

Reinhard Klein

Vorsitzender des Vorstands

Jahres-Pressekonferenz

26. Januar 2016

Guten Morgen, meine sehr verehrten Damen und Herren,

herzlich willkommen zu unserer Jahres-Pressekonferenz 2016. Meine Vorstandskollegen und ich freuen uns sehr, dass Sie sich heute Zeit für uns nehmen. Wir hoffen, Sie hatten einen guten Start ins neue Jahr und wünschen Ihnen und Ihren Familien von dieser Stelle aus das Allerbeste für die kommenden Monate.

Für die Bausparkasse Schwäbisch Hall war 2015 ein bemerkenswertes Jahr. Wir blicken auf eine wiederum sehr positive Geschäftsentwicklung zurück und freuen uns über eine anhaltend hohe Nachfrage nach unseren Produkten. Sie hat uns sogar einen neuen Unternehmensrekord auf der Absatzseite beschert. Trotz der Herausforderungen aus dem Niedrigzinsumfeld waren wir auch in 2015 betriebswirtschaftlich noch gut unterwegs, weil wir rechtzeitig entsprechende Maßnahmen aufgesetzt haben. Auch die Zukunft ist betriebswirtschaftlich beherrschbar, aber sie wird sicherlich noch herausfordernder. Dazu später mehr.

In unserem klassischen Geschäft, **dem Bausparen**, waren wir abermals überdurchschnittlich erfolgreich. Im vergangenen Jahr haben wir ziemlich genau 900.000 Bausparverträge mit einem Volumen von rund 35 Mrd. EUR abgeschlossen. Das ist das zweitbeste Ergebnis unserer Geschichte und entspricht einem Plus von 12,8 Prozent. Damit liegen wir zum fünften Mal in Folge deutlich über der 30 Mrd.-EUR-Marke und haben unsere selbst gesetzten Ziele weit übertroffen. An dieser Stelle möchte ich betonen, dass wir im November, wie Sie wissen, einen neuen Tarif eingeführt haben. Die Tarifumstellung hat – wie bereits bei Anpassungen in der Vergangenheit – zu einem gewissen Absatzschub geführt. Selbst wenn wir diesen Sondereffekt herausrechnen, liegen wir mit dem Bausparjahr 2015 deutlich über dem Vorjahresvolumen von 31 Mrd. EUR und sind damit selbstverständlich höchst zufrieden.

Gerade die langfristige Entwicklung stimmt uns positiv. Wir sind 2015 stärker als der Markt gewachsen und werden auf einen Marktanteil von klar über 30 Prozent kommen. Es ist unser erklärtes Ziel, diesen nachhaltig zu festigen und auszubauen. Insgesamt haben wir

derzeit mehr als 8,5 Mio. Verträge mit einer Gesamtbausparsumme von gut 286 Mrd. EUR im Bestand.

Eine andere Zahl macht uns besonders stolz: Wir haben 2015 unterm Strich 116.000 Kunden neu hinzugewonnen. Zum Vergleich: Das liegt in der Größenordnung einer Stadt wie Heilbronn oder Ulm. In den zurückliegenden fünf Jahren haben wir den Kundenbestand um nicht weniger als 750.000 neue Bausparer auf rund 7,5 Millionen ausgebaut. Sie müssen in der gesamten Branche lange suchen, um ein ähnliches Neukunden-Wachstum zu finden. Es unterstreicht einmal mehr das Vertrauen in unser Produkt, in unsere Marke und in die genossenschaftliche Finanzgruppe. Dabei ist uns besonders der Anteil junger Kunden wichtig. Im vergangenen Jahr haben mehr als 240.000 junge Menschen unter 25 Jahren bei uns einen Vertrag abgeschlossen. Das zeigt, dass Bausparen unverändert stark gefragt ist – gerade auch bei der jüngeren Generation.

Wenn Sie uns nach Gründen für die anhaltende Erfolgsgeschichte fragen, so gibt es dafür überzeugende Argumente:

- Bausparen liegt voll im Trend, weil es eine klare Planungsgrundlage schafft.
- Bausparen garantiert das heutige, historisch niedrige Zinsniveau für Finanzierungswünsche in fünf, zehn oder 15 Jahren.
- Bausparen lässt Sondertilgungen in beliebiger Höhe ohne Zusatzkosten zu.
- Es gibt keinen Zuschlag auf die Konditionen für Zweitrang, Kleinstdarlehen o.ä., wie sonst in der Baufinanzierungsbranche üblich.
- Der Trend zur Immobilie als klassische Form der Altersvorsorge ist ungebrochen, vor allem auch deshalb, weil sich nahezu alle anderen Vorsorgeinstrumente wegen der Niedrigzinsen kaum noch lohnen. Bausparen schafft für viele Einkommensgruppen die Grundlage dafür.

Erlauben Sie mir noch einige Erläuterungen zum Thema Wohn-Riester: Während der Riester-Markt insgesamt stagniert, erfreut sich Wohn-Riester weiterhin großer Beliebtheit. Wir haben im vergangenen Jahr 105.000 neue Verträge abgeschlossen. Diese guten Zahlen zeigen, dass die Debatte um Sinn oder Unsinn von Riester-Verträgen differenziert geführt werden muss. Denn Tatsache ist, dass die Altersvorsorge in Deutschland angesichts sinkender Renten- und Sparleistungen deutlich zurückgehen wird und es zwingend geboten ist, dass die Menschen zusätzlich selbst vorsorgen. Wohn-Riester kann dazu einen wichtigen Beitrag leisten:

- Wohn-Riester-Verträge sind kostengünstig und bereits im aktiven Berufsleben einsetzbar.
- Wegen ihrer hohen Förder- und Steuer-Vorteile werden sie auch von der Stiftung Warentest empfohlen. Wir sind deshalb sehr froh, dass sich mittlerweile 600.000 unserer Kunden für Wohn-Riester entschieden haben.

So viel zur Entwicklung beim Bausparen.

Zu unserem zweiten Geschäftsfeld, **der Baufinanzierung**.

Auch hier sind wir weiter auf einem guten Weg. 2015 haben wir unser Baufinanzierungsgeschäft um 6,8 Prozent auf 14,4 Mrd. EUR ausgebaut. Würden wir die Baufinanzierungen der Genossenschaftsbanken miteinrechnen, die mit einem Bausparvertrag hinterlegt sind, kämen wir auf ein Gesamtvolumen von annähernd 21 Mrd. EUR. Uns ist in der Branche niemand bekannt, der ein größeres Volumen hat. Wir profitieren dabei einerseits von den positiven Marktbedingungen, andererseits aber auch von dem guten partnerschaftlichen Miteinander mit den genossenschaftlichen Banken, kombiniert mit unserer eigenen Vertriebskraft.

Unser drittes Geschäftsfeld ist die **Weitere Vorsorge**.

Der Schwerpunkt liegt dabei auf Versicherungsprodukten rund um die Immobilie. Hinzu kommen staatlich geförderte Fonds und weitere Produkte, die wir an unsere Verbundpartner R+V und Union Investment sowie an die genossenschaftlichen Institute vermitteln. Im vergangenen Jahr erzielten wir in diesem Bereich ein Gesamtvolumen von 3,9 Mrd. EUR. Das liegt leicht über dem Vorjahr.

Zusammengefasst: Unsere Gesamtvertriebsleistung erreichte ein Volumen von 51,1 Mrd. EUR (+12,1 Prozent). Diese Zahl enthält alle Leistungen gegenüber unseren Kunden und bedeutet einen neuen Rekordwert in unserer Unternehmensgeschichte.

Unser **Auslandsgeschäft** hat das hohe Niveau gehalten.

Auch mit ihm sind wir weiterhin sehr zufrieden. Wie Sie wissen, hat sich unser internationales Geschäft zu einer wesentlichen Ertragssäule entwickelt. Etwa ein Fünftel unseres Konzernergebnisses erwirtschaften wir im Ausland. Das war auch im Jahr 2015 so.

- Im Ausland wurden insgesamt 566.000 Bausparverträge über 9,4 Mrd. EUR abgeschlossen. Das entspricht einem Zuwachs von 10,9 Prozent. Wechselkurseffekte sind dabei berücksichtigt.
- In der Baufinanzierung wurden Kredite in Höhe von 2,7 Mrd. EUR ausgegeben. Das ist in etwa auf Vorjahreshöhe.
- Das kumulierte Vorsteuerergebnis lag 2015 bei 147 Mio. EUR. Im Vorjahr kamen wir auf 142 Mio. EUR.

An unserer Einstellung hat sich nichts geändert: Wir gehen im Ausland ernsthaft und entschlossen vor, aber ohne Hast oder überstürzte Eile. Das würde im Übrigen auch gar nichts nützen. Denn wir legen Wert auf die Verankerung des Bausparens in einem Gesetz und sind deshalb auf den Willen und die Mitwirkung des jeweiligen Gesetzgebers angewiesen. Und das kann sich bisweilen hinziehen. In China beispielsweise dauerte es zehn Jahre von den ersten Gesprächen bis zur Gründung der Sino-German-Bausparkasse. Mittlerweile liegt die Erlaubnis fürs Bausparen im gesamten Reich der Mitte vor. Zunächst wollen wir das Geschäft in ausgewählten weiteren Provinzen aufnehmen. Dort benötigen wir noch die Genehmigungen der örtlichen Provinzregierungen, um mit unserem Partner CCB in den neuen Regionen an den Start gehen zu können. Bislang sind wir in den Ihnen bekannten Großräumen Tianjin und Chongqing aktiv, in denen rund 50 Mio. Menschen leben. Neben China prüfen wir ständig weitere Länder, in denen Bausparen auf eine breite Akzeptanz treffen könnte. Wir führen hier diverse Gespräche. Konkretes kann ich an dieser Stelle aber derzeit nicht vermelden.

Damit kommen wir zum operativen Ergebnis.

Wie üblich handelt es sich um vorläufige Zahlen. Sie errechnen sich nach dem internationalen Rechnungslegungsstandard IFRS. Zum besseren Verständnis: Neben der Bausparkasse fließen die Ergebnisse der Tochtergesellschaften Schwäbisch Hall Kreditservice GmbH und der ungarischen Fundamenta voll in den Abschluss ein. Unsere Beteiligungen mit weniger als 50 Prozent werden at equity, also mit ihrem anteiligen Ergebnis, berücksichtigt. Das sind die tschechische CMSS, die slowakische PSS und die chinesische SGB.

- Das kumulierte Ergebnis vor Steuern liegt bei 341 Mio. EUR. Das entspricht einem Rückgang von 10 Prozent.
- Unser Zinsüberschuss lag im Konzern bei 918 Mio. EUR. Das sind 25 Mio. EUR weniger als im Vorjahr. Hier machte sich das geringere Zinsniveau bemerkbar.

- Das traditionell negative Provisionsergebnis belief sich auf -111 Mio. EUR; das sind 17 Mio. EUR mehr als 2014.
- Die Risikovorsorge stieg mit dem höheren Kreditbestand auf 48 Mio. EUR.
- Vorangekommen sind wir bei der Kostenentwicklung: Trotz steigender Aufwendungen für Regulatorik, Tarifierpassungen und Personalnebenkosten verringerten sich die Verwaltungskosten um 45 auf 444 Mio. EUR. Diesen Rückgang um fast 10 Prozent haben wir erreicht, weil wir – wie berichtet – bereits im vergangenen Jahr einige Kosten sparende Maßnahmen eingeleitet und umgesetzt hatten. Ein stringentes Kostenmanagement bleibt auch die Herausforderung für die nächsten Jahre.
- Den bereits angekündigten Abbau von 200 bis 250 Stellen wollen wir bis Ende 2016 umgesetzt haben. Wir sind auf einem guten Weg, dies alles auch sozial verträglich hinzubekommen.
- Wir haben unser Produktprogramm an die veränderte Marktsituation angepasst, indem wir im November einen neuen Tarif eingeführt haben, der mit Darlehenszinssätzen ab 1,4 Prozent aufwartet und von den Kunden gut angenommen wird.
- Wir gehen kostenbewusst vor, aber wir sparen nicht bei zukunftsgerichteten Investitionen. Denn wir wollen unsere Zukunft schließlich nicht beschneiden. Im Gegenteil: Wir haben im Herbst ein großes Investitionsprogramm beschlossen. In die Runderneuerung unserer zwar leistungsfähigen, aber in die Jahre gekommenen IT werden wir voraussichtlich bis zum Jahr 2018 einen 3-stelligen Millionenbetrag investieren. Darüber hinaus liegen unsere Investitionsschwerpunkte in der Digitalisierung unseres Kerngeschäfts, in der Beratungsqualität des Vertriebs sowie in der weiteren Entwicklung unseres Produktportfolios.

Nun zu unseren Mitarbeitern.

Ende 2015 lag die Zahl unserer Innendienst-Mitarbeiter im Inland bei 3.316 Personen. Das sind 66 weniger als im Vorjahr. Im Außendienst erhöhte sich die Zahl der Mitarbeiter um 68 auf 4.012. Besonders erwähnenswert ist die niedrige Fluktuationsquote im Außendienst, die mit rund neun Prozent vor dem Komma ihresgleichen in einer selbständigen Vertriebsorganisation sucht. Insgesamt sind für uns im Inland 7.328 Menschen tätig. Nicht eingerechnet in die Mitarbeiterzahl sind unsere 280 Auszubildenden (Vorjahr 298).

Lassen Sie mich zusammenfassen:

- 2015 war für die Bausparkasse Schwäbisch Hall gemessen am Neugeschäft ein sehr erfreuliches Jahr. Unter Berücksichtigung der herausfordernden Rahmenbedingungen kann man es betriebswirtschaftlich als noch gut bezeichnen.
- Wir haben zusammen mit den genossenschaftlichen Partnerbanken unsere Position als führende Bausparkasse im In- und Ausland ausgebaut und unsere Vertriebsfolge erneut gesteigert.
- Im Bausparneugeschäft lagen wir mit einem Volumen von 35 Mrd. EUR deutlich über dem Vorjahr und unseren eigenen Planungen.
- Unser Kundenbestand ist netto erneut um die Einwohnerzahl einer Großstadt, um 116.000 Bausparer, gewachsen.
- In der Baufinanzierung haben wir als Nummer eins in Deutschland mit 14,4 Mrd. EUR unseren langjährigen Wachstumspfad erfolgreich weiter beschritten.
- Auf der Ertragsseite macht sich das aktuelle Niedrigzinsniveau bemerkbar und wird das Ergebnis auch in Zukunft belasten.
- Wir haben eine Reihe von Maßnahmen zur betriebswirtschaftlichen Stabilisierung beschlossen und in großen Teilen umgesetzt.
- Wir sind gut aufgestellt, werden aber aufgrund der regulatorischen Anforderungen und der bekannten Zinssituation die Schärfung unseres Geschäftsmodells weiter forcieren.

Meine Damen und Herren,

ich möchte gerne noch ein Ihnen bekanntes Thema detaillierter ansprechen: Das Thema Niedrigzinsen und die damit verbundenen Konsequenzen. Quasi die gesamte Finanzbranche leidet unter den niedrigen Zinsen – und derzeit ist keine Besserung in Sicht. Die Zinssituation ist unbefriedigend, und sie ist für die Sparer und diejenigen Menschen, die sich eine gute private Altersvorsorge aufbauen wollen, sehr bedauerlich. Denn sie zahlen über schwindende Zinserträge, was die Länder Europas bei ihrer eigenen Zinslast sparen.

Sie kennen die Zahlen, ich darf Sie noch einmal in Erinnerung rufen: Die Rendite der 10-jährigen Bundesanleihe, an der wir uns orientieren, lag zu Beginn des Jahres 2014 noch bei 1,95 Prozent. Nachdem die EZB die Leitzinsen bis auf 0,05 Prozent gesenkt und ein Anleihe-Aufkaufprogramm von monatlich 60 Mrd. EUR angekündigt hatte, fiel die Rendite

zwischenzeitlich auf bis zu 0,07 Prozent. Das war am 1. April 2015; aktuell notiert sie bei rund 0,50 Prozent.

Daraus lässt sich Folgendes ableiten:

Der Zins ist kein Ergebnis mehr von Angebot und Nachfrage, sondern er ist faktisch ein von der EZB festgelegter Preis, der die Marktmechanismen aushebelt. Wenn Sie das deutsche Wirtschaftswachstum von ca. 1,7 Prozent und eine erwartete Inflationsrate von 0,4 Prozent nehmen, dann würde der faire Marktpreis für 10-jährige Papiere bei mindestens 2 Prozent liegen. Ein Preis, mit dem wir gut wirtschaften könnten und der auch den Marktgegebenheiten entsprechen würde.

Das soll kein Klagelied sein. Wir müssen mit dieser Situation umgehen, die uns vermutlich noch einige Zeit begleitet. Deshalb haben wir eine Reihe kostensenkender Maßnahmen vollzogen, die ich Ihnen vorher geschildert habe. Wir haben zudem unsere Produktpalette an die veränderten Rahmenbedingungen angepasst – und werden dies auch künftig tun. Aber das allein reicht auf Dauer nicht aus. Unsere Branche ist in den vergangenen Monaten in die Kritik geraten, weil wir Verträge kündigen, die seit mindestens zehn Jahren zuteilungsreif sind. Im Durchschnitt sind diese Verträge rund 22 Jahre alt. Ich betone ausdrücklich, dass es grundsätzlich natürlich nicht unser Ziel ist, überhaupt Verträge zu kündigen. Lassen Sie mich deshalb bitte nochmals kurz die Gründe für unser Vorgehen darlegen:

1. Ich hatte Ihnen schon erläutert, dass der „richtige Marktzins“ in Deutschland vermutlich bei über 2 Prozent im 10-jährigen Bereich liegen würde, wenn die EZB die Preisfindung am Markt nicht außer Kraft gesetzt hätte. Wir werben also dringend dafür, Ursache und Wirkung auseinander zu halten.
2. Die gekündigten Verträge sind allesamt seit mehr als zehn Jahren zuteilungsreif. Das Darlehen wird offensichtlich nicht abgerufen, der Vertrag wird aus heutiger Sicht ausschließlich zur Geldanlage genutzt. Der eigentliche Zweck des Bausparens wird also nicht mehr verfolgt. Die zugrundeliegenden Konditionen auf der Sparsseite belasten das gesamte Kollektiv und damit die Gemeinschaft aller Bausparer. Als Bausparkasse können wir aber eine einseitige Rendite-Optimierung zu Lasten der heutigen und künftigen Sparer nicht akzeptieren.
3. Um den Umfang nochmals klar zu beschreiben: Bei uns sind deutlich weniger als 1 Prozent des Bestandes betroffen. Die weit überwiegende Mehrheit der

angeschriebenen Kunden hat diese Maßnahme akzeptiert. Es gibt allerdings auch Klagen. Wir stehen auf dem Standpunkt, gestützt durch juristische Gutachten führender Rechtsexperten, dass auch wir ein Kündigungsrecht haben, genauso wie es der Kunde hat. Die große Mehrheit der Gerichte, die in dieser Sache bislang entschieden hat, sieht das auch so. Branchenweit gab es bislang rund 140 Gerichtsurteile, 90 Prozent davon sind zugunsten der Bausparkassen ergangen.

Das niedrige Zinsniveau hat bei aller Kritik auch eine gute Seite: Es rückt die **Immobilie als Anlagealternative und als Altersvorsorge-Instrument** wieder stärker ins Blickfeld. In einer von uns in Auftrag gegebenen Studie hat Prof. Dr. Michael Voigtländer vom Institut der deutschen Wirtschaft Köln (IW) die Frage beleuchtet, ob Wohneigentümer oder Mieter besser gestellt sind. Dabei hat er alle Landkreise in Deutschland untersucht, indem er den Mietkosten pro Quadratmeter die so genannten Selbstnutzerkosten gegenübergestellt hat. Darin berücksichtigt sind der durchschnittliche Kaufpreis einer Immobilie inkl. Grunderwerbssteuer, die Zinskosten für das benötigte Fremdkapital, die entgangenen Zinsen für eingesetztes Eigenkapital, die Instandsetzungskosten als Anteil des Kaufpreises, der Substanzverlust als Anteil des Kaufpreises und der Wertzuwachs der Immobilie.

Zum Ergebnis: Eigentümer fahren derzeit deutlich besser. Dies gilt für alle 402 Landkreise in Deutschland. Die durchschnittlichen Selbstnutzerkosten sind mehr als ein Drittel günstiger als aktuelle Mieten. In ländlicheren Kreisen in Ostdeutschland liegen die finanziellen Vorteile der Selbstnutzerkosten mehr als 50 Prozent über den Mietkosten. In Stuttgart beträgt der Kostenvorteil der Wohneigentümer im Durchschnitt rund 27 Prozent; ausgerechnet in Schwäbisch Hall ist er nach den Berechnungen des IW mit knapp 40 Prozent Baden-Württemberg-weit am höchsten. Die Vorteile von Wohneigentümern sind in einigen prosperierenden bayrischen Landkreisen am geringsten. Im Landkreis Miesbach sind es beispielsweise „nur noch“ knapp 7 Prozent.

Die Verhältnisse haben sich im Übrigen komplett gedreht. Noch 2006 lagen die Wohnnutzerkosten knapp 11 Prozent höher als die Mietkosten. Zwar sind auch die Preise für Wohneigentum gestiegen, doch die Zinsentwicklung hat dies mehr als kompensiert.

Weitere Ergebnisse der IW-Studie:

- Wohneigentum bleibt bis zu einem Darlehenszins von 4 Prozent gegenüber Mieten vorteilhaft.
- Der deutliche Attraktivitätsvorteil des selbstgenutzten Wohneigentums spiegelt sich auch im Suchverhalten der Haushalte wider. In fast allen Kreisen steigt der Anteil der Kaufgesuche im Verhältnis zu den Mietgesuchen an.
- Die rege Bautätigkeit wird dazu führen, dass die in Deutschland historisch bedingt niedrige Wohneigentumsquote bis 2020 erstmals über 50 Prozent steigen könnte. Damit wären wir unter den wichtigsten Industriestaaten zwar immer noch im letzten Drittel, aber nicht mehr so weit abgeschlagen wie bislang.
- Wir sehen derzeit auch keine Gefahr einer Immobilienblase. Diese Einschätzung teilt auch die Deutsche Bundesbank – trotz des vergleichsweise kräftigen Preisanstiegs in den vergangenen Jahren, der in manchen Ballungsgebieten und Top-Lagen der großen Metropolen auch zu Übertreibungen führen kann.
- Bundesweit gesehen ist das noch kein Grund, an das Entstehen einer Immobilienblase zu glauben. Dafür gibt es neben der im internationalen Vergleich geringen Wohneigentumsquote oder der hohen Tilgungsneigung von Krediten einleuchtende Gründe. Denn die Immobilienpreise würden nur dann fallen, wenn die Selbstnutzerkosten über den Mieterkosten liegen würden. Das Gegenteil ist jedoch der Fall. Hinzu kommt: Die Lücke zwischen Angebot und Nachfrage wird derzeit eher größer denn kleiner. Zwar wird mehr gebaut als in den zurückliegenden Jahren – wir gehen davon aus, dass in diesem Jahr etwa 280.000 Wohneinheiten entstehen. Erforderlich wären aber nach Einschätzung vieler Experten rund 400.000 Wohnungen pro Jahr.

Damit kommen wir zum Ausblick.

Für das Thema Bauen und Wohnen gibt es eine unverändert hohe Nachfrage – das wird auch in absehbarer Zukunft so bleiben. Und das wird unser Geschäft beflügeln.

Nach den Beschlüssen auf der Klimakonferenz in Paris wird das Thema Energieeffizienz von Gebäuden noch stärker in den Fokus rücken. Bausparen kann dabei ein Motor für die Energiewende im Gebäudebestand und für die jetzt anstehenden Aufgaben beim Wohnungsbau sein. Zudem ist das Thema altersgerechtes Wohnen zwar mittlerweile im Bewusstsein der Menschen angekommen; aber noch immer leben nur rund fünf Prozent der ca. 11 Mio. Seniorenhaushalte in barrierearmen Wohnungen.

Unsere Absatzerfolge im Jahr 2015 zeigen, dass die Menschen in Deutschland nach wie vor die Sicherheit und Planbarkeit des Bausparproduktes erkennen und voller Überzeugung für das Wohneigentum sparen bzw. sofort finanzieren wollen. Insofern gehen wir weiterhin von einem stabilen Nachfrageverhalten aus. Rechnen wir die Sondereffekte des vergangenen Jahres heraus, erwarten wir ein Gesamtvertriebsergebnis von über 48 Mrd. EUR, davon im Bausparen wieder mehr als 30 Mrd. EUR.

Das durch die EZB künstlich niedrig gehaltene Zinsniveau wird die gesamte Finanzdienstleistungsbranche in den nächsten Jahren vor große betriebswirtschaftliche Herausforderungen stellen. Mit unserem neuen Tarifprogramm, Kostensenkungsmaßnahmen und einer Schärfung des Geschäftsmodells haben wir bereits darauf reagiert und werden dies konsequent fortsetzen. Die Maßnahmen mildern einen Ergebnisrückgang in 2016 deutlich ab. Sie werden ihn aber nicht verhindern können.

Beim Thema Wohnimmobilien-Kreditrichtlinie, die Ende März in Deutschland umgesetzt wird, sehen wir für uns weitere Marktchancen. Wir glauben, dass der mit der Richtlinie verbundene enorme regulatorische und bürokratische Aufwand manche Anbieter überfordern wird und diese ihre Marktpräsenz reduzieren müssen.

Und wir wollen die Novellierung des Bausparkassengesetzes nutzen. Das Gesetz bietet uns über das Pfandbrief-Privileg die Chance, mittelfristig unsere Refinanzierung zu verbessern. Auch die Möglichkeit, von 2017 an unser Geldanlagespektrum zu erweitern, wollen wir gemeinsam mit unserer Schwester Union Investment angehen. Schließlich werden wir uns auch das Thema Beleihungswert bei Immobilien unter Risikogesichtspunkten genauer anschauen. Aus heutiger Sicht ist es noch zu früh für eine abschließende Bewertung. Aber insgesamt erhöht das neue Gesetz unseren Gestaltungsspielraum.

Den Megatrend Digitalisierung nehmen wir auf, indem wir u.a. unsere IT-Infrastruktur in den nächsten Jahren erneuern und damit zukunftsfähig machen. Wir arbeiten dabei konsequent an der Digitalisierung unserer Wertschöpfungskette vom Auftragseingang über die gesamte Abwicklung bis zur Bestandsbetreuung, um den Kundennutzen über schnellere und automatisierte Abläufe spürbar zu verbessern. Wir bieten unseren Kunden heute schon einen Großteil unserer Vertriebs- und Serviceleistungen online an und werden dies weiter ausbauen.

Parallel beobachten wir den gesamten Fintech-Markt intensiv und arbeiten bereits heute situativ mit Fintechs zusammen, um neue technische Trends frühzeitig zu erkennen und Lösungen daraus abzuleiten. Dabei nutzen wir eine Kooperation mit dem Startup-Fördernetzwerk Axel Springer Plug&Play und haben bereits erste Erfolge in unserem Kerngeschäft erreicht. So haben wir beispielsweise eine App entwickelt und im Einsatz, mit der wir unseren Außendienst in die Lage versetzen, dem Kunden vor Ort im Beratungsgespräch eine Online-Bewertung seiner Immobilie zu ermöglichen.

Wir glauben, dass sich der Finanzdienstleistungsmarkt im Privatkundengeschäft auch in den nächsten Jahren aufgrund der Zinssituation und dem Digitalisierungstrend weiterhin massiv verändern wird. Dank unserer starken Marktstellung, der engen Einbindung in die genossenschaftliche FinanzGruppe und der bereits umgesetzten bzw. eingeleiteten Maßnahmen können wir diesen Wandel aktiv mitgestalten.

Sie sehen: Wir sind gut aufgestellt für die Zukunft, vor allem, weil wir in den richtigen Themen unterwegs sind. Denn wohnen muss jeder. Deshalb werden wir unser Angebot sowohl beim Bausparen als auch in der Baufinanzierung weiter optimieren, um die Kundenbedürfnisse bestmöglich abzudecken.

Kurz: Wir sehen optimistisch nach vorne, sind gut gerüstet und voller Tatendrang. Und jetzt erwarten wir gespannt Ihre Fragen.

Vielen Dank für die Aufmerksamkeit.