

Strategie

Die Erste Group verfolgt das Ziel, im östlichen Teil der Europäischen Union, einschließlich Österreich, die führende Bank für Privat- und Firmenkunden zu sein. Um dies zu erreichen, ist die Erste Group bestrebt, alle Kunden – Private, Firmenkunden und den öffentlichen Sektor – durch erstklassige Finanzberatung und -lösungen bei der Erreichung ihrer jeweiligen Ziele zu unterstützen, das Kreditgeschäft auf verantwortungsvolle Weise zu betreiben und Sicherheit für Einlagen zu bieten. Mit ihrer Geschäftstätigkeit wird die Erste Group weiterhin zum Wirtschaftswachstum und zur Finanzstabilität und damit zum Wohlstand ihrer Region beitragen.

Die Erste Group verfügt in all ihren Kernmärkten im östlichen Teil der Europäischen Union über ein ausgewogenes Geschäftsmodell, das darauf abzielt, die jeweils besten Bankdienstleistungen für ihre Kunden zu erbringen. Dabei nehmen digitale Innovationen eine immer bedeutendere Rolle ein. Die Ausgewogenheit zeigt sich in der Fähigkeit der Bank, Kundenkredite mit Kundeneinlagen – mehrheitlich stabilen Privatkundeneinlagen – zu refinanzieren. Die Nachhaltigkeit der Strategie spiegelt sich auch im langjährigen Kundenvertrauen wider, das auf fast allen Kernmärkten der Erste Group in hohen Marktanteilen zum Ausdruck kommt. Marktführerschaft ist aber kein Selbstzweck, sondern schafft nur dann Werte, wenn sie Hand in Hand mit positiven Skaleneffekten geht und dazu beiträgt, den Bestand des Unternehmens langfristig zu sichern.

Das Bankgeschäft soll aber nicht nur wirtschaftlich erfolgreich geführt werden, sondern auch im Sinne der unternehmerischen Verantwortung gegenüber allen wesentlichen Interessengruppen, insbesondere Kunden, Mitarbeitern, der Gesellschaft und der Umwelt. Daher ist die Erste Group bestrebt, das Bankgeschäft verantwortungsvoll zu betreiben und einen angemessenen, über den Kapitalkosten liegenden Ertrag zu erwirtschaften.

Langjährige Tradition im Kundengeschäft

Die Erste Group ist seit 1819 im Privatkundengeschäft tätig. Dort ist der größte Teil des Kapitals der Erste Group gebunden, dort erwirtschaftet sie einen Großteil ihrer Erträge und finanziert den überwiegenden Teil ihrer Kernaktivitäten mit den Einlagen der Kunden. Das Privatkundengeschäft ist die besondere Stärke der Erste Group und steht bei der Entwicklung von Produkten wie dem modernen digitalen Banking, mit dem sie die Kundenerwartungen effektiver erfüllen kann, im Mittelpunkt.

Das Angebot attraktiver, leicht verständlicher Produkte und Dienstleistungen, die individuelle Bedürfnisse und Zielsetzungen der Bankkunden erfüllen, ist für den Aufbau und die Erhaltung langfristig starker Kundenbeziehungen von hoher Bedeutung. Heute betreut die Erste Group in sieben Kernmärkten über 16 Millionen Kunden.

Zu den Kernaktivitäten der Bank zählen auch die Beratung und Unterstützung ihrer Firmenkunden in den Bereichen Finanzierung, Kapitalanlage, Versicherungsgeschäfte und Zugang zu den

internationalen Kapitalmärkten. Auch den öffentlichen Sektor finanziert die Bank, sei es durch Investitionen in Staatsanleihen der Region oder im Fall von Infrastrukturprojekten über Kredite.

Um kurzfristige Liquiditätserfordernisse des Kundengeschäfts abdecken zu können, ist die Erste Group auch auf dem Interbankenmarkt aktiv.

Kernmärkte im östlichen Teil der Europäischen Union

Als die Erste Group 1997 als österreichische Sparkasse ohne nennenswerte Auslandspräsenz an die Börse ging, definierte sie als ihre Zielregion Österreich und jenen Teil Zentral- und Osteuropas, der realistische Aussichten auf einen Beitritt zur Europäischen Union hatte. Ziel war es, von den attraktiven Wachstumsaussichten in diesen Ländern zu profitieren. Vor dem Hintergrund der zunehmenden europäischen Integration und des in Österreich beschränkten Wachstumspotenzials erwarb die Erste Group ab den späten 1990er-Jahren Sparkassen und Finanzinstitute in Österreichs Nachbarländern. Obwohl die Finanz- und Wirtschaftskrise den wirtschaftlichen Aufholprozess in den Ländern Zentral- und Osteuropas abschwächte, ist der zugrunde liegende Trend der Konvergenz ungebrochen. Dieser Teil Europas bietet nach wie vor die besten strukturellen und damit langfristigen Wachstumsperspektiven.

Heute verfügt die Erste Group über eine starke Präsenz in folgenden Kernmärkten: Österreich, Tschechien, Slowakei, Rumänien, Ungarn und Kroatien, die alle Mitgliedsstaaten der Europäischen Union sind. Aufgrund beträchtlicher Investitionen in ihre Tochtergesellschaften nimmt die Erste Group in diesen Ländern eine bedeutende Marktposition ein. In Serbien, dem EU-Kandidatenstatus zuerkannt wurde, ist die Marktpräsenz der Erste Group kleiner, kann aber bei voranschreitender EU-Integration über Akquisitionen oder organisches Wachstum ausgebaut werden. Zusätzlich zu den Kernmärkten verfügt die Erste Group über direkte und indirekte Mehrheits- und Minderheitsbankbeteiligungen in Slowenien, Montenegro, Bosnien-Herzegowina, Nordmazedonien und Moldawien.

Zunehmende Bedeutung von Innovation und Digitalisierung

Das Tempo der digitalen Transformation hat sich als Folge technologischer Veränderungen, demografischer Entwicklungen und letztlich auch regulatorischer Eingriffe in den vergangenen Jahren deutlich beschleunigt. Damit haben sich auch das Kundenverhalten und die Erwartungen der Kunden an Finanzprodukte wesentlich verändert. Die Erste Group ist überzeugt, dass das digitale Bankgeschäft weiter an Bedeutung gewinnen und langfristig wesentlich für den wirtschaftlichen Erfolg sein wird, und setzt daher auf digitale Innovation. Konzerninterne interdisziplinäre Teams entwickeln innovative Lösungen.

Die digitale Strategie der Erste Group basiert auf einem eigenen, plattformbasierten digitalen Ökosystem. Das Ziel ist, Kunden über offene Schnittstellen (APIs) in der sicheren IT-Umgebung einer

Finanzplattform Zugang zu personalisierten Produkten der Erste Group, aber auch von Drittanbietern zu ermöglichen. APIs erlauben vielfältige Kooperationen, sei es mit Fintechs oder branchenübergreifend, und können daher helfen, neue Märkte zu erschließen.

Die digitale Plattform George wurde 2015 in Österreich implementiert und ist seit 2018 auch in Tschechien, der Slowakei und Rumänien verfügbar. Die Einführung in den anderen Kernländern wird sukzessive vorangetrieben. Das Angebot an digital verfügbaren Produkten und Dienstleistungen wird laufend erweitert. Kunden können über Plug-ins Anwendungen der Erste Group oder Dritter aktivieren und für die Verwaltung ihrer Finanzen nutzen.

Der Omni-Channel-Ansatz der Erste Group integriert die unterschiedlichen Vertriebs- und Kommunikationskanäle. Die Kunden entscheiden, wie, wann und wo sie ihre Bankgeschäfte erledigen. Als Schnittstelle zwischen digitalem Banking und traditionellem Filialgeschäft fungieren Contact Center, deren Tätigkeitsfeld mit Beratung und Verkauf weit über die herkömmliche Help Desk-Funktion hinausgeht.

Fokus auf Nachhaltigkeit und Profitabilität

Um langfristig bestehen zu können und Werte für Kunden, Investoren und Mitarbeiter zu schaffen, ist es für jedes Unternehmen unerlässlich, verantwortungsbewusst zu agieren und einen angemessenen, über den Kapitalkosten liegenden Ertrag zu erwirtschaften. Denn nur eine nachhaltig handelnde – soziale, ökologische und ökonomische Folgen ihrer Geschäftstätigkeit in Einklang bringende – und profitable Bank kann Produkte und Dienstleistungen anbieten, die ihre Kunden bei der Erreichung ihrer Finanzziele unterstützen, die Grundlage für Kursgewinne sowie Dividenden- und Kuponzahlungen an Investoren schaffen,

ihren Mitarbeitern ein stabiles und attraktives Arbeitsumfeld bieten und zuverlässig zu den Steuereinnahmen des Gemeinwessens beitragen.

Eine vom Vorstand der Bank beschlossene Grundsatzserklärung (Statement of Purpose) präzisiert den Zweck der Erste Group, Wohlstand in der Region zu verbreiten und abzusichern. Auf Basis dieser Erklärung definiert ein Verhaltenskodex (Code of Conduct) für alle Mitarbeiter und Organvertreter, also Vorstand und Aufsichtsrat, verpflichtende Regeln für das tägliche Geschäftsleben. Dieser Verhaltenskodex bekräftigt, dass die Erste Group im Rahmen ihrer Geschäftstätigkeit auf Verantwortlichkeit, Respekt und langfristigen Bestand achtet. Für die Erste Group ist er ein wichtiges Instrument zur Sicherung der Qualität nach innen und außen und damit zur Wahrung der Reputation der Bank und zur Festigung des Vertrauens der Interessengruppen. Nachhaltigkeit bedeutet in diesem Kontext, das Kerngeschäft sowohl sozial und ökologisch verantwortlich als auch wirtschaftlich erfolgreich zu betreiben.

Eine Kombination aus stabilen Erträgen, niedrigen Kreditvorsorgen und Kosteneffizienz sichert langfristig Gewinne. Unterstützt wird dies durch ein starkes einlagenbasiertes Refinanzierungsprofil. Wenn Wachstumschancen nicht greifbar sind, was gelegentlich der Fall sein kann, oder sich das Marktumfeld – etwa aufgrund hoher Steuern, verstärkter Regulierung oder niedriger Zinsen – ungünstig entwickelt, verlagert sich der Fokus verstärkt auf Kostensenkungen. Verbessert sich das betriebliche Umfeld, können Wachstumschancen wieder vermehrt wahrgenommen werden. Unabhängig vom Umfeld sollte die Erste Group deutlich davon profitieren, dass sie in jener Region Europas tätig ist, die auf absehbare Zeit die besten Möglichkeiten für strukturelles Wachstum bieten wird.

Strategie der Erste Group

Kundengeschäft in Zentral- und Osteuropa				
Östlicher Teil der EU		Fokus CEE, geringes Exposure im Rest Europas		
Privatkunden	KMUs/Firmenkunden	Kapitalmärkte	Öffentlicher Sektor	Interbank-Geschäft
<p>Fokus auf Hypothekar- und Konsumkredite in Landeswährung, refinanziert durch lokale Einlagen</p> <p>FX-Kredite (in Euro) nur gegen Re-finanzierung durch lokale FX-Einlagen (Kroatien und Serbien)</p> <p>Sparprodukte, Vermögensverwaltung und Pensionsprodukte</p> <p>Erweiterung des digitalen Bankangebots</p>	<p>Betreuung von KMUs und lokalen Firmenkunden</p> <p>Beratungsleistungen mit Fokus auf Zugang zu Kapitalmärkten und Corporate Finance</p> <p>Immobilien-geschäft, das über die Finan-zierung hinausgeht</p>	<p>Fokus auf Kundengeschäft, inkl. Handelsaktivitäten für Kunden</p> <p>Neben den Kernmärkten auch Präsenz in Polen, Deutschland und London mit Fokus auf institutionelle Kunden und ausgewählten Produktmix</p> <p>Aufbau von leistungsfähigen Anleihen- und Aktienmärkten in CEE</p>	<p>Staats- und Kommunalfinanzierung mit Fokus auf Infrastrukturentwicklung in Kernmärkten</p> <p>Staatspapiere werden zum Zweck von Market Making, aus Liquiditätsgründen oder zum Bilanzmanagement gehalten</p>	<p>Fokus auf Banken, die in Kernmärkten tätig sind</p> <p>Bankgeschäft nur aus Liquiditätsgründen, zum Bilanzmanagement oder zur Unterstützung des Kundengeschäfts</p>

STRATEGIE IM DETAIL

Die Grundlage für das Bankgeschäft der Erste Group bildet das Geschäft mit Privatkunden und Unternehmen im östlichen Teil der Europäischen Union, einschließlich Österreich. Die Definition im Kapitalmarkt- und Interbankengeschäft sowie im Geschäft mit dem öffentlichen Sektor ist breiter gefasst, um die Kundenbedürfnisse bestmöglich abdecken zu können.

Privatkundengeschäft

Das Geschäft mit Privatkunden ist das zentrale Geschäft der Erste Group, es umfasst das gesamte Spektrum von Kredit-, Einlagen- und Anlageprodukten sowie Kontoführung und Kreditkarten. Die Kernkompetenz im Privatkundengeschäft der Erste Group ist geschichtlich bedingt. Im Jahr 1819 stifteten wohlhabende Bürger Wiens einen Fonds zur Gründung des Vorgängerinstituts der Erste Group, der ersten Sparkasse in Zentraleuropa. Ihr Bestreben war es, weiten Kreisen der Bevölkerung Zugang zu elementaren Bankdienstleistungen, wie sicherem Sparen oder Hypothekarfinanzierungen, zu ermöglichen. Heute betreut die Bank in ihren Märkten über 16 Millionen Kunden und betreibt knapp 2.500 Filialen. Vermögende Privatkunden und Stiftungen werden von den Mitarbeitern im Private Banking mit einem auf diese Kundengruppe zugeschnittenen Service betreut.

Zusätzlich nutzt und fördert die Erste Group digitale Vertriebskanäle wie Internet und mobiles Banking, weil sie davon überzeugt ist, dass die Bedeutung des digitalen Bankgeschäfts weiter zunehmen und die Zukunft des Privatkundengeschäfts spürbar

verändern wird. Dies ist durch die Aktivitäten von Fintechs bereits sichtbar, die Finanzdienstleistungen online anbieten und typischerweise ohne Banklizenz tätig sein können. George, die digitale Plattform der Erste Group, ist bereits in Österreich, Tschechien, der Slowakei und Rumänien verfügbar. Die Einführung in den anderen Kernländern wird vorangetrieben.

Das Privatkundengeschäft ist für die Erste Group aufgrund mehrerer Faktoren attraktiv: Es baut auf einem vorteilhaften Geschäftsmodell auf, dessen Eckpunkte Marktführerschaft, ein günstiges Risiko-Rendite-Profil und das Prinzip der Eigenfinanzierung sind. Außerdem profitiert es von einem umfassenden Angebot mit einfachen und verständlichen Produkten sowie erheblichem Cross-Selling-Potenzial. Die Erste Group erfüllt diese Voraussetzungen in all ihren Kernmärkten. Um ihre daraus resultierende Position der Stärke bestmöglich nutzen zu können, verfolgt sie eine Omni-Channel-Strategie. Neben dem Ausbau digitaler Vertriebskanäle bleibt das Filialnetz ein wichtiger Baustein der Geschäftsstrategie. Nur eine Retailbank mit einem modernen digitalen Angebot und einem flächendeckenden Vertriebsnetz ist in der Lage, Kredite in Landeswährung überwiegend mit Einlagen derselben Währung zu finanzieren. Zusammenfassend gesagt, ermöglicht das Retail Banking-Geschäftsmodell der Erste Group nachhaltiges und eigenfinanziertes Wachstum auch in wirtschaftlich herausfordernden Zeiten. Ein weiterer positiver Faktor ist die Diversifikation des Privatkundengeschäfts über Länder unterschiedlichen Entwicklungsgrades, wie Österreich, Tschechien, Rumänien, Slowakei, Ungarn, Kroatien und Serbien.

Firmenkundengeschäft

Das Geschäft mit Klein- und Mittelbetrieben, regionalen und multinationalen Konzernen sowie Immobilienunternehmen ist das zweite Hauptgeschäftsfeld, das ebenfalls wesentlich zum Erfolg der Erste Group beiträgt. Das Ziel der Erste Group ist es, ihre Kundenbeziehungen dahin gehend zu vertiefen, dass sie über das reine Kreditgeschäft hinausgehen. Konkret strebt die Bank an, dass Firmenkunden die Erste Group als ihre Hausbank wählen und auch ihren Zahlungsverkehr über die Banken der Erste Group abwickeln bzw. die Erste Group generell als ersten Ansprechpartner in Sachen Bankgeschäft sehen.

Entsprechend ihren unterschiedlichen Bedürfnissen, werden Klein- und Mittelbetriebe lokal in Filialen oder eigenen Kommerzcentren betreut und multinationale Konzerne von den Einheiten des Bereichs Group Corporates serviert. Dieser Ansatz erlaubt es der Erste Group, Branchen- und Produktwissen mit dem Verständnis für regionale Erfordernisse und der Erfahrung der lokalen Kundenbetreuer der Bank zu vereinen. Aufgrund regulatorischer Eingriffe gewinnt die Beratung und Unterstützung der Firmenkunden bei Kapitalmarkttransaktionen zunehmend an Bedeutung.

Kapitalmarktgeschäft

Ein kundenorientiertes Kapitalmarktgeschäft ist ebenfalls Teil des umfassenden Angebots der Erste Group an ihre Privat- und Firmenkunden. Die strategische Bedeutung des zentral geführten und lokal verankerten Kapitalmarktgeschäfts der Bank besteht darin, alle anderen Geschäftsbereiche in der Interaktion mit den Kapitalmärkten zu unterstützen und so den Kunden einen professionellen Zugang zu den Finanzmärkten zu bieten. Die Erste Group versteht ihr Kapitalmarktgeschäft daher als Bindeglied zwischen den Finanzmärkten und den Kunden. Als wesentlicher Kapitalmarktteilnehmer der Region erfüllt die Erste Group darüber hinaus so wichtige Funktionen wie Market Making, Kapitalmarkt-Research und Produktstrukturierung.

Auch im Kapitalmarktgeschäft liegt der Fokus der Erste Group auf den Bedürfnissen der Privat- und Firmenkunden sowie öffentlicher Gebietskörperschaften und Finanzinstitute. Aufgrund der starken Vernetzung der Erste Group im östlichen Teil der Europäischen Union verfügt die Bank über ein fundiertes Know-how über lokale Märkte und Kundenbedürfnisse. Die Erste Group konzentriert sich auch im Kapitalmarktgeschäft auf ihre Kernmärkte des Privat- und Firmenkundengeschäfts: Österreich, Tschechien, Slowakei, Rumänien, Ungarn, Kroatien und Serbien. Für institutionelle Kunden hat die Erste Group in Deutschland, Polen sowie in London, Hongkong und New York spezialisierte Teams etabliert, die diesen Kunden ein maßgeschneidertes Produktangebot zur Verfügung stellen.

In vielen Ländern, in denen die Erste Group tätig ist, sind die lokalen Kapitalmärkte weniger weit entwickelt als etwa in Westeuropa oder in den USA. Die Tochtergesellschaften der Erste Group leisten in manchen dieser Märkte im Kapitalmarktgeschäft daher Pionierarbeit. Die Erste Group betrachtet den Aufbau leistungsfähiger Kapitalmärkte in der Region als eine weitere strategische Aufgabe im Rahmen ihres Kapitalmarktgeschäfts.

Geschäft mit dem öffentlichen Sektor

Ein solides Einlagengeschäft ist ein Grundpfeiler des Geschäftsmodells der Erste Group. Die Einlagen der Kunden übersteigen die ausgegebenen Kredite in vielen geografischen Märkten der Bank. Die Bankentöchter der Erste Group stellen einen erheblichen Anteil dieser Liquidität den öffentlichen Gebietskörperschaften als Finanzierung zur Verfügung. Dadurch ermöglicht die Bank die unverzichtbaren Investitionen des öffentlichen Sektors. Kunden im öffentlichen Sektor sind vor allem Gemeinden, Länder und Staaten, die von der Bank auch in den Bereichen Kapitalmarktmissionen, Infrastrukturfinanzierung und Projektfinanzierung unterstützt und beraten werden. Darüber hinaus kooperiert die Erste Group mit supranationalen Institutionen.

Auch bei Veranlagungen in Staatsanleihen liegt der Schwerpunkt der Erste Group auf Zentral- und Osteuropa.

Für langfristiges, nachhaltiges Wirtschaftswachstum ist eine adäquate Infrastruktur in den Bereichen Verkehr, Energie und kommunale Dienstleistungen absolut unverzichtbar. Infrastrukturfinanzierungen und alle damit verbundenen Finanzdienstleistungen sind für die Erste Group daher von enormer Bedeutung. Die Europäische Union stellt über die europäischen Struktur- und Investitionsfonds von 2014 bis 2020 ungefähr EUR 90 Mrd an Fördermitteln für die Länder Tschechien, Slowakei, Kroatien, Ungarn und Rumänien bereit. Das ist ein Viertel der gesamten Mittel aus der Kohäsionspolitik der EU. Das Engagement der Erste Group in Rumänien im Infrastrukturbereich ist hier besonders hervorzuheben. So unterstützt die Tochterbank der Erste Group in Rumänien, die Banca Comercială Română, entscheidende Infrastrukturinvestitionen durch die Finanzierung relevanter Schlüsselunternehmen in allen Sektoren.

Interbankengeschäft

Das Interbankengeschäft ist ein integraler Bestandteil des Geschäftsmodells der Erste Group, dessen strategische Funktion die Sicherstellung der Liquiditätserfordernisse des Kundengeschäfts ist. Im Mittelpunkt steht dabei die kurzfristige Hereinnahme bzw. die Verleihung liquider Mittel am Interbankenmarkt.

REGULATORISCHE ÄNDERUNGEN IM BANKGESCHÄFT

Mit dem Ziel, die Widerstandsfähigkeit der Banken zu stärken und negative Auswirkungen neuerlicher Krisen auf Volkswirtschaften und Marktteilnehmer so weit wie möglich zu verhindern bzw. zu minimieren, wurden in den letzten Jahren die regulatorischen Vorgaben für den Finanzsektor deutlich erhöht. Die Reformmaßnahmen stellen letztendlich darauf ab, staatliche Haftung und die Verwendung von Steuergeldern für Verluste von Banken weitgehend auszuschließen.

Eine Bankenunion – bestehend aus einer europäischen Bankenaufsicht, Bankenabwicklung und gemeinsamen Standards für die Einlagensicherung – wurde als Ordnungsrahmen etabliert. In Umsetzung der Vorgaben des Basler Ausschusses für Bankenaufsicht (Basel Committee on Banking Supervision, BCBS) hat die Europäische Kommission im November 2016 einen Vorschlag für eine umfassende Überarbeitung der Eigenkapitalrichtlinie (Capital Requirements Directive, CRD IV) und -verordnung (Capital Requirements Regulation, CRR) sowie der EU-Abwicklungsrichtlinie (Bank Recovery and Resolution Directive, BRRD) und -verordnung (Single Resolution Mechanism Regulation, SRMR) veröffentlicht. Mit der Veröffentlichung der finalen Texte im Amtsblatt der Europäischen Union ist noch im ersten Halbjahr 2019 zu rechnen.

Anfang Dezember 2017 präsentierte der Basler Ausschuss für Bankenaufsicht den letzten Teil des Basel 3-Reformpakets. Dessen Ziel ist eine transparente und vergleichbare Berechnung der institutsspezifischen Kapitalanforderungen. Neben einer Überarbeitung der Standardansätze zur Berechnung der einzelnen Risikokategorien wird zukünftig die Anwendbarkeit von internen Modellen zur Ermittlung von Eigenmittelanforderungen reduziert. Ein Output-Floor soll sicherstellen, dass die mit internen Modellen ermittelten risikogewichteten Aktiva (RWA) nicht niedriger als ein bestimmter Prozentsatz der mittels Standardansätzen berechneten RWA sind, dieser wird schrittweise auf 72,5% erhöht. Die Nutzung interner Modelle zur Berechnung von operationellen Risiken wird untersagt werden. Das Paket soll bis 1. Jänner 2022 in der EU implementiert werden und nach einer bis zu 5-jährigen Übergangsfrist voll anzuwenden sein. Im Jänner 2019 wurde darüber hinaus vom Basler Ausschuss die überarbeitete Version des neuen Marktrisiko-Standards (Fundamental Review of the Trading Book, FRTB) veröffentlicht. Dieser Standard ist ebenso bis 1. Jänner 2022 zu implementieren.

Der Einheitliche Abwicklungsausschuss für Bankenabwicklung (Single Resolution Board, SRB) arbeitet an der Erstellung von Abwicklungsplänen und der Festlegung von Abwicklungsstrategien für signifikante Institute. Für die Erste Group Bank AG wurde auch 2018 noch keine konkrete MREL-Vorgabe (Mindestanforderung an Eigenmitteln und berücksichtigungsfähigen Verbindlichkeiten) festgelegt.

Mit 1. Juli 2018 trat in Österreich das Zahlungsdienstegesetz 2018 (ZaDiG) in Kraft, mit dem die überarbeitete Fassung der Payment Services Directive (PSD 2) in den österreichischen Gesetzesbestand übernommen wurde. So wird mit dem ZaDiG 2018 der Katalog der Zahlungsdienste im Bereich des E-Commerce um Zahlungsauslöse- und Kontoinformationsdienste ergänzt. Ein weiterer Schwerpunkt des ZaDiG 2018 ist die Sicherheit des elektronischen Zahlungsverkehrs. Insbesondere ist bei Zahlungen im Internet eine starke Kundenauthentifizierung erforderlich, die mindestens zwei Elemente der Kategorien Wissen (etwas, das nur der Nutzer weiß), Besitz (etwas, das nur der Nutzer besitzt) oder Inhärenz (etwas, das nur der Nutzer ist) aufweist. Dies hat zur Folge, dass die Identität der Kunden über mehrere Merkmale (z.B. Passwort und Fingerabdruck) zu verifizieren ist. Für Zahlungsauslöse- und Kontoinformationsdienste sowie für die starke Kundenauthentifizierung ist entsprechend den Vorgaben der PSD 2 eine 18-monatige Übergangsfrist ab Inkrafttreten der dazugehörigen delegierten Rechtsakte der Europäischen Kommission vorgesehen.

Die Novellen des Kapitalmarktgesetzes (KMG) und des Alternativfinanzierungsgesetzes (AltFG) beziehen sich im Wesentlichen auf die Informationspflichten, die Emittenten gegenüber dem anlagensuchenden Publikum entweder nach dem KMG oder dem AltFG treffen. Abgesehen von den einschlägigen Schwellenwerten gibt es keine Abgrenzung zwischen KMG und AltFG mehr, weswegen im Rahmen des AltFG auch Nicht-KMUs emittieren (Änderung des persönlichen Anwendungsbereichs) und nunmehr sämtliche Wertpapiere und Veranlagungen emittiert werden dürfen (Änderung des sachlichen Anwendungsbereichs). Die Novelle des KMG dient der teilweisen Berücksichtigung der EU-Prospektverordnung (EU) 2017/1129, weswegen sie rückwirkend zum 21. Juli 2018 in Kraft trat. Die Novelle des AltFG trat am 1. September 2018 in Kraft.

Nach den im Laufe des Jahres 2018 in Kraft getretenen Änderungen des Bankwesengesetzes (BWG) und des Finanzmarktaufsichtsbehördengesetzes (FMABG), steht für das Jahr 2019 eine umfassende Reform der österreichischen Aufsichtsarchitektur bevor. Gemäß dem im November 2018 veröffentlichten Ministervortrag soll die gesamte behördliche Aufsicht in der Finanzmarktaufsicht (FMA) gebündelt werden, wobei die Kompetenz zur Überwachung der Finanzmarktstabilität in der Oesterreichischen Nationalbank (OeNB) verbleiben soll. Die Umsetzung der organisatorischen Änderungen in der FMA, OeNB und im Bundesministerium für Finanzen (BMF) soll bis Ende 2019 vollzogen sein. Die mit Jänner 2018 in Kraft getretene Reform des BWG sieht u.a. Anforderungen an die Auslagerung von wesentlichen bankbetrieblichen Tätigkeiten sowie eine damit einhergehende Anzeigeverpflichtung vor und schafft organisatorische Erleichterungen bei der Bildung von Ausschüssen des Aufsichtsrats für kleinere Kreditinstitute. Im Zuge einer weiteren Änderung des BWG wurden im September 2018 in Umsetzung von EBA-Leitlinien strenge Unabhängigkeitskriterien für Aufsichtsratsmitglieder sowie die Verpflichtung zur

Schaffung einer regulatorischen Compliance-Funktion bei Instituten von erheblicher Bedeutung eingeführt.

Die FMA hat bereits im Dezember 2015 mit Verordnung (Kapitalpuffer-Verordnung) zur Stärkung des österreichischen Bankensektors für eine Reihe von österreichischen Kreditinstituten einen Systemrisikopuffer und einen Puffer für anderweitig systemrelevante Institute (Other Systemically Important Institutions, O-SIIs) eingeführt. Dieser beläuft sich für die Erste Group zum 1. Jänner 2019 auf 2% der RWA. Mit der am 1. Jänner 2018 in Kraft getretenen Novelle der Kapitalpuffer-Verordnung setzte die FMA eine Empfehlung des Finanzmarktstabilitätsgremiums (FMSG) um. Unter anderem verpflichtet die Novelle insgesamt sieben Kreditinstitute – darunter auch die Erste Group Bank AG –, den Systemrisikopuffer auch auf Einzelinstitutsebene zu halten.

LANGFRISTIGE WACHSTUMSTRENDS IN ZENTRAL- UND OSTEUROPA

Der wirtschaftliche Aufholprozess der Länder in Zentral- und Osteuropa und der zugrunde liegende Trend der Konvergenz hält an. Das liegt einerseits daran, dass die Region fast ein halbes Jahrhundert an kommunistischer Misswirtschaft aufholen muss, und andererseits daran, dass während dieser Zeit kein nennenswertes Bankgeschäft stattgefunden hat.

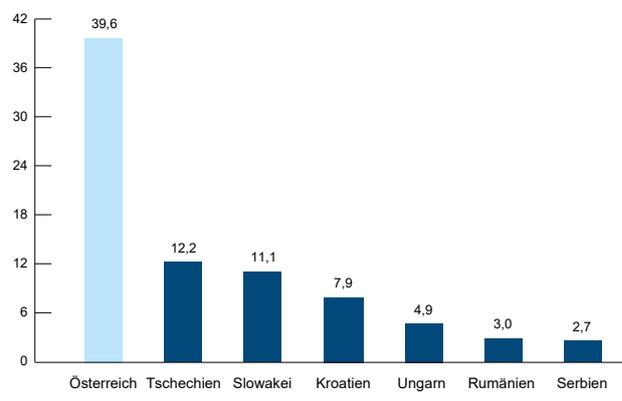
Mit Ausnahme von Einlagen waren moderne Bankdienstleistungen in diesen Ländern auch noch einige Jahre nach dem Ende des Kommunismus weitgehend unbekannt. Auf der Kreditseite lag das zum einen an den hohen nominellen wie realen Zinsen, zum anderen erlaubten die verfügbaren Einkommen keine weitreichende Kreditvergabe an Haushalte. Außerdem fehlte aufgrund des hohen Staatsanteils ein gesundes Wettbewerbsumfeld. All das hat sich geändert. Die verfügbaren Einkommen sind dank wachsender Wirtschaftsleistung kräftig gestiegen. Die meisten ehemals staatlichen Banken wurden an strategische Investoren verkauft, die für Produktinnovationen und Wettbewerb gestiegen sind.

Das Wirtschaftswachstum, das als Folge der Finanz- und Wirtschaftskrise in einigen Ländern Zentral- und Osteuropas vorübergehend deutlich zurückging, hat sich wieder erholt. Trotz solcher Abschwächungen und möglicher temporärer negativer Auswirkungen auf die Bankenmärkte in Zentral- und Osteuropa werden diese Faktoren auch die zukünftige Entwicklung bestimmen.

Zusätzlich sind die meisten Länder Zentral- und Osteuropas mit zumindest vergleichbaren Humanressourcen wie westeuropäische Staaten ausgestattet, haben aber gleichzeitig nicht mit auf lange Sicht unfinanzierbaren Kosten des westlichen Sozialstaats zu kämpfen und verfügen über erheblich flexiblere Arbeitsmärkte. Abgerundet werden diese Vorteile durch eine im Schnitt sehr wettbewerbsfähige Exportindustrie, die – in Relation zur Produktivität – von niedrigen Lohnkosten sowie investitionsfreundlichen Steuer- und Sozialsystemen profitiert.

Ein Vergleich der Pro-Kopf-Verschuldung in Zentral- und Osteuropa und entwickelten Märkten zeigt den enormen Abstand, der sogar noch heute zwischen diesen Märkten besteht. Länder wie Tschechien und die Slowakei sind ebenso wie Kroatien und Ungarn noch Jahre davon entfernt, bei den Krediten je Einwohner ein mit Österreich oder Westeuropa vergleichbares Niveau zu erreichen; auch auf relativer Basis sind diese Länder weit vom westlichen Verschuldungsniveau entfernt. Der Kontrast zu Serbien oder Rumänien ist noch ausgeprägter: Das Niveau der privaten Verschuldung, und vor allem jenes der Haushalte, ist im Vergleich zu entwickelten Volkswirtschaften erheblich geringer. Obwohl die Entwicklungen der letzten Jahre wahrscheinlich zu einer Neubeurteilung bezüglich akzeptabler Verschuldungsgrade und nur zu einem schrittweisen Anstieg in der Kreditvergabe in Zentral- und Osteuropa führen werden, ist die Erste Group weiterhin davon überzeugt, dass die Kreditausweitung, einhergehend mit dem Wirtschaftswachstum in der Region, einem langfristigen Wachstumstrend unterliegt und kein kurzfristiger Prozess ist, der seinen Höhepunkt bereits überschritten hat.

Kundenkredite/Kopf in CEE (2018) in EUR Tsd



Quelle: Lokale Zentralbanken, Erste Group

Es ist daher zu erwarten, dass die Länder im östlichen Teil der Europäischen Union in den nächsten 15 bis 20 Jahren deutlich schneller wachsen werden als die Länder Westeuropas, auch wenn auf diesem langfristigen Wachstumspfad Zeiten der Expansion mit wirtschaftlicher Stagnation oder sogar Rückschlägen abwechseln könnten.