



Statements von Helmut Hollweck

Mitglied des Vorstands der PSD Bank Nürnberg eG

anlässlich des Bilanzgespräches

am 07. Juli 2011 in Nürnberg

Es gilt das gesprochene Wort

Sehr geehrte Damen und Herren,

auch von mir ein herzliches Willkommen. Ich werde Ihnen die Entwicklung des Kreditgeschäftes im abgelaufenen Geschäftsjahr kurz erläutern, unsere Planungen für das laufende Jahr vorstellen und erste Zahlen per Ende Mai nennen. Darüber hinaus erhalten Sie von mir einen kurzen Überblick über unsere Jubiläums-Aktivitäten.

Zunächst zur Entwicklung des Kreditgeschäfts im abgelaufenen Geschäftsjahr.

In den beiden Vorjahren hatten wir einen leichten Rückgang im Kreditbereich zu verzeichnen. Dieser Trend konnte in 2010 nicht nur gestoppt werden, er wurde deutlich ins Gegenteil verkehrt. Wirtschaftsexperten befürchteten für das vergangene Jahr die sogenannte Kreditklemme. Dies kann für die PSD Bank Nürnberg nicht bestätigt werden. Durch den leichten Rückgang des Kreditvolumens in den letzten beiden Jahren, fällt der große Zuwachs in 2010 umso stärker ins Auge.

In 2010 wurden die ehrgeizig gesteckten Ziele nicht nur erreicht, sie wurden sogar übertroffen. Das Gesamtkreditvolumen schloss am Jahresultimo mit einem Plus von über 5,8 Prozent bei 1.141 Millionen Euro. In Sachsen lag der Zuwachs mit 8,2 Prozent ebenfalls über Plan und erreichte 334,3 Millionen Euro. Die Baufinanzierungen waren wie immer Dreh- und Angelpunkt des Kreditgeschäftes. Ihr Anteil an gewährten Krediten dominierte mit 97,2 Prozent.

Über weite Strecken sehr günstige Konditionen bescherten den Privatkrediten erneut eine positive Entwicklung: Sie legten im Berichtsjahr um erfreuliche 8,3 Prozent auf 26,8 Millionen Euro zu. Der Beitrag zur Kreditbilanz ist jedoch marginal.

Diese erfreuliche Entwicklung ist auf folgende Gründe zurück zu führen:

Die langfristig angelegten Maßnahmen zur Effizienzsteigerung zeigen nachhaltig Wirkung. Im abgelaufenen Geschäftsjahr konnten rund 291 Millionen Euro - gegenüber 168 Millionen Euro in 2009 - beim PSD BauGeld neu zugesagt werden.

Der Marktbereich Kredit ist gut aufgestellt und bewältigt die Nachfrage kompetent. Wir haben hier eine großangelegte Prozessoptimierung vorgenommen. Konkret heißt dies: Die einzelnen Arbeitsschritte wurden analysiert, soweit möglich automatisiert und vereinfacht, so dass alle Mitarbeiter nach dem gleichen Standard bzw. Prozess arbeiten. So wurden

eine Vielzahl an Details aufeinander abgestimmt, die uns in der Summe deutlich schneller werden lassen. Im Laufe des Jahres schlug sich dieses enorme Volumen an Neuzusagen auch wie erwartet in der Kreditbilanz nieder.

Im Bereich Kreditmarktfolge wurde im Berichtsjahr ein besonderer Meilenstein gesetzt. Durch die Einführung einer Hotline ist nun eine Rundumbetreuung der Baufinanzierungskunden gewährleistet. Hier können viele Fragen auf dem direkten Weg mit dem Kunden geklärt werden. Dies bedeutet für unsere Mitarbeiter eine Zeitersparnis und für die Kunden bietet es einen größeren Komfort.

Mit der Entscheidung in 2008, einen besonderen Fokus auf unsere Kernkompetenz Baufinanzierung zu legen, lagen wir wirklich goldrichtig. In den zurückliegenden Jahren haben wir interne Arbeitsabläufe neu strukturiert und optimiert. Durch die Einführung eines systemgesteuerten Kreditbearbeitungsprogrammes konnte beispielsweise das Baufinanzierungsneugeschäft innerhalb eines Jahres, unter Beibehaltung des bisherigen Personals, nahezu verdoppelt werden. Bei einem normalen Zinsniveau liegen die durchschnittlichen Durchlaufzeiten bei 2 bis 4 Tagen. Da das Programm einfach in der Handhabung ist, nutzen es auch Vermittler sehr erfolgreich.

Und dennoch: besonders der Bereich der Kreditbearbeitung birgt noch viel Potenzial in Richtung Effizienzsteigerung. Den eingeschlagenen Kurs werden wir weiter verfolgen. Hierfür werden die Arbeitsabläufe noch detaillierter analysiert. Denn viele Tätigkeiten sind noch von manuellem Vorgehen geprägt und manche Redundanzen warten noch darauf, beseitigt zu werden. Diese Vorgangssteuerung führt zu einheitlichen Qualitätsstandards bei der Kreditbearbeitung. Der Vorteil für den Kunden liegt auf der Hand. Die angestrebten Durchlaufzeiten werden sich noch weiter verkürzen und der Kunde erhält schneller eine feste Zusage.

Sehr geehrte Damen und Herren, an dieser Stelle möchte ich Ihr Augenmerk auf ein Stück Technologie lenken, das uns im Bereich der Baufinanzierungen verstärkt. Mitte November 2010 wurde unser Rechentool im Internet, der Express-Check, um den wesentlich weiterführenden Detail-Check ergänzt. Potenzielle Bauherren können nun ihre gewünschte Baufinanzierung online fallabschließend beantragen. Dies ist ein absolutes Novum.

Der besondere Vorteil für die Antragsteller: je konkreter die Angaben sind, die sie im Detail-Check machen, desto verbindlicher wird die Konditionen-Aussage der PSD Bank ihnen gegenüber. Man kauft also nicht die sprichwörtliche Katze im Sack, sondern schon bei

Antragstellung stehen Kreditzins und Rate fest. Diese Konditionenverbindlichkeit findet man bei anderen Internetbanken in dieser Form nicht. Wir sehen das als Alleinstellungsmerkmal, welches wir nun weiter ausbauen und vermarkten möchten.

Unser Ziel ist es, uns noch fester als Direktbank mit Beratung zu etablieren. Wir sind bestrebt, die Brücke zwischen Beratung direkt in der Filiale und einem optimierten Onlineangebot zu schlagen. Mit solch innovativen Lösungen sind wir sicher, dies zu schaffen. Denn auch hier arbeiten wir stetig an Verbesserungen und Neuerungen.

Nach diesem kurzen Einblick in unsere fortschrittliche Entwicklung des Bereichs Internet, möchte ich jetzt zur Zielsetzung 2011 kommen.

Der Ausblick für das laufende Jahr ist durchweg optimistisch. Wir haben uns folgende ambitionierte Ziele gesetzt:

- Wir möchten in Franken und Sachsen netto 2000 Neukunden gewinnen.
- Dazu möchten wir in unserem Geschäftsgebiet netto 2000 Neumitglieder gewinnen.
- Die Kundeneinlagen sollen um 5 Prozent zulegen.
- Noch hoffnungsvoller ist unser Ziel im Kreditbereich. Der Kreditbestand soll um 8 Prozent wachsen.

Vor allem das Kreditwachstum mit 8 Prozent Steigerungsrate zeigt, dass wir den eingeschlagenen Weg, das Kundenkreditgeschäft zu steigern ernst nehmen und konsequent fortführen werden. Wir möchten das Wachstum weiter forcieren.

Wollen wir nun einen Blick auf die ersten fünf Monate des laufenden Jahres werfen.

Diese haben gezeigt, dass die angestrebten Wachstumswerte erreichbar sind. Die Bestandszahlen im Kundenkreditbereich haben sehr positiv entwickelt. Schon in den ersten Monaten des Jahres 2011 konnten wir die Neukreditzusagen erneut erheblich steigern.

Das Gesamtvolumen der Ausleihungen übertraf zum 31. Mai mit 1,20 Milliarden Euro den Vorjahresvergleichswert nochmals. Dies gilt auch für Sachsen, welches einen Anteil 330,8 Millionen Euro hat. Die Zusagen an neuen Krediten im Baufinanzierungsbereich lagen zum 31. Mai bei 176 Millionen Euro. Dies übertrifft unsere Planungen zu diesem Zeitpunkt des Jahres deutlich.

Auch bei den Einlagen befinden wir uns auf dem richtigen Weg. Mit einem Gesamtvolumen von 2,06 Milliarden Euro sind wir Ende Mai unserer Zielmarke schon sehr nahe. Sachsen hat hier dieselbe Entwicklung bei einem anteiligen, bereits erreichten Anlagevolumen von 451 Millionen Euro.

Wir halten an unserer Strategie fest und werden für unsere Kunden faire, preisgünstige, einfache und transparente Bankdienstleistungen anbieten. Als Privatkundenbank in Franken und Sachsen fühlen wir uns der Region und den Menschen in der Region verbunden.

An dieser Stelle möchte ich Ihnen nun gerne die ersten Zahlen unseres Mitgliederbonusprogramms vorstellen. Denn uns liegt es sehr am Herzen, dass unsere Kunden sich mit ihrer Bank identifizieren. Dazu passend haben wir den Leitspruch des Bonusprogramms „Meine Bank ist meine Bank!“ gewählt.

Dass diese Identifikation auch tatsächlich stattfindet, zeigen die ersten Zahlen. Mein Kollege Johann Bächler hat Ihnen gerade die Modalitäten schon erläutert. Seit Anfang Januar haben wir einen Zuwachs von 4,1 Prozent, das entspricht 1844 neuen Mitgliedern. Ende Mai 2011 haben wir somit 46.609 Teilhaber unserer Bank.

Der Zuwachs in Sachsen ist etwas stärker als der in Franken. In Sachsen ist in diesem Jahr die Teilhaberschaft um 5,8 Prozent gestiegen und stand zum 31.05.2011 bei 10.422 Mitgliedern. Diese erfreuliche Entwicklung bestärkt uns in unserer Annahme, dass die PSD Bank Nürnberg von vielen Kunden als Fels in der Brandung gesehen wird.

Genau das ist in einer momentan sehr unruhigen Zeit immens wichtig. Die Menschen brauchen Vertrauen auch zu ihrer Bank. Werte wie Sicherheit, Verlässlichkeit, Kontinuität und nicht zuletzt der genossenschaftliche Gedanke zählen wieder mehr. All diese Eigenschaften nehmen unsere Kunden bei uns wahr und schätzen diese sehr.

Um uns herum ist die Welt in Aufregung und Umschwung. Dies verunsichert die Menschen, so ist Vertrauen unabdingbar. Die große Sorge um die Solidität der europäischen Staaten im Süden Europas besteht nach wie vor und verschärft sich eher noch. Rettungsschirme und Sicherungsmaßnahmen im Umfang von mehreren hundert Milliarden Euro konnten die Märkte nicht beruhigen. Die Transferunion, in der reiche Länder ärmere Länder unterstützen sollen, wurde mit den Beschlüssen der europäischen Wirtschaftsunion eingeleitet.

Doch gerade auch abseits von den Finanzmärkten bewegen diverse Ereignisse die Menschen. Die nukleare Katastrophe in Japan und das schwierige Umgehen mit kaum beherrschbaren technischen Errungenschaften zeigen Grenzen auf. Vulkanausbrüche,

schwere Unwetter und Erdbeben erschüttern die Welt. Der Ausbruch der tödlichen EHEC-Bakterien in Deutschland und die quälende Unsicherheit, wo der Ursprung liegt.

Die beiden vergangenen, stürmischen Jahre haben gezeigt, dass wir für Finanzen ein sicherer Hafen sind, der auch schwere Winde und globales „Finanzunwetter“ übersteht. Unser Ziel ist weiterhin, für unsere Mitglieder und Kunden durchdachte Produkte zu attraktiven Konditionen sowie zweckmäßige und übersichtliche Bankdienstleistungen anzubieten.

Vielen Widrigkeiten und unruhigem Fahrwasser zum Trotz macht sich in der Wirtschaft ein positiver Trend bemerkbar. Dieser wird dafür ausschlaggebend sein, dass es voraussichtlich in naher Zukunft eine Zinswende gibt. Die Europäische Zentralbank hat im Frühjahr erstmals seit Jahren den Leitzins wieder um 0,25 Prozent angehoben. Eine weitere Erhöhung in diesem Jahr ist mehr als wahrscheinlich. Wann genau dies sein wird und wie rasch die Zinswende fortschreiten wird, können wir heute noch nicht genau abschätzen. Es bleibt also weiter spannend.

Sehr geehrte Damen und Herren, zum Abschluss möchte ich Ihnen nun noch einen Überblick auf unser Jubiläumsjahr geben.

Denn das Jahr 2011 ist für uns nicht nur ein Jahr voll hochgesteckter Ziele und stetiger Arbeit an Verbesserungen. Wir blicken stolz auf 75 erfolgreiche Jahre zurück. Vor allem bei unseren Mitgliedern und Kunden bedanken wir uns ganz herzlich für die Treue und Verbundenheit - oftmals über Jahrzehnte hinweg. So ein Jubiläum nehmen wir selbstverständlich zum Anlass um mit unseren Kunden und allen Interessierten gebührend zu feiern.

Gerade ging unsere große Jubiläumsaktion „Deine Wunscherfüller“ zu Ende, hier wurden von uns drei echte Herzenswünsche erfüllt. Wir sehen uns als echter Partner und Problemlöser in Finanzfragen, sind sozusagen der „Wunscherfüller rund um Ihre Finanzen“. Dies haben wir bei der Wunschaktion auf andere Bereiche des Lebens übertragen. Darüber hinaus haben wir in diesem Jahr noch einige kleinere Überraschungen und attraktive Angebote in petto.

Auch den beliebten „RegioSport Preis“ haben wir in unserem Jubiläumsjahr leicht abgewandelt. Hier war unser Gedanke, heuer besonders den Teamgeist hervor zu heben. Unter dem Motto „500 Euro für Deinen Verein“ gab es 75 Trikotsätze für Sportteams in Franken zu gewinnen. Diese Aktion war ein durchschlagender Erfolg. 316 Teams reichten ihre Bewerbung ein. Dies motiviert uns, den „RegioSport Preis“ auch 2012 wieder an den Start zu bringen.

Ein weiteres Highlight, das wir in diesem Jahr ins Leben gerufen haben, ist die Azubimesse „Die Nacht der Bewerber“. Am 20. Mai informierten sich unter dem Motto „So bunt wie das Leben“ rund 450 Jugendliche und Studenten bei 26 Ausbildungsbetrieben über deren Ausbildungsberufe. Vorträge zu Vorstellungsgesprächen und der Gestaltung von Bewerbungsmappen, professionelle Bewerbungsfotos mit Styling sowie eine Lounge zum Austausch untereinander, rundeten die Veranstaltung ab. Für uns alle war dies ein rundum gelungener Abend.

Sie sehen, es lohnt sich in diesem Jahr auf die PSD Bank Nürnberg ein besonderes Auge zu haben.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Für Fragen stehen meine Kollegen und ich nun gerne zur Verfügung.