

Insgesamt stieg die Bilanzsumme der rheinischen Sparkassen auf 179,6 Mrd. Euro – ein Plus von 6,7 Prozent. Das Kundenkreditvolumen erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr um 5,4 Mrd. Euro oder 4,3 % auf 128,3 Mrd. Euro (2019: +4,0 Prozent). Hauptträger des Kreditwachstums waren die Kredite an Unternehmen und wirtschaftlich Selbständige sowie der private Wohnungsbau.

Der Bestand der Kredite an Unternehmen und wirtschaftlich Selbständige erhöhte sich in 2020 um 3,6 Mrd. Euro auf 67,5 Mrd. Euro. Zu Jahresbeginn spielten bei guter konjunktureller Entwicklung noch Investitionen in Anlagen, Bauten und Ausrüstungen eine zentrale Rolle im Kreditgeschäft mit Firmenkunden. Im Zuge der aufgrund der Corona-Pandemie beschlossenen

Einschränkungen der wirtschaftlichen Aktivitäten gab es im weiteren Jahresverlauf einen stark steigenden Bedarf an Krediten zur Sicherung der Liquidität und zur Finanzierung von Betriebsmitteln.

Auch das Kreditgeschäft mit Privatpersonen verlief im Jahr 2020 noch dynamischer als im Vorjahr und verzeichnete ein Plus von 2,2 Mrd. Euro auf 51,5 Mrd. Euro. Das kräftige Kreditwachstum ging wie bereits in 2019 auf den starken Zuwachs bei Krediten für den privaten Wohnungsbau in Höhe von 2,5 Mrd. Euro zurück. Der Gesamtbestand privater Wohnungsbaukredite stieg damit auf 45,8 Mrd. Euro, die Zusagen zur Finanzierung des Wohnungsbaus verzeichneten ein Plus von 9,8 Prozent auf 13,0 Mrd. Euro und erreichten damit ebenfalls einen neuen Rekordwert. In der Krise bleibt die Immobilie offenbar eine sichere Anlage.

Insgesamt haben die rheinischen Sparkassen im Jahr 2020 25,0 Mrd. Euro Kredite ausgegeben, das ist ein Plus von 1,9 Mrd. Euro oder 8,2 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Besonderen Fokus legten die rheinischen Sparkassen auf die Stärkung und Unterstützung ihrer kleinen und mittelständischen Unternehmenskunden. Insgesamt wurden hier im Jahr 2020 14,5 Mrd. Euro Kredite ausgegeben, das ist ein Plus von 13,3 Prozent und ebenfalls ein historischer Höchststand. Im Neugeschäft mit privaten Kunden gab es mit einem Plus von 8,2 Prozent auf 9,6 Mrd. Euro ebenfalls einen neuen Bestwert.

Dies sind nackte Zahlen, doch hinter diesen Zahlen verbergen sich viele Fälle, in denen aufgrund der Pandemie schnell und wirksam Hilfen für Unternehmen benötigt wurden. Deshalb war es gut und wichtig, dass sich das Zusammenspiel mit den Förderbanken rasch und gut eingespielt hat. Über die rheinischen Sparkassen sind in der Zeit vom 23. März bis Ende Dezember 2020 Förderkredite in einem Gesamtvolumen von rund 2,2 Mrd. Euro ausgereicht worden; davon allein knapp 2 Mrd. über die Förderprogramme der KfW.

Herausforderungen im Einlagengeschäft

Der Zufluss bei den Kundeneinlagen der rheinischen Sparkassen hat sich im Berichtsjahr deutlich verstärkt. Ja, man kann von einer regelrechten Einlagenflut reden. Der Gesamtbestand der Kundeneinlagen erhöhte sich in 2020 um 8,9 Mrd. Euro oder 6,8 Prozent auf 138,5 Mrd. Euro.

Diese Zahlen sind ein Rekordwert und ein Ausdruck des großen Vertrauens unserer Kundschaft. In der Pandemie haben sich viele, egal, ob Privatpersonen oder Unternehmen, auf ihre stabilen, regionalen Kreditinstitute verlassen. Oft haben wir erlebt, dass die Zweitkonto-Verbindung zur heimischen Sparkasse in der Krise auf einmal die erste Wahl wurde. Im Angesicht der weltweiten Pandemie suchten viele das Vertrauen vor Ort.

Aber natürlich bringen die hohen Einlagen große Herausforderungen mit sich. Denn aufgrund der anhaltenden Nullzinsphase durch die Geldpolitik der EZB spiegeln negative Zinsen auf dem

Anleihemarkt schon lange die marktübliche Realität wieder. Und das Umfeld negativer Markt-zinsen macht die Kundeneinlagen bei einer „Nullverzinsung“ damit zu einem immer größeren Kostenfaktor für alle Kreditinstitute.

Gerade wirtschaftlich starke und realwirtschaftlich ausgerichtete Kreditinstitute wie Sparkassen, die weniger Kapitalmarktgeschäfte, dafür aber viel Kredit- und Einlagengeschäft betreiben, werden durch diese Rahmenbedingungen vor besondere Herausforderungen gestellt. Zudem stellen die Sparkassen vermehrt fest, dass Mitbewerber durch ihre Konditionengestaltung die Einlagen ihrer Kundschaft in Richtung Sparkassen lenken. Auch deshalb können Sparkassen ihre Angebote nicht losgelöst vom Markt- und Zinsumfeld gestalten.

Da zwischen Spar-, Giro- und Tagesgeldkonten kein Zinsunterschied mehr besteht, liegen die Zuflüsse der Kundschaft zudem fast ausschließlich auf Giro- oder Tagesgeldkonten. Dies macht die Liquiditätssteuerung für Banken immer schwieriger. Sparkassen haben lange Zeit versucht, ihre Kundschaft vor Verwarentgelten zu bewahren. Aber diese Situation können auch Sparkassen auf Dauer nicht ignorieren.

Die anfallenden Negativzinsen, die die Institute bei der EZB für ihre Überschussliquidität zahlen müssen, sind dabei ein Kostentreiber. Über die reinen EZB-Negativzinsen hinaus gibt es noch weitere Faktoren, die die Ertragslage der Institute beeinflussen.

So sind beispielsweise sichere und liquide Wertpapiere – vorwiegend Staatsanleihen oder Pfandbriefe – in Folge der expansiven Geldpolitik der EZB insbesondere mit negativen Renditen behaftet. So wird es immer schwieriger, attraktive Anlagen zu finden, mit denen sich noch eine positive Rendite erzielen lässt. Dazu müssen Kreditinstitute oftmals höheren Risiken eingehen (z.B. Zinsänderungsrisiken, Adress- und Spreadrisiken). Diese sind beherrschbar, verursachen aber ebenfalls zusätzliche Kosten durch eine teure Absicherung und einen höheren Management-Aufwand. Zudem bedingt das Einlagenwachstum auch höhere Kosten für den Einlagensicherungsfonds.

Die Sparkassen meistern auch diese Situation und stehen weiterhin für Stabilität und Kunden-nähe. Aber sie müssen ebenfalls betriebswirtschaftliche Konsequenzen ziehen. Verwarentgelte betreffen aktuell nur einen geringen Prozentsatz der Kundschaft mit hohen Einlagen. Dabei gehen Sparkassen aktiv auf ihre Kundschaft zu, um alternative und optimal auf deren Bedürfnisse abgestimmte Anlagen zu finden. Denn: Berücksichtigt man die aktuelle Inflation, führen die klassischen Spareinlagen im derzeitigen Zinsumfeld zu einem Vermögensverlust bei den Kundinnen und Kunden.

In dem Zusammenhang ist es erfreulich, dass wir hier im vergangenen Jahr auch dank der guten Zusammenarbeit mit der Deka Erfolge zu verzeichnen hatten und die Umsätze im **Kunden-**

Wertpapiergeschäft der rheinischen Sparkassen wieder deutlich zulegen konnten. Der Wertpapierumsatz stieg um 5,4 Mrd. Euro oder 30 Prozent auf 23,2 Mrd. Euro. Im Mittelpunkt des Anlegerinteresses standen Investmentfonds mit einem Umsatzanteil von 41,7 Prozent, gefolgt von Aktien (34,7 Prozent) und festverzinslichen Wertpapieren (23,6 Prozent).

Geldvermögensbildung der Kunden

Auch das Geldvermögen unserer privaten Kundschaft ist gewachsen. Der Zuwachs an Spareinlagen, Eigenemissionen, Termingeldern, täglich fälligen Geldern sowie der Nettoabsatz von Wertpapieren summierte sich in 2020 auf 8,4 Mrd. Euro und übertraf somit das schon hohe Vorjahresniveau deutlich. Allerdings spiegelt sich natürlich auch hier in gewissem Maße die Konsumzurückhaltung in der Pandemielage wieder.

Zinsüberschuss sinkt – Provisionsüberschuss steigt

Ein gemischtes Bild ergibt der Blick auf die Ertragslage. Der Zinsüberschuss betrug 2,4 Mrd. Euro und lag damit um 118 Mio. Euro bzw. 4,7 Prozent unter dem Vorjahresergebnis. Diese Entwicklung wird sich auch aufgrund der Null- und Negativzinspolitik der EZB in absehbarer Zeit nicht umdrehen.

Der Provisionsüberschuss konnte um 21 Mio. Euro auf insgesamt 1,116 Mrd. verbessert werden. Leichte Entlastungseffekte gehen auch vom Verwaltungsaufwand aus. Der Personalaufwand der rheinischen Sparkassen betrug 1,68 Mrd. Euro. Das sind trotz Tarifierhöhung 1,9 Prozent weniger als 2019. Auch der Sachaufwand konnte um 15 Mio. Euro reduziert werden und betrug 958 Mio. Euro. Insgesamt hat das Betriebsergebnis vor Bewertung um 55 Mio. Euro auf insgesamt 936 Mio. Euro nachgegeben. Das Verhältnis von Aufwand zu Ertrag – ausgedrückt in der Cost-Income-Ratio – lag Ende 2020 bei 73,8 Prozent.

Ertragslage ermöglicht Stärkung des Eigenkapitals

Beim Bewertungsergebnis reagieren die rheinischen Sparkassen auf die gewachsenen Unsicherheiten. Die Wertberichtigungen aus dem Kreditgeschäft wurden auf 123,5 Mio. Euro erhöht. Aufgrund der Entwicklung am Kapitalmarkt konnten die Vorjahresergebnisse im Bereich des Wertpapiergeschäfts nicht erreicht werden, der Bewertungsaufwand belief sich auf 54 Mio. Euro.

Inklusive der Dotierung der Vorsorgereserven und des neutralen Ergebnisses – insgesamt 320 Mio. Euro - erzielten die rheinischen Sparkassen ein Ergebnis vor Steuern von 439 Mio. Euro. Die gewinnabhängigen Steuern beliefen sich auf 265,9 Mio. Euro. Daraus fließen den Kommunen 140 Mio. Euro Gewerbeertragsteuern unmittelbar zu. Unter dem Strich wurde ein Jahresergebnis von knapp 173 Mio. Euro erzielt.

Erfreulicherweise ermöglicht die Ertragslage damit eine Stärkung die Kernkapitalquote von 15,8 Prozent auf 16,2 Prozent und der Gesamtkapitalquote von 17,7 Prozent auf 18 Prozent gestiegen. Dies ist eine sehr stabile Basis, um die sicherlich noch vor uns liegenden wirtschaftlichen Probleme zu meistern. Unsere Stärke hilft uns nun in den bevorstehenden schwierigen Jahren.

Bürgerdividende von über 350 Mio. Euro

Insgesamt erhielten die Menschen im Rheinland aus Spenden, Sponsoring, Prämien/Zweckerträgen, Stiftungs- und Gewinnausschüttungen sowie Steuern eine so genannte „Bürgerdividende“ von 356,5 Mio. Euro. Zu berücksichtigen ist dabei, dass die große Mehrheit der rheinischen Sparkassen im vergangenen Jahr aufgrund der Empfehlungen der BaFin keine Gewinnausschüttungen an ihre kommunalen Träger vorgenommen haben.

Geschäftsmodell der Sparkassen stärken

Wenn persönliche Kontakte reduziert werden sollen und auf Abstand gegangen wird, hat das auch im Bankensektor deutliche Konsequenzen. Konkret: Die Corona-Krise hat die Akzeptanz und den Einsatz von digitalen Angeboten der Sparkassen sowie den bargeldlosen Zahlungsverkehr deutlich erhöht. Inzwischen sind 79,7 Prozent der geschäftlichen und 65,3 Prozent der privaten Girokonten für den Online-Zugriff freigeschaltet.

Aktuell verzeichnen die Internet-Filialen der rheinischen Sparkassen monatlich über 183,7 Mio. Zugriffe von Kundinnen und Kunden. Das sind nahezu 6 Millionen mehr als in den Monaten vor der Krise. Fast 40 Prozent werden inzwischen über mobile Endgeräte und Tablets durchgeführt. Die oft ausgezeichnete Multibanking-fähige Sparkassen-App verzeichnet inzwischen über 27 Mio. Downloads aus den vorhandenen App-Stores und ist – wie schon häufig gesagt - mit über 11 Mio. aktiven Nutzenden eine der führenden Finanz-Apps am Markt.

Auch beim Zahlungsverhalten hat die Corona-Pandemie deutliche Veränderungen herbeigeführt. Während im Januar 2020 fast neun Mio. Transaktionen mit einem Volumen von 250,6 Mio. Euro kontaktlos mit der Girocard von rheinischen Sparkassen-Kundinnen und -Kunden durchgeführt wurden, waren es im Dezember bereits 17,9 Mio. Transaktionen mit einem Volumen von 608,9 Mio. Euro – eine Steigerung um **143 Prozent**. Der Anteil der kontaktlosen Zahlungen beim Einsatz der Girocard stieg von 40 Prozent im Januar auf 61,6 Prozent zum Jahresende 2020, der Umsatzanteil im gleichen Zeitraum von gut 27,2 auf 50,4 Prozent.

Dazu kam der Start von Apple Pay mit der Girocard - eine der erfolgreichsten Produkteinführungen der Sparkassen in den letzten Jahren. Immerhin haben die Sparkassen als erste Institutsgruppe der Deutschen Kreditwirtschaft die Integration der Girocard in Apple Pay ermöglicht -

und 1,5 Millionen Sparkassenkunden nutzten laut Apple im Jahr 2020 Apple Pay zum Bezahlen mit ihrer Sparkassen-Girocard oder Sparkassen-Kreditkarte.

Diese Zahlen sind nur einige Beispiele für die digitale Stärke der Sparkassenorganisation. Von Beginn der Pandemie an wurde gut und arbeitsteilig zusammengearbeitet. Schnell wurden digitale Beratungs- und Servicestrecken aufgebaut, trotz Kontaktbeschränkungen und Filialschließungen pragmatisch und kundenorientiert verfahren. In der Krise hat sich gezeigt: Die Sparkassen können Krise! Die Sparkassen im Rheinland und bundesweit verfügen über eine leistungsfähige digitale Infrastruktur, die die Wünsche und Bedürfnisse ihrer Kundinnen und Kunden schnell und umfassend erfüllen können. Fakt ist aber auch: Die letzten Monate werden sich weiterhin nachhaltig auswirken und das Banking und Zahlungsverhalten unserer Kundschaft auch langfristig verändern.

Deshalb dürfen wir mit unseren Anstrengungen nicht nachlassen. Die Privatkundschaft zeigt ein gesteigertes Interesse an digitalen und personalisierten Angeboten, die jederzeit verfügbar sind sowie an nachhaltigen Anlageprodukten. Deshalb dürfen wir mit unseren Anstrengungen nicht nachlassen. Die Privatkundschaft zeigt ein gesteigertes Interesse an digitalen und personalisierten Angeboten, die jederzeit verfügbar sind sowie an nachhaltigen Anlageprodukten. Und diesem wachsenden Wunsch nach digitalen, dennoch personalisierten Angeboten widmen wir auch 2021 besondere Aufmerksamkeit.

Mit den digitalen Angeboten, angefangen beim Multibanking über den Finanzplaner mit seinen vielen Möglichkeiten zur Darstellung der aktuellen finanziellen Situation, seiner intelligenten Prognosefunktion bezüglich der Entwicklung des Kontosaldo sowie dem Vertragscheck inkl. Kündigungsservice bieten die Sparkassen ihren Kunden bereits heute hervorragende Services. Zudem werden wir das Kundenerlebnis noch weiter verbessern und damit unsere Finanzplattform zur zentralen Anlaufstelle im Netz für alle finanziellen Belange unserer Kunden weiterentwickeln. Nur zwei Beispiele: Das Elektronische Postfach wird zum virtuellen Briefkasten und der Elektronische Safe wird wesentlich vielseitiger ausgestaltet.

Der Fokus der Firmenkunden und Kommunen hingegen konzentriert sich auf Unterstützungsangebote vor allem bei der Umsetzung der digitalen Transformation. Dies bedingt einen erhöhten und veränderten Beratungsumfang hinsichtlich digitaler Unterstützungs- und Dienstleistungen. Generell gilt: Die Sparkassen können hochwertige und passgenaue Produkte und Dienstleistungen zu wettbewerbsfähigen Bedingungen anbieten, denen die Kundschaft den Sparkassen auch hinsichtlich der Datensicherheit und -integrität volles Vertrauen schenken können.

Um auch in Zukunft weiterhin Marktführer zu bleiben, bleibt der Spagat zwischen digitaler und analoger Welt zukünftig eine Daueraufgabe. Bei aller digitalen Leistungsfähigkeit bleibt die Aufgabe für die Sparkassen in der Zukunft, persönlich in einer bedarfsgerechten Anzahl von

Filialen als kompetente Ansprechpartnerinnen präsent zu sein – aktuell sind dies 1091 Filialen, davon 709 mit Mitarbeitenden besetzt. Um in dieser Situation wirtschaftlich arbeiten zu können müssen wir weiter unsere internen Hausaufgaben machen – das bedeutet, die internen Abläufe durch Digitalisierung, Standardisierung, Automatisierung und Industrialisierung von Produkten und Prozessen weiter voranzutreiben, aber auch zusätzliche Beratungskapazitäten zu schaffen.

Synergien im Verbund heben

Der RSGV und die rheinischen Sparkassen haben in der Vergangenheit stets betont, dass sie weiteren Konsolidierungsschritten innerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe offen gegenüberstehen und sie diese konstruktiv begleiten und unterstützen. Wichtig bleibt in diesem Prozess, dass Konsolidierungsschritte stets eine strukturelle und ökonomische Sinnhaftigkeit aufweisen müssen. Konsolidierung nur der Konsolidierung willen ist reine Schaufenster-Politik und bringt in der Sache keinen Fortschritt.

Nach diesem Prinzip handeln wir als RSGV auch, wenn es um die eigenen Verbundunternehmen geht. Ich bin deshalb sehr froh, dass wir es im vergangenen Jahr trotz der schwierigen Umstände geschafft haben, die beiden Provinzial-Versicherungen zu fusionieren, während in Deutschland und Europa viele Fusionen abgesagt oder verschoben worden sind. Die wirkliche Arbeit beginnt ja jetzt erst, aber wir können schon sagen, dass durch den Zusammenschluss von zwei starken Partnern, die bereits in der Vergangenheit intensiv an ihrer Zukunftsfähigkeit gearbeitet haben, ein neues Versicherungsunternehmen entstanden ist, das bestens aufgestellt ist und schlagkräftig und leistungsstark die aktuellen und zukünftigen Fragestellungen, die die Branche bewegen, meistern kann. Durch den Zusammenschluss der beiden Provinzial-Gesellschaften bieten sich für das neue Unternehmen, seine Mitarbeitenden und seine Eigentümer beste Chancen, am hart umkämpften Versicherungsmarkt eine führende Position einzunehmen.

Das Thema Synergieeffekte bei den Beteiligungen bleibt für uns weiterhin auf der Tagesordnung. Ganz konkret geht es um die LBSWest. Unsere Bausparkasse ist heute dank konsequenter „Fitnessprogramme“ in der Vergangenheit gut und effektiv aufgestellt. Trotzdem ist auch das Bauspargeschäft durch die Niedrigzinsphase im Fokus. Deshalb streben wir hier, soweit wir Einfluss nehmen können, weitere Konsolidierungsschritte innerhalb der Gruppe an. Ich hoffe sehr, dass wir in Kürze weitere konkrete Ergebnisse vermelden können.

Institutssicherungssystem stärken

Es freut uns, dass das Vertrauen der Menschen in die Sparkassen in der Pandemie-Zeit messbar und deutlich gestiegen ist. Man vertraut auf die Kompetenz, Leistungsfähigkeit und Sicherheit der öffentlich-rechtlichen Institute. Dies gilt insbesondere für die Sicherheit ihrer Einlagen.

Diese gewährleisten wir über unser Institutssicherungssystem, das durch Prävention bereits im Vorhinein Schieflagen einzelner Institute identifiziert und verhindert. Noch nie in all den Jahren seines Bestehens haben Kunden von Sparkassen Einlagen verloren. Deshalb wollen wir weiterhin nicht und werden uns auch mit allen Kräften dagegen wehren, dass die zum Schutz unserer Kunden angesparten Sicherungsmittel in vergemeinschaftliche Töpfe nach Brüssel verschwinden, um dort für Risiken europäischer Großbanken herangezogen zu werden.

Wie Sie wissen, ist das Institutssicherungssystem der Sparkassen-Finanzgruppe momentan Gegenstand von Diskussionen mit der EZB, die innerhalb des Systems mehr Transparenz und schnellere Entscheidungen anmahnt. Es stimmt: Kein System ist so gut, dass es nicht noch besser werden könnte. Deshalb arbeiten wir auch die Ansinnen der EZB mit großer Sorgfalt und im abgesprochenen Rahmen bis zum Sommer auf. Allerdings erwarten wir in diesem Prozess auch von der EZB Wertschätzung für ein System, das bislang seine Stabilität und Wirksamkeit bewiesen hat.

Sicherlich bietet die Diskussion mit der EZB auch Gelegenheit, die internen Strukturen unseres Sicherungssystems zu schärfen und da wo nötig, neu zu justieren. Wichtig ist dabei, dass für alle Beteiligten Risiko und Verantwortung im richtigen Gewicht zueinanderstehen. Wenn die Sparkassen aufgrund steigender Einlagen einen größeren Beitrag in die Sicherungstöpfe einzahlen sollen, aber die Risikolage bei den Landesbanken nicht entsprechend berücksichtigt wird, ist dies nicht zielführend.

Am nachhaltigen Wirtschaften orientieren

Die Verantwortung für unser Gemeinwohl ist ein Teil der sogenannten Sparkassen-DNA. Dementsprechend ist unser Anspruch, umfassend nachhaltig zu wirtschaften. Deshalb haben fast alle rheinischen Sparkassen die „Selbstverpflichtung für klimafreundliches und nachhaltiges Wirtschaften“ der Sparkassen-Finanzgruppe unterzeichnet. Sie basiert auf den Zielen des Pariser Klimaabkommens und der Finanzinitiative des Umweltprogramms der Vereinten Nationen.

Wir bekennen uns zu dem Ziel, bis spätestens 2035 den eigenen Geschäftsbetrieb CO₂-neutral zu gestalten. Wir wollen den notwendigen Strukturwandel durch die Finanzierung ökologischer Transformation der Wirtschaft unterstützen und unserer Kundschaft helfen, ihre Chancen durch Investitionen in nachhaltige Kapitalanlagen zu nutzen. Wir setzen Anreize für nachhaltig ausgerichtete Investitionen - verstärkt auch auf die öffentlichen Förderprogramme.

Cross Mentoring des RSGV – Frauenförderung stärken

Angesichts von nur sechs Vorständinnen bei unseren 29 rheinischen Sparkassen bleibt Frauenförderung eine Daueraufgabe. Ein wichtiges Instrument dabei ist unser bereits 2017 initiiertes Cross Mentoring-Programm. Und nach über drei Jahren Laufzeit kann man konstatieren: Es funktioniert. Viele der Frauen, die in den ersten beiden Runden als Mentee teilgenommen haben, konnten schon wesentliche Karriereschritte machen – und uns ist ganz klar gespiegelt

worden, dass diese Schritte ohne das Cross Mentoring-Programm vermutlich nicht erfolgt wären. Schauen Sie gerne auch auf unseren Blog www.sieistsparkasse.de, dort finden Sie weitere Informationen. Was uns besonders freut: Ina Scharrenbach, die Ministerin für Heimat, Kommunales, Bauen und Gleichstellung des Landes Nordrhein-Westfalen, hat für unser Programm im März letzten Jahres persönlich die Schirmherrschaft übernommen. Ein Signal, das auch die Bedeutung dokumentiert, die die Politik diesem Thema beimisst.

Sehr geehrte Damen und Herren,

die Pandemie wird unsere Lebensumstände noch eine ganze Weile zentral beeinflussen. Sicherlich hätte manches besser laufen können. Aber ich möchte auch eine Lanze für die Politik brechen. Aus eigenem Erleben als Teilnehmer vieler Runden des Austauschs der nordrhein-westfälischer Kreditwirtschaft mit Mitgliedern der Landesregierung oder auch Abgeordneten des Landtags weiß ich, wie verantwortungsbewusst und abwägend da entschieden wird. Keine Entscheidung wird mit leichter Hand getroffen. Als Kreditwirtschaft in NRW arbeiten wir seit Beginn der Pandemie auch nach Rückkopplung mit den Wirtschaftsverbänden konstruktiv an praxisnahen Lösungsansätzen, um die Auswirkungen der Pandemie zu begrenzen und den Neustart zu ermöglichen.

So hat allein der erste Lockdown bei rund 40 Prozent der Unternehmen zu Eigenkapital-Rückgängen geführt. Die bisherigen eigenkapitalverstärkenden Programme setzen an den richtigen Stellen an, bieten dem Mittelstand jedoch nicht in dessen gesamter Breite Unterstützung bei der Eigenkapitalstärkung. Deshalb treten wir als Kreditwirtschaft in NRW dafür ein, die steuerliche Verlustberücksichtigung bei Unternehmen zu verbessern und weitere steuerliche Maßnahmen zur Eigenkapitalstärkung umzusetzen. Auch regulatorische Vorgaben bei den Eigenkapitalanforderungen für Unternehmen müssen praxisgerecht ausgestaltet werden. Wichtig ist auch, dass prozyklisch wirkende Bankenregulierungsmaßnahmen nicht zu früh (wieder) in Gang gesetzt werden und die Handlungsfähigkeit der Institute schmälern.

Ich hoffe sehr, dass sich die Situation ab dem Sommer Stück für Stück normalisiert. Ich glaube auch an einen starken wirtschaftlichen Aufschwung, denn die Menschen wollen vieles nachholen. Aber unbestritten leiden in der Pandemie einige für uns alle mehr als andere. Ungeachtet der staatlichen Hilfsprogramme wird es zu höheren Kreditausfällen kommen. Wir werden in einigen Monaten viele Menschen und Unternehmen sehen, die etwas unwiederbringlich verloren haben. Um diese müssen wir uns kümmern - auch als Sparkassen. Und trotz oder gerade wegen Corona wird die Nullzinspolitik der Notenbanken nicht verschwinden. Sie bleibt ein massiver gesellschaftspolitischer Eingriff mit einer breiten Umverteilung von Vermögen von unten nach oben.

Wie schwerwiegend die gesundheitlichen, gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Auswirkungen dieser Pandemie wirklich sind, werden wir erst in ein oder zwei Jahren wissen. Dass sie

sehr groß sein werden, ist aber schon jetzt sicher. Ich bin aber auch sicher, dass das Geschäftsmodell der Sparkassen sich in dieser Zeit weiterhin als ein Stabilitätsanker beweisen wird. Wir haben in den vergangenen Jahren unter auch da schon besonderen Rahmenbedingungen gut gewirtschaftet und haben also die Kraft und die Fähigkeiten, die vor uns liegenden Herausforderungen erfolgreich zu meistern.