

# 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 Kundinnen und Kunden – Private, Unternehmen 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 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 Kundinnen und Kunden zu erbringen. Dabei nehmen digitale Innovationen eine immer bedeutendere Rolle ein. Die Ausgewogenheit des Geschäftsmodells zeigt sich in der Fähigkeit der Bank, Kundenkredite 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 nicht nur wirtschaftlich erfolgreich geführt werden, sondern auch im Sinne der unternehmerischen Verantwortung gegenüber allen wesentlichen Interessengruppen, insbesondere Kundinnen und Kunden, Mitarbeiterinnen und 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 Kundinnen und 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 Bankkundinnen und 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 Kundinnen und 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, regulatorischer Eingriffe und letztlich auch der Pandemie in den vergangenen Jahren deutlich beschleunigt. Damit haben sich auch das Kundenverhalten und die Erwartungen der Kundinnen und 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, Kundinnen und 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. Kundinnen und 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 Kundinnen und 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 Kundinnen und Kunden, Investorinnen und Investoren sowie Mitarbeiterinnen 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 Kundinnen und Kunden bei der Erreichung ihrer Finanzziele unterstützen, die Grundlage für Kursgewinne sowie

Dividenden- und Kuponzahlungen an Investoren schaffen, ihren Mitarbeiterinnen und 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 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie Organvertreterinnen und Vertreter, 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		
Privatkundengeschäft	Firmenkundengeschäft	Kapitalmärkte	Öffentlicher Sektor	Interbank-Geschäft
<p>Als „Prosperity Advisor“ für die Menschen in unserer Region agieren; das Ergebnis der Beratungsleistung ist die finanzielle Gesundheit unserer Kundinnen und Kunden</p> <p>Unterstützung beim Vermögensaufbau und der Absicherung des Kundenvermögens</p> <p>Beratung über George allen Kundinnen und Kunden zugänglich machen</p> <p>Aktives Management von Kundenerlebnissen, um Profitabilität und Kundenzufriedenheit zu steigern</p>	<p>Betreuung von KMUs und lokalen Firmenkundinnen und 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 Kundinnen und Kunden</p> <p>Neben den Kernmärkten auch Präsenz in Polen, Deutschland, New York und Hongkong mit Fokus auf institutionelle Kundinnen und 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 Privatkundinnen und 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 Hypothekendarfinanzierungen, zu ermöglichen. Heute betreut die Bank in ihren Märkten über 16 Millionen Kundinnen und Kunden und betreibt etwa 2.100 Filialen. Vermögende Privatkundinnen und Privatkun-

den und Stiftungen werden von den Mitarbeiterinnen und 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 Ver-

triebskanäle 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 Firmenkundinnen und 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 Firmenkundinnen und 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 Kundinnen und Kunden einen professionellen Zugang zu den Finanzmärkten zu bieten. Die Erste Group versteht ihr Kapitalmarktgeschäft daher als Bindeglied zwischen den Finanzmärkten und den Kundinnen und 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 Hongkong und New York spezialisierte Teams etabliert, die diesen Kundinnen und Kunden ein maßgeschneideretes 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 Kundinnen und 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 CO<sub>2</sub>-arme Wirtschaft) konzentriert. Neben der klassischen Kohäsionspolitik werden im Rahmen des Europäischen Corona-Aufbauplans (NextGenerationEU) 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.

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. Ende Oktober 2021 hat die EU-Kommission ihre Umsetzungsvorschläge für den letzten Teil des Basel 3-Reformpakets veröffentlicht. Ziel der neuen Vorschriften ist es, die Banken in der EU besser für mögliche wirtschaftliche Schocks zu wappnen und gleichzeitig einen Beitrag zur Erholung Europas von der Covid-19-Pandemie und zum Übergang zur Klimaneutralität zu leisten. 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. Die Nutzung interner Modelle zur Berechnung von operationellen Risiken wird untersucht werden. Im Jänner 2019 wurde darüber hinaus die überarbeitete Version des neuen Marktrisiko-Standards (Fundamental Review of the Trading Book, FRTB) veröffentlicht. Zum Thema Nachhaltigkeit wird vorgeschlagen, die Banken – als Beitrag zum ökologischen Wandel – explizit zu verpflichten, ESG-Risiken im Rahmen ihres Risikomanagements systematisch zu ermitteln, offenzulegen und zu steuern. Die vorgeschlagenen Vorschriften sollen den Bankensektor nicht nur widerstandsfähiger machen, sondern auch sicherstellen, dass Banken Nachhaltigkeitsaspekte berücksichtigen. Die Kommission schlägt eine Umsetzung 2025 mit Übergangsregelungen bis über 2030 hinaus vor.

Zur Unterstützung des Bankensektors wurde ein Covid-19-Bankenpaket geschnürt. Dieses beinhaltet insbesondere eine Erläuternde Mitteilung der Kommission zur Anwendung der Bilanzierungs- und Aufsichtsvorschriften sowie sogenannte Quick Fix-Änderungen der Bankenaufsichtsregeln der EU (CRR). Die Mitgliedsstaaten haben Hilfspakete in Form von staatlichen Garantien und/oder Zahlungsstundungen (Moratorien)

geschnürt, um die Liquiditätsprobleme von Haushalten und Unternehmen zu lindern. 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 wurde der NPL (notleidende Kredite)-Aktionsplan der Kommission veröffentlicht. Die Sekundärmarkt-Richtlinie wurde am 8. Dezember 2021 im Amtsblatt veröffentlicht – die lokale Umsetzung und die Finalisierung des zugehörigen EBA ITS (Implementing Technical Standards der Europäischen Bankenaufsicht) sind noch ausständig. Die Richtlinie schafft insbesondere einheitliche Meldepflichten für Kreditkäufer und eine Verpflichtung zur Bestellung eines Kreditservicemitarbeiters für Verbraucher und Investoren aus Drittstaaten.

Das Finanzmarktstabilitätsgremium (FMSG) hat in seiner Sitzung vom 13. Dezember 2021 festgestellt, dass die steigenden systemischen Risiken aus der Wohnimmobilienfinanzierung große Relevanz für die Finanzmarktstabilität in Österreich haben können. Im Fall einer Immobilienkrise bestünde das Risiko einer Störung des Finanzsystems mit negativen Auswirkungen auf die Realwirtschaft, weswegen diese systemischen Risiken adäquat und rechtzeitig adressiert werden sollen. Das FMSG hat die FMA und die OeNB gebeten, die Umsetzung der Empfehlung auszuarbeiten.

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). 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 MPE-Ansatz separate Abwicklungsgruppen zu bilden, während auf Länderebene (auf Abwicklungsgruppenebene) nach dem SPE-Ansatz vorzugehen ist.

In Anbetracht der oben erwähnten Gesetzesänderungen und der Umsetzung der BRRD 2/SRMR 2 sowie der geänderten SRB MREL Policy für das Jahr 2021 wurden der Erste Group im Mai 2021 ihr MREL-Ziel als auch die internen MREL-Ziele für ausgewählte relevante Tochtergesellschaften auf Basis von BRRD 2/SRMR 2 erstmals als Prozentsatz des Gesamttrisikobetrags (TREA) und der Verschuldungsquote (LRE) vorgeschrieben. Für die Erreichung des endgültigen MREL-Ziels ist eine Übergangsperiode bis 1. Jänner 2024 vorgesehen.

Der von der FMA auf Basis der Kapitalpuffer-Verordnung festgelegte Systemrisikopuffer und Puffer für anderweitig systemrelevante Institute (Other Systemically Important Institutions, O-SIIs) lag 2021 für die Erste Group bei 2% der RWA. Seit 2018 ist die Erste Group Bank AG verpflichtet, den Systemrisikopuffer auch auf Einzelinstitutsebene zu halten.

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. Am 2. November 2021 ist eine Novelle der Online-Identifikationsverordnung in Kraft getreten, die Finanzdienstleistern ermöglicht, rein biometrische Verfahren zur geldwäscherechtlichen Fernidentifikation von Neukunden anzuwenden.

Am 20. Juli 2021 legte die Europäische Kommission ein Paket zur Stärkung der Bekämpfung von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung vor. Es beinhaltet unter anderem Legislativvorschläge mit Vorschriften in den Bereichen Sorgfaltspflichten und Transparenz der wirtschaftlichen Eigentümer, die sechste Geldwäscherichtlinie (AMLD) und einer Überarbeitung der Geldtransferverordnung im Zusammenhang mit Kryptovermögenswerten.

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 Referenzwertverordnung (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 Referenzwertverordnung wurden im Februar 2021 im Amtsblatt der Europäischen Union veröffentlicht, die Änderungen an den Verbriefungsvorschriften wurden im April 2021 veröffentlicht.

Die Verordnung (EU) 2019/2088 über nachhaltigkeitsbezogene Offenlegungspflichten im Finanzdienstleistungssektor wurde im Dezember 2019 im Amtsblatt veröffentlicht und ist seit März 2021 überwiegend anwendbar. Am 22. Juni 2020 wurde die Verordnung (EU) 2020/852 über die Einrichtung eines Rahmens zur Erleichterung nachhaltiger Investitionen (Taxonomie-Verordnung) im Amtsblatt veröffentlicht. Mit 1. Jänner 2022 finden wesentliche Bestimmungen der Taxonomie-Verordnung Anwendung. Zusätzlich veröffentlichte die EZB am 27. November 2020 ihren Leitfaden 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. Bereits seit Anfang 2021 dient der Leitfaden der EZB als wesentliche Referenz im aufsichtlichen Dialog mit den Banken. Im April 2021 hat die Europäische Kommission ein umfassendes Maßnahmenpaket veröffentlicht, das dazu beitragen soll, Finanzströme in nachhaltige Wirtschaftstätigkeiten zu lenken. Im Juli 2021 hat die Europäische Kommission ein Maßnahmenpaket veröffentlicht, das unter anderem ihre neue Strategie für ein nachhaltigeres europäisches Finanzsystem sowie einen Verordnungsvorschlag für einen freiwilligen EU-Standard für grüne Anleihen enthält. Im Fit & Proper/Governance-Bereich haben EBA und ESMA ihre Leitlinien zur Bewertung der Eignung von Mitgliedern des Leitungsorgans und Inhabern von Schlüsselfunktionen sowie die Leitlinien zur internen Governance überarbeitet und veröffentlicht. Beide Leitlinien sind seit 31. Dezember 2021 anzuwenden. Weiters hat die EZB am 9. Dezember 2021 ihren Leitfaden zur Beurteilung der fachlichen Qualifikation und persönlichen Zuverlässigkeit veröffentlicht, der in seinem Anwendungsbereich ebenso Mitglieder von Leitungsorganen und Inhaber von Schlüsselfunktionen umfasst.

## LANGFRISTIGE WACHSTUMSTRENDS IN ZENTRAL- UND OSTEUROPA

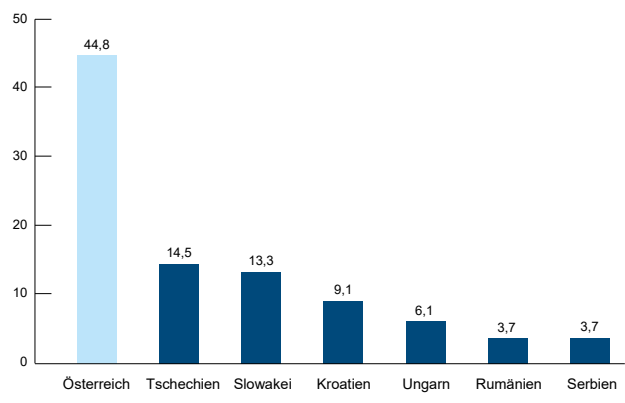
Der wirtschaftliche Aufholprozess der Länder in Zentral- und Osteuropa und der zugrunde liegende Trend der Konvergenz hält an. Das liegt einerseits daran, dass die Region fast ein halbes Jahrhundert an kommunistischer Misswirtschaft aufholen muss, und andererseits daran, dass während dieser Zeit kein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

tivität – 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 (2021) 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 gelebten 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 eine Kundin oder ein Kunde eine Marke gegenüber einer anderen bevorzugt. Letzten Endes profitieren Unternehmen mit starken Marken von der emotionalen Beziehung, die sie zu ihren Kundinnen und 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 Ermutigung von Menschen, ihren Wünschen nachzugehen, etwas zu schaffen, und es ist das Versprechen der Erste Group, sie dabei zu unterstützen.