

Frankfurt, 9. März 2016

PRESSEKONFERENZ

**Dr. Andreas Martin,
Vorstandsmitglied des
Bundesverbandes der
Deutschen Volksbanken und
Raiffeisenbanken (BVR)**

Statement

Jahrespressekonferenz

Bundesverband der
Deutschen Volksbanken und
Raiffeisenbanken • BVR

Pressesprecherin:
Melanie Schmergal

Schellingstraße 4
10785 Berlin
Telefon: (030) 20 21-13 00
Telefax: (030) 20 21-19 05

Internet: www.bvr.de
E-Mail: presse@bvr.de

Meine Damen und Herren, in der Rede von Herrn Fröhlich ist es bereits angeklungen: Die genossenschaftliche Bankengruppe konnte im zurückliegenden Geschäftsjahr in einem insgesamt robusten wirtschaftlichen Umfeld an die guten Ergebnisse der Vorjahre anknüpfen. Dies gelang ihr trotz anhaltender Niedrigzinsen und trotz hoher regulatorischer Belastungen. Gleichzeitig zeigen die nachfolgenden Zahlen, dass sich unsere Institute an vielen Stellen agil bewegen, um trotz der erkennbaren Zunahme belastender Rahmenbedingungen im europäischen Bankenmarkt auch in der Zukunft gute Ergebnisse vorlegen zu können.

Die Volksbanken und Raiffeisenbanken handeln dabei mit Augenmaß. So hat sich der Fusionsprozess moderat fortgesetzt zum Stichtag 31. Dezember 2015 auf nunmehr 1.021 Institute, das sind 26 oder 2,5 Prozent weniger als im Vorjahr. Insgesamt standen unseren Bankkunden deutschlandweit 12.260 Bankstellen für ihre Bankgeschäfte zur Verfügung. Die Institute trugen dabei geringeren Frequenzen an einzelnen Filialstandorten Rechnung, ihre Zahl verringerte sich somit um 510 Bankstellen oder 4 Prozent. Dazu kommen noch 3.422 SB-Zweigstellen (Vorjahr 3.434). Mit diesem, auch im europäischen Vergleich dichten Netz stehen wir weiter zu unserem Versprechen, nahe bei unseren Kunden zu sein. Im digitalen Zeitalter kommt aber auch die Nähe auf den digitalen Kanälen hinzu, in die die genossenschaftliche Bankengruppe im letzten Jahr erhebliche Investitionen getätigt hat. In der Folge hat sich die Quote der online geführten Girokonten im Jahresvergleich nochmals um 2,1 Prozentpunkte auf 62,1 Prozent erhöht. Immer mehr Genossenschaftsbanken integrieren sogenannte Produktabschlussstrecken in ihre Onlineauftritte. Die Affinität unserer Kunden für Onlineangebote ihrer genossenschaftlichen Hausbank zeigt sich nicht zuletzt in den bereits erreichten 119.000 Registrierungen für das neue Onlinebezahlssystem paydirekt – der genossenschaftliche Sektor stellt damit fast die Hälfte aller Nutzer.

Dreh- und Angelpunkt für die gesamte Kunde-Bank-Beziehung bleibt gleichwohl die genossenschaftliche Bankfiliale. Sie ist der wichtigste Vertriebsweg im eng verzahnten Mix aller Vertriebskanäle. Und wir sind sicher: Die Filiale mit ihren fachlich hoch qualifizierten Beraterinnen und Beratern wird auch in Zukunft den entscheidenden Unterschied ausmachen gegenüber einem rein technikbasierten Geschäftsmodell. Wie gut uns das im abgelaufenen Geschäftsjahr gelungen ist, möchte ich jetzt anhand der Entwicklung unseres Kundengeschäfts erläutern.

Die Volksbanken und Raiffeisenbanken haben die robuste Konjunktur im Jahr 2015 dazu genutzt, ihr **Kundenkreditgeschäft** weiter auszubauen. Der prozentuale Zuwachs im Kreditgeschäft lag bei 4,8 Prozent, ein Plus von 23 Milliarden Euro. Damit knüpft die Gruppe an die Rekordmarken der beiden Vorjahre an, in denen das Wachstum bei 4,3 Prozent lag. Insgesamt haben die genossenschaftlichen Institute per Ende 2015 Kredite in Höhe von

505 Milliarden Euro herausgegeben. Der Marktanteil wuchs um 0,4 Prozentpunkte auf 15,8 Prozent.

Bei den **Firmenkundenkredit**en hebt sich die Kreditvergabe der Volksbanken und Raiffeisenbanken wieder besonders deutlich vom Branchendurchschnitt ab. So wuchsen die Ausleihungen an nichtfinanzielle Unternehmen und Selbstständige um 4,7 Prozent auf 220 Milliarden Euro, während der Gesamtmarkt mit 1,4 Prozent deutlich geringer wuchs. Der Marktanteil vergrößerte sich um 0,6 Prozentpunkte auf 18,6 Prozent. Überdurchschnittlich wuchsen im Berichtszeitraum die Kredite an Dienstleister mit 6,4 Prozent, die etwas mehr als die Hälfte der Firmenkundenkredite umfassen, und im Wirtschaftsbereich Energie und Bergbau. Hier legten die Ausleihen um 6,6 Prozent zu. Unverändert gilt: Keine Kreditklemme bei Volksbanken Raiffeisenbanken!

Im Kreditgeschäft mit **Privatkunden** konnten Volksbanken und Raiffeisenbanken ebenfalls deutlich zulegen und Marktanteile hinzugewinnen. So stiegen im Berichtszeitraum die Ausleihungen an wirtschaftlich unselbstständige und sonstige Privatpersonen verglichen mit dem Vorjahr um 4,8 Prozent auf 264 Milliarden Euro. Der Gesamtmarkt wuchs lediglich um 3,1 Prozent. Entsprechend erhöhte sich der Marktanteil um 0,4 Prozentpunkte auf 23,7 Prozent. Wachstumstreiber waren hier die langfristigen Baufinanzierungen. So legten die Immobilienkredite an Privatkunden um 5,8 Prozent auf 211 Milliarden Euro zu.

Insgesamt stiegen die **Wohnungsbaukredite im Privat- und Firmenkundengeschäft** um 6,3 Prozent auf 271 Milliarden Euro. Damit stammt mehr als jeder fünfte Euro bei Wohnungsbaufinanzierungen in Deutschland von einer Genossenschaftsbank (22 Prozent).

Die Entwicklung auf der **Einlagenseite** wird weiterhin maßgeblich von der Nullzinspolitik der Europäischen Zentralbank geprägt, weil viele Kunden aufgrund der historisch niedrigen Zinsen zunächst einmal auf die Warteposition gehen, bevor sie langfristig anlegen. Insgesamt steigerten die Genossenschaftsbanken ihre Kundeneinlagen im letzten Jahr um 26 Milliarden Euro oder 4,5 Prozent auf 608 Milliarden Euro. Etwas mehr als die Hälfte (60 Prozent) aller Einlagen sind täglich fällige Verbindlichkeiten. Länger laufende und damit weniger liquide Bankprodukte sind aktuell naturgemäß weniger gefragt. Insgesamt lag der Einlagenüberschuss im Vergleich zu den Kundenforderungen wieder bei rund 100 Milliarden Euro.

Seit dem 1. Oktober 2015 wird die Liquiditätsausstattung von Banken per europäischer Verordnung einheitlich durch die **Liquidity Coverage Ratio (LCR)** gemessen und ist jederzeit einzuhalten. Daher hat der BVR erstmals die Kennziffer bei seinen Mitgliedsbanken erhoben.

Zum Stichtag 31. Dezember 2015 betrug diese im Durchschnitt 187 Prozent. Zu diesem Zeitpunkt aufsichtlich gefordert waren 60 Prozent und auch die ab diesem Jahr einzuhaltenden 70 Prozent übertreffen unsere Institute deutlich. Diese sehr gute „Funding and Liquidity“-Lage ist nicht zuletzt ein Aspekt, der auch von den Ratingagenturen regelmäßig gewürdigt wird und dem wir – neben der überdurchschnittlich starken Eigenkapitalausstattung – unser herausragendes Kapitalmarktrating von AA- von Standard & Poor's und Fitch Ratings zu verdanken haben.

Meine Damen und Herren, erwartungsgemäß führten die anhaltenden Niedrigzinsen zu weiter sinkenden Zinsmargen. Inwieweit das lebhafte Kundengeschäft der Volksbanken und Raiffeisenbanken diesen Margendruck kompensieren konnte, möchte ich Ihnen im Folgenden anhand unserer vorläufigen Ergebniszahlen darlegen: Der Überschuss aus dem Kundengeschäft nahm um 0,15 Milliarden auf 21,5 Milliarden Euro im zurückliegenden Geschäftsjahr zu. Darin enthalten sind ein um 0,4 Prozent gesunkener Zinsüberschuss (17 Milliarden Euro) sowie ein um 5,1 Prozent gestiegener Provisionsüberschuss (4,5 Milliarden Euro). Der Provisionsüberschuss wurde von Erträgen aus dem Zahlungsverkehr, der Kontoführung sowie der hohen Kundennachfrage nach Fonds-, Bausparkassen- und Versicherungsprodukten getragen.

Die Kosteneffizienz ist seit Jahren ein wichtiges Thema für unsere Gruppe. Den vielfältigen Bemühungen der Institute, Kosten vor Ort zu senken, stehen die enormen administrativen Belastungen vor allem aufgrund verschärfter regulatorischer Anforderungen und steigende Personalkosten gegenüber. Das wissenschaftliche Gutachten der Professoren Inderst und Hackethal, das der BVR im Herbst 2015 ebenfalls hier in Frankfurt vorgestellt hatte, hat eine ganze Reihe dieser Belastungsfaktoren aufgelistet – vor allem im Meldewesen. Vor diesem Hintergrund ist es kaum verwunderlich, dass trotz vielfältiger Kostensenkungsmaßnahmen in den Banken der Verwaltungsaufwand um 2,9 Prozent auf 14,6 Milliarden Euro gestiegen ist. Hierzu trug im Übrigen auch die europäische Bankenabgabe mit 63 Millionen Euro bei.

Die Personalaufwendungen schlugen mit 8,9 Milliarden Euro zu Buche – ein Zuwachs von 3,7 Prozent. Ursächlich hierfür waren die Tarifierhöhungen von 3 Prozent zum 1. Februar 2015 sowie Mehraufwendungen für die Altersvorsorge. Daneben ist auch weiterhin zu beobachten, dass die Institute zur Bewältigung der regulatorischen Aufgaben höher qualifizierte Spezialisten benötigen, die entsprechend teurer sind. Die Banken versuchen, wo möglich, gegenzusteuern, indem sie die Altersfluktuation nutzen, ihren Personalbestand zu verringern. Im Ergebnis sank dieser moderat um 2,3 Prozent auf 157.600 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Die

Ausbildungsquote lag wiederum bei über 8 Prozent. Über alle Kosten hinweg erhöhte sich die Aufwands-Ertrags-Relation (Cost-Income-Ratio) von 66,4 Prozent auf 67,9 Prozent.

Das Teilbetriebsergebnis als Ergebnis der operativen Geschäftstätigkeit sank um 3,7 Prozent auf 6,9 Milliarden Euro. Das Betriebsergebnis vor Bewertung erreichte 7 Milliarden Euro, ein Rückgang von 4,4 Prozent. Das Bewertungsergebnis, Herr Hofmann geht gleich noch ausführlicher darauf ein, wird voraussichtlich minus 439 Millionen Euro betragen, nach minus 193 Millionen Euro im Vorjahr. Der Jahresüberschuss vor Steuern verringerte sich um 7,1 Prozent auf 6,5 Milliarden Euro. Die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag lagen wieder bei rund 2 Milliarden Euro. Darüber hinaus haben die Kreditgenossenschaften im Jahr 2015 dem Fonds für allgemeine Bankrisiken über 2,3 Milliarden Euro zugeführt. Diese Dotierung stärkt zusätzlich die bereits solide Eigenkapitalausstattung der Institute. Unterm Strich verbleibt somit ein voraussichtlicher leicht gesunkener Jahresüberschuss von 2,1 Milliarden Euro, ein Rückgang um 0,8 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Die Ergebnisrechnung für das abgelaufene Geschäftsjahr zeigt, dass mit offensiver Geschäftsausrichtung und gleichzeitiger Kostendisziplin den Belastungsfaktoren entgegengewirkt und die Eigenkapitalbasis durch Gewinnthesaurierungen weiter gestärkt werden kann.

Diese Erkenntnis ist wichtig, denn auch das laufende Geschäftsjahr wird durch die Themen Niedrigzinsen und Regulatorik bestimmt sein. Die genossenschaftliche Bankengruppe hat eine hervorragende Ausgangsposition, um im Kundengeschäft weiter zu wachsen und Marktanteile hinzuzugewinnen. Das Geschäftsmodell, der Kunden- und Mitgliederzuspruch, die Eigenkapitalausstattung und die Risikotragfähigkeit sind intakt. Die Institute werden ihre Eigenkapitalausstattung auch in den nächsten Jahren weiter ausbauen können, was die Fortführung des erfolgreichen genossenschaftlichen Geschäftsmodells ermöglichen wird. Wie sich die Eigenkapitalsituation aktuell darstellt, wird Ihnen jetzt Herr Hofmann erläutern, um im Anschluss auch noch einige regulatorische Themen zu beleuchten.