



Der Vorstand
der Sparkasse:
Wolfgang Franz
(l.) und Frank
Podehl

Dr. Henrike Sänger

Sparkasse Burbach-Neunkirchen
Nassauische Str. 13 • 57299 Burbach
Tel. (02736) 497 1145 • Fax (02736) 497 1195
henrike_saenger@sparkasse-burbach-neunkirchen.de

13. Februar 2019

Kontinuität und Wandel

Sparkasse Burbach-Neunkirchen präsentiert Trends und Zahlen zum neuen Geschäftsjahr

„Banken und Sparkassen bewegen sich zurzeit in einem unruhigen Umfeld“, fasst Wolfgang Franz, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Burbach-Neunkirchen, bei der diesjährigen Jahrespressekonferenz die aktuelle Branchensituation zusammen. Vier Trends sind aus seiner Sicht dabei richtungsweisend:

1. Die Filiale wird „intelligenter“: Investitionen in die Automatisierung und in das Kundenerlebnis steigern die Attraktivität der Niederlassungen für die Kunden und führen die unterschiedlichen Kanäle zusammen.

In 2018 hat die Sparkasse Burbach-Neunkirchen die zwei größten Geschäftsstellen umgebaut, nach einem neuen Raumkonzept, das zu gleichen Teilen auf eine frische Wohlfühlatmosphäre und eine höchstmögliche Funktionalität setzt.

Eine immer größere Bedeutung kommt medialen Kanälen zu. „Unsere Internet-Filiale ist unsere meistgenutzte Geschäftsstelle“, so Franz. Über 1 Mio. Besuche in 2018 und damit durchschnittlich mehr als 2.700 Besuche pro Tag untermauern diese Aussage.

2. Technik mit menschlichem Gesicht: In der Finanzbranche geht es zunehmend darum, die richtige Balance zwischen digitalen und physischen Dienstleistungen zu finden, indem neue Technologien eingesetzt werden, ohne dass der menschliche „Touch“ und die Personalisierung verloren gehen. Die Strategie der Sparkasse ist hier: Beratung von Mensch zu Mensch, mit Unterstützung benutzerfreundlicher Technik. Parallel dazu stehen dem Kunden verschiedene mediale Kanäle offen.

Für viele Kunden der Sparkasse sind digitale Zugänge zu Bankdienstleistungen inzwischen selbstverständlich. 56% der Privatkunden haben einen Online-Zugang für ihre Bankgeschäfte freigeschaltet. Bei den Firmenkunden sind dies sogar fast 80%. Und fast die Hälfte der Online-Banking-Nutzer hat außerdem bereits eine der Banking-Apps der Sparkasse auf dem Smartphone oder Tablet installiert.

3. Datenschutz: Mit Inkrafttreten der DSGVO in 2018 ist dieses Thema noch einmal deutlich in den Vordergrund getreten. Die Sparkasse hat die Datenschutz-Vereinbarung aktualisiert. Die Zustimmung ihrer Kunden ermöglicht der Sparkasse eine individuelle Beratung und ein für jeden einzelnen Kunden maßgeschneidertes Produktangebot.

4. Girokonto: Das Girokonto wird mehr und mehr zum Dreh- und Angelpunkt eines eigenen „Ökosystems“. Die Sparkasse hat in 2018 zahlreiche Zusatz-Services an das Girokonto angeschlossen. Echtzeitüberweisung, Mobile Payment und der Authentifikationsdienst YES sind hier nur drei Beispiele für die kontinuierliche Erweiterung des Giro- und Payment-Leistungsspektrums.

Die Fähigkeit, Trends zu erkennen und mit den richtigen strategischen Weichenstellungen darauf zu reagieren, sieht Franz als eine der besonderen Stärken der Sparkasse Burbach-Neunkirchen an. In der Vergangenheit hat dies kontinuierlich zum Erfolg des Instituts beigetragen. Dies beweisen auch die Zahlen des Jahres 2018: Das Betriebsergebnis ging nur leicht zurück und hielt sich damit auf einem absolut und im Verbandsvergleich sehr guten Niveau, und das Kundengeschäftsvolumen blieb mit rund 980 Mio. Euro annähernd konstant.

Angesichts der anhaltend schwierigen Zinssituation ist dies doppelt positiv zu werten. „Die Niedrigzinsphase macht uns zu schaffen“, räumt Franz ein. Die Differenz zwischen Zinserträgen und -aufwendungen ist stark geschrumpft. „Wir müssen effizienter arbeiten, um erfolgreich zu sein.“ Dies habe aber auch den Vorteil, dass der Blick schärfer werde und man vieles neu hinterfrage und beurteile. Kritische Zeiten sind damit auch immer Zeiten der Erneuerung.

Beispiel Geldanlage: Bei den klassischen Sparformen gab es, wie in den Jahren zuvor, ein Wachstum (rund 3%). In 2018 stellten viele Kunden der Sparkasse zusammen mit ihrem Anlageberater ihr aktuelles Portfolio auf den Prüfstand, mit dem Ergebnis, den Wertpapieranteil auf- bzw. auszubauen. Rund 37 Mio. Euro betrug in 2018 der gesamte Wertpapierabsatz der Sparkasse im Kundengeschäft, davon rund 12 Mio. Euro in Fonds des Verbundpartners Deka. Damit erreichte das Institut Platz 1 im Deka-Verbandsranking zum Brutto-Fondsabsatz. Seit Beginn der Niedrigzinsphase hat der Wertpapier- und Fonds-Bestand der Sparkassenkunden insgesamt um rund 70% zugenommen.

Viele Kunden folgten auch in 2018 dem Rat, in Form von Fonds-Sparverträgen regelmäßig in Wertpapiere zu investieren. „Mit dieser Strategie investiert man antizyklisch“, erklärt Franz. Bei hohen Anteilspreisen werden so weniger Anteile gekauft, bei niedrigen Anteilspreisen entsprechend mehr. 470 in 2018 neu abgeschlossene Fondssparverträge profitieren zukünftig von diesem „Cost-Average-Effekt“.

Auch das Bauspargeschäft profitiert in Zeiten niedriger Zinsen, sichert sich der Kunde damit doch jetzt schon günstige Konditionen für eine spätere Baufinanzierung. In diesem Bereich ist die Sparkasse Burbach-Neunkirchen seit jeher vertriebsstark. So auch in 2018: Rund 21 Mio. Euro Neugeschäft, davon 3,5 Mio. Euro in staatlich geförderten Altersvorsorgeverträgen, bescherten dem Institut einen hervorragenden zweiten Platz unter allen westfälischen Sparkassen.

Das Thema Altersvorsorge ist nach wie vor ein wichtiges Anliegen der Kunden. Im vergangenen Jahr wurden in diesem Bereich 150 neue Verträge abgeschlossen.

Auch Vorstandsmitglied Frank Podehl zeigt sich zufrieden mit dem in 2018 Erreichten. Dies gilt auch für die Aktivseite der Bilanz: Die weiterhin starke Nachfrage nach Wohnungsbaufinanzierungen war ein wesentlicher Treiber für das Wachstum von 5,5 % bei den Darlehen an Privatkunden.

Damit korrespondiert das Geschäft in der Immobilienvermittlung: 43 Objekte mit einem Gesamtumsatz von rund 7 Mio. € wurden in 2018 vermittelt. Einen wesentlichen Umsatzbeitrag lieferte dabei die Vermarktung der Eigentumswohnanlage „Siebertsweiher 1“ in Neunkirchen, mit zehn barrierefreien Eigentumswohnungen. Gute Aussichten gibt es diesbezüglich auch schon für 2019 mit dem Wohnkomplex „Siebertsweiher 2“ mit ebenfalls zehn Einheiten sowie mit einem Neubauvorhaben in Salchendorf in vergleichbarem Umfang.

Als verlässlicher Wachstumstreiber hat sich in 2018 einmal mehr der Bereich Firmenkunden erwiesen. Um rund 11 % konnte hier das Darlehensgeschäft gesteigert werden. Und auch für 2019 sind die Aussichten aus jetziger Sicht positiv. Aufgrund des

starken und nachhaltigen Wachstums wird der Firmenkundenbereich daher im kommenden Jahr personell aufgestockt.

Mit verschiedenen Produkt- und Service-Innovationen will die Sparkasse außerdem im kommenden Jahr bei ihren gewerblichen Kunden Impulse setzen. Etwa mit der „2-Minuten-Zusage online“, die es den Unternehmen zukünftig ermöglicht, kleine Investitionsfinanzierungen bis 50.000 Euro schlank und einfach selbst abzuwickeln. Eine weitere Produktneuheit ist die Sachwert-Kreditkarte, die Firmen und Gewerbetreibende zur Mitarbeitermotivation nutzen können. Dabei handelt es sich um eine PrePaid-Bezahlkarte, die das Unternehmen an seine Arbeitnehmer ausgibt. Nach Aufladung durch den Arbeitgeber können die Mitarbeiter diese Karte an 36 Millionen Akzeptanzstellen nahezu universell einsetzen.

Ein Beispiel für einen innovativen Service, der den Firmenkunden im Laufe des Jahres zur Verfügung gestellt wird, ist der Digitale Finanzbericht. Mit dieser Anwendung kann der Steuerberater eines Unternehmens Bilanzdaten direkt an die Sparkasse übertragen.

Einen wichtigen Beitrag zum Jahresergebnis leistet auch das Versicherungsgeschäft. Das hohe Niveau der Vergangenheit konnte die Sparkasse auch in 2018 halten: Im Bereich Komposit wurden rund 280.000 € an Neubeträgen generiert, was eine Steigerung von 5% gegenüber dem Vorjahr bedeutet. Bei den Lebensversicherungen zeigte sich einmal mehr, dass gerade im aktuellen Niedrigzinsumfeld Anlagelösungen im Versicherungsmantel eine gute Option sind, da der Kunde damit Steuervorteile mit Sicherheit, Flexibilität und Renditechancen vereinen kann. Ein Neugeschäft von mehr als 6,6 Mio. Euro wurde insgesamt im Lebensversicherungsgeschäft erreicht – ein Plus von 25%. Sowohl im Komposit- als auch im Lebensversicherungsgeschäft hat es die Sparkasse mit ihren Ergebnissen unter die ersten fünf Institute im Verbandsvergleich geschafft.

Sehr positiv hat sich auch die gewerbliche Versicherung entwickelt.

„Gute Ergebnisse in einem schwierigen Marktumfeld sind nur mit kompetentem und motiviertem Personal zu erreichen“, hebt Podehl hervor. Auch das sei etwas, das die Sparkasse Burbach-Neunkirchen auszeichne. 100 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind für die Kunden der Sparkasse im Einsatz, vom jungen Berufsstarter bis zum „alten Hasen“, von der Versicherungsspezialistin bis zum IT-Fachmann, im unmittelbaren Kundenkontakt und in den internen Abteilungen.

Der überwiegende Teil der Belegschaft kommt aus der Region bzw. hat dort seinen Wohnort. Dadurch entsteht eine persönliche Nähe, die für die Kunden der Sparkasse bei jedem Kontakt mit dem Institut erlebbar ist.

„Diese Nähe drückt sich auch in unseren Spenden- und Sponsoring-Aktivitäten aus“, greift Franz den Faden auf. In 2018 flossen rund 121.000 Euro aus dem Spendentopf der Sparkasse an Vereine und gemeinnützige Institutionen in Burbach und Neunkirchen. Darüber hinaus erhöhte die Sparkasse den Kapitalstock ihrer Stiftung um 200.000 Euro auf rund 3,7 Mio. Euro. Mit den Erträgen aus dem Stiftungsvermögen werden Jahr für Jahr zahlreiche gemeinnützige Projekte und Initiativen aus Burbach und Neunkirchen finanziell unterstützt – zusätzlich zum sonstigen Spenden-Budget. In 2018 waren dies rund 80.000 Euro.

„Kontinuität und Wandel, in diesem Spannungsfeld bewegen wir uns“, resümiert Franz. „Die Eckpfeiler unseres Geschäftsmodells – Präsenz vor Ort, kommunale Trägerschaft und intensive Zusammenarbeit im Verbund – haben sich in der nun schon mehr als 150jährigen Historie unseres Hauses bewährt.“ Damit habe man ein gutes Fundament, um sich in einem Umfeld mit immer neuen Herausforderungen zu behaupten.