

Nachdruck honorarfrei. Rückfragen bitte an: Volksbank Offenburg, Marco Lambart, Okenstr. 7, 77652 Offenburg, Telefon (0781) 800-302, Fax (0781) 800-308, E-Mail: marco.lambart@volksbank-offenburg.de

Pressekonferenz für das Geschäftsjahr 2009 am 28. Januar 2010



V. li.: Richard Bruder, Vorstandsvorsitzender der Volksbank Offenburg,
und Markus Dauber, Vorstand der Volksbank Offenburg

Redner: Richard Bruder

Gesamtwirtschaftlich betrachtet haben wir in 2009 wahrscheinlich den Tiefpunkt und die Wende gesehen. Der März des vergangenen Jahres war wohl wirtschaftlich als auch insbesondere stimmungsmäßig der negative Schlusstrich unter eine beispiellose Weltwirtschaftskrise. Seither zeichnet sich ein zaghafter Aufschwung ab, der insbesondere initiiert wurde durch in dieser Größenordnung noch nie da gewesene Konjunkturprogramme aller wichtigen Industrienationen, vorneweg die USA, gefolgt von China, der Bundesrepublik und Japan. Nach der Bankenrettung hat damit auch der Staat die Wirtschaft im Gesamten vor einem Absturz ins Bodenlose gerettet - allerdings mit einer derart dramatischen Staatsverschuldung, dass wir an dieser voraussichtlich noch viele Jahre zu tragen haben.

Insgesamt war in der gesamten Wirtschaft Krisenstimmung mit deutlichem Schwerpunkt im Maschinen- und Werkzeugbau, der Automobilzulieferindustrie und der Speditionen angesagt.

Ein besonderes Augenmerk lag dabei das ganze Jahr auf dem Verhalten der Banken. Insbesondere, wie sie sich in dieser schwierigen Situation mit ihrer Kreditvergabe verhalten.

2009 war sicherlich für kreditgebende Banken eines der schwierigsten Jahre, weil die Kreditentscheidungen auf dem Hintergrund außerordentlich unsicherer Rahmenbedingungen getroffen werden mussten.

Im Sinne unserer Verantwortung für die Region können wir für uns feststellen, dass wir hinsichtlich unserer Kreditvergabepolitik keine Veränderung vorgenommen haben - und dies trotz zum Teil dramatisch schlechter Unternehmensnachrichten.

Die Entwicklung des Kreditgeschäfts bei der Volksbank verlief - rein von den Zahlen her betrachtet - moderat, mit einem Wachstum von 1,6 % auf jetzt knapp 1 Milliarde. Dabei überwiegt das Firmenkundengeschäft mit 522 Mio. , das Privatkundengeschäft mit 469 Mio. nach wie vor. Neue Kredite haben wir mit insgesamt 233 Mio. zugesagt. Davon entfiel der größte Teil auf das Firmenkundengeschäft mit insgesamt 177 Mio. neuen Krediten.

Eine ausgesprochen erfreuliche Entwicklung gab es im privaten Wohnungsbau, der mit rund 4 % auf jetzt 330 Mio. Gesamtvolumen gewachsen ist. Das Neugeschäft betrug dabei rund 79 Mio. Hier zeigt sich, dass einige Mitbewerber aus dem Markt ausgeschieden sind bzw. bei dem niedrigen Zinsniveau nicht mehr konkurrenzfähig waren.

Insgesamt haben sich unsere offenen Kreditlinien auf einem Niveau von 280 Mio. gehalten, das heißt, unsere Kunden waren mit ausreichender Liquidität versorgt und haben darüber hinaus noch erhebliche Liquiditätsreserven in Form zugesagter aber nicht in Anspruch genommener Kredite. Von Kreditklemme kann daher bei unseren Kunden keine Rede sein und wir können jetzt schon zusichern, dass ein sich abzeichnender Aufschwung nicht an uns scheitern wird.

Natürlich haben es in 2009 nicht alle Unternehmen geschafft und die Entwicklung der Insolvenzstatistik zeigt sehr deutlich, dass diese gegenüber dem Vorjahr mit 16 % sehr stark angestiegen sind. Ein Blick in die Jahre zurück zeigt aber auch, dass wir – was die Insolvenzen betrifft - schon weit schlechtere Jahre gehabt haben. Das heißt natürlich jetzt auf unsere Unternehmen bezogen auch, dass viele Unternehmen wesentlich besser gerüstet als in früheren Jahren in diese dramatische Abwärtsphase gegangen sind. Mit ausschlaggebend war sicherlich auch, dass die Arbeitsmarktinstrumente, wie Leiharbeiter, Kurzarbeit, Abbau von Überstundenkonten und Ähnliches zur Verfügung standen und intensiv genutzt wurden. Für uns

selber können wir sagen, dass unsere Kunden zum allergrößten Teil 2009 ordentlich überstanden haben und wir aufgrund der Wirtschaftskrise keine übermäßige Risikovorsorge treffen müssen.

Unser zweites Standbein, das Einlagen- und Provisionsgeschäft wird Ihnen nun Herr Dauber vortragen.

Redner: Markus Dauber

Wie entwickelte sich der Kapitalmarkt 2009?

Die Zinsentwicklung 2009 war geprägt von einem sehr deutlichen Rückgang der kurzfristigen Zinsen. Lagen die Zinsen für Tagesgelder Anfang 2009 noch knapp bei 3 %, so fielen diese auf einen Satz von unter 0,5 %. Die Zinsen für längerfristige Anlagen verzeichneten lediglich einen moderaten Rückgang, sodass die Zinskurve insgesamt einen steileren Verlauf genommen hat.

Sehr spannend zu beobachten, war die Entwicklung am Aktienmarkt. Nachdem im März 2009 der Tiefpunkt erreicht war, setzte der Aktienmarkt weltweit zu einer Aufholjagd an und der DAX beendete das Jahr 2009 mit knapp 6.000 Punkten bzw. einem Kursgewinn von über 60 %. Hier lagen 2009 die Renditechancen!

Volksbanken sind die Nr. 1!

Im aktuellen Ranking der Banken im Performance Monitor belegen die Volksbanken vor der Commerzbank und den Sparkassen den ersten Platz.

Die anderen Großbanken wie auch die Postbank fallen hier nicht ins Gewicht.

Noch deutlicher fällt das Ergebnis in den Teilauswertungen Kundennutzen und Kundenloyalität aus. Hier stehen die Volksbanken mit deutlichem Abstand auf dem Goldplatz.

Einlagengeschäft

Diese Aussagen belegen auch unsere Zahlen im Anlagegeschäft. Bei den Einlagen haben wir 2009 das hohe Niveau des Vorjahres gehalten. Es ist uns gelungen, die starken Mittelzuflüsse aus dem Privatkundengeschäft die im Rahmen der Vertrauenskrise Ende 2008 von den anderen Banken zu uns transferiert wurden, zu halten. Dies werten wir als einen eindeutigen Vertrauensbeweis unserer Kunden.

Wertpapiergeschäft

Auf ein sehr erfolgreiches Jahr blicken wir im Wertpapiergeschäft zurück. Die Depotwerte unserer Kunden stiegen um über 10 % auf über 400 Mio. an und auch die Mandate für Vermögensverwaltungen im Private-Banking konnten um über 10 % gesteigert werden. 2009 ging der Private-Banking- Award zum zweiten Mal in Folge in die Ortenau. Für uns auch eine Bestätigung, dass sich unser Private-Banking-Konzept mit unserem BestSelect- bzw. Best-Advice Ansatz erfolgreich im Markt etabliert hat. Mit einem Wertpapierumsatz von über 230 Mio. rangieren wir wiederum als Goldbank der Union Investment und der DZ Privatbank Schweiz und wurden hierfür ausgezeichnet. Außerdem sind wir 2009 unter den Volksbanken die Nr. 1 in Deutschland im Beteiligungsgeschäft.

Erfolg ist nicht zufällig!

Diese Erfolge sind nicht zufällig. Einen wesentlichen Faktor dieser erfolgreichen Entwicklung sehen wir in unseren Betreuungskonzepten. Diese stellen schon immer die Ziele und Wünsche unserer Kunden in den Vordergrund, und stehen somit auch im Einklang mit den Forderungen des Verbraucherschutzes. Wir haben daher bei unseren Beratungsprozessen auch keinen Anpassungsbedarf an die neuen gesetzlichen Bestimmungen. Diese Anforderungen waren für uns schon immer selbstverständlich.

Aber nicht nur die Beratungs- und Betreuungskonzepte allein sondern auch ein klares und überschaubares Produktangebot mit klaren Anlageempfehlungen geben unseren Kunden die Sicherheit, die für sie richtige Entscheidung zu treffen. Wir sichern dies mit unserem Finanzhaus ab. Unsere Berater halten hier nur geprüfte Produkte von den besten Produktlieferanten in Deutschland vor.

Zu unseren Produktlieferanten gehört zu Beispiel die Union Investment, die gerade zum achten Mal in Folge als bestes Investmenthaus von der Zeitschrift „Capital“ ausgezeichnet wurde und die Nr. 2. in Deutschland ist. Aber auch die R+V Versicherung oder die Bausparkasse

Schwäbisch Hall, zählen beide zu den Top-Unternehmen in Deutschland. Und mit der DJE Kapital AG können wir unseren Kunden als besonderes Schmankerl den unabhängigen TOP-Vermögensverwalter in Deutschland offerieren.

All diese Faktoren tragen dazu bei, dass unsere Kunden ganz sicher sein können, bei uns eine gute Beratung zu bekommen.

Ein weiteres wichtiges Standbein für unser Provisionsergebnis ist der Zahlungsverkehr. Hier verzeichnen wir - sowohl im klassischen Zahlungsverkehr wie auch in bei unseren Aktivitäten in den kartengestützten Zahlungssystemen - stabile Erträge.

Vorsorge

Einen wichtigen Platz in der Privatkundenberatung nimmt nach wie vor das Thema „Vorsorge“ ein.

Nach dem Rekordjahr 2008 können wir im Bauspargeschäft mit 42 Mio. Bausparsumme und mit 35 Mio. vermittelten Lebensversicherungen erstklassige Ergebnisse vorweisen.

Ein Segment der Vorsorge, welches immer mehr an Bedeutung gewinnt und das wir auch im Rahmen unserer Mitgliederversammlung thematisiert haben ist das Segment „Pflege“. Bei immer mehr Kunden setzt sich die Erkenntnis durch, dass es empfehlenswert ist, auch hier frühzeitig Vorsorge zu treffen. Mittlerweile sind wir beim Marktführer in diesem Segment, der Süddeutschen Krankenversicherung, die Nr. 2 in Baden-Württemberg.

Konsumentenkredite.

Der Ratenkreditmarkt 2009 war von zwei wichtigen Entwicklungen geprägt.

Zum einen sind viele Anbieter entweder verkauft worden oder haben sich auf ihre Heimatmärkte zurückgezogen, zum anderen hat sich mittlerweile am Markt Qualität durchgesetzt. Mit den „Fair-Paketen“ gehört der „Easy Credit“ der TeamBank auf jeden Fall zu den Gewinnern. Auch wir konnten hier Umsatzsteigerungen realisieren. Über 6,5 Mio. neue easyCredits wurden abgerufen.

Innovationspreis

Nur eine klare und zielgerichtete Zusammenarbeit zwischen Bank und Verbundpartnern machen solche Erfolge möglich. Für dieses Zusammenwirken haben wir zukunftsweisende Technologien und Vertriebskonzepte zum Einsatz gebracht. Für unser Vertriebskonzept haben wir 2009 den europäischen ICT Award erhalten. Eine ganz besondere Auszeichnung!

Geschäftsstellen Bank vor Ort

Basis für diese Erfolge ist die große Loyalität und hohe Akzeptanz unserer Kunden für unsere persönliche individuelle Beratung in unseren elf Beratungscentern und acht Geschäftsstellen.

Diesen wichtigen Kommunikations- und Vertriebsweg werden wir kontinuierlich weiterentwickeln. So haben wir 2009 die Infrastruktur weiter verbessert und in Zunsweier einen lang gehegten Wunsch unserer Kunden erfüllt. Kurz vor Weihnachten konnten wir nicht nur den Geldausgabeautomat, sondern auch den barrierefreien Zutritt zur Geschäftsstelle seiner Bestimmung übergeben.

Neben der persönlichen Beratung in unseren unserem Geschäftsstellennetz bieten wir unseren Kunden selbstverständlich ein modernes und leistungsfähiges Internetbanking an.

Bank der Region

Wiederum sehr erfolgreich waren unsere mit über 5.000 Kunden besuchten Mitgliederversammlungen, aber auch unsere jährlich wechselnden „Feierabendhocks“, die mittlerweile fester Bestandteil unserer Kundenveranstaltungen geworden sind.

Redner: Richard Bruder

Wir sind uns auch unserer sozialen Verantwortung bewusst und unterstützen Schulen, Kindergärten, Vereine und soziale Einrichtungen in unserer Region. 2009 haben wir neben der Weihnachtsspende an das DRK mit 20.000 Euro, der PC-Schulspende in Höhe von 11.000 Euro und der Spende an den Förderverein krebskranker Kinder in Höhe von 25.000 Euro insgesamt über 100.000 Euro gespendet.

Eine weitere Ertragsquelle war in den Jahren 2007 und 2008 insbesondere der Interbankenhandel, der in 2009 jedoch ziemlich zum Erliegen gekommen ist bzw. keine attraktiven Margen mehr hervorbrachte. Deshalb ist unsere Bilanzsumme auch um rund 90 Mio. zurückgegangen. Aber - Sie haben vorher gesehen – das Kerngeschäft mit unseren Kunden sowohl auf Kredit- und Einlagenseite- blieb hiervon völlig unberührt.

Ein Blick auf unser Ergebnis zeigt, dass wir über die letzten Jahre hinweg eine ausgesprochen stabile Ertragslage vorzuweisen haben. So auch im vergangenen Jahr.

Aufgrund der für uns günstigen Zinsstruktur konnte das Zinsergebnis auf 32,4 Mio. (Vorjahr 29,9 Mio.) gesteigert werden. Ebenfalls positiv verlief das Provisionsergebnis mit einem Beitrag von 15,3 Mio. (Vorjahr 14,5 Mio.).

Nach Personal- und Sachaufwand ergibt sich ein so genanntes Teilbetriebsergebnis, das heißt, ein Ergebnis vor Bewertung von 17,2 Mio. (Vorjahr 16,6 Mio.). Das Bewertungsergebnis steht noch nicht genau fest aber es ist bereits jetzt abzusehen, dass einer etwas erhöhten Risikovorsorge für das Kreditgeschäft nicht unerhebliche Kurs- und Veräußerungsgewinne bei unseren eigenen Wertpapieren gegenüberstehen.

Vorstand und Aufsichtsrat werden daher unserer Vertreterversammlung wieder eine Dividende von 7 % vorschlagen und darüber hinaus werden wir unsere offenen und stillen Reserven aus dem guten Ergebnis 2009 deutlich erhöhen können.

Zu diesem Ergebnis haben insgesamt 332 Mitarbeiter beigetragen, das sind 3 mehr als im Vorjahr. Davon waren 235 Vollzeitbeschäftigte, 76 Teilzeitbeschäftigte und 21 Auszubildende. Die relativ hohe Zahl an Teilzeitbeschäftigten, die ausschließlich unsere weiblichen Angestellten betrifft zeigt, dass wir sehr bemüht sind, unseren Mitarbeiterinnen die Verbindung von Beruf und Familie zu ermöglichen. Neben einer kostenlosen Kinderbetreuung haben wir diverse Zeitarbeitsmodelle zur Verfügung, Tages- und Wochenarbeitszeitmodelle, Job-sharing und Ähnliches.

Unsere Volksbank wird von einem stabilen Mitgliederstamm von über 36.000 Mitgliedern getragen.

Was erwarten wir 2010? Gesamtwirtschaftlich geht man von einem moderaten Aufschwung aus. In Deutschland sollen es 1,7 % sein. Die große Hoffnung liegt auf den so genannten Bric-Staaten, das heißt, Brasilien, Russland, Indien und China. Und wenn sich die USA erholen sollten – wie vorgesehen mit 2,7 % - dann könnten wir 2010 ziemlich „durch“ sein . Mit der erwarteten wirtschaftlichen Erholung werden sicherlich die Inflationsraten – wenn auch moderat – steigen und in diesem Gefolge erwarten wir auch einen leichten Zinsanstieg. Was bedeutet dies für uns, für unsere Region und damit für die Volksbank? Wir erwarten weiterhin ein moderates Wachstum bei weiterhin ausgesprochen unsicheren Rahmenbedingungen. Wir hoffen, dass sich die Auftragslage unserer Firmenkunden insbesondere in den Problembranchen wieder verbessert und zu einer auskömmlichen Auslastung führen wird. Gleichwohl gehen wir davon aus, dass 2010 eine der größten Herausforderungen für uns das Firmenkreditgeschäft sein wird. Hier erwarten wir eine höhere Risikovorsorgenotwendigkeit einerseits aber wir stehen selbstverständlich auch zur Verfügung, wenn es gilt, den Aufschwung zu finanzieren. Im Privatkundengeschäft wird weiterhin das Thema Beratungsqualität im Vordergrund stehen und sicher die Spreu vom Weizen trennen.

Insgesamt können wir auf ein ordentliches Jahr 2009 zurückblicken und gehen mit einem soliden Grundoptimismus in das Jahr 2010. Das Motto über allem wird sein: „Wenn besser möglich ist, dann ist gut nicht genug!“. Dies im Sinne unserer Kunden, unserer Mitglieder und nicht zuletzt unserer Bank.