

Pressemitteilung vom 12. August 2015

## **Südtiroler Sparkasse kehrt im ersten Halbjahr 2015 wieder in die Gewinnzone zurück, genehmigt den Strategieplan 2015/2019 und bereitet sich auf die Kapitalerhöhung vor.**

**Der Verwaltungsrat der Südtiroler Sparkasse genehmigt den Halbjahresabschluss zum 30. Juni 2015. Im ersten Halbjahr 2015 erwirtschaftet die Bank einen Reingewinn von 3,6 Millionen Euro. Die Gesamteinlagen bleiben stabil, starker Zuwachs im Vermittlungs- und Versicherungsgeschäft.**

**Mit der Verabschiedung des neuen Strategieplans wird sich die Bank auf wichtige Ziele konzentrieren.**

**Das programmatische Dokument zur Kapitalerhöhung wurde den zuständigen Behörden vorgelegt.**

### **HALBJAHRESABSCHLUSS**

Die Südtiroler Sparkasse schließt das erste Halbjahr 2015 mit einem **Reingewinn von 3,6 Mio. Euro** ab, und bestätigt damit, dass sich die Bank auf einem neuen Weg befindet.

Aus den einzelnen Positionen ist insbesondere der **Zuwachs bei den indirekten Einlagen im Retailbereich (+7%)** hervorzuheben, mit guten Ergebnissen beim Vermittlungs- und Versicherungsgeschäft, das insgesamt um mehr als 124 Mio. Euro zugenommen hat.

Die **Gesamteinlagen** belaufen sich auf **8,8 Mrd. Euro** und bleiben im Vergleich zum 31. Dezember 2014 stabil.

Eine Verringerung von 2,29% verzeichnen die **Bruttoausleihungen** gegenüber Kunden in Höhe von **6,4 Mrd. Euro**. Dieser Rückgang ist hauptsächlich auf die Entwicklung im ersten Trimester zurückzuführen, während für das zweite Trimester eine wesentliche Festigung des Bestandes festzustellen ist. Die Entwicklung der Ausleihungen ist in den letzten Monaten steigend verlaufen, je nach Wirtschaftssektor allerdings mit einer unterschiedlichen Dynamik.

Positive Signale sind auch hinsichtlich der **Kreditqualität** festzustellen. Die Wertberichtigungen zur Abdeckung von Kreditausfallrisiken haben deutlich abgenommen und belaufen sich auf 33,5 Mio. Euro im Vergleich zu den 124,4 Mio. Euro im selben Vorjahreszeitraum (-73%). Die Risikokosten weisen demnach einen klaren Trend zur Normalisierung auf.

Der Bestand an ausfallgefährdeten und notleidenden Krediten hat sich nur unwesentlich verändert, die Bank folgt nach wie vor dem Vorsichtsprinzip und hat die **entsprechende Wertberichtigungsquote von 43% auf 44%** erhöht. Mit diesem Wert zählt die Sparkasse zu den Banken mit den höchsten Rückstellungen bei der Kreditvorsorge und er ist Ausdruck dafür, dass der Verwaltungsrat das Kreditgeschäft risikobewusst steuert.

Die Ergebnisse im Kerngeschäft zeigen eine gute Entwicklung auf Halbjahresbasis, mit einer **deutlichen Zunahme der Nettoprovisionen (+3,4%)** und einem **entsprechenden Zuwachs des Finanzertrags auf 22,1 Mio. Euro (+4,7%) im Vorjahresvergleich**; diese Steigerungen

gleichen zum Teil den Rückgang des Zinsertrags aus, der hauptsächlich auf die weitere Senkung der Zinssätze zurückzuführen ist.

Insbesondere ist **bei den Provisionserträgen im zweiten Trimester 2015 ein Zuwachs von 19% im Vergleich zum ersten Trimester 2015 und von 16% im Vergleich zum zweiten Trimester des Vorjahres zu verzeichnen. Dies ist das beste Trimesterergebnis das die Bank in diesem Ertragssegment je verzeichnet hat.**

Dank der bereits umgesetzten Sparmaßnahmen verringern sich **die Betriebskosten**, abzüglich der Rückstellungen auf den Fonds zur Abdeckung von Risiken, **um 3,6 Mio. Euro, dies entspricht einer Senkung von 4,6%**; weitere Einsparungen werden in den nächsten Jahren folgen.

Das **Aufwand/Ertragsverhältnis verringert sich** von 70% Ende 2014 **auf 65%** im ersten Halbjahr 2015, als Beweis für einen positiven Trend, den es auch in Zukunft unbedingt fortzusetzen gilt, mit dem Ziel Ergebnisse zu erwirtschaften, die mit jenen der besten Wettbewerber am Markt vergleichbar sind.

Die Bank weist eine gute Vermögenslage auf, mit Kennzahlen die über den vorgeschriebenen Werten der Aufsichtsbehörden liegen, mit einer **Kernkapitalquote die 9,7%** beträgt.

### Wichtigste Ergebnisse und Bilanzkennzahlen

Vermögensdaten		31.12.2014	30.06.2015
Bruttoausleihungen	€ mrd	6,56	6,41
Gesamteinlagen 1)	€ mrd	9,03	8,80
Indirekte Einlagen 1)	€ mrd	2,37	2,45
Vermögensverwaltung	€ mrd	1,01	1,05
Ertragszahlen		30.06.2014	30.06.2015
Zinsertrag	€ mio	62,5	55,1
Finanzertrag	€ mio	21,1	22,1
Provisionsertrag	€ mio	36,8	38,1
Gesamterträge	€ mio	120,4	115,2
Betriebskosten 2)	€ mio	(78,4)	(74,8)
Abdeckung Kreditrisiken	€ mio	(124,4)	(33,5)
Nettoergebnis	€ mio	(58,5)	3,6
Kennzahlen		31.12.2014	30.06.2015
Cost/Income Ratio (CIR) 3)		70%	65%
RV Problemkredite		43%	44%

1) abzüglich der in Depots liegenden Aktien der Bank

2) abzüglich der Rückstellungen auf den Fonds zur Abdeckung von Risiken

3) Kennzahl Aufwand- und Ertragsverhältnis

## **STRATEGIEPLAN 2015-2019**

Um den Herausforderungen des derzeitigen Wirtschafts- und Marktumfeldes erfolgreich und wirksam zu begegnen, hat die Gruppe Südtiroler Sparkasse mit der Überarbeitung ihres Geschäftsmodells begonnen. Im Zuge dieser Umgestaltung wurde der „Neue Strategieplan 2015-2019“ erstellt.

Im Strategieplan wurden klare Positionen der Stärke, aber auch Verbesserungschancen herausgearbeitet. Zahlreiche Maßnahmen befinden sich bereits in der Phase der Umsetzung:

Als Stärken wurden zugrunde gelegt: i) solide Marktpräsenz in den vermögensstärksten Regionen des Landes, ii) 200.000 treue Kunden und iii) starke Unterstützung aus dem angestammten Geschäftsgebiet;

An Verbesserungschancen wurden, unter anderem, ausgemacht: i) Ausrichtung auf hochwertige Produkte und Kundensegmente, ii) Optimierung der Erträge aus verwalteten Mitteln, iii) Kreditkosten und iv) Betriebskosten

Die bereits umgesetzten Maßnahmen haben unter anderem zu einem Zuwachs im Vermittlungsgeschäft im vergangenen Halbjahr geführt, und stellen die Grundlage für die Fortführung dieser Entwicklung während der gesamten Umsetzungsdauer des Plans dar.

Für den Zeitraum 2015-2019 hat sich die Sparkasse demnach zum Ziel gesetzt, eine ertragreiche Bank für Privat- und Unternehmenskunden zu sein, mit einem stark gestreuten Risikoprofil. Der strategische Ansatz gründet auf folgenden Eckpfeilern:

1. Kunden- und marktorientierte Geschäftsbank für alle Kundengruppen in unserem Heimatmarkt dank einem breiten und „smarten“ Produktangebot, Ausbau des Geschäftsanteils mit unseren Privat- und Unternehmenskunden (Retailsegment), neuer Ansatz bei den Ausleihungen durch eine, im Vergleich zur Vergangenheit, auf Risikostreuung ausgerichtete Kreditvergabe; Bereitstellung einer offenen „Produkt-Plattform“ durch Kooperation mit ausgewählten Partnern für spezifische Finanz- und Dienstleistungsprodukte (z.B. Leasing, Factoring, Haftpflichtversicherung für Fahrzeuge, Konsumkredite); Bestmögliche Abdeckung der Kundenbedürfnisse; je nach Geschäftsgebiet werden unterschiedliche Ziele und Schwerpunkte festgelegt. Im Heimatmarkt und in den angrenzenden Geschäftsgebieten richtet sich der Fokus auf alle Kundensegmente, mit dem erklärten Ziel die Marktführerschaft in Südtirol zu behaupten und die Marktquoten in den angrenzenden Provinzen von Trient und Belluno zu erhöhen. In der Provinz Verona wird ein selektives Wachstum im gehobenen Privatkundensegment (Affluent und Private) angestrebt, genauso im Kreditgeschäft mit Retail- und kleineren Unternehmenskunden. In den übrigen Geschäftsgebieten wird ein auf Chancennutzung ausgerichtetes Wachstum im gehobenen Privatkundensegment (Affluent und Private) angestrebt;
2. Aufwertung und selektive Nutzung der unterschiedlichen Vertriebskanäle zur Kundenakquisition, sowie vollständige Umsetzung des neuen Vertriebsmodells; stärkere Vertriebsausrichtung, dank der Fachkompetenz der Berater, die laufend geschult werden, um den Kunden eine Dienstleistung in hoher Qualität anzubieten;

3. Gestaltung eines innovativen und effizienten Geschäftsmodells, durch Vereinfachung und Optimierung der Arbeitsabläufe mit dem Ziel der Effizienzsteigerung. Mit mehr als 2 Mio. Euro an jährlichen Investitionen ist eine Modernisierung und Automatisierung der Abläufe in den Filialen, eine Standardisierung der Verwaltungsprozesse, die Implementierung eines neuen Systems zur Unterstützung der Kundenberater – nutzbar auch auf mobilen Endgeräten, sowie die Überarbeitung der Vertriebsprozesse über die papierlose Dokumentenverwaltung mit digitaler Unterschrift geplant;
4. Die Senkung der Kosten und die damit verbundenen Maßnahmen sind ein grundlegendes Element des Strategieplans. Damit verknüpft sind Maßnahmen zur Umschulung von Mitarbeitern, die dann für die Kundenberatung eingesetzt werden. Der Plan sieht außerdem die Senkung der Sachkosten vor, unter anderem mittels Einrichtung einer zentralen Einkaufsstelle. Bei den Personalkosten sieht der Plan Maßnahmen vor, die vor allem Einsparungen als Folge eines Generationswechsels gewährleisten sollen. Für die weitere Kostenoptimierung sind zusätzliche Maßnahmen im ersten Teil des Planungszeitraums vorgesehen;
5. Stärkung der Risikoüberwachung, der Kapitalstruktur und Sicherstellung einer soliden Liquiditätslage, durch Ausrichtung auf ein Kreditgeschäft mit geringerem Risiko, Überarbeitung des Kreditprozesses, Ausbau der Überwachungsstrukturen, sowie durch eine deutliche Vermögensstärkung und ausgeglichenem Wachstum von Einlagen und Ausleihungen. Die Bereinigung des Kreditportfolios hat dazu geführt, dass die Gruppe Sparkasse heute auf eine hohe Wertberichtigungsquote bei ausfallgefährdeten und notleidenden Krediten bauen kann. Diese liegt über dem Niveau vergleichbarer Banken im selben Einzugsgebiet und über dem Durchschnittswert des italienischen Bankensektors. Dieser Umstand trägt zu einer sichtbaren Normalisierung der Kreditkosten in den nächsten Jahren bei. Die Wertberichtigungsquoten stellen ohne Zweifel eine Vorsichtskomponente dar, mit positiven Erwartungen für die Zukunft hinsichtlich der möglichen Einbringung von Forderungen, für die erhebliche Wertberichtigungen vorgenommen wurden.
6. Erneuerung und Stärkung der Führungsmannschaft, sowohl in den zentralen Organisationseinheiten als auch im Vertrieb, auch dank Einstellung von Spezialisten für Schlüsselpositionen der Gruppe.

Als Ergebnis dieser strategischen Maßnahmen will die Bank im Jahr 2019 einen Reingewinn von 45 Mio. Eur erwirtschaften, mit einem ROE (Eigenkapitalrendite) von 6,5%, auch dank stetig sinkender Risikokosten.

Im Strategieplan ist auch eine Vermögensstärkung vorgesehen, insbesondere mittels einer Kapitalerhöhung über ~270 Mio. Euro, und damit einhergehend eine deutliche Verbesserung der Kapitalkennzahlen, mit einer Kernkapitalquote von 11% und einer Gesamtkapitalquote von 12,1 % im Jahr 2019. Die Liquiditätslage wird weiter konsolidiert, mit Beibehaltung eines konstanten Verhältnisses von Ausleihungen zu Einlagen von rund 90%, einer Mindestliquiditätsquote und einer strukturellen Liquiditätsquote im Planungszeitraum, die deutlich über den aufsichtsrechtlich vorgesehenen Mindestwerten liegen.

Neuer Strategieplan		Ziele 2019
Reingewinn	€ mio	45,0
Kernkapitalquote (CET1)	%	11,0
Gesamtkapitalquote	%	12,1
Loan to deposit Ratio 1)	%	90

1) Verhältnis von Ausleihungen zu Einlagen

Mit der Umsetzung des neuen Strategieplans wird die Sparkasse ihre Schlagkraft deutlich erhöhen. Die darin festgelegten und erreichbaren Wachstumsziele sind vergleichbar mit jenen anderer italienischer Banken ähnlicher Größe.

## **KAPITALERHÖHUNG**

**Der Verwaltungsrat hat die von der Gesellschafterversammlung erteilte Vollmacht ausgeübt, alle notwendigen Schritte für eine Kapitalerhöhung in die Wege geleitet und den zuständigen Aufsichtsbehörden die entsprechenden Unterlagen übermittelt. Die Kapitalerhöhung wird voraussichtlich zwischen September und Oktober 2015 durchgeführt. Sobald die vorbereitenden Schritte abgeschlossen sind, werden alle Informationen hierzu gemäß den einschlägigen Bestimmungen veröffentlicht.**

**Präsident Gerhard Brandstätter und Vize-Präsident Carlo Costa** geben ihrer Genugtuung über dieses positive Signal aus dem ersten Halbjahr Ausdruck: *“Die Bank ist neu durchgestartet und die ersten Ergebnisse sind Beweis für den großen Einsatz der gesamten Mannschaft. Es erwartet uns noch ein hartes Stück Arbeit um die ehrgeizigen Ziele, die wir uns gesteckt haben, zu erreichen.*

*Wir sind zuversichtlich, im September mit der Kapitalerhöhung zu starten. Zusätzlich zur bereits beschlossenen Teilnahme der Stiftung Südtiroler Sparkasse an der Kapitalerhöhung haben auch weitere institutionelle Anleger ihr Interesse bekundet.“*

**Nicola Calabró, beauftragter Verwalter und Generaldirektor** der Bank erklärt: *“Wir haben ein neues Kapitel aufgeschlagen und bereiten die Bank auf die wichtigen Herausforderungen der Zukunft vor. Wir wollen eine einfachere und modernere Bank sein, die unseren Kunden eine hochwertige Qualität bietet. Eine Bank für Familien und Unternehmen, mit dem klaren Auftrag, die Kunden mit Kompetenz und hoher Aufmerksamkeit zu betreuen, um Tag für Tag das Vertrauen der Menschen zu gewinnen, welche die Sparkasse zu ihrer Hausbank erkoren haben. Um dies alles umsetzen zu können, werden wir bedeutende Investitionen in unsere Struktur und in die Ausbildung unserer Mitarbeiter vornehmen.*

*Wir wollen eine Bank sein, die eine stärkere Risikodiversifizierung im Vergleich zur Vergangenheit vornimmt und dabei auf neue und modernere Bewertungsinstrumente zurückgreifen kann, eine dynamische Bank, die innovativ und gleichzeitig fest in der Tradition ihres Einzugsgebiets verwurzelt ist. Es wird sicherlich nicht leicht, aber ich bin überzeugt, dass alle Mitarbeiter ihr Bestes geben werden, um diese Herausforderungen zu meistern und dadurch den entscheidenden Unterschied auszumachen“.*