

Hauptversammlung der Raiffeisen Bank International AG



**Rede von Herrn Dr. Stepic
und Herrn Mag. Grüll**

8. Juni 2011

Rede des Vorstandsvorsitzenden Dr. Herbert Stepic

Sehr geehrte Damen und Herren, geschätzte Aktionärinnen und Aktionäre!

Ich danke für das große Interesse und freue mich, Sie zur ordentlichen Hauptversammlung der Raiffeisen Bank International AG, kurz RBI, der ersten Hauptversammlung nach der Fusion begrüßen zu können. Als Raiffeisen International Bank-Holding AG haben wir seit unserem Börsengang ja schon zu einigen Hauptversammlungen geladen. Vergangenes Jahr waren wir mitten in den Fusionsvorbereitungen, traten also noch als Raiffeisen International auf.

Man hätte meinen können, dass das Geschäftsjahr 2010 ruhiger verlaufen würde als das davor. Was die Marktsituation betrifft, hat das ansatzweise sogar gegolten. Aber wie Sie wissen, hatten wir uns ein Projekt vorgenommen, das unsere volle Aufmerksamkeit und hochgradiges Engagement erfordert hat: die Fusion der Hauptgeschäftsfelder der Raiffeisen Zentralbank Österreich AG mit der Raiffeisen International Bank-Holding AG. Die RBI hat im Verlauf des Jahres 2010 immer schärfere Konturen angenommen und wurde im Oktober schließlich im Firmenbuch eingetragen. Und um diese Aufbruchstimmung, diese neue Ära zu symbolisieren, haben wir unseren Geschäftsbericht mit dem Titel „Guten Morgen!“ versehen. Nach guter alter Raiffeisen-Manier haben wir ihn nicht mit einem digitalen Radiowecker versehen, sondern mit krähendem Federvieh. Diesen Hahn sehen Sie auch auf dem Deckblatt unserer heutigen Präsentation, er ist schlank und doch kräftig, genau so wie unsere neue Organisation.



Die Herrschaften, die im Vorstand der RBI für diese Fusion verantwortlich waren, möchte ich Ihnen nun kurz vorstellen.

Mein Name ist Herbert Stepic. Ich bin Vorsitzender des siebenköpfigen Vorstands und verantwortlich für die Unternehmensstrategie, das Personalwesen, die interne Revision, die Rechtsabteilung und Compliance, das Vorstandssekretariat, Organisation, interne Kontrollsysteme sowie PR, Marketing & Event Management.

Mein Stellvertreter als Vorstandsvorsitzender ist Karl Sevelda, der das Firmenkundengeschäft verantwortet. Neben dem direkten Geschäft mit diesen Kunden ist er auch für die Vertriebssteuerung (Corporate Sales Management & Development), für die Entwicklung von konzernweiten Bankprodukten und für die übergreifende sowie umfassende Betreuung von Unternehmen innerhalb unseres Netzwerks zuständig. Darüber hinaus verantwortet Karl Sevelda auch das Leasinggeschäft unseres Konzerns.

Finanzvorstand Martin Grill ist unter anderem für den – besonders für Sie, geschätzte Aktionäre – wichtigen Bereich Investor Relations zuständig. Darüber hinaus verantwortet er das Controlling und das Rechnungswesen, das Treasury und den Bereich Steuern.

Johann Strobl ist unser Chief Risk Officer und deckt alle Aspekte des Risikomanagements sowie den Bereich Workout, also das Sanierungsmanagement, ab.

Aris Bogdaneris führt den Retail-Bereich, der von Privatkunden und Klein- und Mittelbetrieben bis hin zum Premium und Private Banking reicht. Seit dem Wechsel unseres ehemaligen Raiffeisen-International-Vorstands Heinz Wiedner nach Ungarn verantwortet Aris Bogdaneris als Chief Operating Officer auch die Bereiche IT, Credit Services (also die Kreditabwicklung) und Transaction Services (z.B. Zahlungsverkehr und Kreditkarten).

Neben dem Kanadier Aris Bogdaneris unterstreicht ein Brite die Internationalität unseres Vorstands, nämlich Patrick Butler. Er zeichnet für das Kapital- und Kreditmarktgeschäft, institutionelle Kunden sowie Raiffeisen Research verantwortlich.

Peter Lennkh ist nicht nur für die Betreuung unserer Netzwerkbanken, Filialen und Repräsentanzen zuständig, sondern auch für die optimale Performance unserer anderen Beteiligungen.

Bevor wir Ihnen nähere Details zum Geschäftserfolg des Jahres 2010 geben, erlauben Sie mir ein paar kurze persönliche Anmerkungen zum vergangenen Jahr.

Uns ist bewusst, dass dieses Jahr eine gehörige Geduldsprobe für Sie war. Die Unruhe, die aufgrund der ungeplanten Veröffentlichung der Fusionspläne durch einen Dritten entstanden ist. Die für uns schwierige Situation, nicht sofort detaillierte Informationen über die geplante Fusion geben zu können. Und der unter anderem durch die Griechenland-Krise bedingte Kursrückgang der Raiffeisen-International-Aktie von knapp 25 Prozent – das alles waren Entwicklungen, die wir Ihnen und uns sehr gerne erspart hätten.

Auch für uns und unsere Mitarbeiter waren das sehr angespannte Zeiten. Ich kann mich gut daran erinnern, wie Walter Rothensteiner und ich Ende Februar 2010 der versammelten Presse gegenüber saßen, um zu erklären, dass wir die an die Öffentlichkeit gesickerten Fusionspläne nicht deshalb erwägen, weil uns angeblich das Wasser bis zum Hals steht. Wir sahen und sehen diese Maßnahme als sinnvollen strategischen Schritt, um den Konzern in die beste Ausgangsposition für das stark geänderte Bankenumfeld und die wieder einsetzende Nachfrage nach Bankprodukten zu bringen.

Natürlich blieben einige Journalisten trotz unserer Ausführungen skeptisch. Das ist nicht nur eine Art Berufseigenschaft, sondern war durch eine Reihe von Schiefagen und Skandalen um andere Banken auch in gewisser Weise nachvollziehbar. Ich denke aber, dass wir mit dem für das Geschäftsjahr 2010 präsentierten Ergebnis auch die letzten Zweifler davon überzeugen konnten, dass es sich nicht um eine „Notoperation unter dem Giebelkreuz“ handelte.

Wir haben 2010 den höchsten Konzern-Jahresüberschuss aller österreichischen Banken erreicht. Und darauf sind wir besonders stolz, denn schließlich ist uns das noch nicht dank, sondern trotz der Fusion gelungen, die ein enormes Maß an Aufmerksamkeit, Leistung und Einsatz der Mitarbeiter und des Vorstands erfordert hat. Denn die Früchte der Fusion werden wir erst in den kommenden Jahren ernten. Stolz sind wir auch darauf, dass wir weiterhin einen starken österreichischen Kernaktionär haben und dass wir unseren Ruf als international engagierte Bankengruppe mit klarem regionalen Schwerpunkt auf Zentral- und Osteuropa erhalten und stärken konnten.

Dass wir aus einer soliden Position heraus agieren, haben wir auch wenige Wochen nach Jahresbeginn 2011 belegt, als wir die Akquisition von 70 Prozent der polnischen Polbank angekündigt haben. Dieser Schritt soll uns eine sehr gute Position im größten zentraleuropäischen Markt verschaffen.

Auch andere sehen uns zu unserer Freude – und hoffentlich auch zu Ihrer, meine sehr geehrten Damen und Herren – als sehr gut positioniert an. So haben uns sowohl das Magazin Global Finance als auch das Magazin EMEA Finance – EMEA steht für Europe, Middle East and Africa – nicht nur zur besten Bank in Österreich, sondern auch zur besten Bank in Zentral- und Osteuropa gewählt. Und ich bin zuversichtlich, dass das nicht die einzigen Auszeichnungen im Jahr 2011 bleiben werden.

Lassen Sie mich zur Abrundung des Rückblicks ein letztes Mal die wesentlichen Gründe für die Fusion in Erinnerung rufen.

Zum Ersten hat sie uns den uneingeschränkten Zugang zum Kapitalmarkt und zu allen Kapitalmarktprodukten verschafft. Wie Sie wissen, hatte die RZB einen sehr guten Zugang zum Anleihemarkt, aber nicht zum Aktienmarkt. Diesen hatte die Raiffeisen International, ihr blieb aber wiederum die Finanzierung über den Anleihemarkt verwehrt. Als RBI stehen uns nun beide Segmente des Kapitalmarkts offen.

Zweitens haben wir mit der Fusion eine vollintegrierte Universal-Bankengruppe in ganz Zentral- und Osteuropa inklusive Österreich formiert – zum Vorteil unserer Kunden und damit natürlich auch unserer Eigentümer.

Wir kombinieren dabei drittens in der RBI ein umfassendes Produktangebot – das vom hohen Entwicklungs-Know-how der RZB in diesem Bereich profitiert – mit einem guten Zugang zu Privat- und Firmenkunden, und das in unserer gesamten Kernregion.

Viertens ist mit der neuen Struktur die selektive Allokation von Ressourcen auf die attraktivsten Märkte – also auf Deutsch die Konzentration unserer Mittel auf die Märkte, die den höchsten Ertrag versprechen – verbunden.

Und fünftens sehen wir durch die Fusion eine nachhaltige Effizienzsteigerung durch volle Integration des Risikomanagements sowie der Servicebereiche gewährleistet.

Meine Damen und Herren!

Ich komme nun zu den Finanz-Highlights des Geschäftsjahres 2010. Bei diesen Zahlen handelt es sich übrigens um die ersten geprüften RBI-Konzern-Zahlen. Die Vergleichswerte für 2009 und die Zahlen für die einzelnen Quartale 2010 basieren alle auf Pro-forma-Berechnungen.

Wir konnten im Jahr der Fusion unseren Konzern-Jahresüberschuss auf 1.087 Millionen Euro erhöhen, das ist ein Plus von 142 Prozent im Jahresvergleich. Ich darf noch einmal unterstreichen: das war das beste Ergebnis, das eine österreichische Bank im abgelaufenen Jahr erzielt hat.

Der Zinsüberschuss stieg im Jahresvergleich um 9 Prozent auf 3.578 Millionen Euro. Auch die Verwaltungsaufwendungen erhöhten sich im Vergleich zum Jahr 2009 um 9,7 Prozent auf 2.980 Millionen Euro. Das Betriebsergebnis war mit einem leichten Minus von 1,2 Prozent im Vorjahresvergleich mehr oder weniger stabil und kam auf 2.424 Millionen Euro.

Einen substantiellen Rückgang verzeichneten wir bei den Kreditrisikovorsorgen, die mit 1.194 Millionen Euro um 46,5 Prozent unter dem Vorjahreswert lagen. Diese Entwicklung reflektiert ganz deutlich das freundlichere konjunkturelle Umfeld. Der Jahresüberschuss vor Steuern erreichte somit 1.287 Millionen Euro, das sind um 63 Prozent mehr als 2009.

Auf der nächsten Folie ist deutlich erkennbar, dass sich der Return on Equity vor Steuern signifikant verbessert hat, und zwar um 4,2 Prozentpunkte auf 13,7 Prozent.

Positive Sondereffekte in Höhe von 146 Millionen Euro entstanden durch einen Anstieg der latenten Steuern, die im vierten Quartal 2010 gebucht wurden. Herr Grill wird diese später noch näher erläutern.

Die Cost/Income Ratio ist im Jahresvergleich gestiegen, und zwar getrieben von den höheren Verwaltungsaufwendungen. Mit 55,1 Prozent lag sie um 2,6 Prozentpunkte über dem Wert von 2009, mit dem uns eine Verbesserung um 1,5 Prozentpunkte gegenüber 2008 gelungen war. 2009 konnten wir die Verwaltungsaufwendungen um knapp 14 Prozent senken, 2010 sind sie wieder um knapp 10 Prozent gestiegen. Der Grund lag vorrangig in wieder ansteigenden Investitionen wie zum Beispiel in ein IT-Kernbank-System in der Tschechischen Republik, aber auch in marktkonformen Gehältern und Boni, um wichtige Mitarbeiter zu halten. Wir bemühen uns insbesondere bei der Cost/Income Ratio um eine abermalige Verbesserung.

Verbessert haben wir uns 2010 bei der Kapitalisierung. Die Core Tier 1 Ratio, auf das Gesamtrisiko gerechnet, ist im Vergleich zum Jahr 2009 um 0,4 Prozentpunkte auf 8,9 Prozent gestiegen.

Die Kernkapitalquote Tier 1, ebenfalls in Bezug auf das Gesamtrisiko, hat sich um 0,3 Prozentpunkte auf 9,7 Prozent erhöht.

Nun zu einem für Sie, sehr geehrte Damen und Herren, wohl besonders wichtigen Thema:

Unser Aktienkurs hat sich im Jahresverlauf 2010 unter Schwankungen in einer Bandbreite zwischen 29,01 Euro und 42,75 Euro bewegt. Ihren tiefsten Wert hat die Aktie am 2. Juli mit 29,01 Euro verzeichnet, ihren höchsten Wert am 18. Jänner mit 42,75 Euro. Insgesamt hat sie im Jahresverlauf – trotz der vorher angesprochenen Unruhe rund um die geplante Fusion im ersten Quartal – um 3,8 Prozent zugelegt. Während der Vergleichsindex ATX im selben Zeitraum 16,4 Prozent gewonnen hat, hat der EURO STOXX Banks 26,9 Prozent verloren. Die Aktie der RBI konnte sich damit deutlich positiv von der Performance der anderen im EURO STOXX Banks enthaltenen Bankaktien abheben.

Am 9. Februar hat die RBI-Aktie mit 45,10 Euro ihren höchsten Stand im ersten Quartal 2011 erreicht. Der niedrigste Schlusskurs in diesem Quartal wurde mit 38,16 Euro am 16. März verzeichnet. Ursache für diesen Rückgang war die gestiegene Volatilität der Märkte nach dem Erdbeben in Japan und die anschließende nukleare Katastrophe.

Mit Schlusskursen von 41,00 Euro am 31. Dezember 2010 und 39,16 Euro am 31. März 2011 musste unsere Aktie im ersten Quartal 2011 insgesamt einen Rückgang von 4,5 Prozent hinnehmen. Der ATX ist im selben Zeitraum um 0,8 Prozent zurückgegangen, während sich der EURO STOXX Banks mit plus 7,0 Prozent positiv entwickelt hat.

Es erfüllt mich mit Genugtuung, dass wir mit unseren langfristigen Prognosen für die Region Zentral- und Osteuropa auch während der Krise richtig gelegen sind. Der Wachstumsmotor ist zwar zwischendurch ins Stottern geraten, jetzt läuft er aber wieder. Zwar nicht auf Hochtouren, aber das mindert auch die Gefahr einer Überhitzung. Dieses Wachstum beruht auf einem natürlichen Aufhol-effekt gegenüber den Volkswirtschaften Westeuropas und ist nachhaltig. Die auch international hoch angesehenen Volkswirte von Raiffeisen Research erwarten für heuer ein Wachstum für die gesamte Region von 3,9 Prozent. Das ist deutlich, nämlich um mehr als 2 Prozentpunkte, über dem Wachstum der Eurozone, das bei 1,8 Prozent liegen dürfte.

Beachtenswert ist, dass wir 2011 erstmals seit dem Ausbruch der Krise wieder in allen Ländern unseres Heimatmarkts ein reales Wachstum des Bruttoinlandsprodukts sehen. Während der Krise war es lediglich Albanien und Polen gelungen, eine Rezession zu vermeiden. Polen war übrigens das einzige Land innerhalb der EU, das das von sich sagen konnte.

Das Wachstum in Zentral- und Osteuropa ist nur in einem sehr bescheidenen Ausmaß von der Zunahme der Inlandsnachfrage getrieben. In erster Linie ist der starke Aufschwung der Exporte in die Eurozone für dieses reale Wirtschaftswachstum verantwortlich.

Deutlich zeigt sich das bei den Volkswirtschaften in Zentraleuropa, die insbesondere von der wirtschaftlichen Erholung in Deutschland profitieren. Das gilt vor allem für die Tschechische Republik, die Slowakei und Polen.

Die Volkswirtschaften Südosteuropas hinken diesem positiven Trend hinterher, da die Krise hier erst mit einer zeitlichen Verzögerung eingesetzt hat. Ihre Zahlen liegen daher 2011 – wie bereits 2010 – unter dem durchschnittlichen Wirtschaftswachstum der gesamten Region Zentral- und Osteuropa. Die Strukturanpassungsprozesse werden fortgesetzt, und für 2012 erwartet Raiffeisen Research eine Erholung. Rumänien, das mit Abstand größte Land dieser Region, wird die Rezession voraussichtlich sogar schon 2011 hinter sich lassen.

Das BIP-Wachstum in Russland und der Ukraine wird sich infolge der gestiegenen Rohstoffpreise voraussichtlich weiter verbessern; jedoch bleibt die Unsicherheit über die weltwirtschaftliche Gesamtentwicklung, die Auswirkungen auf diese beiden großen Märkte haben könnte.

Ich habe vorhin schon erwähnt, dass das Wachstum in Zentral- und Osteuropa 2011 um mehr als 2 Prozentpunkte über dem Wert der Eurozone liegen dürfte. Dieser positive Wachstumsabstand sollte nach Einschätzung unserer Makroanalysten auch in den kommenden Jahren anhalten.

Nun, meine Damen und Herren, warum in eine Bank wie die RBI investieren? Was ist denn unser Alleinstellungsmerkmal? Wo heben wir uns von anderen ab?

Das wissen Sie natürlich, aber lassen Sie es mich anhand einiger Punkte erläutern: Wir verfügen über ein breit diversifiziertes Geschäftsprofil und eine sehr starke regionale Verankerung in Zentral- und Osteuropa. Zudem sind wir nach wie vor die zweitgrößte Auslandsbank auf dem russischen Markt. Das ist unser ertragreichster Markt und wird es auch in den nächsten Jahren sein. Wir haben eines der größten Netzwerke mit 3.000 Filialen in Zentral- und Osteuropa. Durch die Akquisition der Polbank werden noch weitere 340 dazukommen.

Wir betreuen derzeit rund 14 Millionen Kunden, nach Abschluss der Polbank-Akquisition werden es rund 15 Millionen sein. Wir waren Ende 2010 in 12 Märkten unter den Top-5-Banken. In 5 Märkten sind wir gemessen an den Kundenkrediten unter den Top 3 und haben jetzt auch noch einen wesentlichen Schritt in Bezug auf unsere Position in Polen gemacht. Und mit Platz 10 in Russland sind wir, wie gesagt, der zweitgrößte ausländische Player.

Ich denke, das unterstreicht, wie gut wir aufgestellt sind, um in CEE und Österreich – hier ist Raiffeisen ja die größte Bankengruppe und wir als RBI die drittgrößte Bank – die Zukunft des Bankwesens positiv mitzugestalten.

Wir haben die Krise genutzt, um uns neu zu organisieren. Dadurch sind wir bestens positioniert, um vom neuen Wachstum voll zu profitieren. Wir haben einen verbesserten Kapitalmarktzugang und wir werden mit dieser neuen Positionierung als integrierte Kommerz- und Retail-Bank größere Cross-Selling-Effekte im Gesamtkonzern nutzen können.

Nun ein paar Worte zu unserer Strategie. Ich beginne mit den Segmenten. Worauf liegt in den einzelnen Segmenten unser Augenmerk, was die Geschäftspolitik betrifft?

In Zentraleuropa ist es vor allem die Erweiterung unseres Retail-Netzwerks in der Tschechischen Republik und in Polen, wo wir durch den Erwerb der Polbank ja einen entscheidenden Schritt vorwärts machen werden. Wir wollen dort vor allem das hochwertige Retail-Geschäft – Vermögensverwaltung, -beratung, Versicherungsgeschäft – also letztlich das Geschäft betreiben, das unseren Provisionsüberschuss entsprechend steigern soll.

Auch in Südosteuropa wollen wir unser erweitertes Retail-Netzwerk nutzen und von der erwarteten Erholung in Rumänien voll profitieren.

In Russland wollen wir insbesondere die Kundengruppe der Mittelständler stärker bearbeiten; momentan sind wir hier primär auf der Großkundenseite tätig. Und wir wollen bei den Retail-Kunden das obere Segment, das Premium-Segment, viel stärker bearbeiten – und das in Kombination mit der Stärkung unseres Private Banking.

Im Segment GUS Sonstige, also in Belarus und der Ukraine, geht es vor allem um die Nutzung unserer kostengünstigen Primärfunding-Position. Das heißt, wir wollen die 1.000 Niederlassungen in der Ukraine noch viel stärker zur Aufbringung von Primärmitteln nutzen als in der Vergangenheit.

Im Segment Group Corporates werden wir unsere Marktpräsenz in CEE und Österreich viel stärker nutzen – nämlich durch einen besseren Ansatz der gruppenweiten Kundenbetreuung, um damit eine deutliche Erhöhung der Effizienz des Vertriebskonzepts und von Konzernprodukten zu erzielen.

Im Segment Group Markets werden wir bei Financial Institutions & Markets den Fokus auf kapitalschonende Produkte legen. Wir werden natürlich nicht überall Kapitalmarktprodukte vertreiben, sondern wir wollen das über ein sogenanntes Hub-Modell machen. Dafür werden wir vier Drehscheiben – die Hubs – errichten, über die dann letztlich unsere gesamte Region betreut werden kann. Alles andere würde kostenmäßig keinen Sinn machen.

Außerdem werden wir in den Bereichen Equity Capital Market und Debt Capital Market, das heißt in der kapitalmarktbezogenen Betreuung unserer Unternehmenskunden, verstärkt aktiv werden. Auch die Beratung unserer Kunden bei Mergers & Acquisitions also bei Fusionen und Übernahmen, wollen wir forcieren. Gleichzeitig werden wir weiterhin den Abbau des Portfolios, das nicht zum Kerngeschäft gehört, im Auge behalten.

Die Polbank, meine Damen und Herren, ist aus mehreren Gründen eine perfekte strategische Ergänzung. Wir kommen damit auf 1 Million Kunden im größten Markt Zentraleuropas, der noch dazu attraktive Wachstumsperspektiven bietet. Wir waren bislang schon im Firmenkundengeschäft, vor allem mit KMU, eine führende Bank in Polen. Was uns gefehlt hat, war ein extensives Filialnetzwerk, um parallel zur bestehenden Kundenschicht die Retail-Kundschaft zu betreuen.

Das starke Corporate-/KMU-Geschäft der Raiffeisen Bank Polska einerseits und die klare Fokussierung der Polbank auf das Retail-Geschäft andererseits bilden somit eine überzeugende Kombination.

Die Polbank ist gut positioniert und weist signifikantes Synergiepotenzial auf, insbesondere auf der Ertragsseite. Zusätzlich sehen wir aufgrund der komplementären strategischen Ausrichtung enorme Chancen auf künftige gegenseitige Kundenzuweisungen der beiden Banken untereinander.

Die Polbank ist dank ihres breiten Vertriebsnetzes stark in der Einlagengenerierung. Insgesamt kommen wir auf ein dichtes Vertriebsnetz mit 467 Geschäftsstellen im größten zentraleuropäischen Markt.

Gemeinsam werden die Raiffeisen Bank Polska und die Polbank die Nummer 4 bei Kundenkrediten sein, das katapultiert uns in diesem wichtigen Markt in die oberste Liga.

Die Akquisition der Polbank ist eine komplexe Transaktion, da sie noch eine Filiale der griechischen EFG Eurobank ist. Wir müssen daher eine Anpassung des polnischen Bankgesetzes abwarten, die die Transformation einer Filiale in eine lizenzierte Bank ermöglicht.

Bis zum Ende des laufenden Quartals rechnen wir mit der Genehmigung seitens der EU-Regulierungsbehörde. Ebenso hoffen wir, dass die Gesetzesänderung in Polen zügig vorangeht, um die Umwandlung in eine selbständige Bank zu ermöglichen.

Der nächste Schritt ist die Genehmigung der polnischen und griechischen Regulierungsbehörden, die hoffentlich noch vor Jahresende erteilt werden.

Das Closing und die operationale Fusion der Polbank mit unserer Raiffeisen Bank Polska möchten wir planmäßig nach wie vor im vierten Quartal 2011 oder im ersten Quartal 2012 umsetzen.

Meine Damen und Herren, ich komme nun zum Ausblick, den ich Ihnen Wort für Wort vorlesen möchte, das ist zumindest die Bitte meiner Juristen, und an deren Rat halte ich mich:

Nach Abflauen der Krise und im Zuge der sich nunmehr abzeichnenden gesamtwirtschaftlichen Erholung peilen wir mittelfristig und einschließlich der Akquisition der Polbank einen Return on Equity vor Steuern von 15 bis 20 Prozent an. Hierbei sind künftige Akquisitionen, etwaige Kapitalerhöhungen sowie heute noch nicht absehbare regulatorische Anforderungen nicht berücksichtigt.

Für 2011 planen wir ein merklich höheres Wachstum des Kundenkreditvolumens als im Vorjahr (2010: 4,3 Prozent). Dabei streben wir regional betrachtet den höchsten absoluten Zuwachs des Kundenkreditvolumens in CEE an.

Unter Kundengesichtspunkten planen wir, dass der Bereich Corporate Customers weiter das Rückgrat des Geschäfts bilden soll, und der Bereich Retail Customers mittelfristig einen größeren Anteil am Kundenkreditvolumen des Konzerns einnehmen soll als bisher. Durch den erfolgreichen Abschluss der Akquisition der Polbank wird das Segment Zentraleuropa gemessen am Kundenkreditvolumen weiter an Bedeutung gewinnen.

Betreffend das Kreditrisiko rechnen wir mittelfristig mit einem weiteren Rückgang der Neubildungsquote (Nettodotierungen zu Kreditrisikovorsorgen im Verhältnis zu den durchschnittlichen Kreditrisikoaktiva). Auf Basis der derzeitigen Markteinschätzung wird davon ausgegangen, dass die Non-performing Loan Ratio (Anteil der notleidenden Kredite am Kundenkreditbestand) auf Konzernebene im zweiten Halbjahr 2011 ihren höchsten Stand erreichen wird.

Die Bankenabgaben in Österreich und Ungarn werden im Jahr 2011 voraussichtlich zu einer Ergebnisbelastung von rund 130 Millionen Euro (davon rund 90 Millionen Euro für Österreich und rund 40 Millionen Euro für Ungarn) führen.

Hier eine kurze Anmerkung: Es sind genau diese Abgaben, die uns den durch Basel III geforderten Aufbau von Eigenkapital erschweren. Was ich an diesen Maßnahmen kritisiere, ist, dass sie nicht auf EU- oder im Idealfall auf globaler Ebene erfolgen, sondern dass es durch Einzelmaßnahmen zu Wettbewerbsverzerrungen kommt. Und als jemand, der letztendlich für knapp 60.000 Mitarbeiter Verantwortung trägt, muss ich mich dafür einsetzen, dass wir gleiche Chancen im Wettkampf um die Gunst der Kunden und Investoren haben. Aus diesem Grund sehe ich diese Maßnahmen sehr kritisch.

Wir planen 2011 ein kapitalmarktbezogenes langfristiges Wholesale-Funding-Volumen von rund 6,5 Milliarden Euro, wovon bis Mitte Mai bereits 3,6 Milliarden Euro erfolgreich platziert wurden.

Die Anzahl der Geschäftsstellen soll für den Konzern im Jahr 2011 etwa stabil bleiben, wobei es aber in einzelnen Ländern weiterhin zu Optimierungen des Geschäftsstellennetzwerks kommen kann.

Nun, meine Damen und Herren, warum glauben wir und viele andere an das enorme Potenzial der RBI?

Ganz wichtig: Der volkswirtschaftliche Ausblick für CEE ist positiv, das heißt, die Rahmenbedingungen passen wieder.

Wir haben eine führende Marktposition in CEE und Österreich.

Unser Geschäftsmodell ist ausschließlich auf den Kunden ausgerichtet. Ich habe zwischendurch betont, dass wir das Nicht-Kundengeschäft schon stark reduziert haben und dies auch weiterhin tun werden. Die Krise hat gezeigt, dass unser Geschäftsmodell widerstandsfähig ist. Dabei haben uns die starke Marke, das Giebelkreuz, das diversifizierte Geschäftsprofil und unser Vertriebsnetz von 3.000 Filialen in einer Region mit mehr als 300 Millionen Einwohnern sehr geholfen.

In Asien verfolgen wir eine Nischenstrategie. Wir wollen dort mit unseren Kunden Chancen nutzen, denn Asien ist die derzeit am stärksten wachsende Region.

Ich glaube sagen zu dürfen, dass wir mit der Fusion eine effiziente und fokussierte Struktur geschaffen haben, an deren laufender Optimierung wir weiter arbeiten werden.

Diese attraktiven Wachstums- und Ertragsperspektiven führen dazu, dass wir mittelfristig einen sehr respektablen Return on Equity vor Steuern von 15 bis 20 Prozent anstreben.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit und übergebe nun an Finanzvorstand Martin Grill.

Rede des Finanzvorstands Mag. Martin Grill

Meine Damen und Herren,

auch ich möchte Ihnen – gemäß dem bereits erwähnten Motto unseres Geschäftsberichts – noch einmal einen „Guten Morgen“ wünschen.

Ich werde Ihnen nun in Ergänzung zu den Ausführungen von Herbert Stepic noch einige Finanzdetails nachreichen:

Er hat ja schon erwähnt, dass wir das Jahr 2010 mit dem höchsten Gewinn unter den österreichischen Finanzinstituten abschließen konnten. Was war der Erfolgs-Mix für diese starke Profitabilität?

Zum einen hat sich der Zinsüberschuss auf knapp 3,6 Milliarden Euro deutlich erhöht, und zwar um 9 Prozent im Jahresvergleich. Diese Verbesserung war hauptsächlich in einem starken Anstieg der Nettozinsspanne um 32 Basispunkte auf 2,51 Prozent begründet – einem Zuwachs, der übrigens über alle vier Quartale hinweg angehalten hat.

Gleichzeitig – das wurde bereits erwähnt – ist der Bedarf an Kreditrisikovorsorgen um beträchtliche 47 Prozent gesunken.

Wir hatten Auswirkungen von rund 70 Millionen Euro auf Zinsüberschuss und Kreditrisikovorsorgen aufgrund einer Methodenänderung in der Ukraine. Wir mussten nämlich bis einschließlich 2010 Zinsen auf notleidende Kredite buchen; das war eine Vorschrift bzw. Vorgabe der externen Prüfer. Gemeinsam mit anderen ukrainischen Banken – insbesondere solchen, die ebenfalls ausländische Eigentümer haben – konnten wir aber eine Einigung erzielen: Wir haben die Zinsen, die wir bis 2010 auf die Problemkredite gebucht hatten, wieder ausgebucht. Dabei konnten wir die Wertberichtigungen, die wir dafür gebildet hatten, auflösen. Das heißt, dieser Effekt ist im Ergebnis neutral, verändert aber das Zinsergebnis, die Kreditrisikovorsorgen und auch den Stand der Non-performing Loans. Ab 2010, also auch in den Folgejahren, wird es diese Buchung von Zinsen nicht mehr geben und es wird wie in allen anderen Ländern vorgegangen.

Das sonstige betriebliche Ergebnis wurde durch die ungarische Bankenabgabe belastet, die mit 41 Millionen Euro zu Buche schlug.

Bei den Steuern gab es zwei Sondereffekte, die ich gern kurz erläutern möchte. Der eine entstand durch aktivierte Verlustvorräte und latente Steuern: Im Zuge der Anpassung der Mittelfristplanung mussten wir die Verlustvorräte prüfen. Hier wurde eine Aktivierung der latenten Steuern nötig, die zu einem positiven Ergebnis in Höhe von 120 Millionen Euro geführt hat. Der andere Effekt in Höhe von 26 Millionen Euro aufgrund einer Änderung der Steuergesetzgebung betrifft die Ukraine.

Die nächste Folie soll Ihnen zeigen, dass die RBI sehr gut diversifiziert ist und in allen Segmenten wieder Geld verdient hat.



Wir haben hier den Jahresüberschuss vor Steuern nach unseren Segmenten gegliedert. Sie sehen, dass der größte Beitrag mit 305 Millionen Euro aus Südosteuropa kommt. Daran schließen Group Corporates, dann Zentraleuropa und knapp dahinter mit 267 Millionen Euro Ergebnisbeitrag Russland an. Damit hat Russland das stärkste Einzelergebnis eines Landes erzielt, wie das auch vor Ausbruch der Finanzkrise der Fall war.

Der Jahresüberschuss in Zentraleuropa ist übrigens durch die bereits erwähnte ungarische Bankenabgabe beeinträchtigt. Dagegen wird die österreichische Bankenabgabe die Gewinne der RBI erst im laufenden Jahr mit rund EUR 90 Millionen Euro negativ beeinflussen.

Als nächstes darf ich Ihnen über unser Funding berichten.

Besonders hervorheben möchte ich dabei unseren breit diversifizierten Funding-Mix mit einem erhöhten Anteil an Kundeneinlagen. Da Kundeneinlagen als solide Finanzierungsquelle gelten, ist diese Zunahme sehr wichtig für uns. Wie Sie sehen, hatten die Kundeneinlagen 2009 – das ist der dunkelblaue Teil des Balkendiagramms – einen Anteil von 43 Prozent an der Gesamtrefinanzierung. Diesen Anteil konnten wir 2010 auf 52 Prozent steigern. Entsprechend hat sich die Loan/Deposit Ratio, das ist das Verhältnis der Kundenkredite zu den Kundeneinlagen, gegenüber dem Vorjahr signifikant verbessert, und zwar von 140 Prozent auf 131 Prozent.

Unser optimiertes Liquiditätsmanagement hat im vierten Quartal 2010 unser kurzfristiges Funding reduziert.

Wie breit unsere Funding-Struktur aufgestellt ist, zeigen zwei Benchmark-Transaktionen, die wir Anfang dieses Jahres emittiert haben. Sie waren der erste Versuch seit der Krise, mit größeren Anleihen auf den Markt zu gehen. Beide Anleihen wurden sensationell aufgenommen: Nach fünf Stunden war die erste und nach vier Stunden die zweite substantiell überzeichnet, sodass wir das Buch schließen und wesentlich mehr Geld beschaffen konnten, als zunächst erwartet. Seit diesen Emissionen hat sich der Sekundärmarktpreis eingeeignet, was signalisiert, dass es schon wieder Nachfrage nach solchen Anleihen gibt. Wir werten das auch als großen Vertrauensbeweis des Kapitalmarkts in die neue Struktur der RBI. Das haben auch die Folgetransaktionen bis Mitte Mai gezeigt.

Die Kapitalstruktur ist in Zukunft zweifellos ein Schlüssel zum Erfolg.

Links auf dem Schaubild sehen Sie deren Zusammensetzung jeweils zum Ende der letzten beiden Geschäftsjahre.

Unsere Core Tier 1 Ratio, also die Kernkapitalquote ohne Berücksichtigung von Hybridkapital, ist 2010 um 0,4 Prozentpunkte auf 8,9 Prozent gestiegen. Die Kernkapitalquote Tier 1, gesamt, hat sich auf 9,7 Prozent erhöht. Auch die Akquisition der Polbank wird einen eher geringen Einfluss auf das Gruppenkapital haben, aus heutiger Sicht wahrscheinlich 0,5 Prozentpunkte.

Den Rückblick auf das Jahr 2010 möchte ich mit ein paar ergänzenden Anmerkungen zur Entwicklung der notleidenden Kredite abschließen.

Das Wachstum des absoluten Bestands an Non-performing Loans hat sich etwa seit der zweiten Jahreshälfte 2010 abgeschwächt. Ähnliches gilt für die Non-performing Loan Ratio, also den Anteil der notleidenden Kredite am gesamten Kreditbestand. Auch diese Kennzahl ist 2010 zwar weiter angestiegen, aber mit deutlich geringerer Dynamik. Zum Jahresende lag sie bei 9,0 Prozent. In der im vierten Quartal auf 66 Prozent angestiegenen Deckungsquote werden Sicherheiten nicht berücksichtigt. Mit dieser Quote fühlen wir uns daher recht komfortabel.

Wir rechnen damit, dass die Non-performing Loan Ratio ihren höchsten Stand im Lauf der zweiten Jahreshälfte 2011 erreichen wird.

Meine Damen und Herren, ich möchte den Rückblick mit einer kurzen Übersicht über die wesentlichen Entwicklungen des ersten Quartals 2011 abschließen, wofür wir zwei Folien vorbereitet haben.

Der Konzern-Periodenüberschuss hat sich auf 270 Millionen Euro belaufen, das ist ein Minus von 19,1 Prozent im Vorjahresvergleich. Neben zusätzlichen Belastungen wie der Bankenabgabe in Österreich haben sich hier vor allem die Aufwendungen aus latenten Steuern von 35 Millionen Euro niedergeschlagen. Diese haben ihren Ursprung in Bewertungsgewinnen, insgesamt hat die Steuerbelastung im ersten Quartal 100 Millionen Euro ausgemacht.

Wichtig ist aus unserer Sicht, dass sich die operative Profitabilität des Unternehmens gut entwickelt hat. Der Zinsüberschuss ist bei 884 Millionen Euro gelegen, ein Plus von 3,0 Prozent im Vorjahresvergleich. Die Zinsspanne ist im Vergleich zum ersten Quartal 2010 um 25 Basispunkte auf 260 Basispunkte gestiegen. Die Verwaltungsaufwendungen haben um 7,6 Prozent auf 753 Millionen Euro zugenommen. Die Aufwandseite ist von im Vergleich zum ersten Quartal des Vorjahres um 10 Prozent gestiegenen Personalaufwendungen beeinflusst. Hier spüren wir auch auf der Gehaltsseite die Nebeneffekte des Aufschwungs. In der Slowakei und in Russland waren wir zudem mit erhöhten Sozialabgaben konfrontiert. Der Sachaufwand ist mit 3 Prozent moderat gestiegen. Das Betriebsergebnis ist mit 588 Millionen Euro um 4,7 Prozent unter dem des ersten Quartals 2010 gelegen.

Drastisch verbessert haben sich die Kreditrisikoversorgen, die mit 208 Millionen Euro knapp 36 Prozent weniger als im ersten Quartal 2010 waren. Daraus ergibt sich ein Periodenüberschuss vor Steuern von 405 Millionen Euro, ein Plus von 3,3 Prozent im Vorjahresvergleich.

Der Return on Equity vor Steuern ist mit 15,6 Prozent um 0,9 Prozentpunkte unter dem Wert für das erste Quartal 2010.

Die Sondereinflüsse durch einen Anstieg der latenten Steuern von 35 Millionen Euro habe ich bereits im Zusammenhang mit dem Konzern-Periodenüberschuss erwähnt.

Die Cost/Income Ratio hat mit 56,2 Prozent einen Zuwachs von 3,0 Prozentpunkte gegenüber dem Wert für das erste Quartal 2010 verzeichnet. Die Core Tier 1 Ratio, gesamt, von 8,9 Prozent und die Kernkapitalquote (Tier1), gesamt, von 9,7 Prozent sind gegenüber dem Jahresende 2010 unverändert geblieben.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit und übergebe das Wort nun wieder an Dr. Rothensteiner.