Taunus Sparkasse

Taunus Sparkasse weiterhin erfolgreich

23. Juni 2016

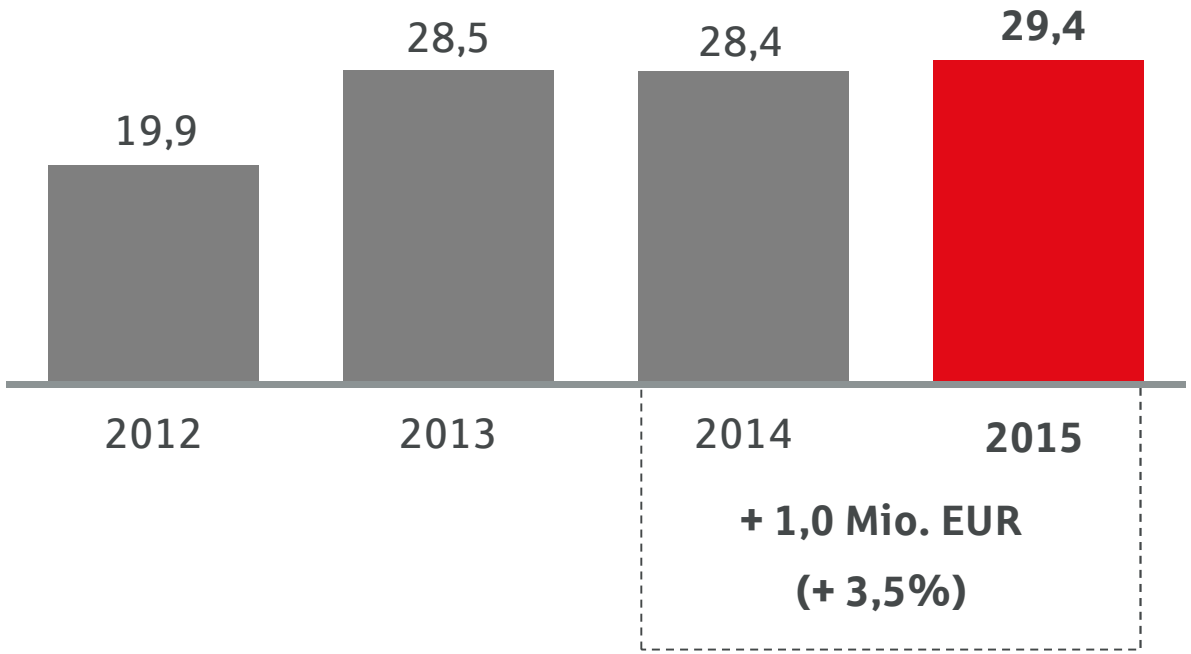
Taunus Sparkasse

1 Das Jahr 2015 in Zahlen

2 Ausblick

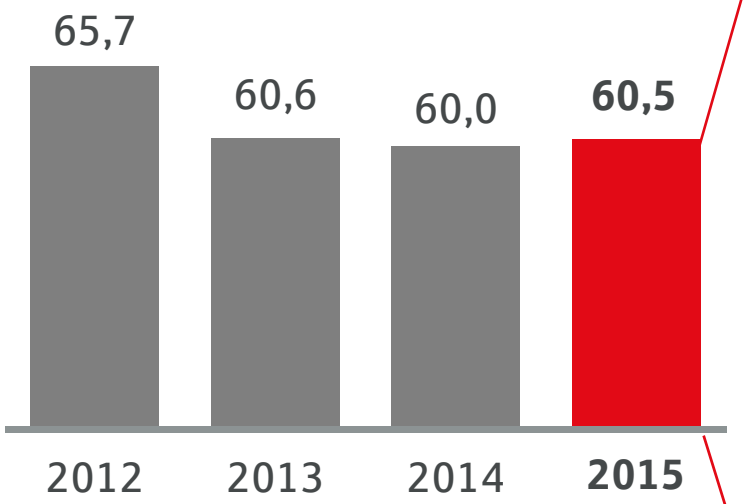
2015 war das dritte gute Jahr in Folge

Ergebnis nach Steuern (in Mio. Euro)



Die Erträge sind (noch) stärker gewachsen als die Kosten

Aufwands-Ertrags-Quote (in %)

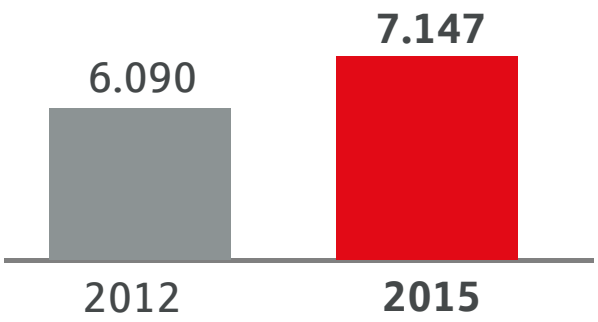


Erträge gesamt	**142,1 Mio. EUR (+3,0%)**
→ Zinsüberschuss	108,3 Mio. EUR (+1,9%)
→ Provisionsüberschuss	33,8 Mio. EUR (+6,7%)
Kosten gesamt	**86,0 Mio. EUR (+4,0%)**
→ Personalkosten	54,5 Mio. EUR (+2,0%)
→ Sachkosten (darin 1 Mio. € neue Regulierungskosten)	31,5 Mio. EUR (+7,7%)

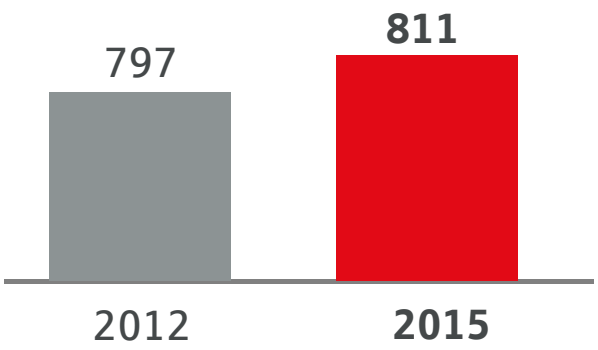
Spürbare Produktivitätsfortschritte geschaffen

Kundengeschäftsvolumen im Verhältnis zu Mitarbeiter (in Mio. Euro)

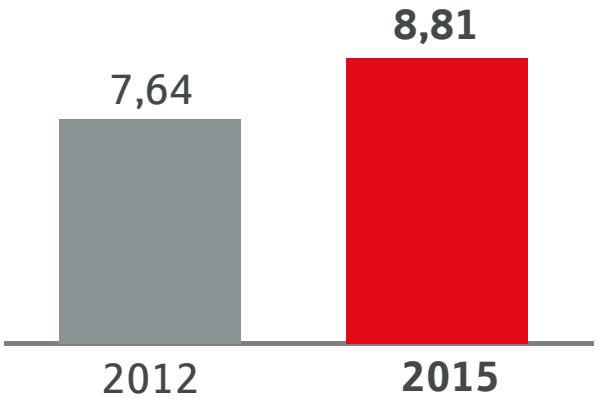
Kundengeschäftsvolumen



Ø Mitarbeiter



Kundengeschäftsvolumen / Mitarbeiter



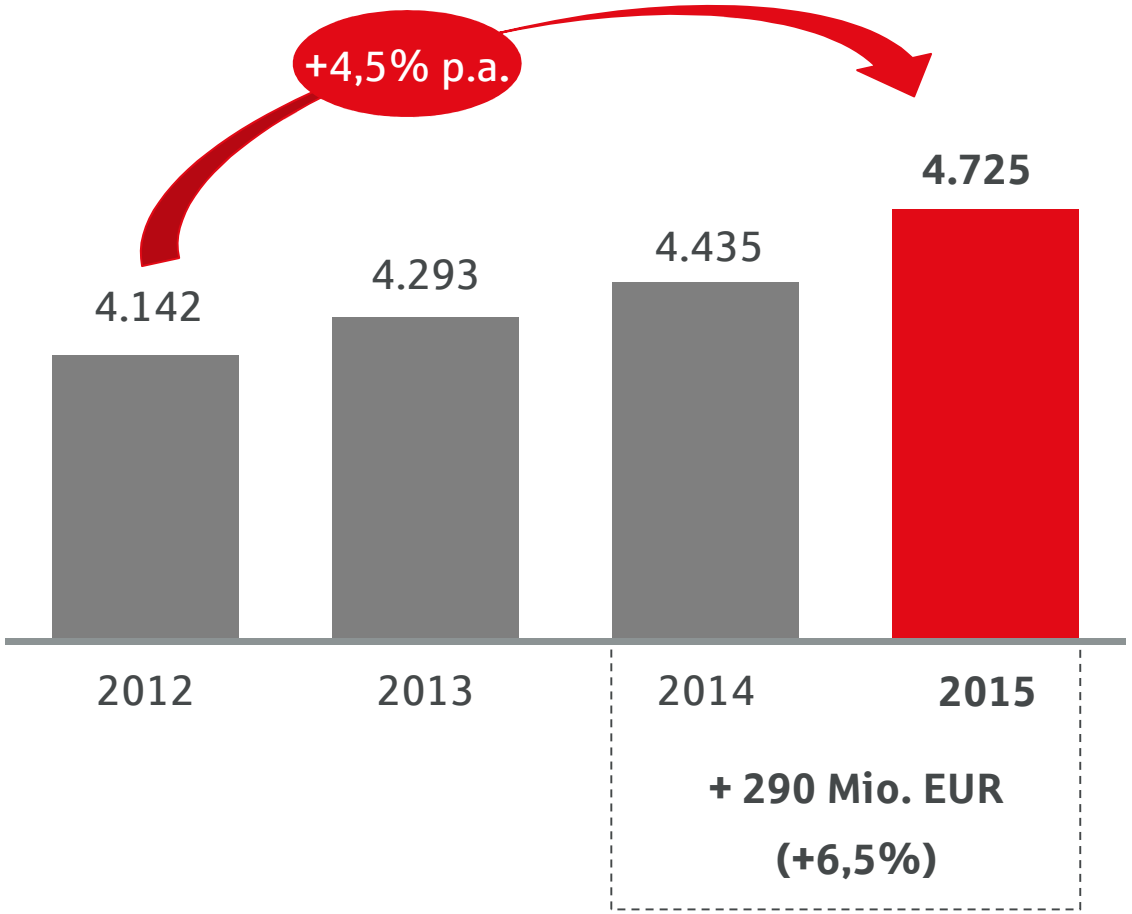
Wertberichtigungen auf niedrigem Niveau

Bewertungsergebnis (in Mio. Euro)



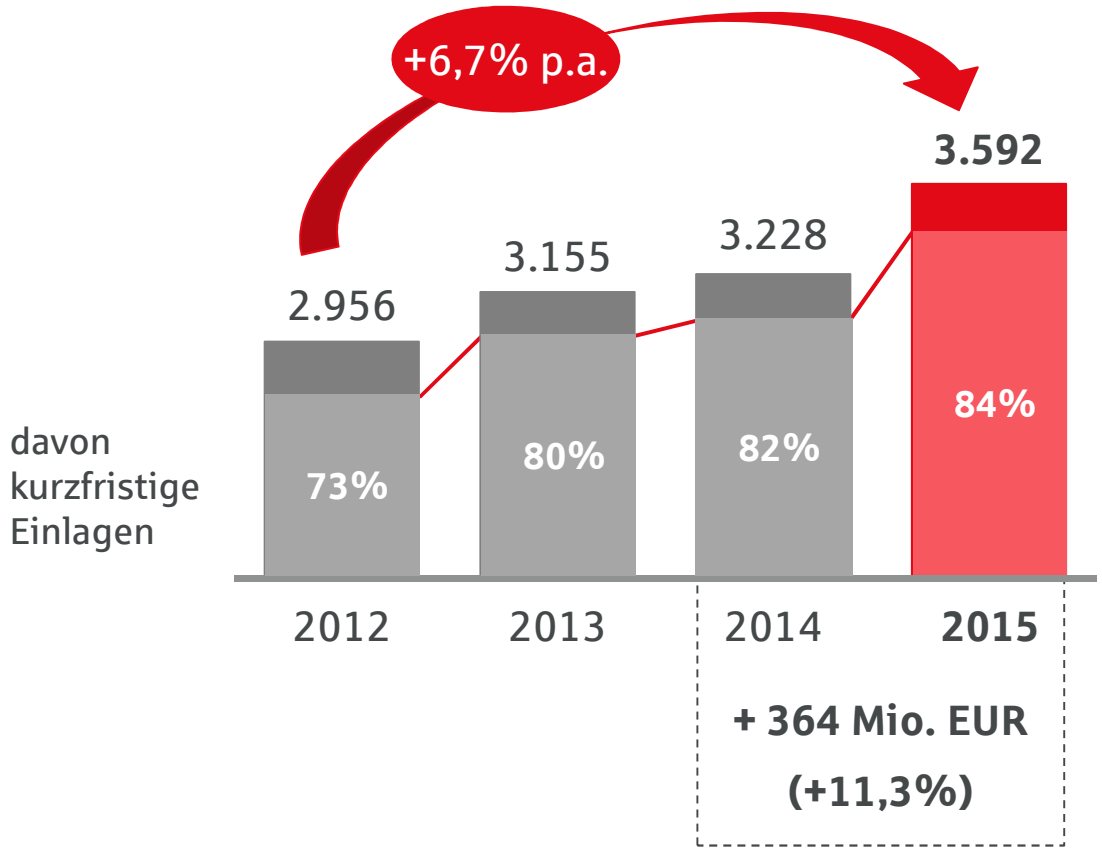
Wir haben unseren Wachstumskurs fortgesetzt

Bilanzsumme (in Mio. Euro)



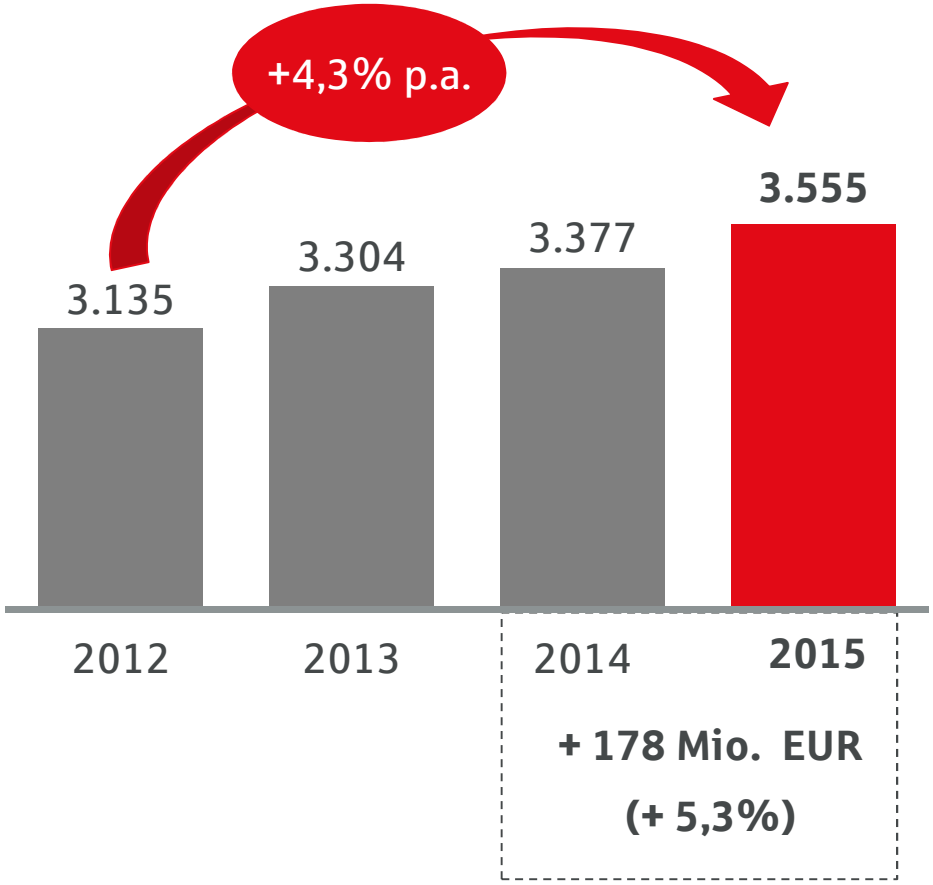
Wenn‘s um Geld geht – Taunus Sparkasse

Kundenverbindlichkeiten (in Mio. Euro)



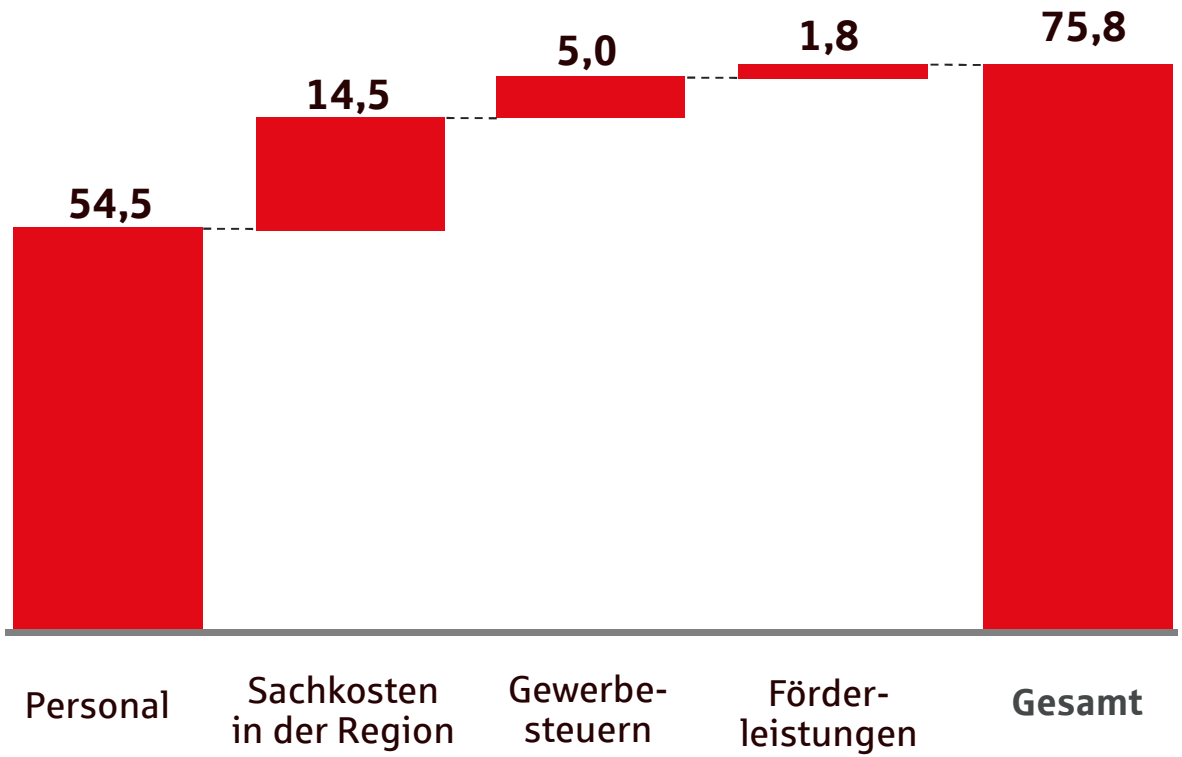
Auch wenn's um Kredit geht – Taunus Sparkasse

Kundenkredite (in Mio. Euro)



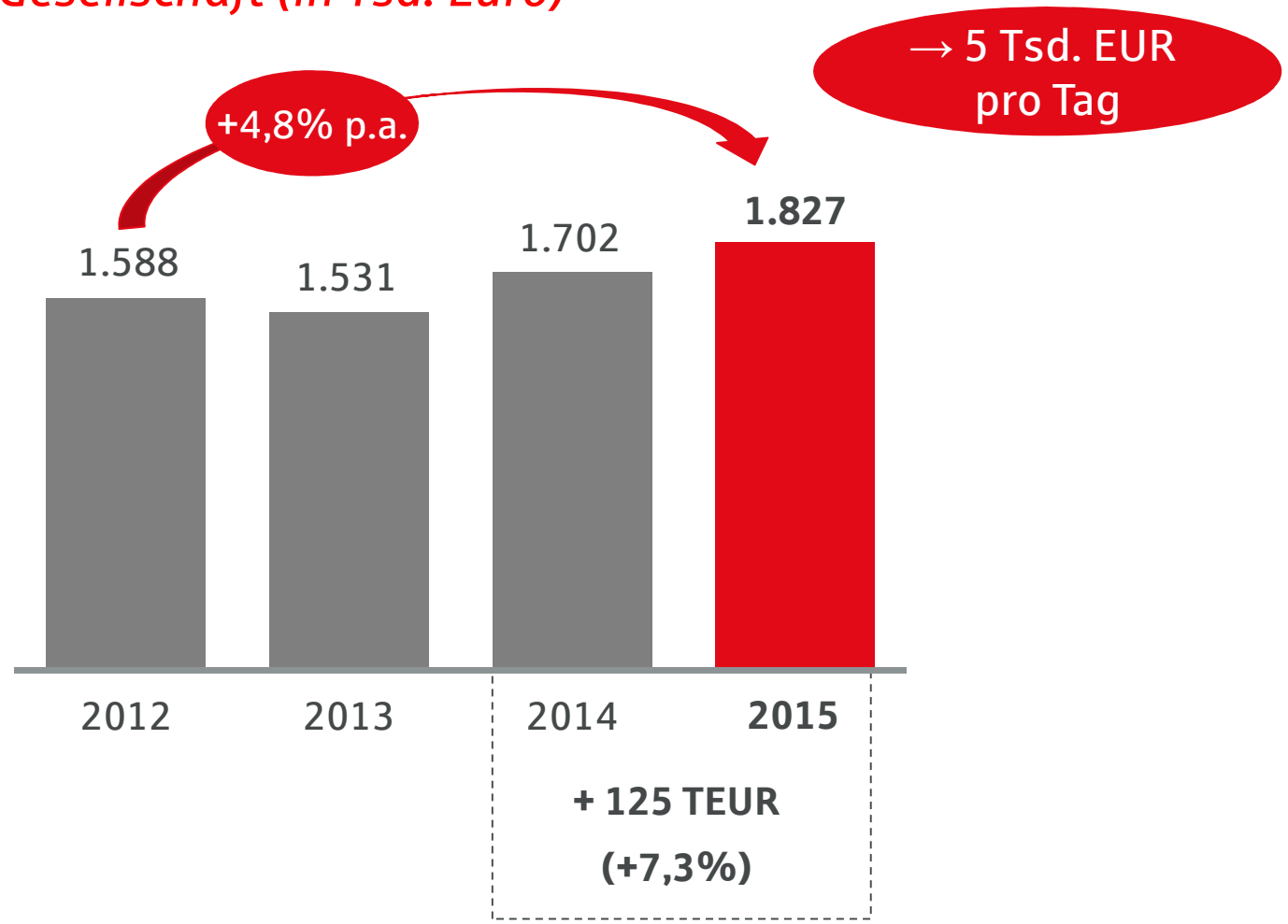
Große Teile unserer Wertschöpfung kommen der Region zugute

Gesamtwertschöpfung in der Region (in Mio. Euro)



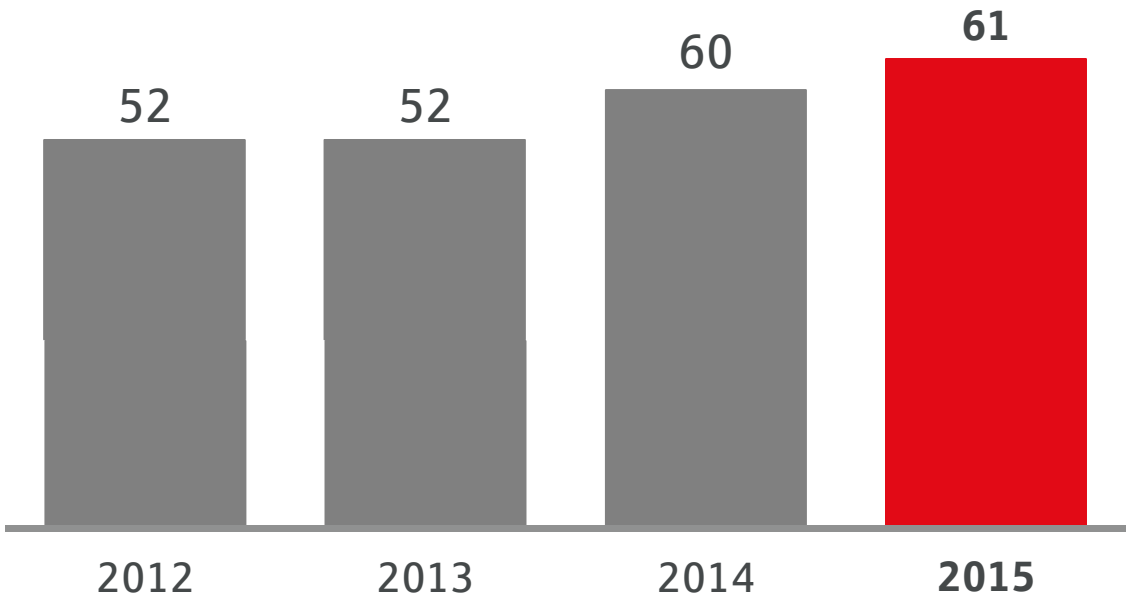
Förderleistungen weiter ausgebaut

Beiträge für die Gesellschaft (in Tsd. Euro)



Wir investieren in Nachwuchsförderung

Anzahl Auszubildende (Jahresdurchschnittswerte)



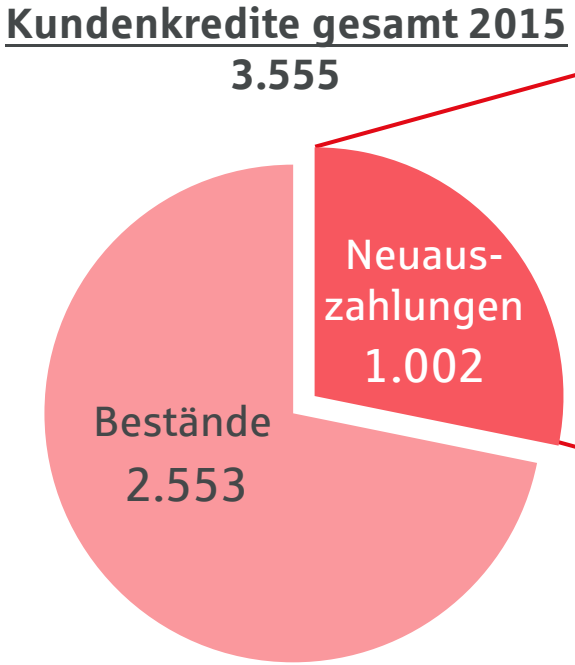
Taunus Sparkasse

1 Das Jahr 2015 in Zahlen

2 Ausblick

Ein „Abwürgen“ der Kreditvergabe würde schnell Wirkung in der Region zeigen

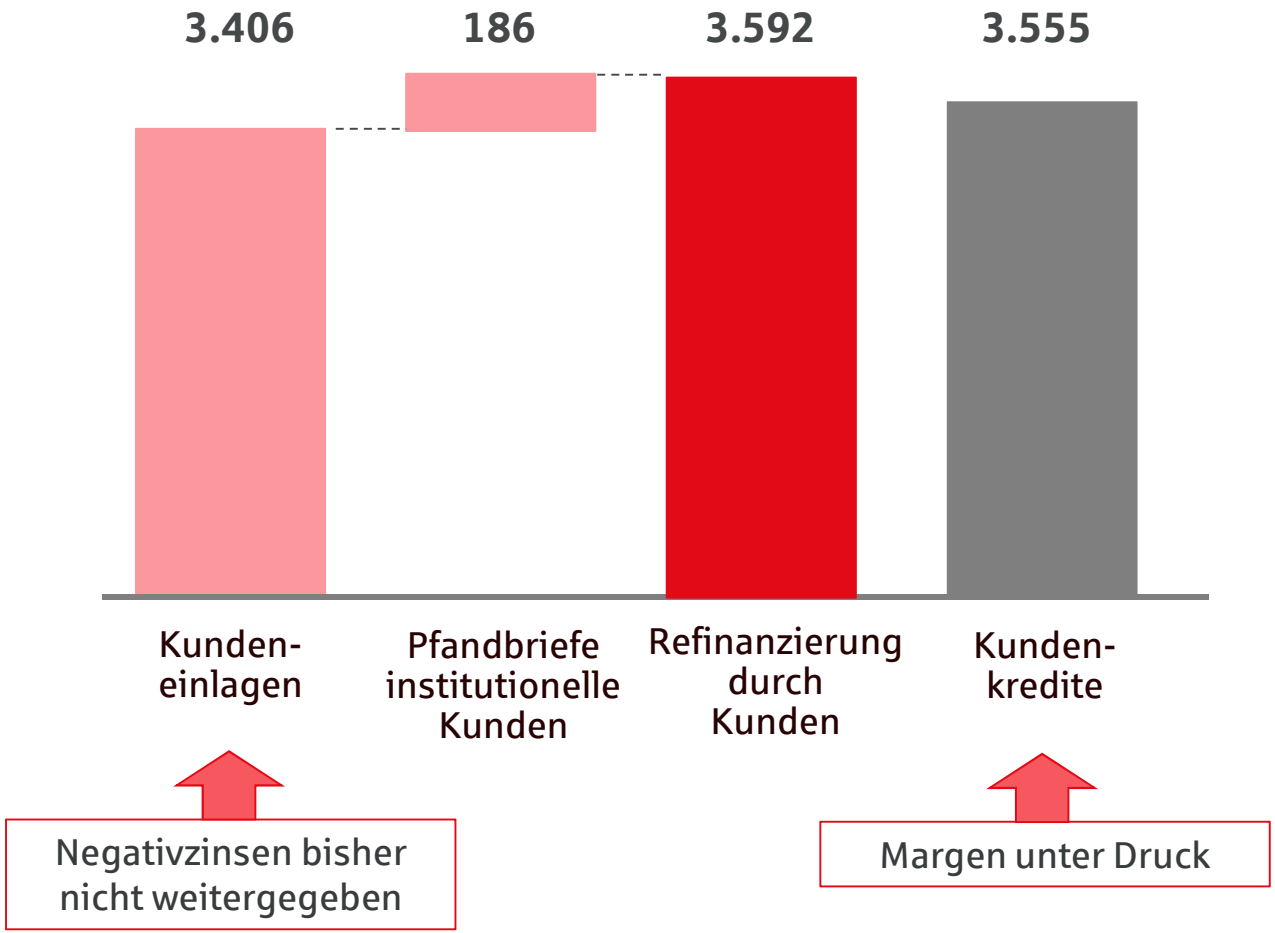
Kundenkredite nach Neu- und Bestandsgeschäft (in Mio. Euro)



- 641 Mio. EUR entfallen auf Unternehmen und Selbständige
- 48,5 Mio. EUR vermittelte Förderkredite
- Projekte zum Bau von mehr als 1.700 Wohnungen finanziert

Kundenkredite über Kundeneinlagen zu refinanzieren wird zunehmend unattraktiver

Kundeneinlagen und Kundenkredite (in Mio. Euro)



Wie wollen wir auf unserem Weg weiter gehen?

Thema	Maßnahmen
Marktführerschaft im Immobiliengeschäft sichern	• Gezielte Investitionen in Kapazitäten & Ausbildung • Qualitätsführerschaft statt Preiskampf
Chancen im Geschäft mit Unternehmern und Unternehmen nutzen	• Ausbau Private Banking • Begleitung Generationenwechsel & Digitalisierung im Mittelstand
Kosten der Produktion senken	• Prozesse gezielt verschlanken • Fluktuation nutzen

Im Privatkundengeschäft fokussieren wir uns auf das, was wir gut können

Weiterentwicklung Private Kunden

- Digitalisierung integrieren und Spezialisten für moderne Medien etablieren
- Gezielte Investitionen in zukunftsfähige Standorte
- Vereinfachung der Aufbauorganisation
  - Mehr Verantwortung für Filialleiter/in
  - Erweiterung unserer Wertpapier-Beratung auf 19 Standorte (bisher 7)
  - Nutzung der natürlichen Fluktuation zur Reduzierung der Kostenbasis

Digitalisierung schon heute Bestandteil unseres Leistungsspektrums

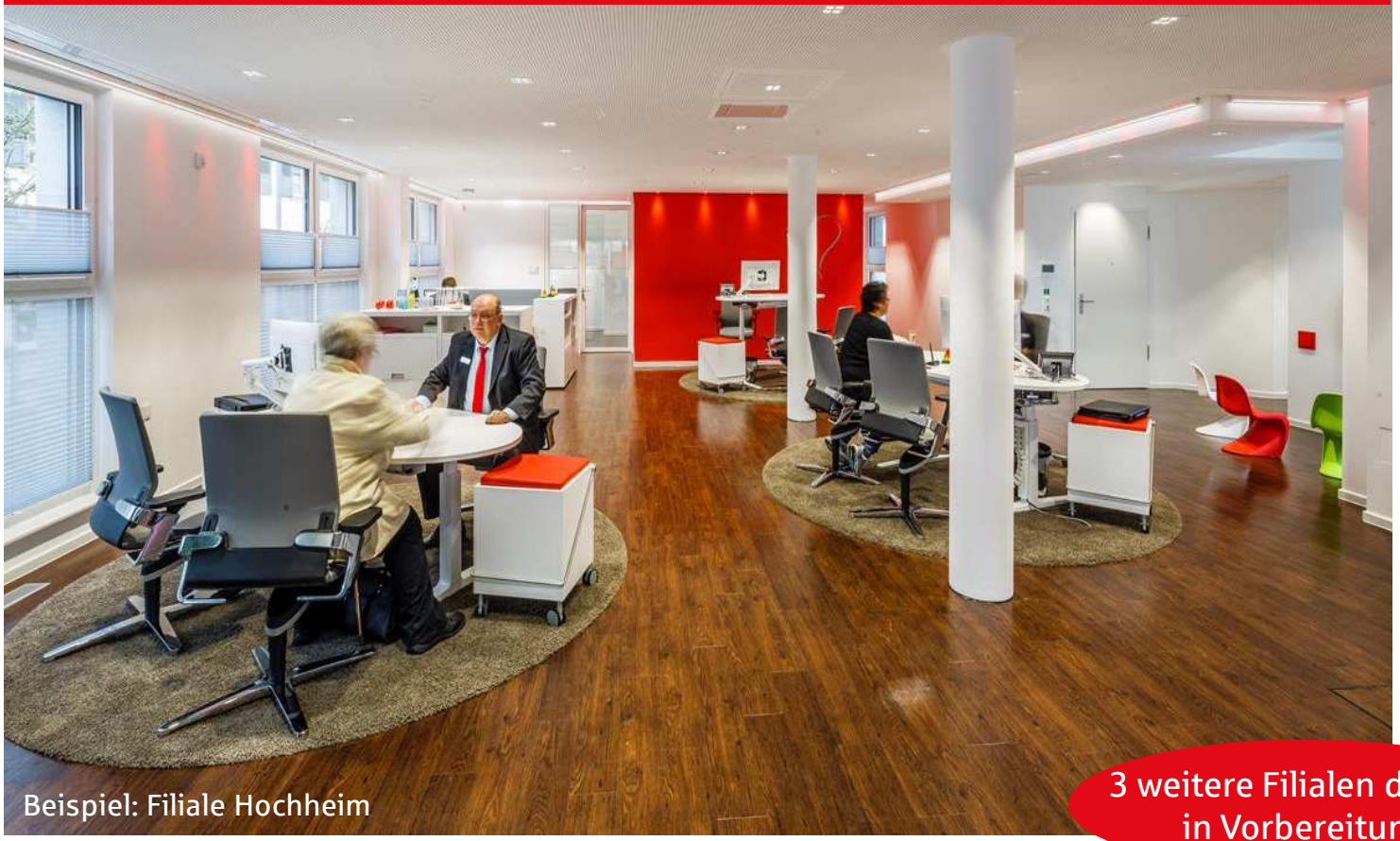
Taunus Sparkasse ist eine der Pilot-Sparkassen in Deutschland



- Moderne und nutzerfreundliche Internet-Filiale
- Einheitliche Darstellung über alle Endgeräte
- Kooperation mit FinTech „Fino“ zum Kontowechsel in 5 Minuten
- WLAN-Zugänge für Jedermann in unseren Filialen

Test eines neuen Filialkonzepts bisher erfolgversprechend

- Verschmelzung der Service- und Beratungszonen zu einem einladenden Marktplatz
- Verbesserung der Arbeits- und Flächeneffektivität



Beispiel: Filiale Hochheim

3 weitere Filialen derzeit in Vorbereitung