

Rede Bilanzpressekonferenz am 28. März 2017 Robert Restani, Vorsitzender des Vorstandes

Es gilt das gesprochene Wort!

Sehr geehrte Damen und Herren,

ich begrüße Sie sehr herzlich zu unserer Bilanzpressekonferenz 2017, auch im Namen meiner Vorstandskollegen Stephan Bruhn, Dr. Altfried M. Lütkenhaus und Dr. Arne Weick – anders als bei dem einen oder anderen Institut alle mit einer Krawatte, aber mit einer besonderen, der Sparkassen-Krawatte. Darauf sind wir stolz.

Gemeinsam wollen wir die geschäftliche Entwicklung 2016 darstellen und auf einige aktuelle Themen eingehen. Kommen wir direkt zu den Zahlen: Die Niedrigzinsphase macht sich immer stärker im Ergebnis bemerkbar. Das war einerseits nicht überraschend, hat uns jedoch andererseits in dem Entschluss bestärkt: Wir wollen unser Schiff noch seefester machen.

Folie 2

Um das Wichtigste gleich vorwegzunehmen: Das ist uns gelungen. Wir haben ein Ergebnis auf Vorjahresniveau erzielt. Das ist angesichts der Passivlastigkeit unseres Instituts – wir sprechen von 16,0 Mrd. Euro Einlagen gegenüber einem Kundenkreditvolumen von 7,9 Mrd. Euro – keine Selbstverständlichkeit. Es ist auch kein Geheimnis, dass uns die weiterhin sehr gute wirtschaftliche Lage in unserem Geschäftsgebiet und gesetzliche Erleichterungen bei den Pensionsrückstellungen eine Atempause verschafft haben. Diese Sondereffekte haben wir aber genutzt, um für die Zukunft vorzusorgen:

Im vergangenen Geschäftsjahr haben wir künftige Belastungen bei den Pensionsverpflichtungen unserer Pensionskasse vorgezogen. Außerdem haben wir beim wirtschaftlichen Eigenkapital erstmals die Schwelle von 1 Mrd. Euro überschritten.

Der Verlauf des letzten Jahres hat gezeigt, dass wir stark genug sind, um unseren Weg an Land fortzusetzen. Die Strecke mag bergig und steinig werden, es hat aber einen Vorteil: Wir sind mitten drin im Geschehen, mitten im Leben sozusagen. Außerdem fühle ich mich

als ehemaliger 400-Meter-Läufer an Land einfach wohler. Wir haben unser Etappenziel – das Jubiläumsjahr 2022 – fest vor Augen und ich möchte Ihnen heute zeigen, was wir tun, um es weiterhin gesund und fit zu erreichen.

Frankfurter Sparkasse erzielt stabiles Ergebnis

Doch zunächst einmal zur Standortbestimmung im Einzelnen. Trotz der insgesamt herausfordernden Rahmenbedingungen hat die Frankfurter Sparkasse in 2016 ein Ergebnis erzielt, das auf dem Vorjahresniveau und über Plan liegt. Die wichtigsten Eckdaten:

Folie 3

- Die Bilanzsumme der Frankfurter Sparkasse ist moderat um 0,8 Prozent oder 152,6 Mio. Euro auf 18,1 Mrd. Euro gestiegen. Wachstumsträger auf beiden Seiten der Bilanz war erneut das originäre Kundengeschäft.

Folie 4

- Beim Zinsüberschuss setzte sich der Trend der vergangenen Jahre fort. Er sank um 5,8 Prozent oder 17,1 Mio. Euro auf 279,2 Mio. Euro. Die rückläufige Entwicklung des Zinsüberschusses resultiert insbesondere aus einem Rückgang des Zinskonditionsbeitrags im Passivbereich.
- Der Saldo aus sonstigem betrieblichen Ertrag/Aufwand verbesserte sich von -15,6 Mio. Euro auf 6,3 Mio. Euro. Grund hierfür war im Wesentlichen der gesetzliche Methodenwechsel bei der Ermittlung des Abzinsungssatzes nach § 253 Abs. 2 HGB für die Berechnung der längerfristigen Rückstellungen für die Altersvorsorge. Insgesamt stiegen damit die operativen Erträge leicht um 1,0 Prozent oder 3,5 Mio. Euro auf 353,3 Mio. Euro.
- Der Verwaltungsaufwand stieg im Jahr 2016 um 4,5 Prozent oder 11,6 Mio. Euro auf 271,2 Mio. Euro. Der Verwaltungsaufwand ist gestiegen, gerade weil wir für die Zukunft vorsorgen. Lassen Sie mich dies kurz erklären:
Im vergangenen Jahr haben wir die bereits erwähnten Sondereffekte genutzt, um für die Zukunft vorzusorgen. Deshalb haben wir einen Betrag von 27,2 Mio. Euro (inkl. Abgaben) zusätzlich in die Pensionskasse gesteckt und damit künftige Belastungen in diesem Bereich so weit wie möglich vorgezogen. Das verschafft uns erheblichen Spielraum für die nächsten Jahre. Rechnet man die Stärkung der Pensionskasse heraus, haben wir im Vergleich zu 2015 sogar einen um 11,1 Mio. Euro geringeren Verwaltungsaufwand.

Folie 5

- Das Betriebsergebnis vor Bewertung ist damit um 9,0 Prozent oder 8,1 Mio. Euro auf 82,1 Mio. Euro gesunken. Den Planwert haben wir deutlich übertroffen.
- Beim Bewertungsergebnis haben wir einen Nettoertrag von 12,6 Mio. Euro nach 0,9 Mio. Euro im Jahr 2015 erreicht. Bei diesem Wert ist die Dotierung der Vorsorgere-

serven noch nicht berücksichtigt. Die positive Entwicklung des Bewertungsergebnisses geht maßgeblich auf die entspannte Risikosituation im Kreditgeschäft zurück.

- Unterm Strich erzielte die Frankfurter Sparkasse ein Ergebnis vor Steuern von 94,7 Mio. Euro (vor Bildung von Reserven). Das Ergebnis liegt 3,6 Mio. Euro über dem Wert von 2015.
- Davon gehen insbesondere die Steuern ab – mit 31,3 Mio. Euro fast genauso viel wie im vorherigen Geschäftsjahr (32,4 Mio. Euro).
- Wir weisen einen Jahresüberschuss von 45,0 Mio. Euro aus.

Betriebswirtschaftliche und aufsichtsrechtliche Kennziffern weiterhin solide Wirtschaftliches Eigenkapital überschreitet erstmals 1 Mrd. Euro

Beim wirtschaftlichen Eigenkapital haben wir erstmals die Marke von 1 Mrd. Euro überschritten und insgesamt 1.010,9 Mio. Euro aufgebaut. Wir haben eine wirtschaftliche Eigenkapitalrendite (vor Steuern) von 9,8 Prozent erreicht. Die Kennziffer ist damit im Vergleich zum Vorjahr (9,6 Prozent) leicht gestiegen. Angesichts der schwierigen Rahmenbedingungen sind wir mit diesem Wert durchaus zufrieden.

Unsere regulatorische Eigenmittelquote ist von 18,8 auf 19,3 Prozent gestiegen. Damit sowie mit einer Kernkapitalquote von 17,9 Prozent werden die aufsichtsrechtlichen Anforderungen weiterhin deutlich übertroffen. Diese Kennziffern – sozusagen Pulsschlag und Blutdruck unseres Hauses – zeigen, dass wir solide aufgestellt, körperlich fit und in der Lage sind, kommende Herausforderungen aus einer starken Position heraus anzugehen.

Folie 6

Wie haben wir das erreicht? Schon in den letzten Jahren haben wir gesehen, dass die Kombination aus niedrigen Zinsen und zunehmender Regulatorik am stärksten die realwirtschaftlich ausgerichteten Institute trifft. Darauf wollten und mussten wir reagieren, frei nach dem Schriftsteller Curt Goetz: „Man soll die Dinge nehmen, wie sie kommen. Aber man sollte dafür sorgen, dass die Dinge so kommen, wie man sie nehmen möchte“. Genau das haben wir im vergangenen Jahr gemacht. Die Presse hat den Begriff Speed ja bereits mehrfach aufgegriffen. Übrigens: Der Begriff Speed ist bei uns auch eine Frage der Einstellung, d.h. wir verschwenden keine Zeit fürs Bewundern des Problems oder fürs Klagen, sondern nutzen die Zeit fürs Umsetzen.

Konkret haben wir beim Projekt „SPEED“ – Sparkasse einfach und erfolgreich denken – im vergangenen Jahr in fünf Teilprojekten zahlreiche Maßnahmen entwickelt und umgesetzt, damit wir fit und gesund ins Jubiläumsjahr 2022 gehen. Ich möchte Ihnen im Folgenden zeigen, wie sich dieses Fitnessprogramm auf einzelne Geschäftszahlen ausgewirkt hat.

Sachkosteneinsparungen und Personalabbau kommen gut voran

Eine Fitnesskur beginnt in der Regel damit, auf das eine oder andere zu verzichten und den Gürtel enger zu schnallen. Die SPEED-Teilprojekte 1 bis 3 haben sich schwerpunktmäßig mit der Frage beschäftigt, wie wir Kosten einsparen bzw. Strukturen verschlanken und Prozesse beschleunigen können. Speed eben. In der Folge ist der Sachaufwand schon in 2016 gesunken; gleiches gilt für den Personalaufwand.

Bereits im letzten Jahr hatte ich Ihnen über den geplanten Personalabbau berichtet. Seit 2015 haben wir – in Vollzeit umgerechnet – 100 Mitarbeiter abgebaut; bis 2020 sollen weitere rund 100 folgen. Hierfür nutzen wir in vollem Umfang die natürliche Fluktuation. Zum 31. Dezember 2016 beschäftigte die Frankfurter Sparkasse insgesamt 1.776 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, hiervon waren 104 Azubis. Das sind insgesamt rund 1.600 Vollzeit-Stellen.

Frankfurter Sparkasse setzt weiterhin auf Qualitätsführerschaft

Fit werden wir nicht nur, indem wir Kosten sparen. Das wäre ja, als würde man nur durch Abnehmen sportlicher werden wollen. Tatsächlich wollen wir aber nachhaltig fit und gesund sein und benötigen hierfür zum Beispiel ein stabiles Knochen- und Muskelgerüst. Dabei kann reichhaltige Sportlernahrung helfen. Da wir ja Krawatten tragen, zurück ins Bank-Milieu: Um einen nachhaltigen Erfolg bei der Neustrukturierung unserer Sparkasse zu erzielen, reicht es nicht allein, Kosten zu sparen und Prozesse zu verschlanken. Sondern wir müssen auch die Einnahmenseite stärken. Damit haben wir uns im SPEED-Teilprojekt 4 beschäftigt.

Wie Ihnen bekannt ist, haben wir zu Beginn dieses Jahres unsere Kontomodelle überarbeitet und teilweise die Gebühren für unsere Dienstleistungen erhöht. Wir legen weiterhin Wert auf höchste Beratungsqualität. Die Stiftung Warentest beispielsweise hat uns in diesem Februar für unser Finanzierungskonzept bei der BauFi-Beratung ausgezeichnet. Die anderen Gütesiegel des Jahres 2016 können Sie hier ebenfalls sehen. Ein hervorragender Service und hochwertige Beratung sind uns wichtig und aus unserer Sicht ihren Preis wert. Die Reaktionen auf die Überarbeitung der Kontomodelle zeigen, dass unsere Kunden diese klare Strategie insgesamt schätzen.

Die Ergebnisse der im letzten Jahr durchgeführten Kundenbefragungen sowohl für das Privatkundengeschäft insgesamt als auch für die Teilbereiche Private Banking, Immobilien- und Gewerbekunden waren sehr erfreulich. Wir genießen hohes Kundenvertrauen, weil unsere Kunden sich bei ihrer Frankfurter Sparkasse gut aufgehoben fühlen.

Folie 7

Starke Nachfrage im Aktivgeschäft hält an: Kredite und Darlehen über Vorjahresniveau

Das originäre Kundengeschäft ist im vergangenen Geschäftsjahr sowohl auf der Aktiv- als auch auf der Passivseite gewachsen. Dies gab den Ausschlag für eine moderate Ausweitung

der Bilanzsumme auf 18,1 Mrd. Euro. Damit sind wir die fünftgrößte deutsche und die größte Sparkasse in Hessen.

Auf der Passivseite hielt der Trend zu kurzfristig verfügbaren, sicheren Anlageformen an. Infolgedessen stiegen die Kundengelder – deutlich stärker als geplant – um 2,9 Prozent oder 447,6 Mio. Euro auf 16,0 Mrd. Euro.

Ein wesentlicher Treiber für die positive Entwicklung des originären Kundengeschäfts war das Kreditgeschäft. Von Januar bis Dezember 2016 sagte die Frankfurter Sparkasse ihren Kunden insgesamt Kredite und Darlehen im Umfang von 1,3 Mrd. Euro zu. Damit hat sie den bisherigen Rekordwert aus 2015 noch einmal leicht um 5,4 Mio. Euro übertroffen. Diese Zahlen zeigen, dass wir unsere Rolle als starker und zuverlässiger Partner der Menschen und der Unternehmen in unserem Geschäftsgebiet weiter ernst nehmen.

Immobilienfinanzierungen weiterhin stärkster Pfeiler des Kreditgeschäfts

Wir als Frankfurter Sparkasse unterstützen unsere Kunden dabei, ihre Wünsche zu realisieren. Das zeigt sich besonders am Beispiel der Immobilienfinanzierungen, die maßgeblich zum expansiven Verlauf des Kreditgeschäfts beitragen. Insgesamt ist das Kundenkreditvolumen um 4,1 Prozent oder 307,9 Mio. Euro auf 7,9 Mrd. Euro gestiegen. Hiervon betrug der Bestand an Immobilienfinanzierungen (privat und gewerblich) 5,9 Mrd. Euro.

Die außergewöhnlich niedrigen Finanzierungskosten, die gute Lage am Arbeitsmarkt, die positive Einkommensentwicklung und die geringe Verzinsung alternativer Kapitalanlagen boten für das Baufinanzierungsgeschäft weiterhin äußerst günstige Rahmenbedingungen. Das Volumen der Auszahlungen im Wohnungsbausektor lag mit 832,1 Mio. Euro um mehr als 6 Prozent über dem bereits überdurchschnittlich hohen Vorjahreswert.

Neue Kooperation mit neuem Partner S-Immobilien GmbH kommt gut voran Hohe Tilgungen begrenzen Bestandszuwachs bei Bau- und Immobilienfinanzierungen

Da wir gerade beim Thema Immobilien sind: Vor einem Jahr hatte ich Ihnen an dieser Stelle angekündigt, dass die Frankfurter Sparkasse künftig mit der LBSi, dem Immobilienmakler der Landesbausparkasse, zusammenarbeiten würde. „S-Immobilien“ heißt der Außenauftritt. Seit April 2016 ist die S-Immobilien bei uns im Haus exklusiv für die Frankfurter Sparkasse tätig. Die Makler konzentrieren sich auf die Suche und Vermittlung von Objekten im Rhein-Main-Gebiet und unterstützen unsere Kunden auch beim Verkauf von Objekten. Die Zusammenarbeit ist erfolgreich gestartet und entwickelt sich ausgezeichnet, was etwa die Zahl der Objekte oder die Courtageeinnahmen angeht. Die Zahlen sind heute schon besser als jährlich in den 15 bis 20 Jahren davor.

Doch zurück zur Entwicklung der Bau- und Immobilienfinanzierungen: Letztlich verhinderten nur die hohen Tilgungszahlungen eine noch größere Bestandsausweitung. So verzeichneten wir fürs Jahr 2016 einen Bestandszuwachs um 308,0 Mio. Euro. Zu diesem Wachstum trugen die privaten Immobilienfinanzierungen zu rund 40 Prozent und die gewerblichen

Immobilienfinanzierungen zu rund 60 Prozent bei. Im Kreditgeschäft sehen wir weiterhin gute Möglichkeiten, unsere Erträge auszubauen.

Im Interesse unserer Kunden achten wir natürlich auf ein ausgewogenes Finanzierungsverhältnis. Das bedeutet, dass wir einen spürbaren Beitrag an Eigenkapital verlangen. Außerdem erwarten wir, dass die niedrigen Zinsen mit deutlich höheren Tilgungen kombiniert werden.

Positiv entwickelte sich auch das Konsumentenkreditgeschäft: Das Ratenkreditgeschäft verzeichnete ein Wachstum von 12,9 Mio. Euro – ein Plus von knapp 11 Prozent.

Folie 8

1822 Private Banking weiterhin auf Wachstumskurs Stiftungsmanagement unterstützt erneut drei Neugründungen

Auch im vergangenen Jahr hat uns das 1822 Private Banking wieder viel Freude bereitet. Wir beraten in dieser Einheit mit knapp 50 Kolleginnen und Kollegen besonders vermögende Kunden – und das bereits seit zehn Jahren. Mit unserer ganzheitlichen Kundenbetreuung im 1822 Private Banking gehören wir zu den Pionieren auf diesem Gebiet in der S-Finanzgruppe. Und der Erfolg gibt uns Recht, inzwischen betreut unser Private Banking ein Kundengesamtvolumen von über 3,6 Mrd. Euro – ein Plus um 6,1 Prozent gegenüber dem Vorjahr.

Zusätzlich sind wir stolz auf die Auszeichnungen für unser 1822 Private Banking. Im November haben uns zum 5. Mal in Folge n-tv und Focus Money für unsere Vermögensverwaltung ausgezeichnet. Beim Bankentest der Zeitung „Die Welt“ waren wir Sieger in der Kategorie „Beratung Private Banking“. Vor einer Woche gab es noch mehr zu feiern: Am 21. März ist unser 1822 Private Banking nämlich zehn Jahre alt geworden!

Unser eigenes Stiftungsmanagement betreute im vergangenen Jahr insgesamt 51 Stiftungen. Die Mitarbeiter in diesem Bereich unterstützen die Stiftungsgründung, übernehmen bei Bedarf aber auch viel weitergehende Aufgaben bis hin zur konzeptionellen und inhaltlichen Gestaltung und Leitung von Stiftungsprojekten. Außerdem sind sie in einigen Stiftungsvorständen vertreten.

Ich fasse zusammen: Trotz der bereits schwierigen Rahmenbedingungen haben wir in den vergangenen Jahren unsere Hausaufgaben gemacht, an unserer Fitness gearbeitet und uns für die Zukunft gestärkt. Die Herausforderungen können mit uns, und Sie können mit der Frankfurter Sparkasse rechnen!

Das Geschäftsmodell nach vorne denken: Investitionen in Digitalisierung lohnen sich

Dabei ist mir ganz wichtig: Bei allen Veränderungen, jedes Mal, wenn sich die „Schale“ der Frankfurter Sparkasse ein Stück weit erneuert hat, blieb der Kern stets der gleiche. Wir sind selbst neugierig auf die Zukunft und wollen sie aktiv gestalten, auch das war die Maxime

unseres Handelns. Deswegen machen wir nicht nur die Dinge anders, sondern wir machen auch andere Dinge.

Folie 9

- Wir verstehen die Digitalisierung nicht als Gefahr, sondern das Internet bietet viele zusätzliche Gelegenheiten, mit unseren Kunden ins Gespräch zu kommen. Wir nutzen die Digitalisierung für unsere Zwecke und verknüpfen den stationären Vertrieb intelligent mit den Online-Medien. Im September 2016 ist unsere Internet-Filiale 6.0 online gegangen. Sie kommt bei unseren Kunden gut an: Im Jahr 2016 wurde das Online-Banking insgesamt rund 18,7 Mio. Mal aufgerufen, 2,7 Mio. Mal mehr als im Vorjahr. Besonders positiv aufgenommen wird unsere Online-Beratung, die wir in 2014 als Pilotprojekt gestartet und ein Jahr später in den Regelbetrieb übernommen hatten. Im Jahr 2016 gab es insgesamt gut 20.000 Text- beziehungsweise Video-Chats und es wurden fast 300 Video-Legitimationen erfolgreich durchgeführt.

Folie 10

- Auch in den Sozialen Medien ist die Frankfurter Sparkasse präsent – nicht nur auf Facebook, sondern seit Sommer 2016 auch auf Instagram. In den Sozialen Medien erzählen wir Geschichten aus dem Berater-Alltag und aus den einzelnen Stadtteilen. So verknüpfen wir die digitale mit der realen Welt.
- Als eine von vier Sparkassen haben wir im Oktober 2016 das Bezahlverfahren „Blue Code“ im Feldtest in Deutschland eingeführt. „Blue Code“ ist eine kostenfreie App, die auf dem Smartphone innerhalb von Sekunden einen Barcode generiert, der an der Kasse direkt vom Handy abgescannt wird. Das Verfahren funktioniert an den Standorten der Goethe-Uni, der Frankfurt University of Applied Science und an anderen Hochschulen im Rhein-Main-Gebiet, deren Mensen vom Studentenwerk betreut werden. 75.000 Studierende und Mitarbeiter der Hochschulen können nun ihren Kaffee oder das Mittagessen per „Blue Code“ bezahlen. Junge Leute sind die Kunden der Zukunft. Daher freuen wir uns, dass wir durch das Pilotprojekt nun stärker an den Universitäten präsent sind. Zur Einführung von „Blue Code“ haben wir Azubi-Teams in die Mensen geschickt, die den Studierenden die Anwendung erklärt haben.
- Seit Dezember 2016 bieten wir insbesondere unseren international tätigen Firmenkunden mit der App „S-weltweit“ gebündeltes Expertenwissen zu Auslandsmärkten. Bei spezifischen Fragen ist aber auch der persönliche Auslandsfachberater nur einen Klick entfernt. Die App ist ein weiteres Beispiel, wie wir für unsere Kunden vor Ort da sind und sie auch begleiten, wenn sie die Filiale längst wieder verlassen haben.

Folie 11

Neu gegründetes innovationLab der Frankfurter Sparkasse in TechQuartier eingezogen

Im Oktober 2016 haben wir einen ganz neuen und innovativen Schritt in die digitale Zukunft gemacht und unser innovationLab gegründet. Geleitet wird es von einer promovierten Philosophin und früheren Mitarbeiterin des Vorstandsstabs sowie einem ehemaligen Kollegen aus dem Bereich Electronic Banking. Zusätzlich rekrutieren die beiden themenbezogen stets weitere Mitarbeiter aus unterschiedlichen Fachbereichen aus der Sparkasse heraus – agiles Management eben.

Ziel des innovationLabs ist es, Herausforderungen mit einer neuen zeitgerechten Geschwindigkeit zu begegnen: In einer Zeit, in der die Ertragslage von Kreditinstituten immer stärker unter Druck steht, ist es wichtig, auf Trends schnell zu reagieren und neuen Kundenwünschen mit einfachen, zügigen und dennoch individuellen Lösungen zu begegnen. Je besser wir das schaffen, umso mehr zählt dies auf eines unserer SPEED-Ziele ein, nämlich zusätzliche Erträge zu generieren und uns für die Zukunft zu stärken.

Dabei hilft uns das innovationLab der Frankfurter Sparkasse. Es nutzt Methoden aus der Gründerszene, um anhand einer Problemstellung in einer kleinen, interdisziplinären Gruppe in wenigen Tagen einen Prototypen zu entwickeln und diesen sofort an der Zielgruppe zu testen.

Um den Fokus künftig noch stärker auf potentielle Geschäftsideen zu richten, nimmt das innovationLab im 2. Quartal 2017 am Hessian Israelian Partnership Accelerator (HIPA) teil, das vom TechQuartier organisiert wird. Hierfür hatten wir mit der „InnoChallenge“ einen Wettbewerb ausgeschrieben, bei dem 20 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in Teams dem Vorstand in einem „Pitch“ ihre Geschäftsidee präsentierten. Das Siegerteam wird im Kooperationsprogramm gemeinsam mit anderen jungen Innovatoren aus Israel und Deutschland innerhalb von drei Monaten eine neue Geschäftsidee erarbeiten. Das Programm findet in Frankfurt und in Tel Aviv – bekanntlich Frankfurts neue Partnerstadt – statt.

Das innovationLab der Frankfurter Sparkasse hat seit Beginn dieses Jahres neben Büroräumen hier im Haus auch Arbeitsplätze im Frankfurter TechQuartier. Dort können sich die beiden Mitarbeiter mit anderen Personen aus FinTechs, Universitäten und Banken austauschen. Ich persönlich finde FinTechs, InsurTechs usw. super, denn damit beschäftigen wir uns noch mehr mit unseren Kunden und die FinTechs machen sogar Marktforschung für uns, die uns nichts kostet!

Die Frankfurter Sparkasse hat das größte Filialnetz in Frankfurt und natürlich denken wir in Netzwerken. Gerade sprechen wir zum Beispiel mit traditionellen Geschäftspartnern über Möglichkeiten der Zusammenarbeit. Ich bin davon überzeugt: Um fit zu bleiben, muss man auch mal die Scheuklappen ablegen und sich auf neue Strecken wagen. Wir sind offen für attraktive Angebote für unsere 850.000 Kunden (inklusive der 1822direkt).

Folie 12

Digitalisierung nützt dem Geschäftsmodell – Präsenz in der Fläche weiterhin wichtig

Das alles sind keine technischen Spielereien. Wie gesagt, unser Geschäftsmodell besteht nach wie vor darin, mit den Menschen zu sprechen. Digitale Innovationen unterstützen uns dabei und machen uns und unser Geschäftsmodell fit für die Zukunft.

Im vergangenen Jahr haben wir erstmals zwei Veranstaltungen für ältere Menschen organisiert, in denen wir den Aufbau unserer Website erklärt, das Online-Banking vorgestellt und wichtige Banking-Funktionen gezeigt haben. Es ist geplant, diese Veranstaltung künftig einmal pro Jahr zu wiederholen.

Ich bin fest davon überzeugt, dass die Digitalisierung es auch unseren Beratern erleichtert, mit den Kunden ins Gespräch zu kommen. Dennoch werden wir als Frankfurter Sparkasse auch durch eine entsprechende Präsenz in der Fläche unseren Kunden weiterhin ein echter Stabilitätsanker in einer gefühlt nicht sicherer werdenden Welt sein. Wir verstehen uns als Reiseführer für unsere Kunden. Und noch mal zum Filialnetz: Wie ich im letzten Jahr bereits sagte – die Filialen sind und bleiben das Herzstück unseres Vertriebs.

Folie 13

„Wir machen den Unterschied“: Frankfurter Sparkasse gewinnt Publikums-Voting bei bundesweitem Wettbewerb

Die verschiedenen Aspekte unseres ganzheitlichen Fitnessprogramms habe ich nun ausführlich dargestellt: Wir haben Kosten eingespart, unsere Erträge gesteigert, viel in die Digitalisierung investiert – alles mit dem Ziel, unser bewährtes Geschäftsmodell sicher und stabil in die Zukunft zu bringen. Oder wie eben schon erwähnt: Der Kern bleibt gleich, die Schale erneuern wir kontinuierlich.

Einen entscheidenden Punkt habe ich aber noch nicht angesprochen, und das sind die Beschäftigten. Sie sind unsere Markenbotschafter. Ein gutes Beispiel hierfür ist der bundesweite Mitarbeiterwettbewerb „Wir machen den Unterschied“ der S-Finanzgruppe. Bei diesem Wettbewerb hatte der DSGVO alle Beschäftigten der Sparkassen-Finanzgruppe dazu aufgerufen, persönliche Geschichten aus ihrem Arbeitsalltag zu erzählen. Insgesamt wurden über 260 Geschichten eingereicht, aus denen elf Regionaljurys die besten 36 Beiträge auswählten. Per Online-Voting ermittelten die Beschäftigten mit knapp 50.000 Stimmen den Gesamtsieger, welcher – Sie ahnen es bereits – aus unserer Sparkasse kommt. Die Geschichte wird jetzt von Sönke Wortmann verfilmt.

Ich bin mir sicher, dass sich eine solche Geschichte nur in einer Sparkasse zutragen kann. Da sind wir im besten Sinne einzigartig und machen den Unterschied zu anderen Instituten. Gerade angesichts der herausfordernden Rahmenbedingungen können und müssen wir bei unseren Kunden mit dieser Einzigartigkeit punkten.

Folie 14

Weiterentwicklung der Unternehmenskultur fördert moderne Kompetenzen

Das Beispiel zeigt, dass der Erfolg unseres Projekts SPEED, das Fitnessprogramm für die Frankfurter Sparkasse, maßgeblich von der Unterstützung der ganzen Mannschaft abhängt. Insgesamt war ich beeindruckt von dem Engagement der Kolleginnen und Kollegen über das ganze Jahr hinweg. Das war ein tolles Signal für die Zukunft und dafür sage ich herzlichen Dank! Besonders wichtig war es uns, die Unternehmenskultur weiterzuentwickeln. Damit hat sich unser SPEED-Teilprojekt 5 beschäftigt.

- Wir haben zum Beispiel eine umfassende Mitarbeiterbefragung durchgeführt, an die sich verschiedene Umsetzungsworkshops anschlossen. Außerdem haben der Vorstand und die 2. Führungsebene bei verschiedenen Firmenkunden hinter die Kulissen geschaut. In diesem Jahr werden Hospitationen fürs Gesamthaus folgen.
- Wir bieten in einer so genannten Impulz-Reihe Vorträge renommierter Referenten zu Zukunftsthemen an, Workshops zu strategischen Themen und ein Führungskräftefeedback. Das startet im Mai direkt bei mir.

Wir sind massiv von sich stetig und schnell wandelnden Anforderungen betroffen – etwa bei der Digitalisierung oder der Regulatorik. Für die langfristige Fitness der Frankfurter Sparkasse sind daher eine offene Unternehmenskultur und die Kompetenz der Beschäftigten, sich immer wieder auf neue Themen einzustellen, von größter Bedeutung.

Zum 1. Oktober 2016 haben wir mit Frau Dr. Carolin Brückner eine engagierte Kollegin eingestellt. Vor ihrem Eintritt in unsere Sparkasse war sie bei der PricewaterhouseCoopers AG für den Geschäftsbereich „Advisory“ für das Talent Development und die strategische Personalentwicklung verantwortlich. Frau Dr. Brückner übernimmt im 2. Quartal das Ressort Personal vom bisherigen Leiter des Ressorts Personal und Recht, Christof Harbeke. Herr Harbeke geht dann, nach über 21 Jahren erfolgreichen Wirkens für die Frankfurter Sparkasse, im Alter von 63 Jahren in den wohlverdienten Ruhestand. Bereits an dieser Stelle möchte ich ihm ganz herzlich für die geleistete Arbeit danken.

Folie 15

Ausblick: Frankfurter Sparkasse geht fit, gestärkt und selbstbewusst ins Jahr 2017

Insgesamt sind wir schon auf einem guten Weg. Wir werden unsere Schale kontinuierlich und konsequent erneuern, aber der Kern unseres Geschäftsmodells bleibt: Wir sind immer noch Mensch und wir werden auch in Zukunft mit unseren Kunden im Gespräch bleiben. Eines ist sicher: Wir sorgen dafür, dass die Dinge so kommen, wie wir sie nehmen können. Die Herausforderungen können mit uns rechnen!

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit! Und nun stehen meine Vorstandskollegen und ich Ihnen für Fragen und die Diskussion zur Verfügung.