



Finanzgruppe

Deutscher Sparkassen- und Giroverband

Mehr Verbund – mehr Ertrag

7. Norddeutscher Bankentag

16. Juni 2006

Bernd M. Fieseler

Geschäftsführendes

Vorstandsmitglied des DSGV

Mehr Verbund – mehr Ertrag

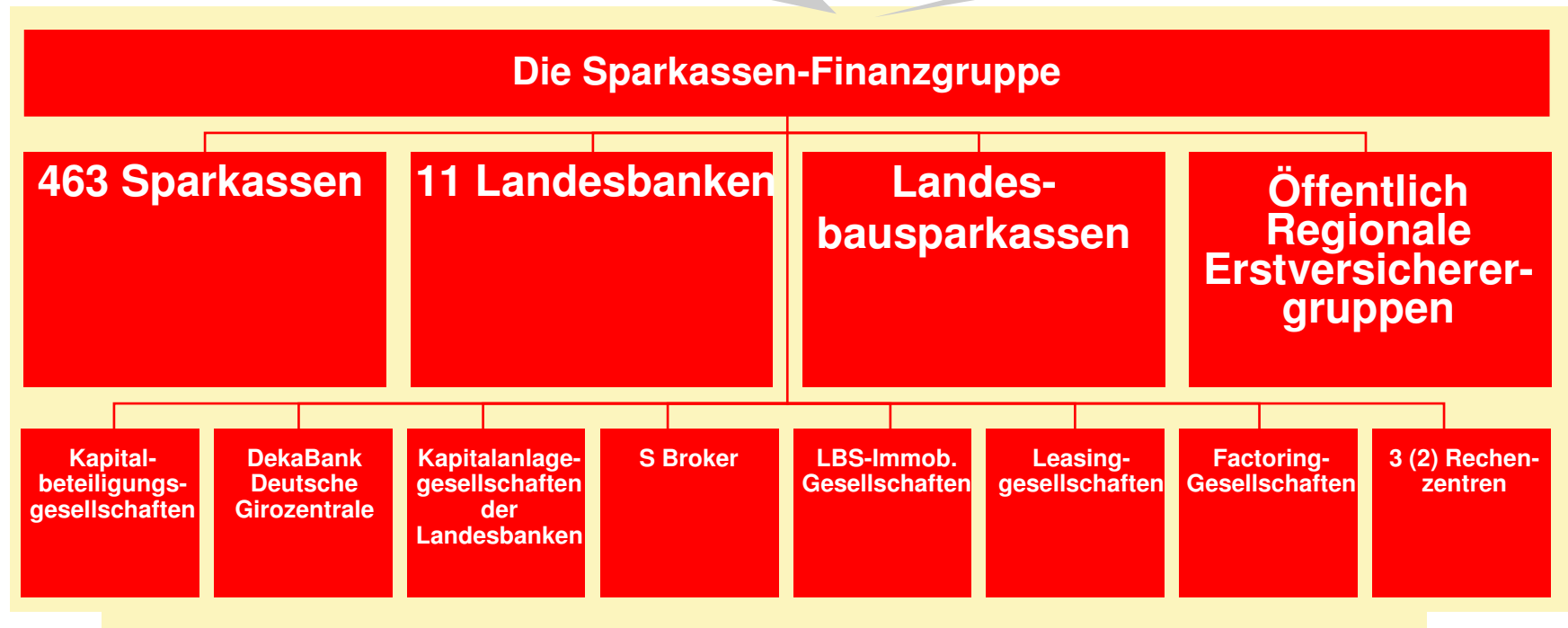
Übersicht

- Die Sparkassen – Finanzgruppe
- Erlössteigerung durch Cross-Selling
- Kostensenkung durch Skaleneffekte
- Das Verbund-Prinzip

Die Sparkassen-Finanzgruppe ist die größte kreditwirtschaftliche Gruppe Europas

- 377.000 Mitarbeiter
- 43% aller Bank-Beschäftigten in Deutschland
- 11% aller Bank-Beschäftigten in Europa (EU 15)

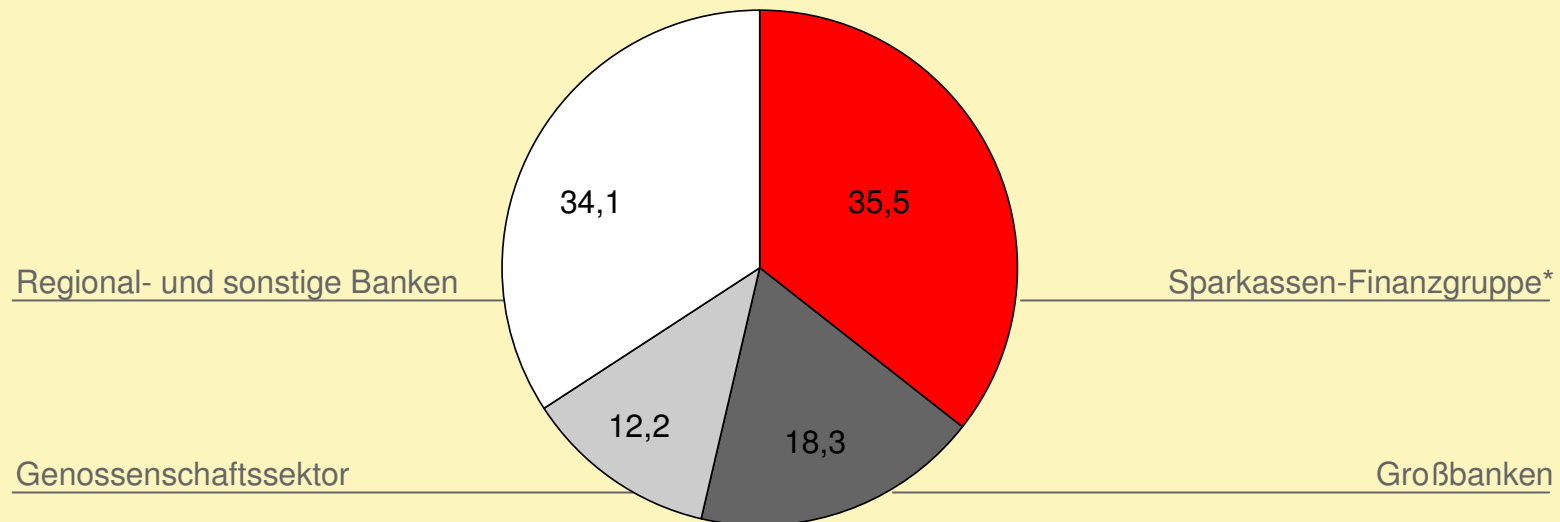
- € 3,3 Billionen Geschäftsvolumen



Die Sparkassen-Finanzgruppe ist Marktführer bei Finanzdienstleistungen in Deutschland

Bilanzsumme im Jahr 2005, Marktanteile in %

100 % = € 6.711 Mrd.

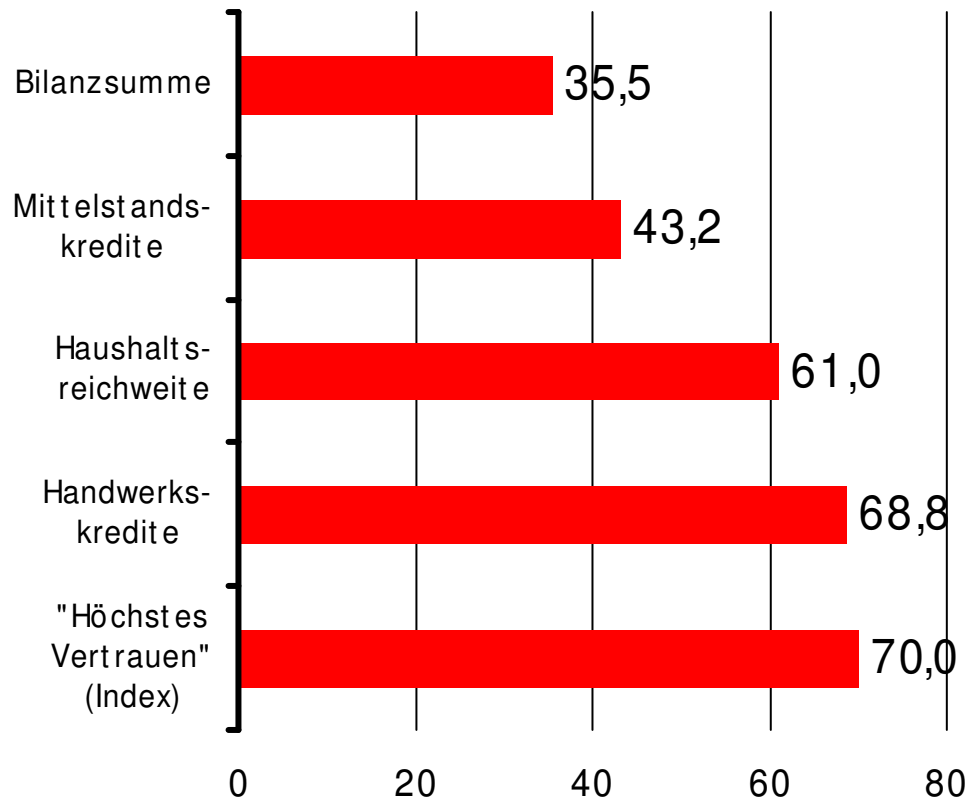


• Sparkassen und Landesbanken inkl. DekaBank, ohne LBS

Quelle: Deutsche Bundesbank Bankenstatistik

Marktführer in vielen Dimensionen

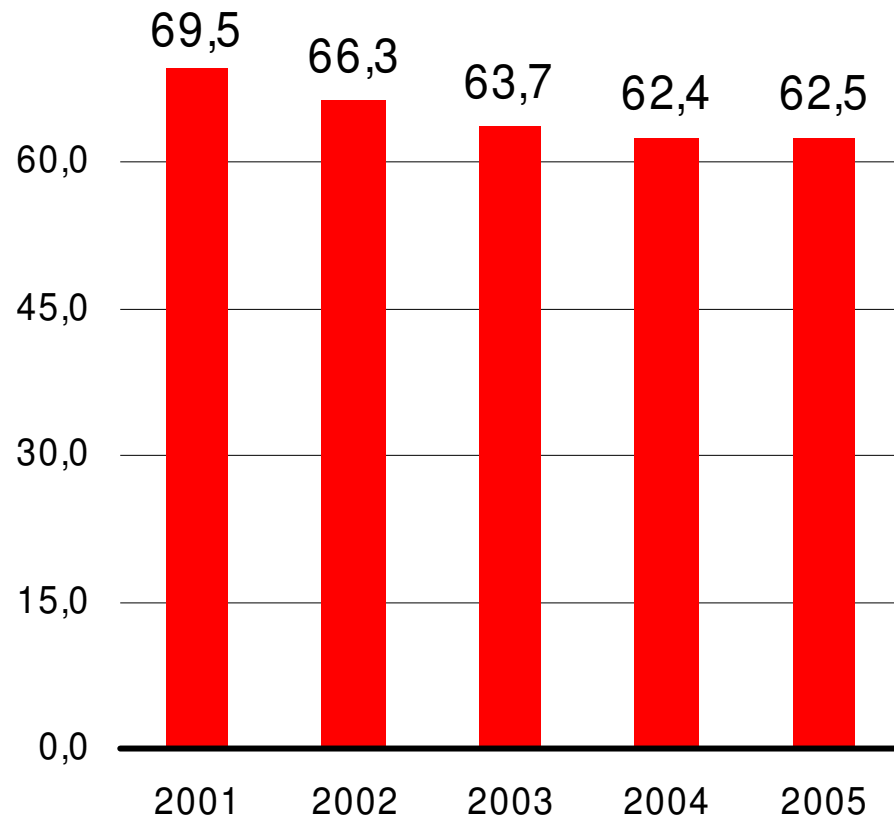
Marktanteile in %



Quelle: Bundesbank, Icon, DSGV

Die betriebswirtschaftlichen Zahlen stimmen auch

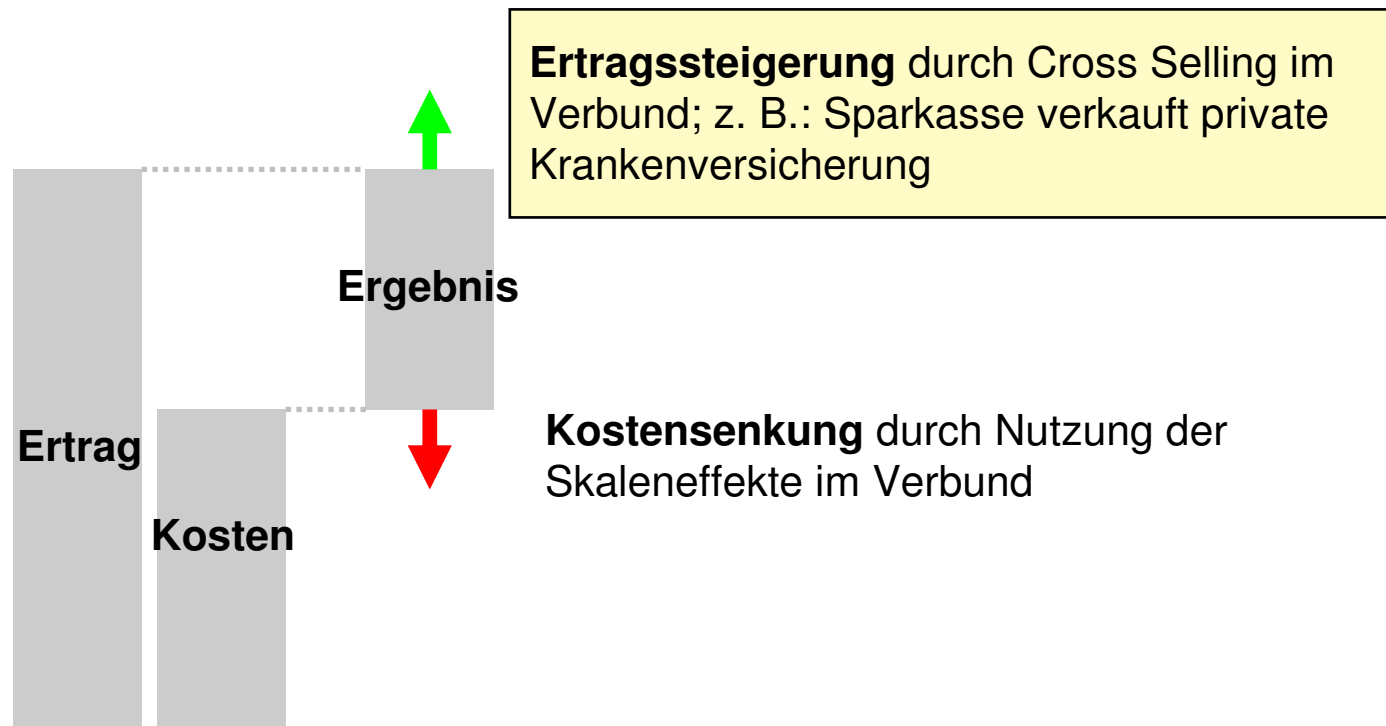
Aufwands-/Ertragsrelation (CIR), in %



- Eigenkapital-Rentabilität: 10,1 %
- Jahresüberschuß v.St.: € 4,8 Mrd.

Quelle: DSGV

Mehr Verbund – mehr Ertrag: Beide Hebel nutzen



Umfassende Abdeckung der Finanzbedürfnisse mit Produkten der Verbundunternehmen

BEDÜRFNIS	PRODUKT	ANBIETER (BEISPIELE)
Liquidität	Zahlungsverkehr	Sparkassen
Vorsorgen / Anlegen	Investmentfonds Zertifikate Wertpapierhandel	DekaBank Landesbanken Sparkassen Broker
Immobilien / Bauen	Bausparen Hypothekendarlehen Vermittlung	11 Landesbausparkassen Landesbanken LBS Immobiliengesellschaften
Finanzieren	Konsumentenkredit Fremdkapital Eigenkapital Leasing Factoring	Sparkassen Sparkassen, Landesbanken 80 Kapitalbeteiligungsgesellschaften Deutsche Leasing + 5 Leasingunternehmen Deutsche Factoring Bank, Südfactoring
Versichern	Krankenversicherung Leben / Sach	Consal 12 öffentliche Versicherer

Top-Produkte im Verbund-Vertrieb –die Sparkassen-Finanzgruppe ist ein Allfinanzanbieter



Immobilien

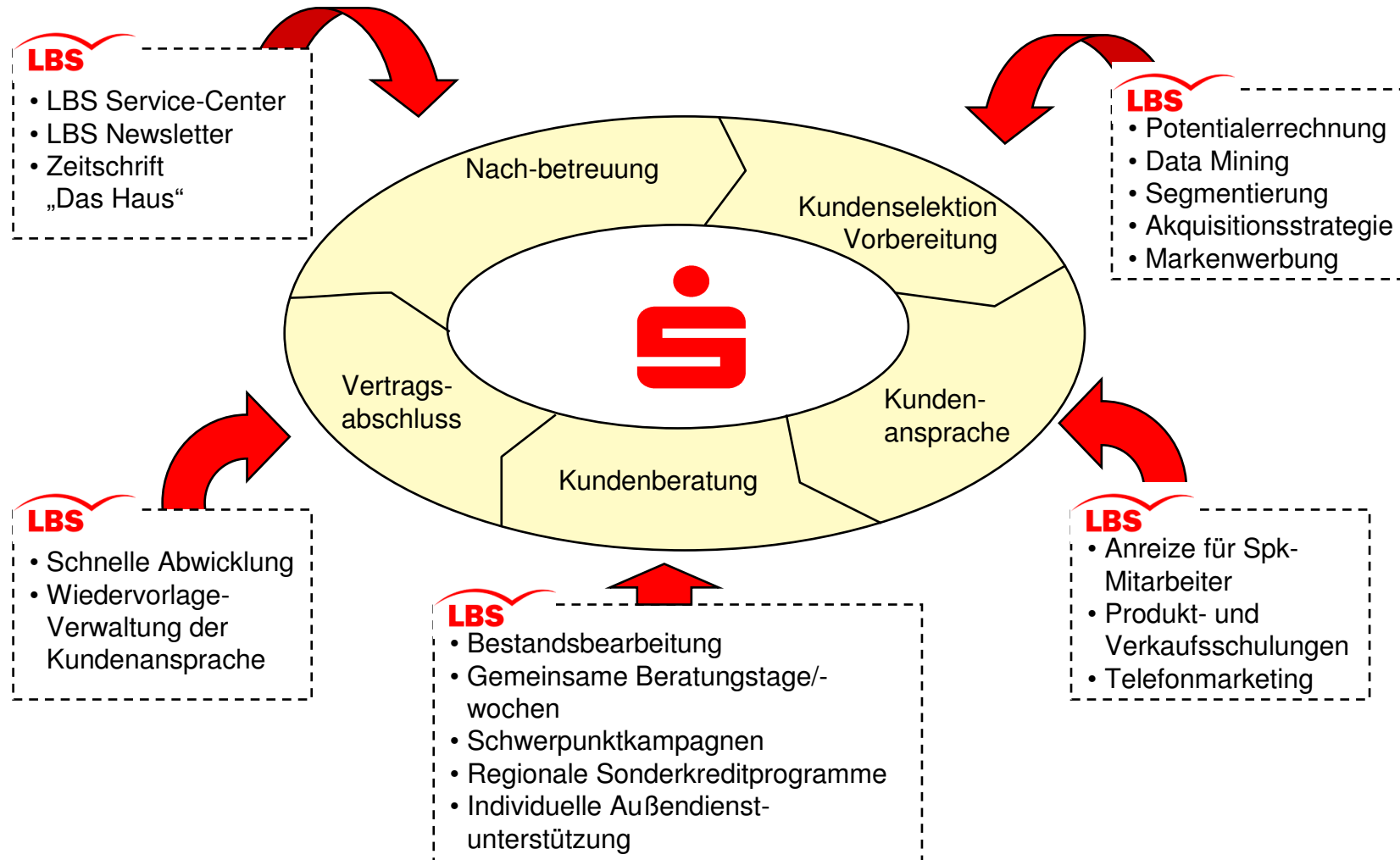
- Bundesweites Sparkassen-Immobilienportal
- 70% der von den Sparkassen vermittelten Immobilien werden auch in der S-Finanzgruppe finanziert
- Landesbausparkassen: Über 38% Marktanteil, Nr. 1 im Bausparmarkt



Versicherung

- Consal: 2,2 Mio Kunden, Nr. 5 der privaten Krankenversicherer
- Konsequenter Ausbau des Gesundheits- und Leistungsmanagements
- Lebensversicherung: Sparkassen vermitteln 81% der Beitragssummen der SV Sparkassen Versicherung

Verbundpartner unterstützen cross selling – Beispiel Bausparkasse



Gemeinsame Vertriebsoffensive für den Verbund

- **Produktabsatz steigern**
Mindestens 15% mehr und aktives Cross-Selling
- **Aktiver beraten – Kundenbindung festigen**
Mit guter Beratung und guten Produktlösungen Kunden überzeugen, binden und neue Kunden gewinnen; Kunden häufiger und qualifizierter ansprechen
- **Preis-Leistungs-Verhältnis verbessern**
Mindestens zwei Drittel der Sparkassenkunden sollen das Preis-Leistungs-Verhältnis als gut beurteilen
- **Vertriebskultur nachhaltig verankern**
Einführung von Vertriebs- und Aktivitätencontrolling, Anreizsystemen, Training und Coaching



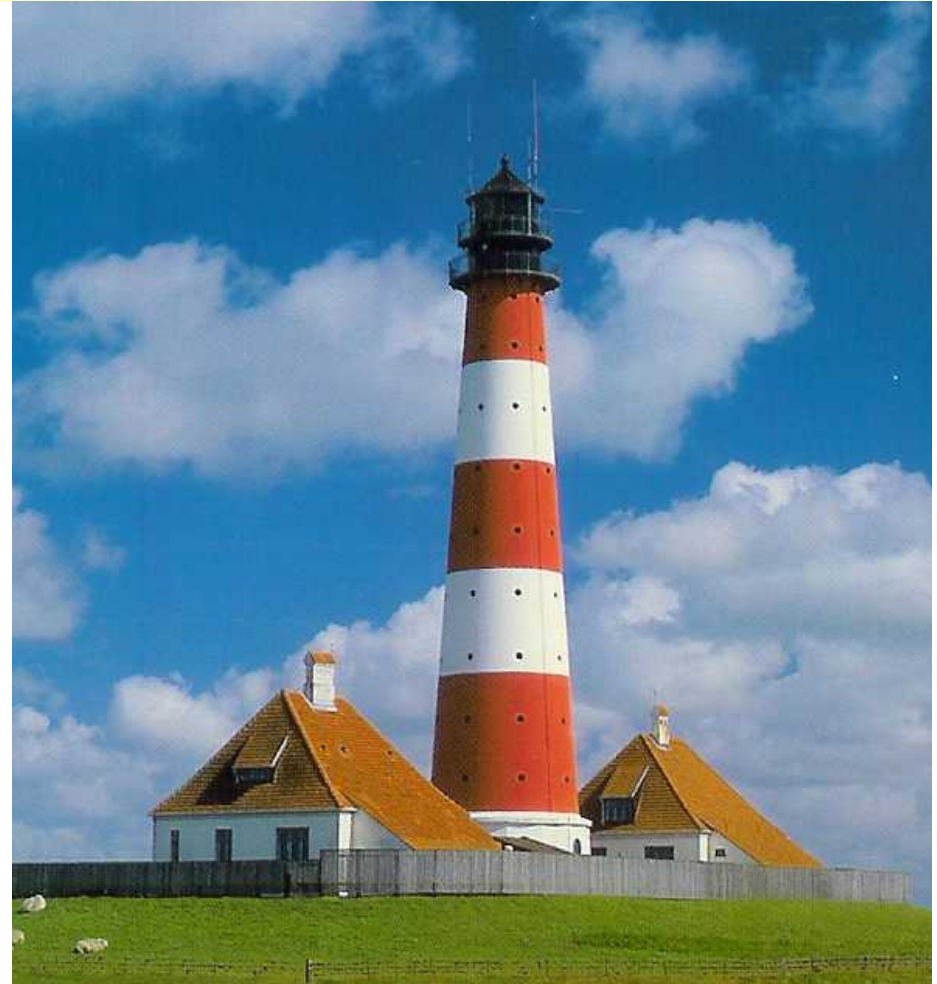
Leuchtturmprodukte: Strategie der Strahlkraft

Neue Impulse im Markt und lokale Vertriebsunterstützung

- Erstmals wurden Sparkassenprodukte mit einheitlichen Merkmalen in ganz Deutschland harmonisiert
- Bundesweite Werbemaßnahmen
- Lokale Vertriebsmaßnahmen verstärken den Schwung
- Gezielter Einsatz von lokalen Preisblitzen

Erstes Leuchtturmprodukt: Der Sparkassen-Privatkredit

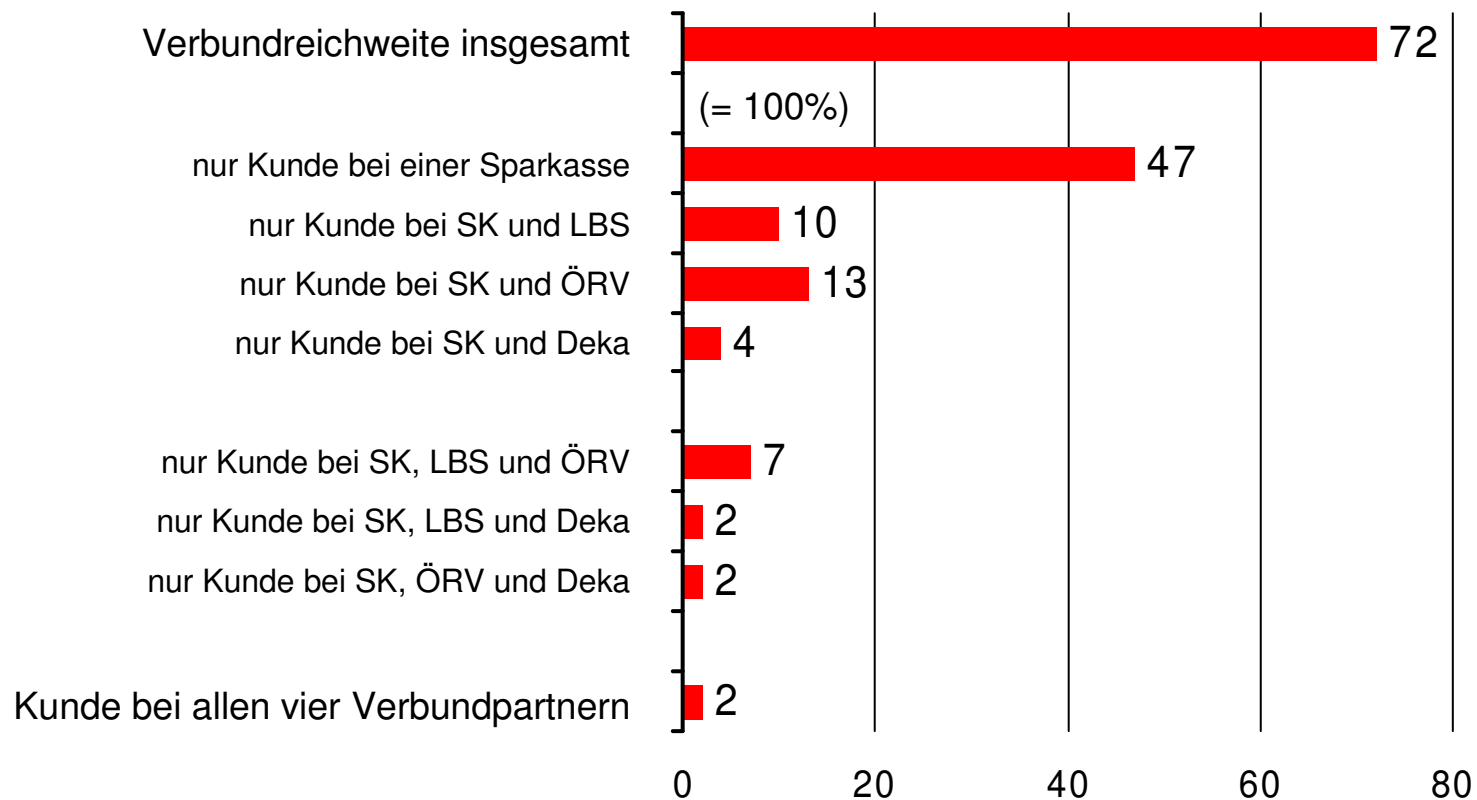
Weitere Produkte werden folgen



Die Verbundpotenziale sind aber noch lange nicht ausgeschöpft

Haushaltsreichweite der Sparkassen-Finanzgruppe

in % aller Haushalte, Mehrfachnennungen



n = 16.005 Haushalte

Quelle: icon-Finanz-Vertriebsmonitor



Finanzgruppe

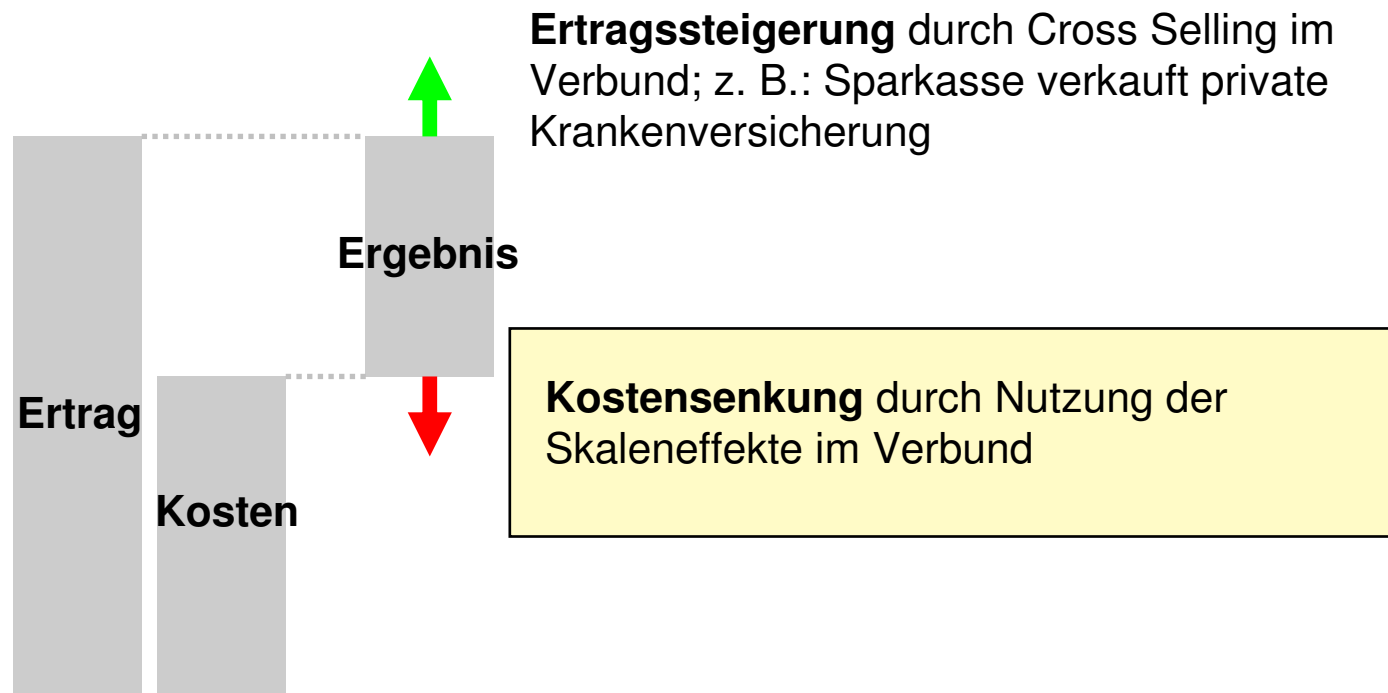
Deutscher Sparkassen- und Giroverband

Bernd M. Fieseler, DSGVO

11. Mai 2006

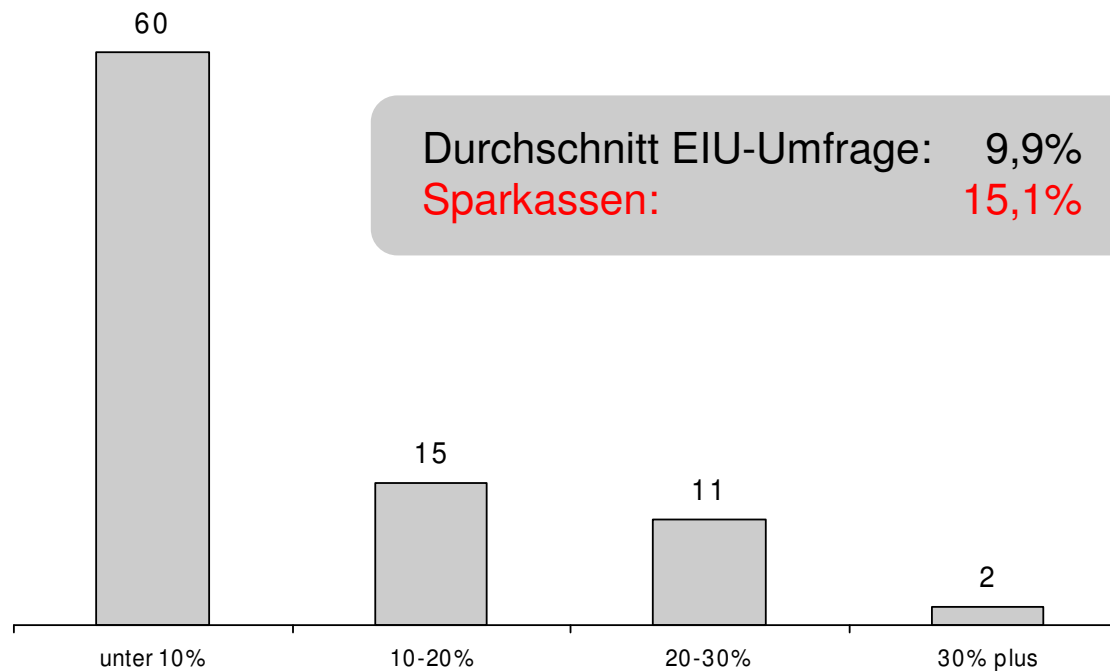
Seite 13

Mehr Verbund – mehr Ertrag: Beide Hebel nutzen



Im internationalen Vergleich hohe Outsourcing-Quote dank der Verflechtung in der Sparkassen-Finanzgruppe

Anteil Outsourcing an den Gesamtkosten – weltweit
Prozent der befragten Manager aus Retailbanken



Quelle: Economist Intelligence Unit/ EDS 2005, globale Befragung bei 300 Finanzdienstleistern, gewichteter Durchschnitt;
Sparkassen: Betriebsvergleich und DSGVO-Analyse der gruppeninternen Finanzströme

Der Verbund funktioniert und erbringt Höchstleistungen - Beispiele

EDV

- Die (demnächst) 2 Rechenzentren sind jeweils alleine so groß wie die Retail-IT-Funktionen aller Großbanken zusammen

Zahlungs- verkehr

- Von den 5 größten Technischen Zentren für Zahlungsverkehr in Deutschland gehören 4 zur Sparkassenorganisation
- In den Rechenzentren werden 18% der Transaktionen im europäischen Lastschrift- und Überweisungsverkehr abgewickelt

Wertpapier- abwicklung

- In der Wertpapierabwicklung ist die Zahl der Zentren auf 3 gesunken. Zwei der Top 4-Abwickler in Deutschland gehören zur Sparkassen-Finanzgruppe¹

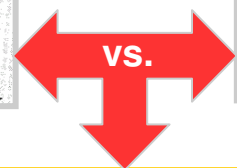
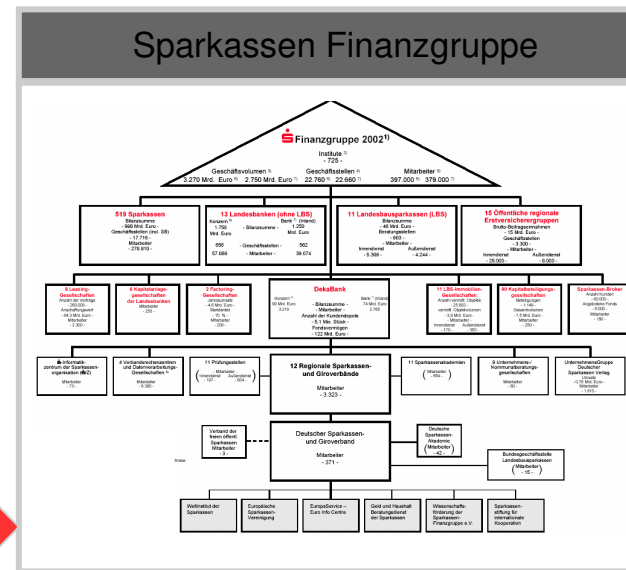
Kreditrisiko

- S Rating und Risikosysteme GmbH mit wohl größtem Kreditrisiko-Datenpool in Europa²

1 TxB: allein Sparkassen-Finanzgruppe, DWP: Sparkassen-finanzgruppe und Genossenschaftlicher Finanzverbund

2 Ca. 1 Mio. Analysen p.a.

Konsolidierung im Verbund bleibt ein Thema



	➔	➔	➔	➔	➔	➔	
1	Versicherung	vs.	15	(bzw. 30)	Versicherungen		
1	Bausparkasse	vs.	11	Landesbausparkassen			
2	Rechenzentren	vs.	2	Rechenzentren			
0,5	Wertpapierabwickler	vs.	2,5	Wertpapierabwickler			

Wohin geht die Reise mit dem Back-office?

Kooperationen, Ausgründung, Outsourcing und Bündelung

IT : RZ-Blöcke erfolgreich konsolidiert

Zahlungsverkehrs-Processing : Konsolidierung Technische Zentren

Wertpapier-Abwicklung : Wertpapier-Prozessoren konsolidieren

Kreditbearbeitung und Administration : Kreditfabriken als Zukunftsthema

Kartenprocessing : Konsolidierung Karten-Prozessoren läuft

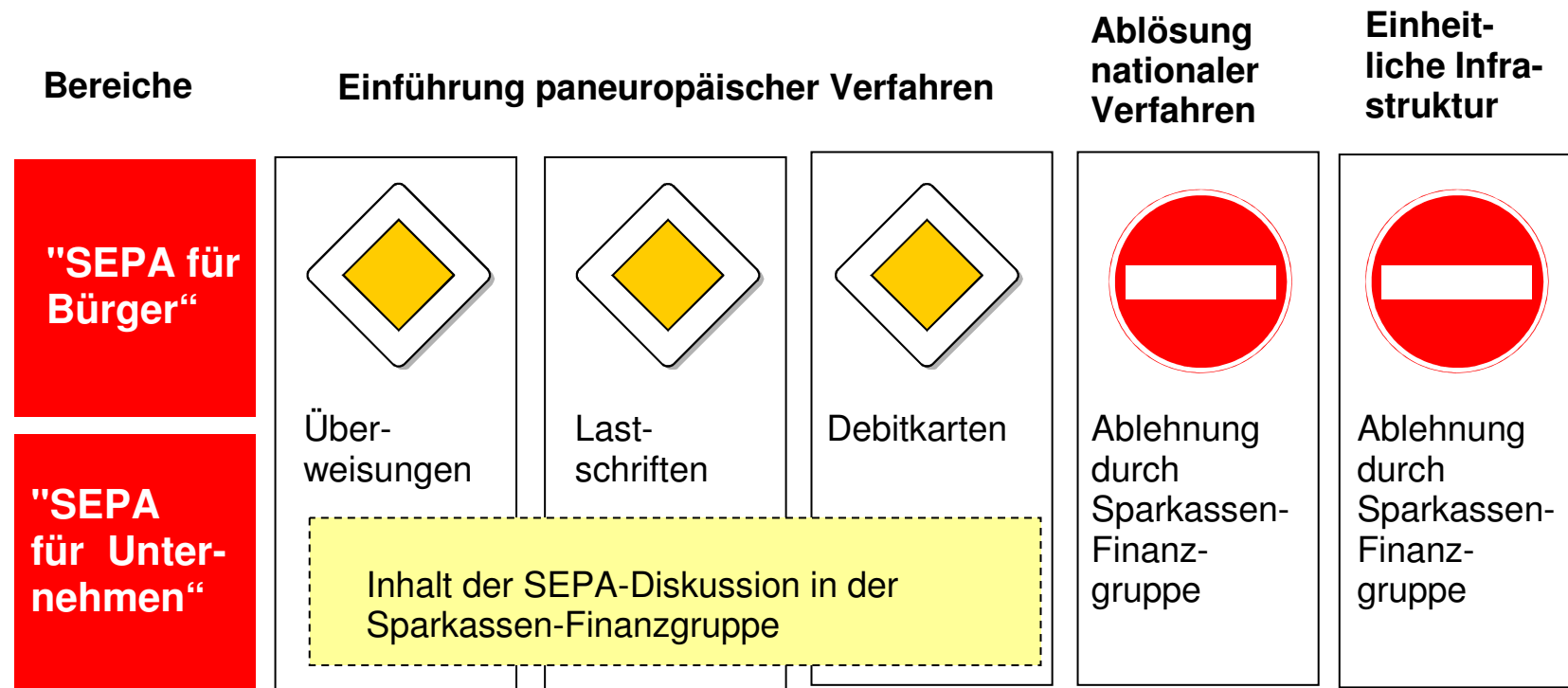
Rating : Rating Service ist etabliert

Mahn- und Inkassowesen : Inkasso-Dienstleister wachsen stark

Stabsfunktionen : Regionale Einheiten/Kooperationen in ausgewählten Feldern testen

Einkaufsfunktion : EK-Gesellschaften konsolidieren und stärken

Auf internationalem Parkett ist das Verbundprinzip erklärungsbedürftig – Beispiel SEPA



Das bundeseinheitliche Rating der Sparkassen-Finanzgruppe setzt neue Maßstäbe

Masterskala		
Steigende Ausfallwahrscheinlichkeit	1	
	2	
	3	
	4	
	5	
	6	
	7	
	8	
	9	
	10	
	11	
	12	
	13	
	14	
	15	
	16	EWB
	17	Kündigung
	18	Insolvenz

Das bundeseinheitliche Rating der Sparkassen-Finanzgruppe

- ist einheitlich implementiert (Umsetzungsgrad nahezu 100% beim StandardRating)
- basiert auf einer umfassenden Datenbasis
- schätzt Ausfallwahrscheinlichkeiten unter Berücksichtigung aller ausfallrelevanten Faktoren entsprechend ihrer Bedeutung
- weist hohe qualitative Eigenschaften auf: hohe Trennfähigkeit, feine Untergliederung, stabile Ausfallraten, frühzeitige Risikoerkennung
- wurde gemeinsam von Sparkassen und Landesbanken entwickelt und professionell durch OWC/MOW beraten
- wird durch die DSGVO-eigene „Sparkassen-Rating und Risikosysteme GmbH“ zentral aus den Daten der gesamten Finanzgruppe (Datenpooling) validiert, kalibriert und weiterentwickelt

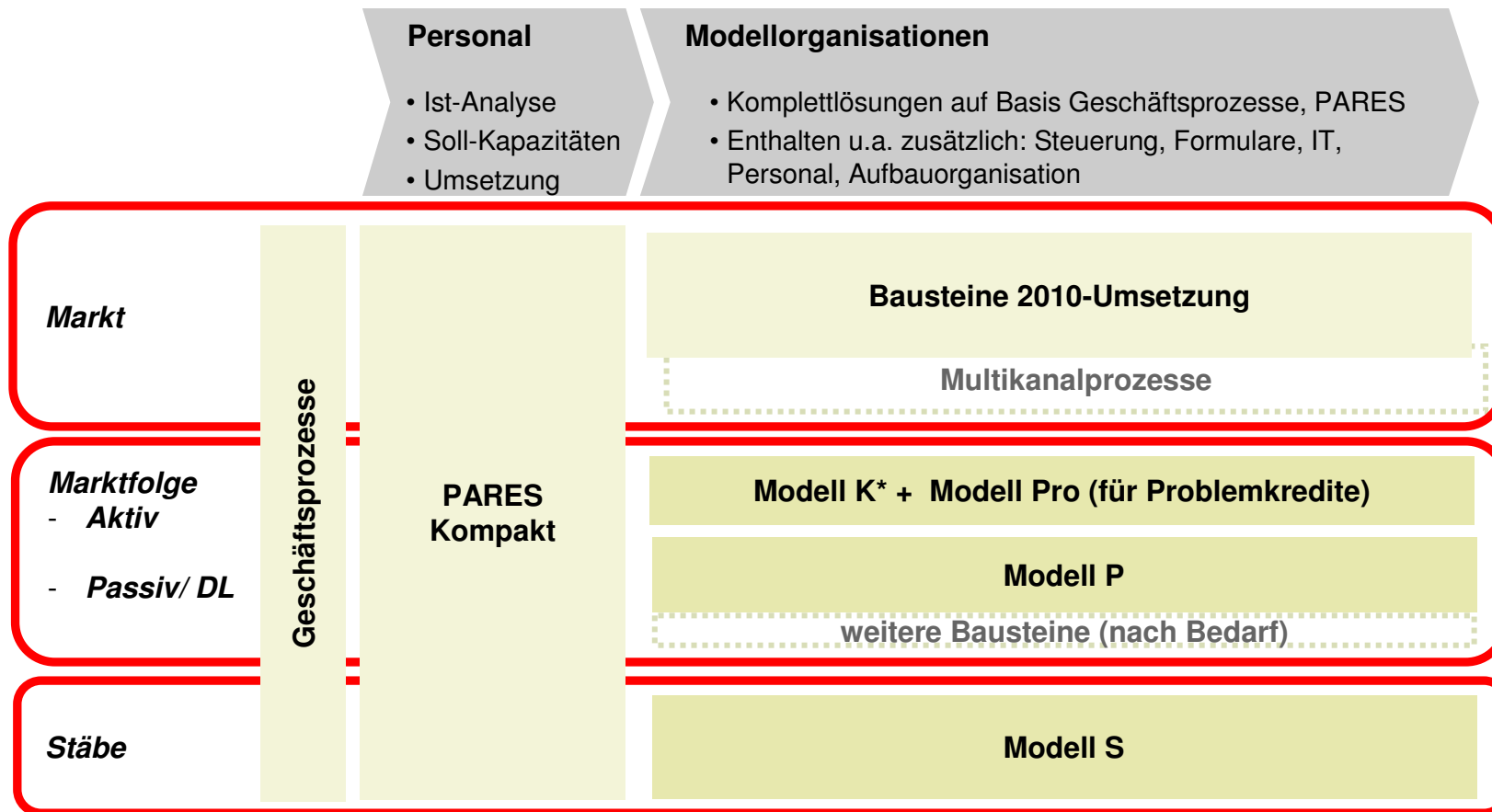
Weitere Vorteile dadurch, dass sich Sparkassen ähnlich organisieren: Modellorganisationen

1. **Steigerung der Effizienz und der Leistungsfähigkeit als Ziel**
2. Ausrichtung an schlanken, kundenorientierten, über die Sparkassen hinweg stärker vereinheitlichten **Geschäftsprozessen***
3. Umfassendes **Geschäftssystem aus einem Guss** für den jeweiligen Leistungsbereich
4. Möglichst **erleichterte Umsetzung** in der einzelnen Sparkasse durch geeignete Unterstützungsinstrumente

Effekt: Rad muss nicht in jeder Sparkasse neu erfunden werden – „Best Practice“ mit geringem Aufwand in der Breite verfügbar

* Außer in Modell S. Dort spielen nur in Teilbereichen Geschäftsprozesse eine ausschlaggebende Rolle

Modellorganisationen – eingebettet in unterstützende Instrumente



* einschließlich Früherkennung von Kreditrisiken

Neuausrichtung des Verbundes Sparkassen-Finanzgruppe wird weiter intensiv verfolgt

...

2002 Gemeinsame Strategieerklärung

2003 Weiterentwickelter Haftungsverbund

2004 Erstmals Rating-Floor durch Moody's: A1

2005 Berliner Erklärung

...

Berliner Erklärung – Kernaussagen

1. Sparkassen müssen selbständig und kommunal verankert bleiben, um nützlich für die Region und erfolgreich im Verbund zu sein
2. Arbeitsteilung im Verbund: Nur Sparkassen betreiben Retail-Bankgeschäft. Verbunddisziplin gilt auch über Regionengrenzen hinweg
3. Stärkerer gemeinsamer Marktauftritt der Sparkassen
4. Weitere Stärkung der Landesbanken
5. Vergleichbare Rahmenbedingungen für Sparkassen in ganz Deutschland sind notwendig