



Finanzgruppe

Sparkassenverband Niedersachsen

Es gilt das gesprochene Wort.

Rede

des Präsidenten des Sparkassenverbandes Niedersachsen
Herrn Thomas Mang

anlässlich des Vierten Sparkassentages Niedersachsen

am 18. August 2017 in Hannover

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

im Vorfeld des Sparkassentages haben wir unsere Kunden gefragt, was sie von uns halten, wie sie Sparkassen erleben und was sie sich für die Zukunft wünschen. Die beiden Filme, die wir heute schon gesehen haben, sind das Ergebnis – auf einen weiteren können Sie sich noch freuen.

Die Filme zeigen: Wir haben nicht nur viele Kunden, wir haben vor allem viele tolle Kunden, die von unserem Geschäftsmodell überzeugt sind und ihre Sparkasse wertschätzen! Das macht uns stolz. Für diese Kunden sowie diejenigen, die es noch werden wollen, sind wir auch in Zukunft da. Und zwar mit allem, was Sparkasse ausmacht. Es geht folglich nicht um die Frage, ob wir Sparkasse bleiben, sondern wie uns das gelingt?

Auf der Suche nach einer Lösung spielt das Umfeld, in dem wir uns bewegen, eine große Rolle. Das sind vor allem die Gegebenheiten des Marktes, die technischen Entwicklungen sowie die aufsichtlichen Anforderungen, die heute an Kreditinstitute gestellt werden. Insbesondere die Regulatorik treibt uns vor sich her und war ja auch heute bereits Gegenstand der Diskussion. Ich habe dazu ebenfalls noch ein paar Anmerkungen.

Im Nachhinein hätten wir uns von Anfang an eine zweigeteilte Regulierung gewünscht – dann müssten wir heute nicht um jede, wenn auch berechtigige, Ausnahme betteln. Soll heißen: Dezentrale, vor Ort tätige Kreditinstitute müssen nicht wie internationale Großbanken behandelt werden. Es ist durchaus nachvollziehbar, dass Politik und Aufsicht das irgendwann nicht mehr hören können.

Richtig ist, dass es bis heute keine einzige ernstzunehmende Evaluierung der Regulierung gab. Und so werden wir und damit auch unsere Kunden von der fortschreitenden Regulierung immer mehr ins Abseits gedrängt. Allerdings ist es für die erforderlichen Korrekturen noch nicht zu spät.

Die deutsche Sparkassen-Organisation hat ein hohes Interesse an einer sogenannten small and simple banking box, also einer zweigeteilten Regulierung, – anderslautende Einzelstimmen mit hoher Medienpräsenz spiegeln die Meinung unserer Gruppe nicht wider. Wir weisen aber darauf hin, dass nochmal über die Schwellenwerte nachgedacht werden muss: die Sparkasse Osnabrück macht kein anderes Geschäft als die Sparkasse Rotenburg-Bremervörde!

Deshalb wollen wir auch keine „small banking box“, sondern eine „small and simple banking box“. Es wäre gut, wenn sich dieses Modell durchsetzte, denn es könnte den Großteil der Sparkassen regulatorisch erheblich entlasten oder gar nicht erst belasten.

Von den unzähligen aufsichtlichen Maßnahmen möchte ich nur kurz, weil ganz aktuell, Basel IV kommentieren. Einen politischen Kompromiss zu Basel IV sehen wir sehr kritisch. In der medialen Diskussion der letzten Monate wurde Basel IV auf nur einen fachlichen Aspekt, den kaum einer versteht, reduziert – und nur dieser sei auszuhandeln. Aus unserer Sicht steckt in Basel IV eine große Anhebung der Kapitalanforderungen entgegen aller Beteuerung, dieses sei nicht der Fall. Basel IV ist schädlich für die europäischen Banken, ein fauler Kompromiss verbietet sich also. Wir sehen vor allem Gefahren für Unternehmensfinanzierungen.

Neben dieser und vieler anderer aufsichtlicher Initiativen, die ja angeklungen sind, gibt es noch eine Anzahl weiterer Themen, die uns beschäftigen, etwa die Diskussion um die Abgeltungssteuer. Was die Abgeltungssteuer angeht, so wird diese ja immer als Beispiel für Ungerechtigkeit genannt, was aus meiner Sicht aber nicht richtig ist. Die Abgeltungssteuer ist die einzige echte Steuererleichterung der letzten 30 Jahre. Diese nun auf der Suche nach mehr Gerechtigkeit auf die Abschlusliste zu setzen, ist u.E. falsch. Denn das wäre für die Steuerpflichtigen schlicht grausam, aber auch für die Banken und Sparkassen, bei denen das Problem der Umsetzung abgeladen würde.

Dabei möchte ich es heute – was die Regulierung angeht – aber auch belassen, obwohl es noch viel zu sagen gäbe. Ich möchte mich lieber darauf konzentrieren, wo wir selbst ansetzen können, damit Sparkasse auch in Zukunft im Leben der Kunden einen Platz hat. Wir müssen uns Fragen stellen wie: Was bedeutet Sparkasse für die Menschen? Wie erleben unsere Kunden in Zukunft Sparkasse? Was macht Sparkasse aus? Welchen Mehrwert bieten wir unseren Kunden? Dazu habe ich fünf Thesen.

Erstens: Das Vertrauen unserer Kunden ist unser größter Wettbewerbsvorteil.

Die Sparkassen in Deutschland haben rund 50 Mio. Kunden – damit sind wir der größte Finanzdienstleister für private Kunden. Drei von vier Unternehmen in Deutschland sind Kunden der Sparkassen-Finanzgruppe – damit sind wir der größte Kreditfinanzierer des Mittelstands. Wir kennen unsere Kunden – und unsere Kunden kennen uns.

Aber unsere Kunden verlassen sich auch darauf, dass wir für sie da sind. Dass wir ein offenes Ohr für sie haben, sie gut beraten und sie mit den Finanzdienstleistungen versorgen, die sie tatsächlich benötigen.

Sparkassen zählen – das hat eine Umfrage des Forsa-Instituts ergeben – zu den vertrauenswürdigsten deutschen Unternehmen, obwohl Banken zurzeit nicht gerade en vogue sind. Wir rangieren auf Augenhöhe mit dem Deutschen Bundestag, den Landesregierungen und der Bundesregierung.

Nähe, unsere lange Tradition, die kommunale Bindung, die Tatsache, dass wir Bankgeschäfte machen, die nicht nur wir verstehen, sondern auch unsere Kunden nachvollziehen können, und dass wir bei den Vor-Finanzkrisen-Exzessen nicht mitgemischt haben – all diese Faktoren zahlen auf das Vertrauenskonto ein. Und bleiben daher die Grundelemente unseres Geschäftsmodells.

Dabei ist aber auch klar, dass wir uns nicht nur die besten Vertrauens- und Weiterempfehlungswerte wünschen, sondern auch wirtschaftlich erfolgreich sein müssen, um unseren Auftrag erfüllen zu können. Es ist schon eigenartig, dass man heute offenbar extra betonen muss, dass Erfolg grundsätzlich etwas Gutes ist und sich wirtschaftlicher Erfolg und Kundenzufriedenheit nicht per se ausschließen.

Meine Damen und Herren,

uns ist durchaus bewusst, dass wir uns das Vertrauen der Kunden jeden Tag aufs Neue verdienen müssen. Wir müssen ihnen einen Mehrwert bieten und daher investieren wir viel, um die Erwartungen unserer Kunden zu erfüllen, auch wenn das angesichts des engen aufsichtlichen Rahmens und des scharfen Wettbewerbs nicht leicht ist.

Vertrauen steht in einem engen Zusammenhang mit dem Gefühl der Sicherheit. Zum Beispiel bei der Frage: „Wie sichere ich meine Zukunft ab?“ Zur Vorsorge gehört auch das Sparen, das allerdings zurzeit aufgrund der niedrigen Zinsen kein leichtes Thema ist.

Die EZB-Geldpolitik hat gravierende Auswirkungen für die Sparerinnen und Sparer, die Sparkassen bringt sie betriebswirtschaftlich an die Grenzen. Wir weisen seit Jahren daraufhin. Es gibt Wissenschaftler, die mittlerweile behaupten, diese Finanzkrise sei wirklich anders als all ihre Vorgängerkrisen.

Das würde erklären, warum sich die Notenbanken, und zwar alle wichtigen Notenbanken, so schwertun, das vermeintlich Logische jetzt zu tun. Und durch dieses dilatorische Verhalten entwickeln sich immer weitere Suchterscheinungen bei den wirtschaftlich und finanziell handelnden Marktteilnehmern; von der Deutschen Bundesbank stammt das Zitat „Sauerstoffzufuhr kann nicht dauerhaft das gesunde Herz ersetzen“.

Die EZB setzt momentan nur auf die Kraft der diplomatischen Rhetorik. Ich bin gespannt, ob die Chefdiplomatie der EZB in der Herbstsitzung den aus meiner Sicht erforderlichen Kurswechsel tatsächlich verkündet. Auch wenn das dann sehr langsam vonstattengehen würde und auch müsste, es wäre immerhin ein Anfang. Denn eine Weiterführung der bisherigen Politik verbietet sich. Bei einem Einbruch der Konjunktur hat Herr Draghi keinen Pfeil mehr im Köcher. In den USA rechnet man mit ca. sieben Jahren von der ersten Ankündigung bis zum spürbaren Vollzug.

Bisher dringt ja noch nichts nach außen – wobei das verständlich ist, da – wie gesagt – schon der Hauch einer Andeutung zu den nächsten geldpolitischen Schritten extreme Marktreaktionen hervorrufen kann. So weit sind wir schon gekommen, die Wortklauberei wird zur Kunstform, um von der eigentlichen Kernaufgabe abzulenken, oder, um es mit einem wunderbaren Zitat von Alan Greenspan zu unterlegen: „Wenn Sie mich verstanden haben, habe ich mich nicht unverständlich genug ausgedrückt.“

Für die Sparkassen ist und bleibt das alles ein Drahtseilakt. Derzeit sind wir noch so stark, dass wir die zinsbedingten Belastungen auffangen können und diese nicht, etwa in Form von Negativzinsen, an unsere Kunden weitergeben müssen. Das wollen wir möglichst auch beibehalten und tun alles dafür, was betriebswirtschaftlich gerade noch vertretbar ist.

Gleichzeitig muss es uns gelingen, die Kunden so zu beraten, dass sie beim Thema Vorsorge noch Perspektiven sehen. Dazu gehört auch, die Anlageformen zu überdenken – die sind ja enorm vielfältig. Allerdings sollte eine Beratung dann auch nicht durch unnötige Bürokratie erschwert werden. Vorsorge ist wichtig und kann auch bei niedrigen Zinsen funktionieren – sie lohnt sich in jedem Fall.

Die Sicherheit der Einlagen muss natürlich zu jedem Zeitpunkt gewährleistet sein. Mit unserer Institutssicherung geben wir unseren Kunden ja sogar einen noch weitergehenden Sicherheitsstandard. Da wir ja erst kürzlich in Italien erlebt haben, wie die Sanierung kaputter Banken – ich will es mal so formulieren – gestaltet werden kann, erübrigt sich aus meiner Sicht jede weitere Diskussion um die Vergemeinschaftung der Einlagensicherungssysteme oder, um es

mit einem Zitat des BVR zu garnieren: „Wir wollen keine Bankenunion à la carte.“ Es muss also weiter im Sinne der Eigenverantwortung am Abbau der Risiken gearbeitet werden. Denn das willkürliche Verteilen von Risiken wird weder Stabilität noch Vertrauen schaffen, es würde ein System der Verantwortungslosigkeit etablieren.

Meine Damen und Herren,

Sparkassen geben den rund 50 Mio. Kunden aber nicht nur mit Blick auf ihre Zukunft Sicherheit, sondern auch wenn es um den Umgang und den Schutz ihrer Daten geht. Hier sind die Menschen zurecht besonders sensibel.

Ob moderne Bezahlverfahren, Überlegungen zur effizienten Datennutzung oder Kooperationen mit Fintechs – Datenschutz und Datensicherheit haben bei unseren digitalen Angeboten, besonders im Zahlungsverkehr, Priorität und stehen nicht zur Disposition. Wir gehen mit Daten sorgfältig um und bieten auch hier ein Höchstmaß an Sicherheit.

Die Sparkassen-Finanzgruppe war bisher von schwerwiegenden Angriffen nicht betroffen, weil wir hier nicht sparen, sondern Updates durchführen, wenn sie dran sind. Diesen sinnvollen Kurs behalten wir auch bei. Darin investieren wir.

Meine Damen und Herren,

was für uns auch weiterhin zählt, ist der persönliche Zugang zu unseren Kunden. Traditionen und Bewährtes muss man nicht aufgeben, um innovative Produkte und Dienstleistungen voranzutreiben, Neues zu integrieren oder Prozesse besser zu gestalten. Die Kunst ist es, die bewährten Elemente des Geschäftsmodells zu erhalten, sie aber modern interpretiert in die Zukunft zu führen. Diese Kunst beherrschen wir schon ganz gut.

Zweitens: Sparkassen transportieren Nähe in die digitale Welt.

Wir alle schätzen die Vorzüge der Digitalisierung und Vernetzung: die Vereinfachung des Alltags, der Kommunikation oder der Informationsbeschaffung. Und wir nutzen die Möglichkeiten, die sich uns hier bieten. Aber Sparkassen verkaufen nicht ihre Seele in der digitalen Welt. Denn auch in dieser digitalen Welt bleibt die Sehnsucht nach menschlichem Kontakt bestehen; sie ist vielleicht sogar noch ausgeprägter.

Die persönliche Beziehung zwischen Berater und Kunde ist für uns daher weiter enorm wichtig. Gleichzeitig gibt es bei den Sparkassen heute mittlerweile 35 Mio. online-fähige Girokonten – unsere Kunden nutzen also immer selbstverständlicher die digitalen Angebote. Die Optimierung unseres Filialnetzes ist keine Entscheidung gegen Nähe und Präsenz, sondern sogar für mehr Präsenz und Kernkompetenz – und zwar dort, wo die Kunden sie erwarten.

Wir müssen da sein, wo unser Kunde ist, im besten Fall bevor er dort ankommt. Daher können unsere Kunden aus einer Vielzahl von Zugangswegen wählen und uns dort begegnen. Und sie nutzen diese Möglichkeiten auch.

Im Ergebnis haben wir einen Mix aus Filialen, in die die Kunden immer noch gerne kommen, um sich beraten zu lassen, und digitalen Lösungen für alles, was das Kundenherz begehrt. Das reicht von schnellen Kontoabfragen zwischendurch, über die Beantwortung von Fragen durch den persönlichen Berater bis hin zum Produktabschluss. Wie dieser Mix aber konkret aussieht, kann von Sparkasse zu Sparkasse anders sein – schließlich haben wir gerade in einem Flächenland wie Niedersachsen auch unterschiedliche Rahmenbedingungen, z.B. das Geschäftsgebiet oder die jeweilige Wettbewerbssituation.

Doch auf welchen Wegen auch immer: Bindeglied zum Kunden sind unsere Berater. Unseren Erfolg verdanken wir auch ihrem Engagement. Um trotz anhaltend niedriger Zinsen weiterhin die Erträge zu steigern, werden die Sparkassen ihre Vertriebsaktivitäten sicher noch deutlich ausbauen müssen.

Und wenn wir wollen, dass die Mitarbeiter ihre Kunden für die ganze Bandbreite unseres Angebots begeistern, müssen wir sie zunächst selbst mitnehmen, sie für die digitale Welt fit machen und begeistern, denn unsere Berater sind diejenigen, die die Kunden von unseren Produkten überzeugen können und müssen. Sie geben den Kunden Orientierung in einem stetig wachsenden Angebotsdschungel.

Dabei muss man nicht jedem alles anbieten. Zielgruppen kennen, bedarfsgerechte Angebote unterbreiten – das ist für die Sparkassen nichts Neues, das machen wir seit jeher. Die technischen Möglichkeiten unterstützen uns dabei, noch passgenauer zu beraten, damit der Kunde dann gut informiert seine Entscheidung treffen kann.

Es wäre schön, wenn diese menschliche Dimension des Wirtschaftslebens – also die Fähigkeit und Bereitschaft, selbst Entscheidungen zu treffen – nicht durch unverhältnismäßige Regulierung und

überzeichnete, vermeintliche Schutzvorschriften immer weiter beschränkt wird und wir uns damit vom Bild des mündigen Verbrauchers verabschieden.

Ebenso wünschenswert ist es, dass ein Beratungsgespräch weiterhin grundsätzlich jedem offensteht, ohne dafür – wie beim Modell der Honorarberatung – ein Eintrittsgeld zu verlangen. Die Dämonisierung unseres bewährten Beratungsansatzes sollte beendet werden; dass ein Sparkassenmitarbeiter Sparkassenprodukte anbietet, ist nichts Schlimmes, und ich glaube, dass die Kunden davon auch nicht sonderlich überrascht sind. Unser Beratungsmodell ist fair und millionenfach bewährt.

Meine Damen und Herren,

auch das Angebot der Sparkassen im digitalen Bereich deckt schon heute eine enorme Bandbreite ab und wächst stetig weiter. „Sehr modern, sehr nah, sehr digital“ – das sind drei Dinge, die Herrn David zu Sparkasse einfallen.

Damit bin ich bei drittens: Sparkassen sind innovativ.

Davon sind also auch unsere Kunden überzeugt. Bei technischen Systemen sind wir oft Vorreiter und setzen Standards. Unsere Sparkassen-App hat bundesweit 5 Mio. aktive Nutzer und ist auch bei Nicht-Sparkassenkunden sehr beliebt: 10 % der Nutzer sind Fremdkunden. Eine sehr große deutsche Bank steigt jetzt gerade in die Werbung ein. Das neue Handy-zu-Handy-Bezahlverfahren Kwitt wurde ebenfalls gut angenommen, mittlerweile haben sich dafür schon 450.000 Kunden registriert, Tendenz steigend – und das, obwohl Bargeld in Deutschland weiterhin beliebt und präsent sein wird.

Einen Großteil unserer Innovationskraft schöpfen wir aus der Stärke unseres Verbundes mit großen und starken Bündelungseinheiten wie der Finanz Informatik und dem Deutsche Sparkassenverlag. Eine Vielzahl der Innovationen findet im Übrigen – lassen Sie mich das hier einfügen, weil es viele gar nicht wissen – in Hannover statt. Denn hier ist der größte von insgesamt drei Standorten unseres zentralen IT-Dienstleisters. Fast die Hälfte der Mitarbeiter der Finanz Informatik arbeitet in der niedersächsischen Landeshauptstadt.

Die Finanz Informatik ist unser Ansatzpunkt für alle Arten von Kooperationen und neuen Entwicklungen. Dabei müssen wir gar nicht alles mitmachen, was z.B. Fintechs so anbieten – aber wir gucken es uns sehr genau an, bevor wir eine Entscheidung treffen.

Wir wollen uns die Möglichkeit erhalten, den Kunden individuelle Lösungen anzubieten, aber es gibt auch genug Angebote und Services, die wir in einer standardisierten Form bereitstellen können und auch müssen – mit der die Kunden dann ebenso glücklich sind. Die Finanz Informatik liefert uns aber auch die Instrumente, mit denen wir Prozesse optimieren sowie die Abwicklung standardisieren können, auch um Kosten zu sparen. Wir wissen, dass das erforderlich ist.

Auch der Deutsche Sparkassenverlag leistet dazu einen wichtigen Beitrag. Er stellt traditionelle Produkte bereit – das impliziert schon der Name –, wird dabei gleichzeitig immer digitaler und widmet sich zudem extrem wichtigen Zukunftsthemen, etwa rund um die Themen Karten und Zahlungssysteme.

Die Sparkassen sind also gut unterwegs in der digitalen Welt. Wir haben viele tolle Ideen und arbeiten jeden Tag mit aller Kraft daran, diese so umzusetzen, dass sie unserem Qualitätsanspruch genügen. Denn das erwarten unsere Kunden von uns, sie honorieren es aber auch entsprechend.

Nach wie vor ist es doch so, dass wir die Kunden und die Marktverankerung haben, um die uns viele alte und neue Wettbewerber beneiden. Setzen wir alles daran, dass das auch so bleibt! Dabei dürfen wir unser Geschäftsmodell nicht infrage stellen, denn gerade dieses macht uns aus und unverwechselbar.

Meine Damen und Herren,

zu diesem Geschäftsmodell gehört als Eckpfeiler auch die kommunale Trägerschaft.

Es bleibt also viertens dabei: Die enge Verbundenheit mit den Kommunen ist eine Stärke.

In diesem Fall ist das für Herrn Faß eine Unternehmensgründung. Für Stadt und Kreis ist diese Unternehmensgründung aber auch ein neuer Anziehungspunkt für Touristen und damit ein wichtiger Faktor für die Wirtschaft.

Sparkassen fördern die Prosperität der Regionen. Sie sind für viele Menschen und Unternehmen in den Städten, Kreisen und Gemeinden wichtige und verlässliche Partner. Sie sind dort ansässig, wo ihre Kunden zu Hause sind und versorgen sie mit Geld und Krediten. Gerade in Zeiten der

Globalisierung wächst der Wunsch der Menschen nach Regionalität und daher wollen wir unsere dortige Verankerung auch in digitalen Zeiten erhalten und weiter festigen.

Die enge Verbundenheit mit den Kommunen ist dabei ein Riesenvorteil und hat sich bewährt. Durch die kommunale Trägerschaft sind Sparkassen nah an der wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Realität ihres Geschäftsgebietes. Sie wissen, welche Herausforderungen hier liegen und arbeiten gemeinsam mit den Kommunen für die dort lebenden Menschen. Sie erfüllen einen öffentlichen Auftrag, leisten einen zentralen Beitrag zur Daseinsvorsorge und sind gleichzeitig der wichtigste Finanzierungspartner der Kommunen.

Unsere Dienstleistungen im wirtschaftlichen, sozialen und kulturellen Bereich machen vieles möglich, wovon alle – die Kommunen, die örtliche Wirtschaft und die Bürger – profitieren. Darüber hinaus macht aber auch das Zusammenspiel zwischen der mittelständisch geprägten Wirtschaft und den dazu passenden Kreditinstituten unsere gesamte Volkswirtschaft erfolgreich und stabil.

Diese Strukturen zu erhalten ist eine wichtige Aufgabe deutscher Politiker in Land, Bund und in Europa. In diesem Zusammenhang empfehle ich die Lektüre eines Gutachtens von Prof. Dr. Gunter Schnabel: „Das organisierte Sterben der japanischen Regionalbanken“. Es beleuchtet die konzertierte Aktion der Bank of Japan mit der japanischen Bankaufsichtsbehörde, die im Ergebnis auf eine Halbierung der Anzahl der Regionalbanken in den nächsten acht Jahren hinausläuft.

Meine Damen und Herren,

auch in Europa ist dieses erkennbar, das perfide Lied der Bankenkonsolidierung wird stetig lauter gesungen, aber die Töne werden nicht richtiger.

Europäische Behörden zeichnen sich nicht durch großes Verständnis für unser Erfolgsmodell aus, warum auch immer, und ihre Regulierung wirkt manches Mal strangulierend. Man muss keinesfalls „Germany first“ rufen, um sich dafür einzusetzen, die Vernunft und die Kraft der Argumente sprechen für sich.

Einen soliden und beständigen Ordnungsrahmen ohne hektischen Aktionismus wünschen wir uns im Interesse unserer Träger, unserer Kunden, aber auch für uns selbst. Als Beispiel nenne ich Ihnen am Mittelstand orientierte Finanzdienstleistungen. Die Langfrstkultur bei der Kreditvergabe muss erhalten bleiben, die Finanzierungsbedingungen ausgewogen gestaltet sein.

Dabei sollten bewährte Finanzierungsformen wie die in Kontinentaleuropa traditionelle Bankfinanzierung zwar ergänzt, aber nicht ersetzt werden. Eine einseitige Fokussierung etwa auf die Kapitalmarktfinanzierung würde die Finanzierungsbedingungen für kleine und mittelständische Unternehmen gerade nicht verbessern. Aus einer jüngst veröffentlichten Umfrage des Handelsblattes geht deutlich hervor, dass die mittelständischen Unternehmen sich dafür auch gar nicht interessieren. Also weg mit der Zwangsbeglückung.

Auch die Kommunalfinanzierung darf nicht weiter regulatorisch erschwert werden – Städte, Kreise, Gemeinden müssen lebendig sein und wachsen können. Wir brauchen also Strukturen und einen Rahmen, die den Wert föderativer Strukturen anerkennen und dem Prinzip der Solidarität und Subsidiarität angemessen Rechnung tragen. Strukturen, die sich seit vielen Jahrzehnten bewährt haben, können so falsch nicht sein.

Aber wir erleben immer wieder, dass das offenbar wenig zählt. Ein jüngstes Beispiel liefern die Leitlinien von EZB und EBA auf dem Gebiet der Corporate Governance. Sparkassen profitieren davon, dass die Verwaltungsräte ein breites Spektrum an Sachverstand und Kompetenzen mitbringen. Wir haben bis heute nicht verstanden, warum Unternehmer, leitende Angestellte und öffentliche Bedienstete, die gleichzeitig in kommunalen Einrichtungen tätig sind, für den Verwaltungsrat nicht geeignet sein sollen, indem ihnen Inkompetenz oder Interessenkonflikte unterstellt werden.

Wir sind der Auffassung, dass sich unser Modell der Zusammensetzung der Verwaltungsräte bewährt hat, denn die Sparkassen sind bisher nicht in Schwierigkeiten geraten. Wir beurteilen die Leistungen unserer Verwaltungsräte daher durchgängig positiv. Eine rein bankfachlich getriebene Besetzung entspricht nicht dem bewährten Prinzip aus Vorstand und Aufsichtsrat/Verwaltungsrat, wie wir es kennen. Den in Europa so gerne propagierten Grundsatz der Diversität kann ich hier auch nicht wiederfinden. Ich hoffe, dass sich diese Sichtweise auch bei den europäischen und umsetzenden nationalen Behörden noch durchsetzt.

Meine Damen und Herren,

Sparkassen tragen auf vielfältige Weise dazu bei, die Lebensqualität für die Menschen überall im Land zu erhöhen und so auch wahrgenommen zu werden. Unser Engagement für die Gesellschaft gehört zu uns wie das Sparkassenrot. Beides wollen wir nicht ändern, denn damit identifizieren uns die Menschen.

Daher bleibt es fünftens bei folgendem Grundsatz: Jeder kann Sparkasse erleben.

Jeder kann unser Engagement spüren – ob in den vielen Sportvereinen, in den Museen, bei Musikveranstaltungen oder bei kleineren Projekten – einer Kita, einer besonderen Umweltinitiative oder zur Bewahrung eines besonderen Kulturgutes. Eine große Bedeutung hat dabei die Arbeit unserer vielen Stiftungen – allein in Niedersachsen gibt es 73 Stiftungen der Sparkassen. Das Umfeld ist auch hier derzeit nicht einfach.

Das niedrige Zinsniveau spüren auch die Stiftungen stark und es wird noch einige Zeit seine Spuren hinterlassen. Heute kommt es sehr darauf an, wie vorausschauend die Kapitalanlagepolitik in den einzelnen Stiftungen vollzogen worden ist. Und auch hier war und ist es richtig, dass die Sparkassen diesbezüglich immer eher traditionell und konservativ unterwegs sind. Denn wir wollen auch weiterhin unser hohes Förderniveau halten und das Leben vor Ort für die Menschen ein bisschen schöner und vielleicht auch besser machen.

Meine Damen und Herren,

„Das ist gut – Sparkasse eben.“ Dieses Zitat könnte von uns sein, ist es aber nicht. Es ist von Frau Ossenkopp, die erst seit zwei Jahren Kundin der Sparkasse Hildesheim Goslar Peine ist. Aber sie ist überzeugt von ihrer Sparkasse, von unserem Geschäftsmodell.

Die Rahmenbedingungen verschärfen sich, alles entwickelt sich in immer höherer Schlagzahl weiter, neue Wettbewerber drängen in den Markt, die Anforderungen werden höher – das führt auch bei den Sparkassen zu tiefgreifenden Veränderungen. Lassen Sie uns weiterdenken, umdenken, Neues anstoßen – auch wenn das kein einfaches Unterfangen ist.

Bei einigen Großbanken konnten wir in den letzten Jahren ein beständiges Hin und Her erleben, hektische Betriebsamkeit, von einigen Medien und den Börsen bewertet. Der Erfolg war, gelinde gesagt, mäßig. Diese Fehler sollten wir nicht machen.

Wir sollten auf Bewährtes aufbauen, unserer Philosophie, ich sage gern, unserem Geburtschein, treu bleiben, aber eben nicht in Traditionen erstarren. Für unsere Kunden.

Die Voraussetzungen, darauf hat ja auch Prof. Gischer schon hingewiesen, sind hervorragend: grundsolides Fundament, starkes Kapital, treue, gut ausgebildete Mitarbeiter, das richtige Maß an Veränderungsbereitschaft, Einbindung in eine extrem starke Verbundorganisation und das Ganze

in der starken Verbindung zu den Kommunen. Veränderungen haben wir in den letzten 200 Jahren nie gescheut, also können wir auch guten Mutes die heutigen und künftigen Herausforderungen annehmen.