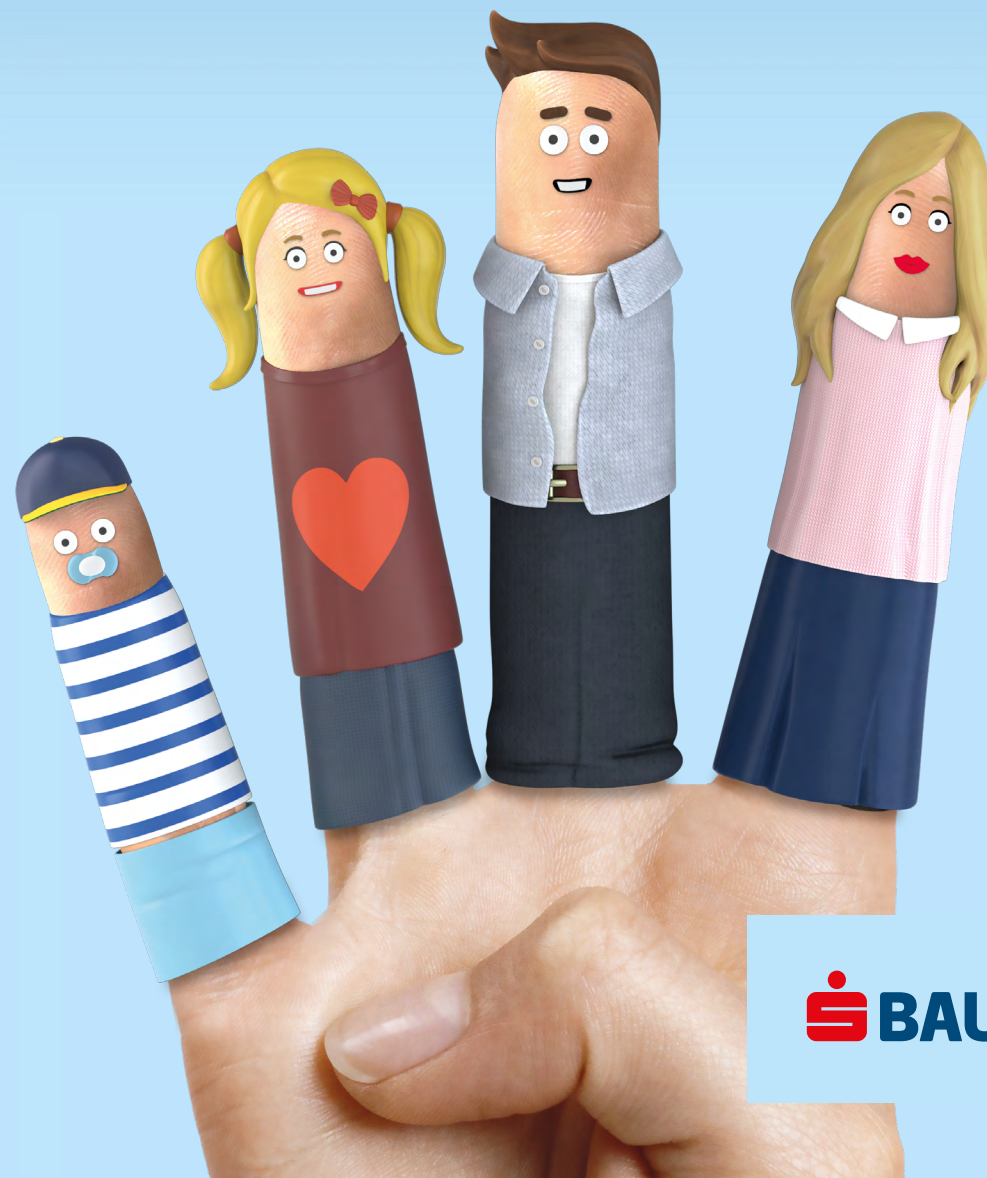


Tätigkeitsbericht 2018

Bausparkasse der österreichischen Sparkassen Aktiengesellschaft ist Teil der Erste Group



 **BAUSPARKASSE**

Inhaltsverzeichnis

Inhalt zum Klicken und Tippen

Nachhaltigkeitsbericht 2018

Zahlen, Daten und Fakten 2018



Interview mit dem Vorstand

„Klassischer Auftrag, moderne Lösungen“

Was waren die wichtigsten Highlights, Meilensteine und Weichenstellungen 2018 – und wie kann die s Bausparkasse in einer modernen Welt erfolgreich bleiben? Darüber diskutierten Astrid Kratschmann, Thomas Köck und Andreas Kaim.

Mit welchen Strategien haben Sie die s Bausparkasse 2018 zukunftsfit gemacht?

Thomas Köck: 2018 stand bei der s Bausparkasse im Zeichen der Modernisierung, gleichzeitig haben wir dabei unseren Gründungsauftrag in den Fokus gestellt: Wir haben die Aufgabe, den Österreicherinnen und Österreichern leistbares Wohnen zu ermöglichen. Und den Aufbau eines kleinen Vermögens, mit dem man sicher in die Zukunft gehen kann.

Astrid Kratschmann: Ausgehend von unseren starken Wurzeln vollziehen wir den Change, der nötig ist, um in einer modernen Bankenwelt erfolgreich arbeiten zu können. Die Menschen vertrauen uns, weil sie wissen, dass wir Wohnträume sicher finanzieren – aber darauf dürfen wir uns nicht ausruhen, die Erwartungen und Bedürfnisse der Kundinnen und Kunden verändern sich stark.

Andreas Kaim: Bei der Wohnraumfinanzierung steht bei uns die Sicherheit im Vordergrund. Die s Bausparkasse sorgt dafür, dass nichts passiert, wenn etwas passiert. Besonders wichtig ist uns Zugänglichkeit und Erreichbarkeit, die wir über digitale Kanäle laufend verstärken. Wir sind aber nicht erst beim Immobilienerwerb oder bei der Errichtung des Eigenheims dabei, sondern schon viel früher: beim Ansparen der Eigenmittel.

Thomas Köck: Die Verknüpfung von Ansparen und Finanzieren durch Bausparen kann mit neuen Medien und Technologien noch besser umgesetzt werden. Daran arbeiten wir mit Herzblut.

Astrid Kratschmann: Auch die Schnittstellen zu unseren Partnern wurden 2018 verbessert. Verlässliche Vertriebspartner, ein starkes Team und professionelle, kompetente Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind klassische Stärken, die bei den veränderten Kundenbedürfnissen sogar noch an Bedeutung gewinnen.

Andreas Kaim: Wir müssen es den Kundinnen und Kunden möglichst einfach machen, sich a) zu informieren und b)

die Produkte abzuschließen. Das funktioniert in den Bankfilialen, bei unseren Beratern, über unseren mobilen Vertrieb, über das KundenServiceCenter, unsere Online-Plattformen und Tools für Fragen zum Thema Bauen, Sanieren, Finanzieren. Servicequalität, Geschwindigkeit und mobile Konnektivität werden wir weiter erhöhen, damit unsere Produkte einfacher zugänglich und convenient sind.

Thomas Köck: Wir modernisieren auch interne Abläufe, um das Bausparen zukunftsfit zu machen und an neue Anforderungen anzupassen, die nicht nur kundenseitig bestehen: Unsere Teams und Vertriebspartner wollen und sollen mit modernen Instrumenten effizienter und einfacher arbeiten. Wir digitalisieren, weil es neue Erwartungen an Dienstleister und Arbeitgeber gibt. In diese Richtung ist 2018 viel geschehen – und es ist wirklich bemerkenswert, dass wir trotz der Modernisierungsmaßnahmen so ein erfolgreiches Jahr hatten. Die Kolleginnen und Kollegen haben trotz der vielen Veränderungen das Tagesgeschäft mit unglaublichem Engagement sehr gut erledigt.

Astrid Kratschmann: Die Mitarbeiterveranstaltung war ein wichtiger Start. Auch bei den Innovationsworkshops



„Das Team der s Bausparkasse hat die neuen Herausforderungen mit viel Engagement toll gemeistert!“
Astrid Kratschmann, bis 31.12.2018 Vorstand s Bausparkasse für Marktfolge, Recht und Compliance



„Digitalisierung und ein starkes Vertriebsteam sind wesentlich, um für Kundinnen und Kunden zugänglicher zu werden.“ Andreas Kaim, seit 01.01.2019 neuer Vertriebsvorstand der s Bausparkasse

hat man gesehen, mit welcher Energie und Begeisterung unser Team in die neuen Zeiten geht. Hoch motiviert und hoch professionell haben sie die Veränderungen toll gemeistert. Hut ab.

Andreas Kaim: Mit diesem Elan sind wir auch in das neue Geschäftsjahr gegangen – Ziel ist eine laufende Weiterentwicklung. Der Baukostenindex, steigende Preise für Immobilien und bei den Mieten zeigen eindeutig: Wohnen wird immer teurer. Umso wichtiger ist es, dass wir gemeinsam mit unseren Kunden mit unseren Finanzierungen möglichst viele Wohnwünsche realisieren!

Thomas Köck: Sich Immobilieneigentum zu schaffen, wird nicht einfacher – aber immer wichtiger, um gegen steigende Mieten abgesichert zu sein. Um den eigenen Wünschen entsprechend zu wohnen, gleichzeitig genug Geld für andere Bereiche zur Verfügung zu haben. Und um den Lebensstandard auch in der Pension aufrecht-erhalten zu können. Unsere Aufgabe ist es, dafür zu sorgen, dass sich möglichst viele Leute Wohneigentum leisten können. So wie es unserem Gründungsauftrag entspricht.



„Aufbauend auf unserem Bausparfundament die Zukunft gestalten.“
Thomas Köck, Vorstandsvorsitzender der s Bausparkasse

Wordrap

Thomas Köck (Vorstandsvorsitzender der s Bausparkasse), Astrid Kratschmann (Vorstand s Bausparkasse bis 31.12.2018) und Andreas Kaim (Vorstand s Bausparkasse seit 01.01.2019) im Wordrap



Bausparen ist ...

... die traditionsreichste Crowdfunding Plattform für den Wohnbau.

Thomas Köck

... Sicherheit in einer modernen Bankenwelt.

Astrid Kratschmann

... dank starker Wurzeln bewährt und beliebt.

Andreas Kaim

Modernisierung ...

... ist mit Fokus auf unseren Gründungsauftrag unsere Zukunft.

Thomas Köck

... ist Garant dafür, dass die Werte des Bausparens auch in Zukunft Bestand haben werden.

Astrid Kratschmann

... ist, es unseren Kundinnen und Kunden möglichst einfach zu machen.

Andreas Kaim

Das Team der s Bausparkasse ...

... bewältigt Veränderungen kompetent.

Thomas Köck

... überzeugt unsere Kundinnen und Kunden sowie Vertriebspartner täglich durch Begeisterung und Kompetenz.

Astrid Kratschmann

... ist absolut zuverlässig!

Andreas Kaim





Nachhaltigkeitsbericht

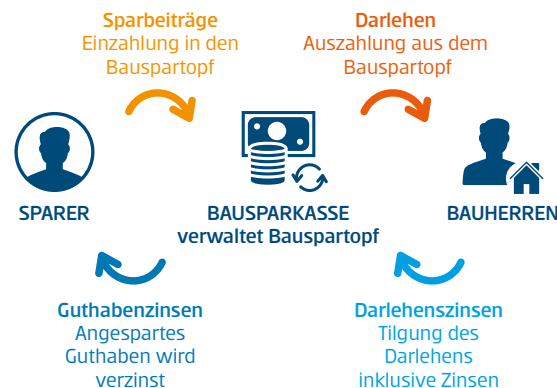


Leistungsfähiger Wohnbau

Leistbarer Wohnbau

Am Puls der Zeit

Ihrem Gründungsauftrag entsprechend hat die s Bausparkasse die Aufgabe, den Österreicherinnen und Österreichern leistbares Wohnen sowie den Aufbau eines kleinen Vermögens zu ermöglichen. Neue Erwartungen an Dienstleister und Arbeitgeber ändern nichts an dieser Aufgabe, wohl aber an der Art, wie wir ihr gerecht werden. Prinzipiell machten die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der s Bausparkasse und ihre Vertriebspartner im Geschäftsjahr 2018 das Gleiche wie ihre Kolleginnen und Kollegen in den Jahrzehnten davor – aber sie machten vieles ganz anders.



„Mit dem Kinder-Bonus konnten wir in einer sehr wichtigen Zielgruppe punkten.“

Viera Rieger, Marketing und Produktentwicklung

Klassischer Gründungsauftrag, moderne Welt

2018 wurde bei der s Bausparkasse intensiv an Modernisierung und Digitalisierung gearbeitet. Das ermöglicht den Teams der s Bausparkasse sowie ihren Partnern effiziente und einfache Kooperation. Mit fortschrittlichem Workflow können wir veränderte Erwartungen unserer Kundinnen und Kunden zur vollen Zufriedenheit erfüllen und noch genauer auf ihre Bedürfnisse eingehen. Zusammen mit unseren traditionellen Stärken und dem über Jahrzehnte gewachsenen Vertrauen der Kundinnen und Kunden sind diese Modernisierungsmaßnahmen entscheidend für unseren langfristigen Erfolg.

Veränderungen und Erfolge

Gemeinsam haben wir 2018 nicht nur die Modernisierungsmaßnahmen, sondern auch die Geschäftsentwicklung erfolgreich gestaltet. Darauf können wir stolz sein. Wir sind eine hochmoderne Bausparkasse mit langjähriger Tradition und können die Herausforderungen unserer Zeit mit Engagement, Kompetenz und Optimismus annehmen.



„Beratungsqualität ist ein entscheidender Erfolgsfaktor.“

Rudolf Wipplinger, Produktentwicklung Finanzieren

Leistbares Wohnen mit Kinder-Bonus

Das Darlehensgeschäft der s Bausparkasse verlief im Jahr 2018 sehr gut. „Unsere Vertriebspartner haben mit den Produktschwerpunkten, die wir entwickelt haben, gut gearbeitet. Das setzt sich auch 2019 fort“, betont Rudolf Wipplinger, Produktentwicklung. Wichtiger Faktor für ein starkes Herbstergebnis war unsere Marktforschungsstudie. Aufbauend darauf wurde eine zielgruppenspezifische Produkt- und Marketingaktion entwickelt: das Bauspardarlehen mit bis zu 1.500 Euro Kinder-Bonus. „Bausparen ist sicher und langfristig kalkulierbar und daher für Familien sehr attraktiv“, erklärt Viera Rieger, Marketing und Produktentwicklung. „Mit dem Kinder-Bonus ist es gelungen, diese gerade in der Wohnraumfinanzierung sehr wichtige Zielgruppe verstärkt für uns zu gewinnen.“

70/30: Kundenerwartungen erfüllt

Für die Finanzierung von Miet- und Genossenschaftswohnungen sowie von Bildungsmaßnahmen implementierte die s Bausparkasse Mitte 2018 eine attraktive Neuerung: „Kunden wollen möglichst schnell möglichst viel von ihrer Darlehenssumme haben“, erklärt Daniela Gregor, Leiterin operatives Risikomanagement. „Diesen Wunsch erfüllen wir

mit unserem neuen 70/30-Angebot.“ 70 % Vorausleistung gibt es beim s Bauspardarlehen inzwischen auch für die Verwendungszwecke Sanierung/Zubau/Umbau.

Finanzielle Entlastung bieten

Ein weiterer Erfolgsfaktor am wettbewerbsintensiven Markt: Im Bedarfsfall gibt es beim s Bauspardarlehen bis zu 12 rückzahlungsfreie Monate zu Beginn der Darlehenslaufzeit. Damit hilft die s Bausparkasse, finanzielle Doppelbelastungen zu vermeiden, und erleichtert die leistbare Verwirklichung des Traums vom Eigenheim. Nach wie vor beliebt sind auch die Komme-Was-Wolle-Vorteile: etwa um im Fall einer Karenz auch in einer späteren Darlehensphase die Belastung zu vermindern.

Konditionsstark

Die laufende Anpassung der Konditionen an die Marktanforderungen war auch im vergangenen Geschäftsjahr eine wichtige Säule unserer Angebote. Im Frühjahr 2018 hat die s Bausparkasse ihren Finanzierungszinssatz sogar ins Zentrum einer Werbekampagne



gestellt (Foto) und damit bewiesen: Ein s Bauspardarlehen bietet nicht nur Komme-Was-Wolle-Vorteile, Sicherheit und Kalkulierbarkeit über eine lange Laufzeit, sondern auch attraktive Konditionen.

Gründungsauftrag und Grundbedürfnisse

Qualitativ hochwertiger Wohnraum zu leistbaren Preisen zählt zu den elementaren Bausteinen einer funktionierenden Gesellschaft. Dass unser Gründungsauftrag nach wie vor hochaktuell ist, zeigen auch die Rahmenbedingungen: Laut Inflationsaufstellung der Statistik Austria stiegen die Mieten 2018 gegenüber dem Vorjahr um 3,7 %. Immobilienkosten vor allem in den Ballungsgebieten deutlich mehr als noch vor einigen Jahren. Wer selber baut, muss auch immer tiefer in die Tasche greifen: Bei den Baukosten gab es 2018 laut Statistik Austria eine Verteuerung von 2,9 %. Bausparen bewährt sich weiterhin als attraktive und sichere Finanzierungsform, um den Wunsch vom Immobilieneigentum auch bei herausfordernden Rahmenbedingungen zu verwirklichen.

Finanzen und Umwelt entlasten

Wer im Eigentum lebt, sichert sich finanzielle Entlastung. Das kann gerade im fortgeschrittenen Alter wichtig sein,

um den gewohnten Lebensstandard abzusichern. Die Zahl der über 65-Jährigen wird in den nächsten 20 Jahren um die Hälfte zunehmen. Wohneigentum gewinnt als „Pensionsvorsorge“ an Bedeutung. Sanierungsmaßnahmen helfen, die eigenen vier Wände an die variablen Anforderungen unterschiedlicher Lebensphasen anzupassen – und Energie und damit Geld zu sparen. Mithilfe eines s Bauspardarlehens können unterschiedliche Maßnahmen zur nachhaltigen Senkung des Energieverbrauchs finanziert werden. Investitionen in Sanierungsmaßnahmen sichern Eigenkapital, steigern den Immobilienwert, ermöglichen Heizkosteneinsparungen – und sind ein wichtiger Beitrag für Klima und Umwelt.

Förderungen: Sanieren und finanzieren

Bei der vom Umweltministerium und vom Wirtschaftsministerium initiierten Förderaktion „Sanierungsoffensive“ zur thermischen Sanierung bewährte sich das Serviceteam der s Bausparkasse auch 2018 als Schnittstelle zwischen Politik und Bevölkerung. Verstärkt gefördert wurde der Ausstieg aus Ölheizungen. 42,6 Mio. Euro Fördergeld standen zur Verfügung.



„Unser neues 70/30-Angebot entspricht vielen Kundenwünschen.“
Daniela Gregor, operatives Risikomanagement



„Der Kinder-Bonus unterstreicht, wofür die s Bausparkasse steht: leistbares Wohnen für Familien sicher finanzieren.“
Thomas Mayer, Marketing und Produktentwicklung

Online-Services für leistbare Wohnträume

14 Online-Rechner bringen potenzielle Finanzierungskundinnen und -kunden zu den Angeboten der s Bausparkasse: Je nach Bedarf helfen sie beim günstigen Bauen, beim Kalkulieren des Darlehensvolumens und beim Energiesparen. Hier finden Sie alle Rechner:

www.s-bausparkasse.at/rechner

Bausparkreislauf

Immobilien setzten ihren Erfolgskurs auch 2018 weiter fort. Insbesondere Veranlagungen in Immobilien erzielten beim Stimmungsbarometer für das 4. Quartal 2018 von Integral mit 52 % den historischen Höchstwert. Damit bestätigte sich wieder folgender Trend: Je niedriger das Zinsniveau desto attraktiver die Veranlagung in „feste“ Werte. Bausparen sichert den Anspruch auf ein besonders günstiges Bauspardarlehen. Damit wiederum lassen sich Immobilien- bzw. Grundstückserwerb sicher und leistbar finanzieren. So wie es dem Gründungsauftrag der s Bausparkasse entspricht.

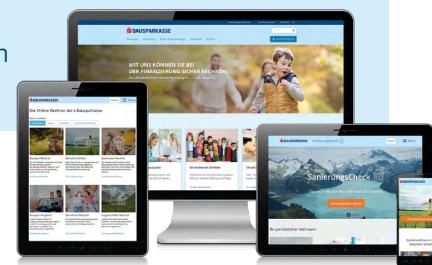
Das Bausparprinzip – durch das Zusammenwirken vieler Sparerinnen und Sparer Kapital anzusammeln und zinsgünstig langfristige Darlehen zu vergeben – hat sich auch in Zeiten von Wirtschafts- und Finanzkrisen bewährt. Bausparen bietet ein Höchstmaß an Sicherheit, langfristiger Planbarkeit und Wertbeständigkeit.

Top-3 Online-Rechner 2018

1. Liegenschafts-Rechner
2. Rate-statt-Miete-Rechner
3. Darlehens-Rechner

Top-3 Servicetools 2018

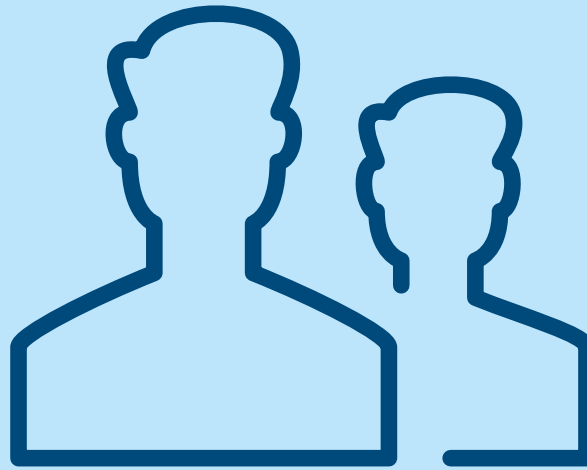
1. EnergieBlog
2. DarlehensCheck
3. Online-Bausparen



Die neue Werbelinie der s Bausparkasse zum Finanzierungsschwerpunkt



„Kunden suchen Informationen und finden über unseren Qualitätscontent unsere Angebote.“
Katja Zimmer, E-Services



Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Vertrauen, respektvolles Miteinander und Fairness nehmen in der s Bausparkasse einen hohen Stellenwert ein. Das scheinen Schlagworte zu sein, aber wer uns kennt, weiß, dass wir all das auch tatsächlich leben. Es ist uns ein Anliegen, Rahmenbedingungen zu schaffen, die ein sehr gutes Arbeitsklima erlauben und die Vereinbarkeit von Familie und Beruf ermöglichen.

Unser neues Vorstandsteam



Thomas Köck, Vorstandsvorsitzender, wechselte in das Marktfolgeressort.

Andreas Kaim ist seit 01.01.2019 neuer Vertriebsvorstand.



Astrid Kratschmann legte ihr Vorstandsmandat per 31.12.2018 nieder. Sie übernimmt im Bereich Immobilien und Wohnbau der Erste Bank Oesterreich weitere Aufgaben.



„Gut ausgebildete und motivierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind ein entscheidender Faktor.“
Knut Beitzl, Betriebsratsvorsitzender

Unser neuer Vertriebsvorstand

Andreas Kaim ist seit 1990 in unterschiedlichen Führungspositionen in der Sparkassengruppe tätig. Von 2009 bis 2011 war er Vorstandsvorsitzender der Weinviertler Sparkasse AG, von 2011 bis 2018 Filialdirektor in der Erste Bank Oesterreich. Als „Kundenmensch“ mit hohen Führungsqualitäten war er in unterschiedlichen Märkten erfolgreich, zuletzt in der Region Niederösterreich Nord. Andreas Kaim (geb. 1971) ist verheiratet und hat zwei fast erwachsene Söhne.

Frauenquote



Zum Jahresende 2018 gab es bei der s Bausparkasse **9 Prokuristinnen** und **10 Prokuristen**.

Gemeinsam Visionen entwickeln

Beim Mitarbeitertag imPULSe am 23.04.2018 waren alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter eingeladen, gemeinsam an Strategien zu arbeiten und Ideen für unsere Zukunft einzubringen. „Die Knochenarbeit begann danach, als es

darin ging herauszuarbeiten, was das im Alltag für jeden Einzelnen von uns bedeutet“, erklärt Andrea Trabitsch, Leiterin Personalmanagement. „Und es heißt eben, dass ich bei mir selbst anfangen und den ersten Schritt setze und nicht warten kann, bis andere sich ändern.“



Personalia



- Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter per 31.12.2018: **225**, davon sind **122** weiblich und **103** männlich
- Anzahl der Teilzeitkräfte bei der s Bausparkasse: **46**, davon sind **40** weiblich und **6** männlich
- **9** Mitarbeiterinnen und **13** Mitarbeiter arbeiten in Führungspositionen



„Digitalisierung soll vor allem administrative Tätigkeiten und Schulungen erleichtern.“
Andrea Trabitsch, Personalverantwortliche s Bausparkasse

Altersdurchschnitt

- Altersdurchschnitt gesamt: **48 Jahre**
- Altersdurchschnitt weiblich: **45 Jahre**
- Altersdurchschnitt männlich: **51 Jahre**



Häufig genannte Begriffe beim imPULSe:

- Vertrauen und Kommunikation
- Wertschätzung und Respekt
- Mut und Fehlerkultur
- Hands-on-Mentalität

Von der Idee zum Projekt

Viele der beim Arbeitertag imPULSe herausgearbeiteten Ideen, Wünsche und Visionen wurden inzwischen in Innovationsworkshops, Seminaren und Projekten vertieft. Auch in Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen fließen die gewonnenen Erkenntnisse ein.



Change Projekt

Gemeinsam mit dem Vorstand arbeitet die Personalabteilung der s Bausparkasse am Change Projekt. Dabei kommt dem digitalen Wandel ein hoher Stellenwert zu. Gleichzeitig möchten wir trotz aller Veränderung Stabilität, Sicherheit und ein gutes Beziehungsmanagement bieten. Dass dies gelingt, zeigt auch die neuerliche Zertifizierung mit dem Gütezeichen „berufundfamilie“.

Ausgezeichnet: Beruf und Familie

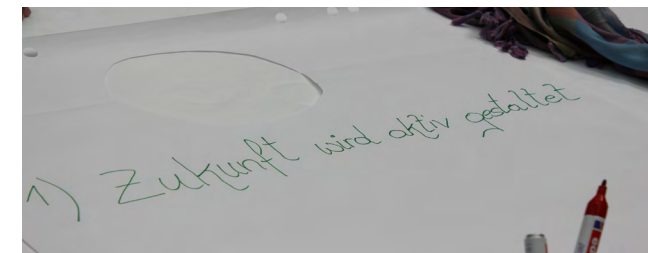
Für ihren Einsatz rund um die Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben wurde die s Bausparkasse 2018 erneut mit dem Gütezeichen „berufundfamilie“ ausgezeichnet. Unser Unternehmen legt traditionell großen Wert auf eine ausgewogene Work-Life-Balance sowie auf gute Rahmenbedingungen für eine familienfreundlichere Arbeitswelt. Mit flexiblen Arbeitszeiten und optionalem work@home ermöglichen wir unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, Beruf und Privatleben besser zu vereinbaren.



Betriebsrat: Mitgestaltungsmöglichkeiten genutzt



Ein gut funktionierender Teil eines großen Konzerns zu sein: Das stellt die s Bausparkasse auch vor soziale Herausforderungen. Aufgabe und Zielsetzung des Betriebsrats ist es, die Interessen Einzelner, der gesamten Belegschaft, aber auch des Unternehmens abzuwägen und unter einen Hut zu bekommen. „Durch tägliche Beratung und Gespräche mit unseren Mitarbeitern bekommen wir einen guten und authentischen Einblick in deren Arbeitsumfeld“, sagt Knut Beitzl, Betriebsratsvorsitzender. 2018 wurde viel dafür getan, konzernrechtliche Rahmenbedingungen für die s Bausparkasse zu adaptieren und lebbar zu machen. „Wir haben Möglichkeiten der Mitgestaltung genutzt und wollen positiv in die Zukunft blicken, um die s Bausparkasse mit all ihren neuen Strukturen immer wieder als attraktiven Arbeitgeber in Erscheinung treten zu lassen. Diese Übung ist dann gelungen, wenn wir keine Mittel mehr zu Burn-out-Therapie brauchen und unsere Ressourcen in deren alltäglicher Prävention nutzen können.“





Bildung und Wissen

Bildung und Wissen

Digitale Weiterbildung

Die s Bausparkasse unterstützt engagiert alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bei der Weiterbildung. 2018 geschah dies verstärkt über digitale Angebote und Services. Digitalisierung vereinfacht den Zugang zu Bildungsangeboten. „Dadurch können Weiterbildungsmaßnahmen effizient und bequem in den Arbeitsalltag integriert werden“, erklärt Henriette Sagmeister, Learning and Development. Durch Digitalisierung erleichtert wurden 2018 auch die Anmelde- und Abwicklungsprozesse für Seminare und Schulungen. Via Videoverbindung können Kolleginnen und Kollegen aus ganz Österreich an Schulungen teilnehmen. Führungskräfte steht ein umfangreiches Coachingangebot zur Verfügung. Die Suche und Auswahl der passenden Coaches wurde durch eine digitale Prozessunterstützung beschleunigt und erleichtert.

Lernportal

Mit dem AMOS-Lernportal steht gruppenweit eine digitale Lernplattform zur Verfügung. Jede Mitarbeiterin bzw. jeder Mitarbeiter kann damit Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen individuell in Anspruch nehmen. Die angebotenen Inhalte unterstützen fachliche Weiterbildung



und Persönlichkeitsentwicklung. Einige der Bildungsschwerpunkte 2018 waren „Digitale Kompetenz in der Finanzbranche“ sowie „Agiles Arbeiten“ und „Erstellung von Videos“.

Webinare

Social Skills standen 2018 im Fokus mehrerer Webinare, die u.a. am Arbeitsplatz individuell konsumiert werden können.



Webinare auf einen Blick:

- Praxisorientierte Impulse für die persönliche Weiterentwicklung
- Online in Form eines Webinars
- 30–40 Minuten Inspirationen & Tipps von Profis
- Ausreichend Zeit, um individuelle Fragen zu diskutieren
- Konkreter Impuls für die sofortige Anwendung



„Mit Digitalisierung Bildungsprogramme in den Arbeitsalltag integrieren.“
Henriette Sagmeister, Learning and Development



„Die Navigator-Ausbildung war für mich eine wertvolle Erfahrung, da es eine Art Wegweiser war, wohin sich die berufliche Zukunft bewegen soll.“
Sonja Settari, Vertrieb Tirol/Teilnehmerin Navigator-Programm

Navigator: Entwicklung & Vernetzung

Im Talentmanagement-Programm Navigator haben Potenzialträgerinnen und -träger der s Bausparkasse die Chance, ihr Wissen zu erweitern und Netzwerke zu knüpfen. Gemeinsam mit Kolleginnen und Kollegen aus der Erste Bank Gruppe werden sie darauf vorbereitet, Verantwortung zu übernehmen – an ihrem Arbeitsplatz und in der Gesellschaft.

Talentmanagement



2018 haben **3 Mitarbeiterinnen und 3 Mitarbeiter** der s Bausparkasse am Navigator-Programm teilgenommen.

Performance Development System

Das digitale Mitarbeitergespräch PDS (Performance Development System) wurde 2017 als Pilotprojekt eingeführt. 2018 erfolgte der unternehmensweite Roll-out. Ziel ist, die Entwicklung der einzelnen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter strukturierter und transparenter zu fördern und jeder und jedem

individuell aufzuzeigen, wie sie bzw. er mit ihrem bzw. seinem Know-how zum Unternehmenserfolg beiträgt. Das digitale Mitarbeitergespräch soll das persönliche Mitarbeitergespräch nicht ersetzen, sondern vereinfachen und unterstützen.

Persönliche Jahresziele

EMMA PDS ist ein leicht anwendbares und transparentes EDV-gestütztes Instrument. Es ermöglicht, Unternehmensziele, Abteilungsziele, individuelle Ziele und damit zusammenhängend erforderliche Kompetenzen zu erfassen. Nach einer dafür vorgesehenen Periode werden diese Ziele und Kompetenzen evaluiert und beurteilt. Anfang 2018 wurde das System in Schulungen erklärt. EMMA PDS wird als Hilfsmittel zur leichteren Erfassung der individuellen Jahresziele sehr gut angenommen.

Wissen weitergeben

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der s Bausparkasse gaben ihr Know-how 2018 auch in internen Bildungsveranstaltungen weiter. So organisierte Anke Jungwirth, EDV und Organisation, in einem Tagesseminar einen Einblick in das Thema



„agiles Arbeiten“. Monika Gröger, Öffentlichkeitsarbeit, vermittelte einen zweitägigen Workshop „Videos drehen mit dem Smartphone“. In der Rechtsabteilung fanden regelmäßig interne Schulungen statt. Im Rahmen der Reihe „info-break(fast)“ werden Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter während eines Frühstücks kurz und kompakt über arbeitsrelevante Themen informieren. Der Zuspruch zu diesen Veranstaltungen ist sehr groß.

Schule begegnet Wirtschaft

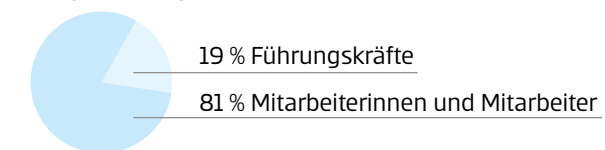
Die s Bausparkasse ist Kooperationspartner beim Finanz- und Risiko-Management-Lehrgang (FiRi) der Wiener Handelsakademien. Von der s Bausparkasse geschulte Expertinnen und Experten vermitteln Professorinnen und Professoren in Bildungseinrichtungen Inhalte rund ums Bausparen und Ansparen, sodass diese ihr Wissen selbst im Unterricht weitergeben können.



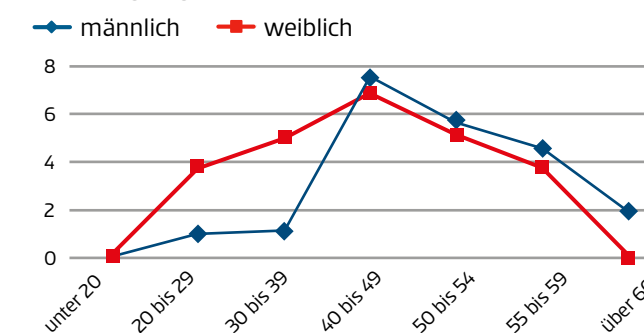
Darlehen für Investitionen in Bildung

Weiterbildung gewinnt an Bedeutung und muss oft mit privaten Mitteln kofinanziert werden. Das s Bauspardarlehen kann man auch für die Finanzierung von Bildungs- (und Pflege-) Maßnahmen verwenden. Damit werden neue Kundinnen und Kunden gewonnen, die nach ihrer Ausbildung auch ihr Zuhause mit der s Bausparkasse finanzieren können.

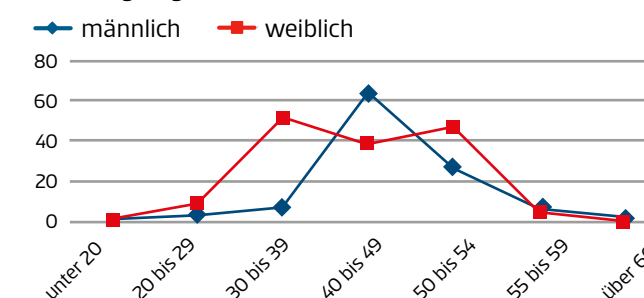
Aufgliederung nach Teilnehmerinnen und Teilnehmern



e-Trainingstage nach Geschlecht/Alter



Schulungstage nach Geschlecht/Alter





Integration und Engagement

Integration und Engagement

Wohnraum für Obdachlose

Die Unterstützung von Obdachlosen passt zum Gründungsauftrag der s Bausparkasse: Menschen zu Wohnraum zu verhelfen. Die Wiener Sozialorganisation neunerhaus ermöglicht obdachlosen Menschen ein selbstbestimmtes und menschenwürdiges Leben. Die Zusammenarbeit zwischen s Bausparkasse und neunerhaus besteht mittlerweile seit 14 Jahren – in dieser Zeit wurden viele gemeinsame Aktionen durchgeführt.

Im Jahr 2018 beispielsweise:

Bestsellerautor hilft helfen

Bestsellerautor Andreas Salcher stellte im Rahmen des Bücherbasars der s Bausparkasse am Weihnachtsmarkt der Erste Bank sein Buch „Das ganze Leben an einem Tag“ vor. „Wir als s Bausparkasse konnten uns mit dieser Aktion schön in die Tätigkeiten am Campus integrieren und einen tollen Beitrag leisten“, fasst Monika Gröger, Öffentlichkeitsarbeit, zusammen. „Mit Bücherspenden von Kolleginnen und Kollegen aus der Gruppe und dem Verkauf derselben während des Weihnachtsmarkts kommt jedes Jahr eine schöne Spende für das neunerhaus zustande.“ 2018 lukrierten die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der s Bausparkasse mit

dem Bücherbasar rund 3.000 Euro zugunsten neunerhaus. Außerdem haben alle neunerhaus Bewohnerinnen und Bewohner wieder Weihnachtspakete von der s Bausparkasse bekommen.



„Danke, s Bausparkasse!“

2019 feiert neunerhaus sein 20-jähriges Bestehen. Mittlerweile bietet es eine Vielzahl an Angeboten für obdach- und wohnungslose Menschen und ihre Tiere. „Wir arbeiten

leidenschaftlich daran, Obdachlosigkeit in Wien zu beenden und obdachlose Menschen vom Rand in die Mitte unserer Gesellschaft zu holen“, erklärt Daniela Unterholzner, Geschäftsführerin neunerhaus. „Tatkräftige Unterstützung von Unternehmen wie der s Bausparkasse, von ehrenamtlichen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern und zahlreichen Kooperationen helfen dabei Tag für Tag.“

Neunerhaus Gesundheitszentrum bietet niederschwellige medizinische Versorgung und sozialarbeiterische Beratung für wohnungslose, obdachlose und nicht versicherte Menschen. Viele der Patientinnen und Patienten blieben unverorgt, gäbe es dieses Angebot nicht. 2018 wurden 4.400 Patientinnen und Patienten – darunter 280 Kinder – von neunerhaus Allgemeinmedizinerinnen und -medizinern sowie Zahnärztinnen und Zahnärzten versorgt.

„Laufen hilft“

Sport für den guten Zweck: Zugunsten von St. Anna Kinderspital



und neunerhaus fand am ersten März-Wochenende 2018 das „Laufen hilft“-Event statt. Die s Bausparkasse war nicht nur laufend und walkend mit dabei – das Organisationsteam



„neunerhaus sagt Danke: an die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der s Bausparkasse für das Kuchenbuffet bei ‚Laufen hilft‘ 2018 zugunsten neunerhaus Gesundheitszentrum, für die Spende aus dem Bücherbasar und für die liebevoll verpackten und persönlich

adressierten Weihnachtsgeschenke für neunerhaus Bewohnerinnen und Bewohner.“

Daniela Unterholzner, Geschäftsführerin neunerhaus

rund um Edith Rosar (Gründungsmitglied der s Bau Runners und bis zur ihrer Pensionierung 2017 im Personalmanagement tätig) und Karin Richter (Abwicklungsstelle für Privatkundenfinanzierungen) hat wieder einen gut besuchten Kuchenstand auf die Beine gestellt und betrieben. Über 1.000 Euro Spendengelder wurden mit diesem Kuchenstand und 3.000 Euro mit dem Lauf lukriert!



Tirol vs. Wien

Beim „Rote Nasen Lauf“ kann österreichweit an über 70 verschiedenen Orten für mehr Lachen im Spital gelaufen, gewalkt, gehüpft, spaziert werden. Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der s Bausparkasse waren 2018 zum vierten Mal dabei. Auf Initiative von Othmar Haushofer, Leiter Interne Revision, entstand vor drei Jahren ein „Wettkampf“ zwischen der Wiener Zentrale und dem Westen: Welches Regionalteam beim jeweiligen „Rote Nasen Lauf“ mehr Kilometer für die gute Sache erreicht, erhält einen Wanderpokal. 2018 haben die Läuferinnen und Läufer aus dem Westen mit 200 Kilometern Laufleistung den Wanderpokal zurück nach Tirol geholt.



Karriere und soziales Engagement

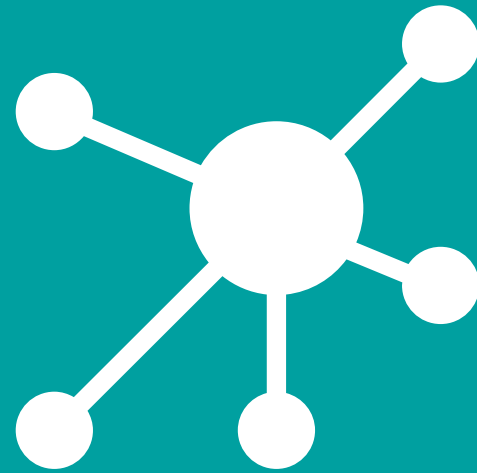
Im Talentmanagement-Programm Navigator werden Potenzialträgerinnen und -träger der s Bausparkasse zusammen mit Kolleginnen und Kollegen aus der Erste Group darauf vorbereitet, Verantwortung zu übernehmen – im Unternehmen und in der Gesellschaft. Im Rahmen des Programms nahmen die Teilnehmenden an Sozialprojekten teil. 2018 kochte eine Gruppe mit Obdachlosen in der Gruft, einer Caritas-Einrichtung für obdachlose Menschen in Wien. Eine andere Gruppe verbrachte mit Flüchtlingsfamilien einen Tag im Tierpark Schönbrunn.



„Es geht uns als Einzelpersonen und als Gesellschaft nur so gut, wie es den Schwächsten geht.“
Monika Gröger, Öffentlichkeitsarbeit



„Unser Projekt in der Gruft war eine einzigartige, positive Erfahrung.“
Melinda Vida, E-Services



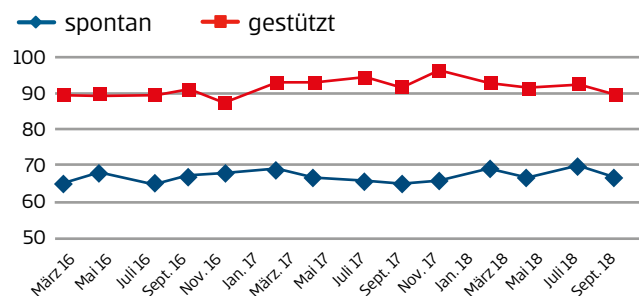
Beziehungen und Umfeld

Beziehungen und Umfeld

Unser Netzwerk

Die s Bausparkasse bietet ihre Leistungen über alle Sparkassen, Erste Bank, Versicherungen (Donau Versicherung, s Versicherung, Wiener Städtische), über ausgewählte Maklerinnen und Makler sowie Vermittlerinnen und Vermittler, den eigenen hauptberuflichen Vertrieb (s Wohnfinanz) und freiberufliche Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an. Online-Angebote ergänzen das Vertriebsangebot. Durch die große Zahl unserer Partner und die unterschiedlichen Vertriebs-schienen stellen wir die Nähe zu unseren Kundinnen und Kunden sicher. 2018 wurde die Zusammenarbeit mit dem

Markenbekanntheit s Bausparkasse



„Der Kontakt zu den Sportlern ist ein sehr positiver und schöner.“

Jörg Schretter, Sponsorvertreter der s Bausparkasse bei der Sparkasse Schülerliga

Vertriebspartner s Wohnfinanz intensiviert und die Kolleginnen und Kollegen wurden näher in die Abwicklungsprozesse mit einbezogen. Somit kann eine einfache und schnelle Erfassung gewährleistet werden.

Vom Vertriebsservice zum KundenServiceCenter

Um schneller und effizienter auf Fragen und Wünsche eingehen zu können, hat die s Bausparkasse ihre telefonische Service-Hotline (DW 29 900) für Kundinnen, Kunden und Partner ausgeweitet. Ein fachlich und rhetorisch speziell geschultes Team übernimmt für den Vertrieb sowie interne Abteilungen und auf der Hotline eingehenden Kunden-telefonate. Ziel ist eine hohe First-Time-Fixed-Rate – also die Enderledigung beim Erstgespräch. „Fragen und Feedback der Kunden werden auch genutzt, um Produkte, Services und Informationen laufend zu verbessern“, erklärt Edeltraud Müller, Leiterin KundenServiceCenter. Das neue Servicecenter hat sich auch als beliebter „Helpdesk“ für Vertriebspartner etabliert.



„Wir erklären den Kunden, wie einfach das Darlehen ist.“
Edeltraud Müller, Leiterin KundenServiceCenter

DW 29 900:

Unser neues KundenServiceCenter

- Ein Team, das professionell telefoniert
- Ein Team, das hinter unseren digitalen Services steht
- Professionelle Beantwortung von E-Mails (Homepage, Kontaktformulare, info@sbausparkasse.at)
- Abwicklung der Online-Sales (Weiterleitung von u.a. Darlehensanfragen an den Vertrieb), Terminvereinbarungen bei DirektDarlehen-Anfragen
- Ein Team, das Customer Experience einführt:
 - Kundenbefragungen für vertriebsunterstützende Maßnahmen
 - Kundenverhalten wird erfasst und analysiert. Kundenkommunikation, interne Abläufe und Prozesse können dadurch kundenorientierter gestaltet werden
- Ein Team, das unsere Ombudsstelle ist:
 - Beschwerden werden entgegengenommen und analysiert, um daraus lernen zu können

Zufriedene Darlehenskundinnen und -kunden

Die s Bausparkasse beauftragte das market Institut auch 2018, die Zufriedenheit ihrer Darlehenskundinnen und -kunden zu

untersuchen. 86 % der Befragten loben demnach die kompetente Beratung in Darlehens- und Finanzierungsfragen, ebenso viele meinen, dass die Beraterinnen und Berater auf individuelle Bedürfnisse eingehen. 80 % profitieren von dem Beratungsgespräch. Erfreulich ist auch die stabile Weiterempfehlungsrate: Rund zwei Drittel empfehlen die s Bausparkasse „ganz sicher“ weiter.

„Das beste Haus“ 2018

Seit 2005 vergibt die s Bausparkasse mit Bundeskanzleramt, Architekturzentrum Wien und regionalen Architekturinstitutionen den Architekturpreis „Das beste Haus“. Eine Fachjury kürt das beste Ein- oder Zweifamilienhaus jedes Bundeslands. 2018 stand „Das beste Haus“ unter dem Motto „Umnutzen, Sanieren, Nachverdichten“, 97 Einfamilienhäuser aus ganz Österreich wurden eingereicht. Die 27 für die Shortlist nominierten Einfamilienhäuser zeigen, wie Revitalisierung von Bestandsgebäuden gelingen kann. Best-Practice-Beispiele sind in diesem Bereich verstärkt gefragt. In den nächsten Jahren wird sehr viel Einfamilienhausbestand verfügbar sein, den man sanieren, erweitern und zeitgemäß nutzen kann. Natürlich gibt es auf der Shortlist auch hervorragende Neubauten,



bei denen die Architektinnen und Architekten neue Sichtweisen eröffnen. Alle nominierten Häuser und die 9 Siegerobjekte finden Sie auf: www.dasbestehaus.at

Bausparfinger-Familie

Bei den Werbekampagnen zu den Finanzierungsschwerpunkten im Frühjahr und Herbst 2018 (Foto) spielten die Ich-Du-Er-Sie-Es Finger eine zentrale Rolle. Wie effektiv diese die s Bausparkasse seit Jahren unterstützen, zeigt auch eine von März bis August 2018 durchgeführte IMAS-Untersuchung zur spontanen und gestützten Bekanntheit von Bausparkassen in Österreich. „Wenn Sie an Bausparen denken. Welche Bausparkassen fallen Ihnen da ein?“, lautete eine Frage. 70 % aller Befragten antworteten: „Die s Bausparkasse.“ Platz 1 für unsere Bausparkasse.



Bausparen bleibt beliebt

Bausparen bleibt auch im mittlerweile langfristig niedrigen Zinsumfeld sehr beliebt: Fast 4,5 Mio. Österreicherinnen und Österreicher besitzen einen Bausparvertrag.

Multichannel Marketingvolltreffer

www.sparkasse-schuelerliga.at

Die Sparkasse Schülerliga wurde vor 43 Jahren gegründet, ebenso lange ist die s Bausparkasse Hauptsponsor. Der größte Schulbewerb Österreichs ist für uns die ideale Plattform, unterschiedliche Marketingkanäle zu verbinden: 1.000 Schulen nehmen teil, an die 17.000 junge Sportlerinnen und Sportler und noch mehr Fans erleben emotionale Momente. Dazu gibt es Berichte in regionalen und landesweiten Printmedien, online und im TV – und das alles inklusive unseres Logos und Werbemitteln.



Betreuungswechsel bei der Sparkasse Schülerliga

Unser Vertreter im Exekutivkomitee (EK) der Sparkasse Schülerliga war in den letzten 27 Jahren Ronald Bauer. Dieser trat 2018 den Ruhestand an, Jörg Schretter folgte ihm im



„Digitale Informationsvermittlung ist schneller, personalisierbar, messbarer.“
Corinna Haden, E-Services



„Stories: Mit Qualitäts-Content von Wohnbauthemen zur Hausfinanzierung.“
Birgit Lang, E-Services

EK nach. Der s Wohnfinanz Leiter der Region Ost – Wien & Niederösterreich war selbst aktiver Fußballer und Vertreter im Organisationskomitee bei der Europameisterschaft 2008. „Daher bin ich nicht nur dem Sport und der Schülerliga verbunden, ich kenne auch viele Kollegen“, sagt Jörg Schretter.

Schnelles Finanzierungsfeedback

Mit dem Kompetenzzentrum, einem rein digitalen, österreichweit identen Aufbereitungsprozess für die Darlehensentscheidung, erhöht die s Bausparkasse Service und Geschwindigkeit für Kundinnen und Kunden sowie Partner. Bis März 2018 wurde der neue digitale Prozess in allen Regionen der s Bausparkasse gestartet. Somit können wir österreichweit binnen 2 Werktagen Finanzierungsentscheidungen mitteilen. Ein entscheidender Faktor, um Kundinnen und Kunden bestmöglich zufriedenzustellen. Personalressourcen können damit österreichweit eingesetzt werden und bei Bedarf ortsunabhängig Fälle aus anderen Regionen in Echtzeit einsehen und bearbeiten. Das ermöglicht noch besseres Beraten, Entscheiden und Abwickeln sowie proaktive Kommunikation mit unseren Kundinnen und Kunden sowie Geschäftspartnern – und steigert unsere wahrnehmbaren Kundenvorteile.



„Wir müssen Innovationen wollen und umsetzen, um erfolgreich zu bleiben.“
Andreas Fleiss, Leiter Marketing/Produktentwicklung/Kommunikation/E-Services der s Bausparkasse

Digital zusammenarbeiten

Weiter vorangetrieben wurde 2018 die digitale Zusammenarbeit: Intern, mit unseren Vertriebspartnern, mit unseren Kundinnen und Kunden sowie mit den Kolleginnen und Kollegen in der Erste Bank wurde die Kommunikation in mehreren Bereichen von Papier auf „Digital“ umgestellt. Ziel ist eine einfachere, schnellere und effizientere Zusammenarbeit. Infoboxen und Intranet-Artikel helfen, über Bildungsangebote und andere Neuheiten bequem auf dem Laufenden zu bleiben.

Printmedien digitalisiert

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter werden via Intranet auf den neuesten Stand gebracht. Hausintern sowie für Vertriebspartner und externe Beraterinnen und Berater wird seit Oktober 2018 monatlich ein interaktives PDF veröffentlicht. Das gedruckte Magazin „BERATER aktuell“ wurde eingestellt. Der gedruckten Kundenzeitschrift „WohnZeit“ folgte Anfang 2019 die Plattform STORIES nach:

www.sbausparkasse.at/de/stories



Seit 2019: Unsere „STORIES“

Mit einer Mischung aus Videos und Textbeiträgen präsentiert sich die s Bausparkasse auf dieser Plattform als attraktive, moderne und kompetente Instanz im Themenbereich „Wohnträume verwirklichen“: Inbound Marketing, das auf die Bedürfnisse von potenziellen Kundinnen und Kunden eingeht und daher von ihnen gesucht und gefunden wird. „So schlagen wir mit Qualitäts-Content die Brücke von Wohnbauthemen zur Hausfinanzierung“, erklärt Birgit Lang, E-Services. „Digitale Informationsvermittlung kommt schneller beim Kunden an, ist leichter personalisierbar und auch besser messbar“, betont Corinna Haden, E-Services.

Bei diesem Projekt und bei der Weiterentwicklung der übrigen Online-Auftritte und der Online-Tools hat das E-Service Team der s Bausparkasse auch Marktforschungsergebnisse berücksichtigt. Ziel sind die erhöhte Bedienungsfreundlichkeit und leichtere Verständlichkeit komplexer Inhalte.





Zukunft und Ausblick

Zukunft und Ausblick

Agiles Projektmanagement

Um auf Kundenwünsche sowie auf veränderte Anforderungen bestmöglich reagieren zu können, setzt die s Bausparkasse seit 2018 verstärkt auf agiles Projektmanagement. Zeit und Aufwand sind dabei feste Faktoren, Umfang und Anforderungen variabel. Das ermöglicht mehr Effizienz und Flexibilität.

Projekt SMART

Aufbauend auf die Optimierungsprojekte „Vertrieb Neu“ und „Betrieb Neu“ stellte die s Bausparkasse mit dem Strategieprojekt SMART seit November 2017 die Weichen für ihre Zukunft. Das Projekt wurde Ende 2018 erfolgreich abgeschlossen.



Projekt SMART: O-Töne der Projektleiterinnen und -leiter



„Die gemeinsam erarbeiteten Ergebnisse können sich sehen lassen. Ich bedanke mich für die vielen offenen Gespräche und die aktive Mitarbeit.“

Anke Jungwirth



„Es war sehr arbeitsintensiv und sehr interessant. Großer Dank an die unterschiedlichen Teams für das Engagement bei der Weiterentwicklung der s Bausparkasse.“

Thomas Hackner



„Wir haben wirklich viel weitergebracht! Wir haben gezeigt, dass wir miteinander viel bewegen und verändern können.“

Erich Mikula



„Wir haben gezeigt, was mit Mitarbeitern, die an sich glauben, möglich ist. Engagement und Zusammenarbeit bringen tolle, nachhaltig wertvolle Ergebnisse.“

Erwin Bernhard

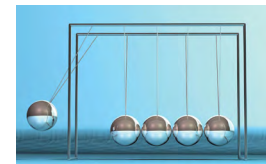


„Auch im Nachhinein betrachtet sind viele unserer Entscheidungen mutig und richtig. Ich freue mich auf die nächsten Schritte.“

Hans Silberschneider

Innovationsworkshops

Einige der beim Mitarbeitertag 2018 imPULSe herausgearbeiteten Ideen, Wünsche und Visionen wurden inzwischen in Innovationsworkshops weiterentwickelt. Für 2019 sind weitere Innovationsworkshops geplant.



Standardisierung

Um Kundinnen und Kunden zu unterstützen und unsere Teams zu entlasten, wird der Einsatz von Robotik-Systemen

geprüft, um standardisierbare Prozesse sowie einfache manuelle Tätigkeiten zu automatisieren. „Ziel ist, die Ressourcen von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für anspruchsvollere Aufgaben freizuspielen und gleichzeitig schnelle Services anzubieten“, erklärt Erich Mikula, Leiter des Bereichs EDV und Organisation.



Fit für neue Herausforderungen

Permanente Weiterentwicklung ist notwendig, damit wir am dynamischen, wettbewerbsorientierten Markt auch künftig erfolgreich sein können. Wir werden smarter arbeiten, unsere Effektivität und Effizienz steigern, damit wir Herausforderungen wie veränderte Kundenwünsche, Digitalisierung, Standardisierung bestmöglich meistern. Bei all den kommenden Veränderungen werden wir unseren Wurzeln treu bleiben.

Wurzeln für die Zukunft

Das Bausparprinzip – durch das Zusammenwirken vieler Sparerinnen und Sparer Kapital ansammeln und zinsgünstig langfristige Darlehen vergeben – wurde 1775 in England erfunden. In Österreich bewährt sich diese geniale Idee seit Jahrzehnten. Die s Bausparkasse wird auch 2019 viele Modernisierungsmaßnahmen umsetzen und dabei den Gründungsauftrag immer im Fokus haben: den Österreicherinnen und Österreichern leistbares Wohnen sowie den Aufbau eines kleinen Vermögens zu ermöglichen.



Zahlen, Daten und Fakten



Aktiva und Passiva



Bausparkasse der österreichischen Sparkassen Aktiengesellschaft Bilanz zum 31. Dezember 2018
Es handelt sich hierbei nicht um eine der gesetzlichen Form entsprechende Veröffentlichung.

AKTIVA

	31. Dezember 2018		31. Dezember 2017	
	EUR	EUR	EUR/TSD	EUR/TSD
1. Kassenbestand und Guthaben bei Zentralnotenbanken		19.861.570,04		17.739
2. Schuldtitel öffentlicher Stellen und ähnliche Wertpapiere, die zur Refinanzierung bei der Zentralnotenbank zugelassen sind		166.703.214,19		166.911
3. Forderungen an Kreditinstitute				
a) täglich fällige	197.633.617,49		186.317	
b) sonstige Forderungen	<u>647.918.737,67</u>	845.552.355,16	<u>943.502</u>	1.129.820
4. Hypothekendarlehen				
a) Bauspardarlehen	3.445.347.338,74		3.505.293	
b) Zwischendarlehen	1.403.048.755,84		1.396.237	
c) sonstige Hypothekendarlehen	<u>112.040.576,26</u>	4.960.436.670,84	<u>118.668</u>	5.020.198
5. Sonstige Darlehen				
a) Zwischendarlehen durch Bausparguthaben gedeckt	745.198.187,35		730.702	
abzüglich für Zwischendarlehen vinkulierte Einlagen	-745.198.187,35		-730.702	
b) andere Darlehen	<u>178.337.661,77</u>	178.337.661,77	<u>181.301</u>	181.301
6. Beteiligungen		1.000,00		0
7. Anteile an verbundenen Unternehmen		1.223.912,27		1.253
8. Immaterielle Vermögensgegenstände		312.120,74		1.009
9. Sachanlagen				
a) Betriebs- und Geschäftsausstattung	557.598,85		716	
b) Grundstücke und Gebäude	<u>225.634,14</u>	783.232,99	<u>231</u>	948
darunter Grundstücke und Gebäude, die vom Kreditinstitut im Rahmen seiner Tätigkeit genutzt werden: EUR 225.634,14; VI: T Euro 231				
10. Sonstige Vermögenswerte		14.188.154,61		43.154
11. Rechnungsabgrenzungsposten		64.343.715,74		102.144
davon aktivierte latente Steuer in der Höhe von EUR 25.298.698,64				
SUMME DER AKTIVA		6.251.743.608,35		6.664.476
Auslandsaktiva		6.118.162,98		6.773



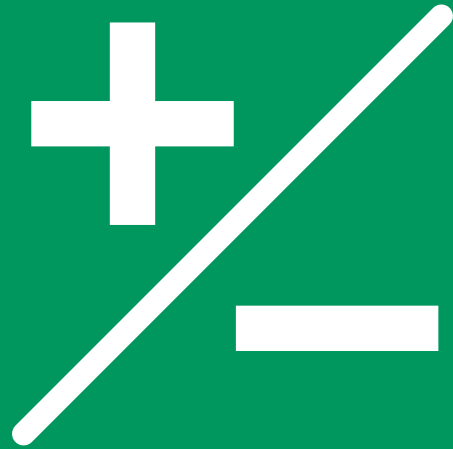
Bausparkasse der österreichischen Sparkassen Aktiengesellschaft Bilanz zum 31. Dezember 2018
Es handelt sich hierbei nicht um eine der gesetzlichen Form entsprechende Veröffentlichung.

PASSIVA

	31. Dezember 2018		31. Dezember 2017	
	EUR	EUR	EUR/TSD	EUR/TSD
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten				
a) täglich fällig	17.384,46		0	
b) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist	<u>109.150.684,95</u>	109.168.069,41	<u>139.973</u>	139.973
2. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden				
a) Bauspareinlagen	6.404.749.454,55		6.692.709	
abzüglich für Zwischendarlehen vinkulierte Einlagen	-745.198.187,35		-730.702	
b) Sonstige Verbindlichkeiten				
ba) täglich fällige	315.739,24		0	
bb) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist	<u>0,00</u>	5.659.867.006,44	<u>0</u>	5.962.008
3. Verbriefte Verbindlichkeiten				
a) begebene Schuldverschreibungen	6.880.000,00		7.560	
b) andere verbrieftete Verbindlichkeiten	<u>36.667.193,19</u>	43.547.193,19	<u>36.000</u>	43.560
4. Sonstige Verbindlichkeiten		23.331.998,97		27.932
5. Rechnungsabgrenzungsposten		0,00		90.217
6. Rückstellungen				
a) Rückstellungen für Pensionen	24.527.208,15		22.897	
b) Rückstellungen für Abfertigungen	5.196.026,66		5.410	
c) sonstige	<u>11.688.499,89</u>	41.411.734,70	<u>15.946</u>	44.253
7. Fonds für bauspartechnische Absicherung		4.537.909,78		4.538
8. Bilanzgewinn				
a) Jahresgewinn	15.775.874,56		18.485	
b) Gewinnvortrag	<u>27.431.106,83</u>	43.206.981,39	<u>8.946</u>	27.431
9. Nachrangige Verbindlichkeiten		70.095.100,86		70.000
10. a) Zusätzliches Kernkapital gem. Teil 2 Titel II Kapitel 3 der VO (EU) Nr. 575/2013		42.013.666,66		40.000
11. Gezeichnetes Kapital		47.600.706,38		47.601
12. Kapitalrücklagen				
a) gebundene	179.840,48			180
b) ungebundene	41.002.744,12	41.182.584,60		41.003
13. Gewinnrücklagen				
a) gesetzliche Rücklagen	4.360.370,05		4.360	
b) satzungsmäßige Rücklagen	14.534.566,83		14.535	
c) andere (freie) Rücklagen	<u>45.035.719,09</u>	63.930.655,97	<u>45.036</u>	63.931
14. Haftrücklage gem. § 57 Abs. 5 BWG		61.850.000,00		61.850
SUMME DER PASSIVA		6.251.743.608,35		6.664.476

**Bausparkasse der österreichischen Sparkassen Aktiengesellschaft Bilanz zum 31. Dezember 2018****31. Dezember 2018****31. Dezember 2017****PASSIVA****EUR****EUR****EUR/TSD****EUR/TSD**

1) Eventualverbindlichkeiten durch Verbindlichkeiten aus Bürgschaften und Haftung aus der Bestellung von Sicherheiten	72.981.939,16	90.960
2) Kreditrisiken	226.643.814,04	259.386
3) Anrechenbare Eigenmittel gem. Teil 2 der VO (EU) Nr. 575/2013	308.016.636,70	306.297
darunter: Ergänzungskapital gem. Teil 2 Titel I Kapitel 4 der VO (EU) Nr. 575/2013	70.698.651,68	68.932
4) Eigenmittelanforderungen gem. Art. 92 der VO (EU) 575/2013		2.468.506
darunter: Eigenmittelanforderungen gem. Art. 92 Abs. 1 lit. a der VO (EU) 575/2013	27,4 %	8,4 %
darunter: Eigenmittelanforderungen gem. Art. 92 Abs. 1 lit. b der VO (EU) 575/2013	33,0 %	10,0 %
darunter: Eigenmittelanforderungen gem. Art. 92 Abs. 1 lit. c der VO (EU) 575/2013	42,8 %	12,8 %
5) Auslandspassiva	71.630.349,12	40.830



Gewinn- und Verlustrechnung



Bausparkasse der österreichischen Sparkassen Aktiengesellschaft Bilanz zum 31. Dezember 2018

Es handelt sich hierbei nicht um eine der gesetzlichen Form entsprechende Veröffentlichung.

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG FÜR DAS JAHR 2018

		2018	2017
	EUR	EUR	EUR/TSD
1. Zinsenerträge und ähnliche Erträge darunter		150.562.374,70	160.667
a) aus Bauspardarlehen	102.736.761,68		105.366
b) aus festverzinslichen Wertpapieren	3.935.274,59		3.829
2. Zinsaufwendungen und ähnliche Aufwendungen		-94.119.523,88	-110.185
darunter für Bauspareinlagen	-80.713.943,00		-96.577
I. NETTOZINSERTRAG		56.442.850,82	50.482
3. Erträge aus Wertpapieren und Beteiligungen			
Erträge aus Anteilen an verbundenen Unternehmen		27,29	125
4. Provisionserträge		17.689.423,09	22.011
5. Provisionsaufwendungen		-4.415.776,98	-5.939
6. Sonstige betriebliche Erträge		6.245.728,96	14.743
II. BETRIEBSERTRÄGE		75.962.253,18	81.422
7. Allgemeine Verwaltungsaufwendungen		-51.751.361,32	-56.797
a) Personalaufwand		-25.359.560,40	-24.214
aa) Löhne und Gehälter	-16.634.033,69		-15.650
ab) Aufwand für gesetzlich vorgeschriebene soziale Abgaben und vom Entgelt abhängige Abgaben und Pflichtbeiträge	-3.530.641,40		-4.187
ac) sonstiger Sozialaufwand	-307.631,47		-377
ad) Aufwendungen für Altersversorgung und Unterstützung	-586.338,27		-2.751
ae) Veränderung der Pensionsrückstellung	-3.222.242,31		1.386
af) Aufwendungen für Abfertigungen und Leistungen an betriebliche Mitarbeitervorsorgekassen	-1.078.673,26		-2.633
b) Sonstige allgemeine Verwaltungsaufwendungen (Sachaufwand)		-26.391.800,92	-32.583
8. Wertberichtigungen auf die in den Aktivposten 8 und 9 enthaltenen Vermögensgegenstände		-1.022.186,27	-1.640
9. Sonstige betriebliche Aufwendungen		-1.482.754,17	-713
III. BETRIEBSAUFWENDUNGEN		-54.256.301,76	-59.151
IV. BETRIEBSERGEBNIS		21.705.951,42	22.271
10. Wertberichtigungen auf Forderungen und Zuführungen zu Rückstellungen für Kreditrisiken		-16.567.531,03	-9.748
11. Erträge aus der Auflösung von Wertberichtigungen auf Forderungen und aus Rückstellungen für Kreditrisiken		16.100.029,24	12.718
12. Veräußerungsverlust aus Anteile an verbundenen Unternehmen		-4.882,91	0
V. ERGEBNIS DER GEWÖHNLICHEN GESCHÄFTSTÄTIGKEIT		21.233.566,72	25.242
13. Steuern vom Einkommen und Ertrag		-5.153.728,16	-6.687
14. Sonstige Steuern		-303.964,00	-70
VI. JAHRESÜBERSCHUSS (VOR RÜCKLAGENBEWEGUNG)		15.775.874,56	18.485
15. Rücklagenbewegung		0,00	0
VII. JAHRESGEWINN		15.775.874,56	18.485
16. Gewinnvortrag		27.431.106,83	8.946
VIII. BILANZGEWINN		43.206.981,39	27.431

Zahlen, Daten und Fakten

Zum vollständigen Jahresabschluss und Lagebericht wurde folgender Bestätigungsvermerk von der Prüfungsstelle des Sparkassen-Prüfungsverbandes erteilt:

Wir haben den Jahresabschluss der Bausparkasse der österreichischen Sparkassen Aktiengesellschaft, Wien, bestehend aus der Bilanz zum 31. Dezember 2018, der Gewinn- und Verlustrechnung für das an diesem Stichtag endende Geschäftsjahr und dem Anhang, geprüft.

Nach unserer Beurteilung entspricht der beigefügte Jahresabschluss den gesetzlichen Vorschriften und vermittelt ein möglichst getreues Bild der Vermögens- und Finanzlage zum 31. Dezember 2018 sowie der Ertragslage der Bausparkasse der österreichischen Sparkassen Aktien-

gesellschaft, Wien, für das an diesem Stichtag endende Geschäftsjahr in Übereinstimmung mit den österreichischen unternehmensrechtlichen Vorschriften und den sondergesetzlichen Bestimmungen.

Nach unserer Beurteilung ist der Lagebericht nach den geltenden rechtlichen Anforderungen aufgestellt worden und steht in Einklang mit dem Jahresabschluss.

Angesichts der bei der Prüfung des Jahresabschlusses gewonnenen Erkenntnisse und des gewonnenen Verständnisses über die Bausparkasse der österreichischen Sparkassen Aktiengesellschaft, Wien, und ihr Umfeld wurden wesentliche fehlerhafte Angaben im Lagebericht nicht festgestellt.

Die Offenlegung des Jahresabschlusses erfolgte beim Firmenbuch des Handelsgerichts Wien und im Amtsblatt der Wiener Zeitung Nr. 127 vom 02.07.2019.