

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 Finanzlösungen bei der Erreichung ihrer jeweiligen Ziele und bei der Sicherung finanzieller Gesundheit 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 Strategie der Erste Group basiert dabei auf folgenden Grundpfeilern:

- _ Effizienz
- _ Digitale Transformation
- _ Wachstum

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 des Geschäftsmodells zeigt sich in der Fähigkeit der Bank, Kreditkredite mit Kundeneinlagen – mehrheitlich stabilen Privatkundeneinlagen – zu refinanzieren. Die Nachhaltigkeit der Strategie spiegelt sich 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 langfristiger 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, Sicherungsgeschäfte 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 erheblich 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 mittlerweile in Tschechien, der Slowakei, Rumänien, Kroatien und Ungarn verfügbar. Die Einführung in Serbien wird folgen. 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 Helpdesk-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 Gemeinwesens beitragen.

Eine vom Vorstand der Bank beschlossene Grundsatzerklärung (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 gegenüber anderen Ländern		
Privatkunden	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 Refinanzierung 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>Transaction Banking-Dienstleistungen (Handelsfinanzierung, Factoring, Leasing)</p> <p>Gewerbliches Immobiliengeschäft</p>	<p>Fokus auf Kundengeschäft, inkl. Handelsaktivitäten für Kunden</p> <p>Neben den Kernmärkten auch Präsenz in Polen, Deutschland, New York und Hongkong mit Fokus auf institutionelle Kunden mit ausgewähltem 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 Hypothekfinanzierungen, zu ermöglichen. Heute betreut die Bank in ihren Märkten über 16 Millionen Kunden und betreibt etwa 2.200 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, nicht nur um der gestiegenen Bedeutung des digitalen Bankgeschäfts Rechnung zu

tragen, sondern auch die digitale Zukunft aktiv mitzugestalten. George, die digitale Plattform der Erste Group, ist bereits in Österreich, Tschechien, der Slowakei, Rumänien, Kroatien und seit Anfang 2021 in Ungarn verfügbar. Die Einführung in Serbien 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 Kompetenzzentren 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 2021 bis 2027 EUR 95 Mrd an Fördermitteln für die Länder Tschechien, Slowakei, Kroatien, Ungarn und Rumänien bereit. Der Anteil für diese fünf CEE-Staaten liegt deutlich über ihrem Bevölkerungsanteil von 11%. Drei Viertel der gesamten Mittel für CEE stehen für die regionale Entwicklung (EFRE, 57% der Mittel) und für den Kohäsionsfonds (19% der Mittel) zur Verfügung. Bei der Verwendung der EFRE-Mittel werden die Projekte zu mindestens 50% auf thematische Schwerpunktbereiche (Forschung und Innovation, Digitale Agenda, Unterstützung kleiner und mittlerer Unternehmen und CO₂-arme Wirtschaft) konzentriert. Neben der klassischen Kohäsionspolitik werden im Rahmen des Europäischen Corona-Aufbauplans (NextGeneration EU) weitere EUR 36 Mrd an Zuschüssen für die Region zur Verfügung stehen. Fokus dieses zeitlich befristeten Konjunkturpakets werden die Bereiche Digitalisierung, Klimapolitik und Stärkung der Krisenfestigkeit (Resilienz) sein.

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 laufend erhöht. Die Reformmaßnahmen stellen letztendlich darauf ab, staatliche Haftung und die Verwendung von Steuergeldern für Verluste von Banken weitgehend auszuschließen.

Als Regulierungsrahmen wurde eine Bankenunion eingerichtet, die aus einem europäischen Bankenaufsichtsmechanismus, einem Bankenabwicklungsmechanismus und gemeinsamen Standards für die Einlagensicherung besteht. In Umsetzung der Vorgaben des Basler Ausschusses für Bankenaufsicht hat die Europäische Kommission im Juni 2019 das Bankenpaket mit Maßnahmen zur Risikominderung (RRM-Paket), das die Überarbeitung der Eigenkapitalverordnung (CRR II), der Eigenkapitalrichtlinie (CRD V), der Abwicklungsverordnung (SRMR II) und der Bankensanierungs- und Abwicklungsrichtlinie (BRRD II) umfasst, beschlossen und veröffentlicht. Während die CRR II zum Teil bereits im Juni 2019 anwendbar wurde, wird der Großteil der abgeänderten Bestimmungen erst ab Juni 2021 zur Anwendung kommen. Die beiden Richtlinien traten 20 Tage nach ihrer Veröffentlichung im Amtsblatt der Europäischen Union in Kraft und waren bis Ende 2020 – dem Zeitpunkt, zu dem die SRMR II anzuwenden war – in nationales Recht umzusetzen.

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. Im Jänner 2019 wurde darüber hinaus vom Basler Ausschuss die überarbeitete Version des neuen Marktrisiko-Standards (Fundamental Review of the Trading Book, FRTB) veröffentlicht. Aufgrund des Ausbruchs der Covid-19-Pandemie beschloss der Basler Ausschuss für Bankenaufsicht, die Umsetzung des letzten Teils des Reformpakets von Basel 3 um ein Jahr zu verschieben. Ein Legislativvorschlag der EU zur Umsetzung von Basel 3 wird für 2021 erwartet. Aus demselben Grund soll das Paket nun bis 1. Jänner 2023 statt bis 1. Jänner 2022 umgesetzt werden und wird nach einer Übergangsperiode von bis zu fünf Jahren voll anwendbar sein.

Da die Covid-19-Pandemie zu einem Wirtschaftseinbruch geführt hat, wurden von EU-Regulierungs- und Aufsichtsbehörden Maßnahmen ergriffen, um Banken bei der Kreditvergabe und der Bewältigung der von der Pandemie verursachten Verluste zu unterstützen. Insbesondere beinhaltet das Covid-19-Bankenpaket eine Erläuternde Mitteilung der Kommission zur Anwendung der Bilanzierungs- und Aufsichtsvorschriften sowie sogenannte Quick Fix-Änderungen der Bankenaufsichtsregeln der EU (CRR). Die Mitgliedsstaaten haben ebenfalls entschlossen gehandelt und Hilfspakete in Form von staatlichen Garantien und/oder Zahlungsstundungen (Moratorien) geschnürt, um die Liquiditätsprobleme von Haushalten und Unternehmen zu lindern. Diesbezüglich hat die Europäische Bankenaufsichtsbehörde (EBA) Richtlinien zu gesetzlichen Moratorien und Moratorien ohne Gesetzesform veröffentlicht. Die Europäische Kommission hat ebenfalls zeitlich befristete Rahmenbestimmungen beschlossen, damit Mitgliedsstaaten die im Zuge der Staatshilfen vorgesehene Flexibilität bei der Unterstützung der Wirtschaft vor dem Hintergrund des Covid-19-Ausbruchs zur Gänze nutzen können.

Im Dezember 2020 veröffentlichte die Europäische Kommission als Reaktion auf die Covid-19-Krise und den erwarteten starken Anstieg notleidender Kredite in den Bankbilanzen eine neue Version des Aktionsplans zu notleidenden Krediten. Der Fokus des Plans liegt auf der Weiterentwicklung des Sekundärmarkts für NPLs sowie der Einrichtung einer zentralen Datenstelle auf EU-Ebene. Vorgeschlagen wird auch die Einrichtung nationaler, privat oder staatlich finanzierter Asset Management Companies (AMCs), die den Banken notleidende Kredite abkaufen sollen, sowie ein länderübergreifendes europäisches Netzwerk nationaler AMCs. Des Weiteren werden prioritär eine Reform des Insolvenzrechts und Regeln für die Nutzung von Staatshilfen im Kontext notleidender Kredite vorgeschlagen.

Die neue Abwicklungsordnung ermöglicht sowohl Multiple Point of Entry (MPE)- als auch Single Point of Entry (SPE)-Abwicklungsstrategien. Die Mindestanforderung an Eigenmittel und berücksichtigungsfähige Verbindlichkeiten (MREL) sollte sich auf jene Abwicklungsstrategie beziehen, die für eine Bankengruppe gemäß ihres Abwicklungsplans geeignet ist (im Fall von MPE mit verschiedenen Abwicklungsgruppen und daher unterschiedlichen Points of Entry). Mittels der MPE-Strategie kann mehr als ein Gruppenunternehmen abgewickelt werden. Bei Anwendung der SPE-Strategie ist der Point of Entry im Allgemeinen nur ein Unternehmen der Gruppe, meist das Mutterunternehmen, wobei Abwicklungshandlungen und -instrumente auf dieser Entry-Ebene zum Ansatz kommen sollen, während andere Gruppenunternehmen – meist operative Tochtergesellschaften – diesen Abwicklungshandlungen und -instrumenten nicht unterliegen, sondern ihre Verluste und Rekapitalisierungserfordernisse (Kapitalfluss zur tieferen Ebene) an die höhere Ebene zum Point of Entry weiterleiten.

Die Erste Group hat den vom Einheitlichen Abwicklungsausschuss (SRB, Single Resolution Board) als der für die Abwicklung der Gruppe zuständigen Behörde, von der kroatischen, der tschechischen, der ungarischen und der rumänischen Abwicklungsbehörde in Abstimmung mit dem Abwicklungskollegium unterzeichneten gemeinsamen Beschluss erhalten, laut dem mit den Kerntochtergesellschaften der Erste Group in CEE gemäß MPE-Ansatz separate Abwicklungsgruppen zu bilden sind, während auf Länderebene (auf Abwicklungsgruppenebene) nach dem SPE-Ansatz vorzugehen ist.

2020 wurde der Erste Group ihr MREL-Ziel auf Basis von BRRD I und SRB MREL 2018 vorgeschrieben. Im Lauf des Jahres 2021 wird die Erste Group ein neues MREL-Ziel auf Basis von BRRD II und der SRB MREL-Richtlinie erhalten. Für die Erreichung des endgültigen MREL-Ziels ist eine Übergangsperiode bis 1. Jänner 2024 vorgesehen, wobei zwei Zwischenschritte 2022 und 2023 einen linearen MREL-Aufbau sicherstellen sollen.

Mit 14. September 2019 trat die Delegierte Verordnung (EU) 2018/389 vom 27. November 2017 zur Ergänzung der Richtlinie (EU) 2015/2366 in Bezug auf technische Regulierungsstandards für eine starke Kundenauthentifizierung und für sichere und offene Standards für die Kommunikation in Kraft. Seit diesem Zeitpunkt müssen kontoführende Zahlungsdienstleister (innerhalb der Europäischen Union) eine standardisierte Schnittstelle bereitstellen, die es bestimmten Drittanbietern ermöglicht, Kundinnen und Kunden von Banken Zahlungsdienstleistungen anzubieten. Dabei müssen insbesondere strenge Anforderungen hinsichtlich der Sicherheit beim Datenaustausch zwischen Banken und Drittanbietern eingehalten werden. Auf Grundlage des EBA-Gutachtens vom 16. Oktober 2019 haben die national zuständigen Behörden hinsichtlich der Vorschriften für die Anwendung einer starken Kundenauthentifizierung bei Kartenzahlungen im E-Commerce-Bereich in der Aufsicht flexibel agiert. Diese erste Verlängerung der Umsetzungsfrist endete mit 31. Dezember 2020.

Der ESA-Review (Änderung der Gründungsverordnungen der Europäischen Aufsichtsbehörden – EBA, EIOPA und ESMA) wurde im April 2019 formal beschlossen und ist seit Anfang 2020 anwendbar. Die Befugnisse der ESAs wurden dadurch gestärkt. Die EBA erhält eine führende Koordinierungs- und Überwachungsfunktion der nationalen Aufsichtsbehörden in Bezug auf die Verhinderung und Bekämpfung von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung. Im Zusammenhang mit Nachhaltigkeitsthemen werden die ESAs künftig die ESG (Environmental, Social and Governance)-Faktoren in ihre Arbeit (wie z.B. bei Leitlinien) stark einbeziehen und die Proportionalität wird weiter gestärkt.

Der von der FMA auf Basis der Kapitalpuffer-Verordnung festgelegte Systemrisikopuffer und Puffer für anderweitig systemrelevante Institute (Other Systemically Important Institutions, OSII) lag 2020 für die Erste Group bei 2% der RWA. Seit 2018 ist die Erste Group Bank AG verpflichtet, den Systemrisikopuffer auch auf Einzelinstitutsebene zu halten.

Die Novellen des Finanzmarkt-Geldwäschegesetzes (FM-GwG) und des Wirtschaftliche Eigentümer Registergesetzes (WiEReG) wurden im Juli 2019 beschlossen und damit die fünfte Geldwäsche-Richtlinie umgesetzt, wobei auch ein Compliance-Package verankert wurde. Die neuen Regeln gelten seit 10. Jänner 2020, die Regelungen zum Compliance-Package treten erst am 10. November 2020 in Kraft. Das Compliance-Package schafft Erleichterungen im Zuge der Eruiierung des wirtschaftlichen Eigentümers.

Am 21. Jänner 2021 beschloss der österreichische Nationalrat Novellierungen des Kontenregistergesetzes (KontRegG) und des FM-GwG, mit denen unter anderem Schließfächer in das Kontenregister aufgenommen wurden (Stichtag 1. Jänner 2021). Darüber hinaus wurde ein Austausch von Informationen eingeführt, der auf all jene anzuwenden ist, die Geldwäschebestimmungen unterliegen, sowie eine Überwachung von Transaktionen auf Basis künstlicher Intelligenz. In das WiEReG wurde eine Verordnung aufgenommen, nach der Unternehmen aus Drittländern, die in Österreich Grundstücke erwerben, den Berichtspflichten laut WiEReG unterliegen. Die Änderungen am FM-GwG und dem WiEReG sind mit 1. März 2021 in Kraft getreten.

Die Europäische Kommission legte im Juli 2020 den Vorschlag für ein Maßnahmenpaket für die Erholung der Kapitalmärkte vor, darunter (i) einen Kurzprospekt zur Erleichterung einer Kapitalaufnahme innerhalb kurzer Zeit, (ii) Erleichterungen im Rahmen von MiFID II, um Investitionen in die Realwirtschaft anzukurbeln und Mittel für Investoren und Firmen freizusetzen, und (iii) Verbesserungen der Verbriefungsvorschriften, um die Kreditvergabe an KMUs und den Umgang mit notleidenden Krediten zu unterstützen. Zusätzlich sieht das Paket Änderungen der Referenzwerte-Verordnung (Benchmark Regulation) vor, um unter anderem den Übergang von LIBORs auf neue risikofreie Zinssätze zu erleichtern. Die Änderungen an der Prospektverordnung, MiFID II und der Referenzwerte-Verordnung wurden im Februar 2021 im Amtsblatt der Europäischen Union veröffentlicht, die Änderung an den Verbriefungsvorschriften werden zwischen März und Juni 2021 veröffentlicht werden.

Die Verordnung (EU) 2019/2088 über nachhaltigkeitsbezogene Offenlegungspflichten im Finanzdienstleistungssektor wurde im Dezember 2019 im Amtsblatt veröffentlicht. Sie verlangt von Finanzmarktteilnehmern unter anderem – überwiegend ab März 2021 – die Bekanntgabe umfassender Informationen über den Umgang mit Nachhaltigkeitsrisiken und -strategien zusätzlich zu den bereits bestehenden Offenlegungspflichten. Am 22. Juni 2020 wurde die Verordnung (EU) 2020/852 über die Einrichtung eines Rahmens zur Erleichterung nachhaltiger Investitionen (Taxonomie-Verordnung) im Amtsblatt veröffentlicht. Diese Verordnung, mit der das Konzept der Nachhaltigkeit im Finanzwesen geregelt werden soll, führt ein Klassifikationssystem zur Feststellung ein, ob eine Wirtschaftstätigkeit als ökologisch nachhaltig eingestuft werden kann und auf deren Grundlage der Grad der ökologischen Nachhaltigkeit einer Investition bestimmt werden kann. Zusätzlich veröffentlichte die EZB am 27. November 2020 ihren Leitfa-

den zu Klima- und Umweltrisiken. Dieser beschreibt, wie nach Auffassung der EZB solche Risiken von Banken gemäß dem derzeitigen Aufsichtsrahmen sicher und umsichtig zu steuern und offenzulegen sind. Es ist zu erwarten, dass in den kommenden Jahren weitere umfangreiche legislative Maßnahmen mit dem Ziel einer Stärkung der Nachhaltigkeit im Finanz- und Bankensektor beschlossen werden.

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.

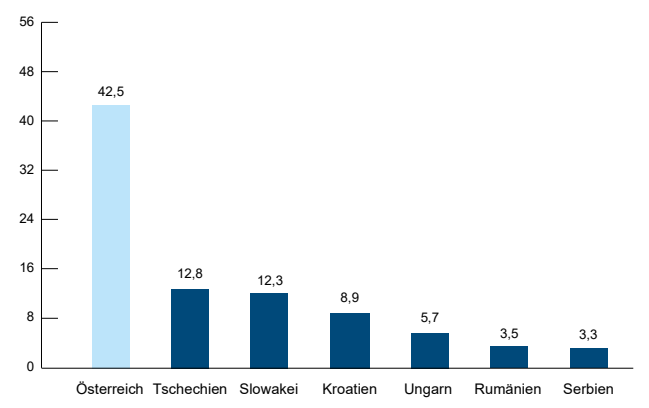
Mit Ausnahme von Einlagen waren moderne Bankdienstleistungen in diesen Ländern auch noch einige Jahre nach dem Ende des Kommunismus weitgehend unbekannt. Auf der Kreditseite lag das zum einen an den hohen nominellen wie realen Zinsen, zum anderen erlaubten die verfügbaren Einkommen keine weitreichende 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 ehemaligen staatlichen Banken wurden an strategische Investoren verkauft, die für Produktinnovationen und Wettbewerb gesorgt haben. 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 (2020) 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.

RELEVANTE UND GLAUBWÜRDIGE MARKE

Vor etwas mehr als 200 Jahren schrieben unsere Gründungsväter: „Kein Alter, kein Geschlecht, kein Stand, keine Nation ist von den Vorteilen ausgeschlossen, welche eine Sparkasse jedem Einlegenden bietet.“ Mit diesem für die damalige Zeit revolutionären Gründungsauftrag hat die Erste österreichische Spar-Casse in unserer Region wesentlich zur Demokratisierung des Finanzwesens beigetragen.

Die Erste Group wurde gegründet, um allen Menschen Zugang zu Finanzdienstleistungen zu ermöglichen, und hat sich zu einer Institution entwickelt, die den Wohlstand und die Zukunft einer Region mit beeinflusst. Heute zählt sie in Zentral- und Osteuropa zu den größten Bankengruppen und Arbeitgebern. Das Vertrauen, das der Erste Group und ihren lokalen Banken entgegengebracht wurde und wird, wurzelt in diesem geliebten Gründungsauftrag.

Eine Marke ist ein beständiges Versprechen. Sie ist mehr als ein Logo – sie steht für die Vorstellungen, die Menschen haben, wenn sie an ein Unternehmen, dessen Produkte und Dienstleistungen denken oder davon hören. Marken erfüllen die wichtige Funktion der Identifizierung und Differenzierung, die wiederum entscheidet, ob ein Kunde eine Marke gegenüber einer anderen bevorzugt. Letzten Endes profitieren Unternehmen mit starken Marken von der emotionalen Beziehung, die sie zu ihren Kunden haben. Nur einige wenige Unternehmen wurden bereits mit dem Anspruch gegründet, mehr zu leisten, als einfach nur Gewinn zu machen. Die Erste Group zählt zu diesem kleinen Kreis und profitiert von der großen Bekanntheit ihrer Marke und ihrer Glaubwürdigkeit.

In den letzten vier Jahren hat in der Markenkommunikation der Erste Group ein Wandel von der Kategorie- und Produktorientierung hin zu einer Zweckorientierung stattgefunden. In diesem Sinne hat die Erste Group eine Grundsatzerklärung gruppenweit als Hauptelement ihrer Markenkommunikation etabliert: „Unsere Region braucht Menschen, die an sich glauben, und eine Bank, die an sie glaubt.“

Vor über 200 Jahren begann eine Erfolgsgeschichte, die bis heute anhält. Die Sparkassen wurden aus dieser Haltung des persönlichen Zutrauens und des Glaubens an Ideen, Zukunftspläne, Fähigkeiten und Potenziale von Menschen gegründet. Ob im eigenen Leben, in der Start-up-Gründung oder im Traditionsunternehmen, in Wirtschaft und Gesellschaft: Zuversicht und Vertrauen in die Zukunft, der Glaube an sich und andere, der Glaube an Ideen und unternehmerische Gestaltungskraft sind Grundvoraussetzungen für persönliches Wachstum und gesellschaftlichen Wohlstand.

Deshalb stehen am Beginn der Beziehung zu Kundinnen und Kunden der Erste Group nicht Produkte und Services. Am Beginn stehen Ideen, Ziele, Bedürfnisse, Träume und Pläne. Am Beginn stehen Menschen, die daran glauben, Wohlstand schaffen und Zukunft gestalten zu können. Die Zukunft wird von Menschen gemacht, die an sich und ihre Ideen – ihre Vorstellungen von der Zukunft – glauben.

„Unsere Region braucht Menschen, die an sich glauben. Und eine Bank, die an sie glaubt.“ Dieser zentrale Satz drückt die seit 200 Jahren tief verwurzelte Haltung der Erste Group aus. #glaubandich ist weit mehr als ein Werbeslogan. Es ist die Ermunterung von Menschen, ihren Wünschen nachzugehen, etwas zu schaffen, und es ist das Versprechen der Erste Group, sie dabei zu unterstützen.