

Vorstandssekretariat
Jörg Tiedt
Telefon +49 841 304-1600

Stand: 24.03.2021

Pressegespräch Sparkasse Ingolstadt Eichstätt

2020: Sparkasse Ingolstadt Eichstätt bleibt weiter auf Erfolgskurs

Interview mit Vorstandsvorsitzendem Jürgen Wittmann, stellvertretendem Vorstandsvorsitzenden Karl-Heinz Schlamp, Vorstandsmitglied Reinhard Dirr

Gerade in diesen bewegten und besonders herausfordernden Zeiten steht die Sparkasse Ingolstadt Eichstätt als verlässlicher Partner ihren über 185.000 gewerblichen und privaten Kunden zur Seite. Schnelle Entscheidungen vor Ort, regionale Marktkenntnis und ein auf Nachhaltigkeit ausgelegtes Geschäftsmodell für und in der Region sind die Basis des Erfolgs.

N.N.: Wie skizzieren Sie, Herr Wittmann, dieses außergewöhnliche Jahr 2020?

Jürgen Wittmann:

Ja dieses Jahr 2020 war in vielerlei Hinsicht für uns alle, Kunden, Mitarbeiter und Bürger ein außergewöhnliches Jahr.

Auch wenn persönliche Begegnungen nicht uneingeschränkt stattfinden konnten, haben die Kunden der Sparkasse Ingolstadt Eichstätt nach wie vor ihr Vertrauen geschenkt. Sie haben großes Verständnis gezeigt, dass wir auf Medien wie Telefon, E-Mail oder Onlinebanking ausweichen mussten, um mit ihnen in Kontakt zu bleiben.

Wir freuen uns, dass wir unsere kundennahe und kundenorientierte Geschäftsphilosophie aufrechterhalten konnten. Viele Kundenverbindungen konnten in dieser Phase sogar noch gestärkt und intensiviert werden.

Die Corona-Pandemie hat uns im vergangenen Jahr vor viele große, kleine und ganz individuelle Herausforderungen gestellt. Die Auswirkungen auf die Gesellschaft und die regionale wie überregionale Wirtschaft werden schrittweise spürbar, aber erst in den nächsten Jahren ihren vollen Umfang erreichen.

N.N.: Wie zufrieden waren Sie gerade in dem Kontext der Pandemie mit dem Geschäftsjahr der Sparkasse?

Jürgen Wittmann:

Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben unter deutlich erschwerten Bedingungen Hervorragendes geleistet und somit die Sparkasse Ingolstadt Eichstätt weiterhin auf Erfolgskurs gehalten. Wir befinden uns von den 64 bayerischen Sparkassen bereits im 15. Jahr in Folge unter den TOP-3-Sparkassen. Mit einem Betriebsergebnis von 1,0 und einer CIR von 53,6 % konnten wir dieses Jahr den 1. Platz erzielen.

Unsere Kunden haben uns ihr Vertrauen geschenkt und sich auf unsere Stabilität, gerade in der Krise verlassen. Die Bilanzsumme wuchs zum Vorjahr von 5,6 Mrd. Euro auf 6,2 Mrd. Euro. Der Bilanzzuwachs lässt sich über das gesteigerte Kreditgeschäft von 7,3 % und den gewachsenen Verbindlichkeiten von 10,1 % im Abgleich zum Vorjahr erklären.

Auch der Bilanzgewinn von 10,7 Mio. Euro zeigt unsere Stärke und beweist ein weiteres erfolgreiches Jahr. Ebenso der Mehrwert für die Region kann sich mit rund 9 Mio. Euro in Form von Gewerbesteuer, Spenden und Sponsoring sehen lassen.

Zu Beginn der Pandemie stand für uns als systemrelevantes Unternehmen zunächst die Liquiditätsversorgung und die Sicherstellung des Zahlungsverkehrs im Vordergrund. Um die volle Funktionsfähigkeit und ausreichend Infektionsschutz unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu gewährleisten, wurden Teams räumlich getrennt und Lösungen in Form von „mobilem Arbeiten“ geschaffen.

Im Großen und Ganzen wurden wir von pandemiebedingten Personalausfällen verschont, was sicherlich unserem umfassenden Hygienekonzept, dem bestens funktionierenden Krisenstab unseres Hauses und nicht zuletzt der Diszipliniertheit unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zuzuschreiben ist. Unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern gilt mein besonderer Dank und ich denke, da darf ich meine Vorstandskollegen miteinbeziehen.

Gerade in diesem besonders schwierigen Jahr 2020 hat unser Team nochmals deutlich gezeigt, welche großartige Menschen hier arbeiten. Was hier geleistet wurde ist phänomenal und ich bin stolz und glücklich Vorstandsvorsitzender einer Sparkasse wie unserer zu sein.

Im Laufe des Jahres wurden die Nöte und Sorgen der Menschen zum Hauptthema und es war die besondere Herausforderung, individuelle Lösungen zur Sicherung der Liquidität oder Kompensation der Einkommens-/Umsatzeinbußen zu finden. Was insbesondere im gewerblichen Bereich deutlich zu sehen war. Jedoch zeigt sich auch in der Krise die wirtschaftliche Stärke der Region.

N.N.: Wie betrachten Sie den Stand der Digitalisierung bzw. die Auswirkungen der Pandemie auf dieses Thema?

Jürgen Wittmann:

Die Pandemie hat eines sehr deutlich gezeigt, dass sich unsere Investitionen der letzten Jahre in die Digitalisierung auszahlen. So hat die Corona-Krise auch dazu geführt, dass es nicht nur zahlreiche neue Herausforderungen zu meistern gab, sondern sich auch Chancen eröffnet haben. Das Thema Digitalisierung hat auch bei unseren Kunden einen Schub in allen Bereichen bekommen.

Schon seit einigen Jahren steigt der Trend zum bargeldlosen Bezahlen. Dieser hat sich durch die Corona-Krise deutlich gesteigert, denn die elektronischen Bezahlösungen sind nicht nur praktisch und sicher, sondern zudem beim kontaktlosen Bezahlen hygienischer.

Mit einem Anteil von 60 Prozent haben wir in 2020 erstmals mehr Transaktionen kontaktlos statt kontaktbehaftet abgewickelt. Dabei wird auch das kontaktlose und mobile Bezahlen per Smartphone immer beliebter.

Dadurch waren die Bargeldverfügungen an Geldautomaten und unseren Kassen stark rückläufig. Der Rückgang bewegte sich hier zwischen 26 % und 35 %.

Dies ist nicht ausschließlich auf die Corona-Krise zurückzuführen. Auch der Einzel- bzw. Lebensmittelhandel hat für Kunden eine Möglichkeit geschaffen, vor Ort im Rahmen eines Einkaufs Bargeld abzuheben. Somit schafft es der Handel, das kostenintensive Bargeld zu reduzieren.

Mit der Etablierung unseres KundenServiceCenters 2018 wurde das Ziel verfolgt, das Multikanalangebot der Sparkasse weiter auszubauen und auf die Belange des Kunden hin auszurichten. Ähnlich unserer BusinessLine, die für unsere gewerblichen Kunden zentrale Anlaufstation ist.

Die Corona-Situation im vergangenen Jahr hat in besonderem Maße diese beiden Einheiten zusätzlich gefordert. Wir sind froh, dass wir mit diesen Einheiten der Krise begegnen konnten und die Kunden auch von diesem Angebot mehr als überzeugen konnten. Um den Anforderungen gewachsen zu sein, hatten wir die Teams unterjährig mehrfach um Personal aufgestockt und räumlich verteilt.

N.N.: Auch das Thema Nachhaltigkeit scheint mehr denn je in den Strukturen und Strategien der Unternehmen eine Rolle zu spielen. Wie ist das bei der Sparkasse Ingolstadt Eichstätt?

Jürgen Wittmann

Wir haben das Thema der Nachhaltigkeit bewusst in unserer Strategieplanung implementiert, um dem Thema in allen Dimensionen den Raum einzuräumen und die Verzahnung zu gewährleisten, die es benötigt, um zu wirken.

So unterstützt unser Haus auch die „Selbstverpflichtung für klimafreundliches und nachhaltiges Wirtschaften“ der Sparkassen-Finanzgruppe. Sie basiert auf den Zielen des Pariser Klimaabkommens und den „Principles for Responsible Banking“ der Finanzinitiative des Umweltprogramms der Vereinten Nationen. Wir bekennen uns damit zu dem Ziel, bis spätestens 2035 den eigenen Geschäftsbetrieb CO²-neutral zu gestalten.

Darüber hinaus unterstützen wir den notwendigen Strukturwandel, indem wir unseren Beitrag dazu leisten, die ökologische Transformation der Wirtschaft zu finanzieren. Es ist nicht möglich, einfach die alte Wirtschaft ab- und eine gleich starke neue Wirtschaft anzuknipsen. Deshalb bekennen wir uns dazu, auch Unternehmen Kredite zu geben, die eine Finanzierung dieser Transformation benötigen.

Zudem unterstützen wir heute schon unsere Kunden, ihre Chancen durch Investments in nachhaltige Kapitalanlagen zu nutzen. Es ist in vielen Beratungsgesprächen offensichtlich, dass auch Kunden „etwas tun“ wollen. Deshalb bieten wir z. B. auch in der Wertpapierberatung systematisch nachhaltige Investments an.

Des Weiteren setzen wir Anreize für nachhaltig ausgerichtete Investitionen und öffentliche Förderprogramme wie etwa die KfW-Angebote.

N.N.: Wie wirkt sich bzw. wie hat sich die Digitalisierung aufs Geschäftsstellennetz ausgewirkt?

Karl-Heinz Schlamp:

Zuerst einmal sind wir sehr froh über den hohen Digitalisierungsgrad, sowohl auf Kundenseite wie auch in unserem Hause. Zum einen hat die hohe Onlinebanking-Quote unserer Kunden die Abwicklung der Bankgeschäfte in der schwierigen Zeit der Pandemie deutlich erleichtert und dies bei größtmöglichem Infektionsschutz.

Darüber hinaus hat sich unser KundenServiceCenter als hervorragende und wichtige Einrichtung herausgestellt. Hier sind wir rund um die Uhr für unsere Kunden telefonisch erreichbar. In 2020 wurden 284.000 Telefonate abgewickelt, eine Steigerung um 15 % gegenüber dem Vorjahr.

Unsere Präsenz vor Ort bleibt gesichert, auch wenn wir gewisse Konzentrationsprozesse erleben und auf das geänderte Kundenverhalten reagieren. Diese Anpassungsprozesse gehen einher mit Modernisierungsmaßnahmen und mit einer starken Fokussierung auf die Kundenerwartungen. Hier darf ich auf die sehr gelungene Modernisierungs- und Baumaßnahme der Hauptstelle der Sparkasse in der Gabrielistraße verweisen. Damit haben wir ein deutliches und klares Bekenntnis zum geschäftspolitisch bedeutenden Standort in der Universitätsstadt Eichstätt gesetzt.

Mit der bereits im Juni 2020 eröffneten und komplett kernsanierten Geschäftsstelle in der Weißenburger Straße haben wir auch am zweiten Standort in Eichstätt investiert. Dabei haben wir für beide Einheiten auf ein geschärftes Aufgabenprofil geachtet.

Während in der Weißenburger Straße das komplette Privatkundengeschäft gebündelt wurde, beheimatet die Hauptstelle an der Gabrielistraße die örtliche Firmenkundenbetreuung, unsere Private-Banking-Betreuung, den Immobilien- und Versicherungsservice sowie rund 1000 Kundenschießfächer und moderne Selbstbedienungsgeräte in der Passage.

Sie sehen, trotz wirtschaftlich herausfordernder Zeiten und der fortschreitenden Digitalisierung, setzt die Sparkasse Ingolstadt Eichstätt auch weiterhin aus Überzeugung auf eine hohe Beratungskompetenz in der Region vor Ort. Wir begreifen Banking als ein vielseitiges Konstrukt, wir bieten unseren Kunden alles, vom persönlichen Kontakt bis hin zur praktischen App.

Gerade für unsere App, die bereits mehrfach ausgezeichnet wurde, und unser Onlinebanking konnten wir in 2020 ebenfalls einen Zuwachs beobachten. So sind die Nutzungszahlen der Sparkassen App um 48 % gestiegen und die Quote unserer Konten, die für das Onlinebanking freigeschaltet sind, beträgt 75 %.

N.N.: Was ist für 2021 für das Geschäftsstellennetz der Sparkasse Ingolstadt Eichstätt zu erwarten?

Karl-Heinz Schlamp:

Wir setzen die im Jahr 2020 gefassten Beschlüsse zur Weiterentwicklung und Modernisierung unseres Geschäftsstellennetzes um. Wir werden weiter deutlich in die Digitalisierung investieren und unsere neue Geschäftsstelle in Eitensheim im August in Betrieb nehmen. An diesem Standort wird unser DigitalesBeratungsCenter ansiedeln, indem wir zukünftig u. a. auch Videoberatung anbieten werden. Wir verfolgen nach wie vor einen Multikanal-Vertriebsansatz.

Wir wollen unseren Kunden das bieten, was sie gerne nutzen. Mit modernen Geschäftsstellen, Onlinebanking, unserer Sparkassen-App und ergänzt um die digitale Beratung – ganz gleich wo sich der Kunde befindet. Beste Erfahrungen haben wir schon mit unserem Kunden-ServiceCenter und unserer BusinessLine gemacht.

N.N.: Auch das Thema der Negativzinsen bleibt trotz Krise im Fokus. Herr Schlamp, welche Auswirkungen haben diese Herausforderungen auf den Vertrieb Ihres Hauses?

Karl-Heinz Schlamp

Die Pandemie hat uns vor die selben Herausforderungen gestellt wie viele Unternehmen auch. Hier stand an oberster Stelle, die Gesundheit unserer Kunden und die unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu schützen. Die sich daraus ergebenden Kontaktbeschränkungen stellten natürlich eine besondere Situation für die Vertriebsmannschaft dar.

Wie Jürgen Wittmann eingangs angesprochen hat, haben unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für ihre Kunden eine hervorragende Arbeit geleistet. Mit der Vertriebsleistung können wir sehr zufrieden sein. Hier einige Erfolgszahlen:

Das **Kundengeschäftsvolumen** konnte in 2020 gegenüber dem Vorjahr um beachtliche 10 % auf über 11 Mrd. Euro gesteigert werden. Haupterfolgstreiber waren zum einen das wiederum sehr gute **Finanzierungsgeschäft**: 1,1 Mrd. Euro Neuausleihungen, ein Plus von 35 % gegenüber dem Vorjahr. Davon wurden an **Baufinanzierungen** 570 Mio. Euro neu ausgereicht.

Die **Kundeneinlagen** legten im abgelaufenen Jahr um beachtliche 10 %, auf über 4,5 Mrd. Euro, zu. Diese Entwicklung stellt für uns aufgrund des negativen Zinsumfeldes zusehends eine Belastung dar.

Sehr erfreulich hat sich das **Wertpapiergeschäft** entwickelt. Unsere Kunden vertrauen uns Fonds- und Wertpapierbestände in Höhe von 1,2 Mrd. Euro an. Eine Steigerung gegenüber dem Vorjahr von 17 %.

Die Kunden sehen, dass Wertpapiere eine der wenigen Möglichkeiten sind, der Niedrigzinsphase bei beherrschbaren Risiken ein Schnippchen zu schlagen. Auch nachhaltige Anlagethemen werden verstärkt nachgefragt, die wir ganz bewusst in unser Anlageportfolio aufgenommen haben und unseren Kunden anbieten. So konnten wir das Anlagevolumen im Bereich von **nachhaltigen Wertpapieren** um 47 % steigern. Auch dieses Jahr werden wir weiter daran festhalten, dieses von vielen Kunden nachgefragte Spektrum weiter auszubauen.

Der Zinsüberschuss geht weiter deutlich zurück. Das war angesichts des anhaltenden Negativzinsniveaus zu erwarten und nicht vermeidbar. Es gelingt uns zwar, das Provisionsergebnis weiter zu steigern. Dies ist Ausdruck einer erfolgreichen unternehmerischen Reaktion auf die Zinssituation und des großen Engagements unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Gleichwohl können die Rückgänge im Zinsergebnis auf diese Weise nicht vollständig aufgefangen werden. Die Sparkassen müssen deshalb sehr vorsichtig wirtschaften, Ertragschancen nutzen und die Kosten weiter deutlich senken.

Erfolgstreiber waren nach wie vor unser überragender Wertpapierabsatz sowie unser Versicherungsgeschäft.

N.N.: Wie beurteilen Sie die Position der Sparkasse Ingolstadt Eichstätt bei Ihren Kunden?

Karl-Heinz Schlamp:

Das Vertrauen der Menschen in die Sparkassen generell ist in der Corona-Pandemie messbar deutlich gestiegen. Darüber dürfen wir uns auch als Sparkasse Ingolstadt Eichstätt freuen. Damit einher gehen aber Einlagenzuwächse in Rekordhöhe. Bei den wesentlich von der europäischen Geldpolitik beeinflussten negativen Marktzinsen, können wir diese Einlagen kaum mehr ertragreich im Markt investieren. Anders als früher sind hohe Einlagen für Sparkassen heute eine deutliche wirtschaftliche Belastung. Sparkassen haben ihre Kunden sehr lange gegen die Auswirkungen der Zinspolitik geschützt. Hier sind wir leider gefordert, dem entgegenzuwirken.

N.N.: Gerade für Gewerbekunden war das Jahr 2020 eine ganz besondere Herausforderung. Wie konnte die Sparkasse Ingolstadt Eichstätt hier helfen?

Reinhard Dirr:

Wir halten es für richtig, dass Bund und Länder in bisher ungekanntem finanziellen Umfang Unternehmen, Arbeitnehmer und Familien bei der Bewältigung der Corona-Pandemie unterstützen.

Bereits seit 17.03.2020, also damit schon deutlich eher, hat die Sparkasse Ingolstadt Eichstätt ihren Kunden, Privat- wie Firmenkunden, die Möglichkeit einer Tilgungsaussetzung, die formlos über den jeweiligen Berater beantragt werden konnte, angeboten.

Von dieser Möglichkeit haben bis zum Jahresende rund 1.400 Personen Gebrauch gemacht – davon entfallen in etwa auf Gewerbekunden 50 %. Mit diesen Maßnahmen nimmt die Sparkasse ihre öffentliche Verantwortung umfassend wahr.

Wir leisten als Sparkasse auch durch die Vergabe der Förderkredite, durch eigene neue Kredite einen wichtigen Beitrag. Wichtig ist, dass die zugesagten öffentlichen Hilfen auch bei den Unternehmen ankommen. Deshalb war es richtig, die Vergabeverfahren nochmals zu vereinfachen.

Jetzt sollte die Geschwindigkeit weiter gesteigert werden. Denn niemand kann wollen, dass an sich gesunde Strukturen von dieser Krise dauerhaft beeinträchtigt werden.

Unsere Firmenkundenberater kennen ihre Kunden bestens und können sie so optimal individuell unterstützen. Unsere Kunden sind und waren in 2020 mit unserer Leistung sehr zufrieden.

Dies funktioniert nur im engen Zusammenspiel vieler Bereiche unseres Hauses. Und hier möchte ich auch einen besonderen Dank an unsere vielen fleißigen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in den Stäben, der Marktfolge aussprechen. Sie sind es, die die Vertriebsseinheiten unterstützen und ihnen ermöglichen, die Kunden bestens zu bedienen. Eine starke Teamleistung, die sich hier quer durch unser Haus zieht.

Wir werden auch weiter unseren Beitrag leisten, damit die Unternehmen unserer Region sicher durch die Krise kommen (Zahlen Kreditstundungen: ca. 14,8 Mio. Euro). Wir konnten in 2020 94,8 Mio. Euro Corona-Hilfen ausreichen.

N.N.: Lässt sich die Zufriedenheit Ihrer Kunden auch in Zahlen belegen?

Reinhard Dirr:

Zum einen spricht sicherlich ein Kundengeschäftsvolumen von 11.072 Mio. Euro in 2020 für eine erfolgreiche Zusammenarbeit mit unseren Kunden.

Aber auch die Umfragewerte unserer eigens durchgeführten Firmenkundenbefragung waren bestens. So haben wir z. B. in einem für uns entscheidenden Kernwert mit der Frage „Wie zufrieden sind Sie insgesamt mit der Betreuung durch Ihren persönlichen Ansprechpartner?“ einen Notenwert von 1,7 erzielen können. Ich glaube, dieser Wert zeigt eindeutig, wie unsere Kunden unsere Leistung beurteilen.

N.N.: Konnten Sie in 2020 ein erhöhtes Volumen an Kreditausfällen im gewerblichen Bereich feststellen?

Reinhard Dirr:

Die Ausfälle hielten sich mit 3,5 Mio. Euro in Grenzen und sind in überschaubarem Rahmen geblieben. Das lässt sich unserer Einschätzung relativ einfach erklären. Dies liegt vor allem an unserer wirtschaftlich grundsoliden Region. Mit dieser Stärke und Struktur im Rücken können wir trotz allem mit viel Zuversicht in die Zukunft schauen. Auch wenn man sich die Entwicklung des Ratings der regionalen Unternehmen der letzten Jahre ansieht, untermauern diese die Einschätzung.

N.N.: Wie bewerten Sie das Geschäftsergebnis der Sparkasse Ingolstadt Eichstätt im Bereich der gewerblichen Kunden?

Reinhard Dirr:

Seit vielen Jahren ist die Sparkasse Ingolstadt Eichstätt als regional verankerter Finanzpartner mit einem starken Marktanteil von mehr als 45 % das Finanzinstitut für den Mittelstand vor Ort. Gerade in diesen schwierigen Zeiten wissen wir um unsere Verantwortung.

Mit einem überdurchschnittlichen Wachstum im Kreditgeschäft konnten die Ausleihungen im FirmenkundenCenter auf 2,2 Mrd. Euro gesteigert werden. Insbesondere hiervon getragen stieg das Kundengeschäftsvolumen (Kredite, Einlagen, Depotwerte) im FirmenkundenCenter auf 3,7 Mrd. Euro.

N.N.: Mit welchen Ausfällen rechnen Sie, wenn die Insolvenzpflicht wieder für alle Unternehmen greift?

Reinhard Dirr:

Wir sehen im Verlauf der Pandemie eine unverändert hohe Zahlungsmoral unserer Kunden. Die Quote der notleidenden Kredite ist unverändert niedrig. Wir begleiten unsere Kunden persönlich sehr eng, damit Kredite gar nicht erst notleidend werden. Bei Bedarf werden Kreditzahlungen angepasst.

Mit oder ohne Aussetzung der Insolvenzpflicht gibt bei Kreditentscheidungen die wirtschaftliche Nachhaltigkeit von Geschäftsmodellen den Ausschlag. Wirtschaftlich nicht nachhaltige Geschäftsmodelle müssen restrukturiert werden. Umgekehrt ist es aber wichtig, dass gesunde Strukturen gut durch diese Krise kommen. Wir als Sparkasse haben die Kundennähe und die Kompetenz, beides gut unterscheiden zu können.

Unser wichtigstes Ziel ist es, möglichst vielen Unternehmen durch die Krise zu helfen. Aber natürlich ist als Folge der Krise mit steigenden Kreditausfällen zu rechnen. Darauf haben wir uns eingestellt. Wir haben in den letzten wirtschaftlich guten Jahren ausreichend Vorsorgereserven gebildet, um diese Herausforderung betriebswirtschaftlich zu bestehen. Gleichwohl wird dies auch bei uns spürbar sein und Spuren in unseren Bilanzen hinterlassen.

N.N: Wie beurteilen Sie das Immobiliengeschäft im abgelaufenen Geschäftsjahr?

Reinhard Dirr:

Auch das Immobiliengeschäft war nach wie vor von großer Nachfrage geprägt und so konnten weiterhin konstante Umsätze realisiert werden.

Die Werte der vermittelten Objekte lagen bei insgesamt 102 Mio. Euro und damit über dem Niveau des Vorjahres. Insgesamt kann unser Haus auf ein überaus erfolgreiches Jahr in der Immobilienvermittlung zurückblicken.

Die Nachfragesituation war in 2020 sowohl im Bereich Neubau als auch im Gebrauchtmrkt gut frequentiert – aufgrund der coronabedingten Einschränkungen bei Besichtigungen haben sich die Interessenten sehr stark medial (über die Internetportale) oder telefonisch informiert.

Die Bereiche Einfamilienhäuser, Doppelhaushälften und Grundstücke waren weiterhin gut nachgefragt. Sowohl der Neubau- als auch Gebrauchtwohnungsmrkt hat sich im letzten Jahr wieder positiv entwickelt. Die Preise sind gegenüber dem Vorjahr leicht angestiegen.

Hintergrund ist die weiterhin anhaltende Niedrigzinsphase und damit der Wunsch nach Sachwerten aufgrund der höheren Rendite und des Inflationsschutzes.

Der Vermietungsmarkt war auch im vergangenen Jahr von einem Nachfrageüberhang geprägt. In der täglichen Praxis kann festgestellt werden, dass Vermieter aufgrund der gesetzlichen Änderungen im Jahr 2015 – Bestellerprinzip/Mietpreisbremse – und den daraus resultierenden Kosten (Vermieterprovision) sehr viel Wert auf die Qualität und Betreuung bei der Mietvermittlung legen.

Insgesamt ist das Vermietungsgeschäft für uns nach wie vor eine feste Größe im Immobiliengeschäft – mit 101 Objektvermittlungen im Vermietungsbereich konnte sich die Sparkasse Ingolstadt Eichstätt im Jahr 2020 den 1. Platz im bayerischen Sparkassenvergleich sichern.

N.N.: Im Privatkundenmarkt scheint das Thema Nachhaltigkeit in der Geldanlage zunehmend an Bedeutung zu gewinnen. Wie verhält sich dieses Thema im Bezug auf die Eigenanlagen dem sogenannten Depot A der Sparkasse?

Reinhard Dirr:

Als Finanzinstitut übernehmen wir in vielen Bereichen eine Schlüssel-funktion und wollen aber auch mit gutem Beispiel vorangehen. Unsere Eigenanlagenpolitik ist geprägt durch eine konservative, risikoarme Strategie.

Wir orientieren uns an einer langfristigen Anlagepolitik. Dabei berücksichtigen wir auch Aspekte der Nachhaltigkeit. Wir vermeiden Investitionen in geächtete Kriegswaffen oder in Unternehmen mit ethisch umstrittenen Geschäftspraktiken (Kinder- und Zwangsarbeit, Verletzung von Menschenrechten).

N.N.: Was bleibt am Ende im Rückblick auf das Jahr 2020?

Jürgen Wittmann:

In erster Linie bleibt Dankbarkeit. Unser Dank gilt unseren 185.000 Kunden, die uns in diesen bewegten und stürmischen Zeiten ihr Vertrauen schenken. Die Treue und Zufriedenheit unserer Kunden bildet dabei die Basis erfolgreicher betriebswirtschaftlicher Kennzahlen.

Auch unseren gut 900 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern gilt unser Dank. Mit dem Engagement und der überzeugenden Leidenschaft im Betrieb wie Vertrieb leisteten unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter eine herausragende Arbeit in einem absolut außergewöhnlichen Jahr.

Ich möchte es auch nicht versäumen, mich bei unserem Verwaltungsrat für die stets konstruktive, vertrauensvolle und wertschätzende Zusammenarbeit zu bedanken. Trotz aller schwierigen Umstände blicken wir als Sparkasse Ingolstadt Eichstätt mit überzeugter Zuversicht und dem Vertrauen der eigenen Stärke optimistisch in die Zukunft, in der Hoffnung, dass wir damit auch ein positives Signal für unsere Kunden und die Region aussenden.