

## Presseinformation

### **Aktuelle kreditwirtschaftliche Themen**

Bei der Jahrespressekonferenz des Sparkassen- und Giroverbandes Hessen-Thüringen (SGVHT) in Frankfurt am Main bzw. Erfurt bezog der Geschäftsführende Präsident des Verbandes, Gerhard Grandke, auch zu kreditwirtschaftlichen Themen Stellung.

### **Kreditwirtschaft muss sich Herausforderungen stellen**

Wie die gesamte Kreditwirtschaft müssten sich auch die Sparkassen den anstehenden Herausforderungen wie der Dauerniedrigzinsphase, Digitalisierung und überbordenden Regulierung stellen. Es gebe einige Handlungsfelder. So müssten die Sparkassen wegen der niedrigen Zinsen ihre Energie noch stärker ins Kundengeschäft stecken. „Ein Stück weg vom Depot A, hin zum Kredit, lautet hier die Devise. Unsere Sparkassen sind solide kapitalisiert. Einer Ausweitung des Kreditgeschäfts steht daher nichts im Wege“, betonte Grandke.

Gleichzeitig müssten Finanzdienstleistungen adäquat bepreist werden. Hinter Bankdienstleistungen stünde eine riesige Infrastruktur aus Filialen, Geldautomaten und Webseiten, die viel Geld koste. Es sei daher richtig, dass die Sparkassen ihre Kontomodelle überarbeiteten.

### **Auf Wachstumfeldern noch aktiver werden**

Die Sparkassen müssten außerdem noch aktiver auf Wachstumfeldern werden. Insbesondere das Wertpapiergeschäft eröffne gleichzeitig die Chance, das Provisionsgeschäft auszubauen und die Einnahmen stärker zu diversifizieren. Dies gehe nicht von heute auf morgen. In den letzten Jahren seien die Sparkassen hier schon regelmäßig ein Stück weiter gekommen. Dies gelte es fortzusetzen.

Energie noch stärker ins Kundengeschäft stecken

Finanzdienstleistungen adäquat bepreisen

Provisionsgeschäft ausbauen

## Presseinformation

### **Fintechs: Kooperation statt Konfrontation**

Als weiteres Handlungsfeld nannte Grandke die bessere Vertriebsverzahnung von stationär und online. Beim Umgang mit den Fintechs empfahl er Gelassenheit. Es gehe hier nicht um eine Frage von Leben und Tod oder Gedeih und Verderben. „Im Gegenteil: Dort, wo es Sinn macht, werden die Sparkassen künftig noch stärker mit ihnen zusammenarbeiten und ihr Wissen nutzen. Die Voraussetzungen für eine Symbiose sind gut: Während die Fintechs für innovative Ideen und Lösungen stehen, können wir als Marktführer unsere Kunden, unsere Infrastruktur und unseren guten Namen einbringen“, warb Grandke für eine stärkere Kooperation.

Gute Voraussetzungen für eine Symbiose

### **Zusammenarbeit von Sparkassen und fino bei Kontowechsel**

Potenzial für eine Zusammenarbeit gebe es im Zahlungsverkehr, aber auch in der Digitalisierung von Verwaltungs- und Routinearbeiten. Hier kooperiere die Sparkassenorganisation bereits mit Fintechs. Als Beispiel nannte er die Sparkassen Hanau, Langen-Seligenstadt und die TaunusSparkasse, die seit Jahresanfang mit Hilfe des Fintechs fino ihren neuen Kunden einen vollautomatisierten Kontoumzugservice anböten. Das spare Kunden und Sparkassen viel Arbeit, da die Kontoauszüge nicht mehr wie bisher händisch durchforstet werden müssten. Es laufe jetzt alles digital und papierlos ab. „Solche Lösungen machen absolut Sinn. Sie zeigen, dass die Digitalisierung auch den Sparkassen viele Ansatzpunkte und Chancen bietet. Wir dürfen sie deshalb nicht verschlafen“, betonte Grandke.

Digitalisierung bietet Sparkassen viele Ansatzpunkte und Chancen

Auf der anderen Seite warnte Grandke davor, künftig nur noch aufs Internet zu setzen. „Wir werden weiterhin ein starkes Netz an Filialen und Beratern benötigen. Umfragen zeigen regelmäßig, dass selbst Internetaffine nicht auf den persönlichen Kontakt zu ihrem Berater verzichten wollen. Gleichzeitig müssen wir unser Online-Angebot

Beratungsqualität auf allen Ebenen ausspielen

## Presseinformation

weiter ausbauen und den medialen Vertrieb sauber mit unserem stationären Netz verzahnen. Nur so können wir unsere Stärke – die Beratungsqualität – im Bedarfsfall auf allen Ebenen ausspielen“, erklärte Grandke.

### **Klare Arbeitsteilung zwischen stationärem und medialem Vertrieb**

Die Sparkassen müssten aber für eine klare Arbeitsteilung zwischen stationärem und medialem Vertrieb sorgen. Bei komplexen Finanzthemen wie den Baufinanzierungen oder dem Wertpapiergeschäft werde die Beratung in den Filialen weiterhin die Schlüsselrolle spielen. Im Zahlungsverkehr oder beim Abschluss von einfacheren Produkten seien dagegen eine Standardisierung und Automatisierung möglich. Sie gehörten deshalb vornehmlich in Kanäle wie das Internet. Das sei im Übrigen auch im Sinne der Kunden, die solche Bankgeschäfte längst nicht mehr in der Filiale, sondern digital oder über Selbstbedienungsgерäte tätigten.

### **Herkunft und Werte nicht über Bord werfen**

Um wirtschaftlich handlungsfähig zu bleiben, müssten die Sparkassen in den kommenden Jahren ihre Hausaufgaben machen. Allerdings dürften sie dabei ihre Herkunft und ihre Werte nicht über Bord werfen. Sparkassen seien regional verankerte und kommunal getragene Institute, die ihre Geschäfte unter Beachtung ihres öffentlichen Auftrages nach kaufmännischen Gesichtspunkten führten. Die Gewinnerzielung sei dabei nicht Hauptzweck. So stehe es in den Sparkassengesetzen.

Zwischen dem öffentlichen Auftrag der Sparkassen und den betriebswirtschaftlichen Notwendigkeiten bestehe ein Spannungsverhältnis. „Wir können uns nicht wie Privatbanken einfach aus bestimmten Feldern komplett zurückziehen, weil wir mit der Rendite nicht zufrieden sind. Wir können unsere Filialen nicht einfach dicht

Filiale wird bei komplexen Finanzthemen weiterhin Schlüsselrolle spielen

Öffentlicher Auftrag...

...und betriebswirtschaftliche Notwendigkeiten stehen im Spannungsverhältnis zueinander

## Presseinformation

machen, weil sie so teuer sind. Wir müssen deshalb ein Filialnetz aufrechterhalten, das bei allen notwendigen Korrekturen und Anpassungen eine flächendeckende Versorgung der Menschen in überschaubarer Entfernung möglich macht. Das ist unser öffentlicher Auftrag“, hob Grandke hervor.

### **Flüchtlingskonten: Sparkassen schlagen sich nicht in die Büsche**

Zum öffentlichen Auftrag gehöre auch ein verantwortungsvoller Umgang mit den Flüchtlingen. Die Sparkassen seien auch bei den Flüchtlingskonten klarer Marktführer, weil sie sich im Gegensatz zu den anderen Bankengruppen nicht in die Büsche schlügen. „Die privaten Banken machen es sich da ganz einfach. Die verschanzen sich hinter internationalen Regelungen zur Geldwäsche und wollen von den einschlägigen Ausnahmeregelungen der BaFin nichts hören und sehen. Eine Kontoeröffnung für Flüchtlinge? Das ist diesen Banken nicht zuzumuten, da ja sonst das Amerika-Geschäft leiden würde“, kritisierte Grandke.

Nun werde man mit diesem Engagement für die Flüchtlinge erst einmal kein Geld verdienen. Vielmehr entstünden den Sparkassen dadurch erheblicher Aufwand und Kosten. „Dennoch halte ich dieses Engagement für richtig und wichtig. Denn es ist gelebter öffentlicher Auftrag. Damit machen wir den Gemeinden, Städten und Landkreisen deutlich, dass wir sie in dieser so wichtigen Frage nicht im Regen stehen lassen. Wir zeigen unseren kommunalen Trägern, dass wir auch hier ein verlässlicher Partner sind“, schloss Grandke.

Frankfurt am Main / Erfurt, 29. Februar 2016  
Abteilung Information und Kommunikation  
Matthias Haupt  
Tel.: 069/2175-150

Diese Pressemitteilung umfasst 6.546 Zeichen.

Privatbanken verschanzen sich hinter Geldwäschevorschriften

Sparkassen lassen Kommunen nicht im Regen stehen