

Pressemitteilung

**Stabil in schwierigen Zeiten: Die Sparkasse Hannover gestaltet ihr Geschäftsmodell zukunftsfähig  
Anhaltend schwieriges Marktumfeld bestätigt geschäftspolitische Weichenstellungen – Niedrigzinsphase prägt operatives Ergebnis – Neue Preismodelle setzen sich durch – Sondereffekte führen zu insgesamt zufriedenstellendem Ergebnis – Digitale Produkte und mediale Dienstleistungen auf dem Vormarsch – Nachhaltiger Sparkassenbrief erlebt rege Nachfrage**

**Hannover, 17. März 2017.** „Wir sehen uns darin bestätigt, dass wir im vergangenen Jahr entscheidende geschäftspolitische Weichen gestellt haben“, zieht Vorstandsvorsitzender Dr. Heinrich Jagau ein erstes Fazit zum vergangenen Geschäftsjahr der Sparkasse Hannover. „Wie erwartet hat sich das Marktumfeld weiterhin schwierig gestaltet.“

Die größte Herausforderung für Banken und Sparkassen sind neben dem Niedrigzins zum einen die Belastungen durch den hohen Regulierungsaufwand und zum anderen der Druck zur Veränderung durch die fortschreitende Digitalisierung in allen Geschäftsfeldern. „Die Geschäftsmodelle der Kreditinstitute sind im Wandel und sie werden sich weiter verändern.“

Vor diesem Hintergrund kann die Geschäftsentwicklung 2016 der Sparkasse Hannover zufrieden stellen. Starkes Wachstum im Einlagengeschäft hatte einen leichten Anstieg der Bilanzsumme von 13,5 Mrd. Euro im Vorjahr auf 14,1 Mrd. Euro 2016 zur Folge. Niedersachsens größte Sparkasse bleibt damit die sechstgrößte Sparkasse Deutschlands.

Bei geordneter Vermögenslage verfügt die Sparkasse Hannover aktuell über eine Kapitalausstattung, die hinreichend Spielraum für eine Geschäftsausweitung bietet. Ihre Eigenmittel belaufen sich auf 1,3 Mrd. Euro. Vor dem Hintergrund steigender Kapitalanforderungen trifft der Vorstand dennoch Vorsorge: „Wir

werden unserem Verwaltungsrat für das Jahr 2016 eine verminderte Ausschüttung an unsere Träger vorschlagen.“

Die Sparkasse Hannover ist und bleibt Wirtschaftsmotor dieser Region: Mit einer Wertschöpfung (Personalaufwand, gezahlte Steuern, Jahresüberschuss und erwirtschaftete Veränderungen der Vorsorgereserve) von 206 Mio. Euro (2015 waren es 194 Mio. Euro) hat sie 2016 wieder einen wesentlichen Beitrag zur wirtschaftlichen Stärke ihres Geschäftsgebietes geleistet.

Das Ergebnis aus dem operativen Geschäft (Betriebsergebnis vor Bewertung und Steuern) sank deutlich von 110,0 Mio. Euro oder 0,80 Prozent der durchschnittlichen Bilanzsumme (DBS) auf 90,7 Mio. Euro (0,65 Prozent der DBS). Aufgrund dieses operativen Ergebnisrückgangs weist die Sparkasse Hannover einen auf 20 Mio. Euro reduzierten Bilanzgewinn aus.

#### **Zinsüberschuss kräftig gesunken – Provisionsüberschuss wächst – Aufwand für operatives Geschäft sinkt**

Durch die anhaltende Niedrigzinsphase stehen die Zinserträge weiter stark unter Druck. So ging der Zinsüberschuss – die bedeutendste Ertragsquelle der Sparkasse Hannover – um 31 Mio. Euro zurück auf 225 Mio. Euro.

Dagegen stieg der Provisionsüberschuss auf 85 Mio. Euro (Vorjahr: 79 Mio. Euro). Was in erster Linie auf höhere Erträge aus dem Girogeschäft zurückzuführen ist.

Der zum operativen Geschäft gehörende Personal- und Verwaltungsaufwand konnte um 8,4 Mio. Euro (-3,4 Prozent) gesenkt werden.

#### **Einlagengeschäft auf Wachstumskurs**

Die Einlagen der Kunden sind 2016 stark angewachsen, um 448 Mio. Euro auf 11,2 Mrd. Euro. Rund 7,4 Mrd. Euro sind davon täglich verfügbare Anlageformen. „Die Sparkonditionen bleiben deutlich unattraktiv – übrigens auch für uns als Kreditinstitut“, berichtet Jagau. Die Sparkasse ist zwar mit ihrer Geschäftsstruktur

vergleichsweise gut aufgestellt, da sie die Kundeneinlagen weitestgehend als Kredite weitergeben kann. Dennoch: „Die negative Zinsentwicklung ist für uns alle stark spürbar. Wir reagieren deshalb – sehr gezielt und im Bereich der gewerblichen Kunden – auf außergewöhnlich hohe Liquiditätsbestände mit Verwarentgelten“, so Jagau. „Ich bin aber sicher, dass wir unsere Kunden hier mit guten Angeboten zu attraktiven Anlagemöglichkeiten überzeugen können, negative Zinsen zu vermeiden.“

Im Wertpapiergeschäft bewegten sich die Erträge auf Vorjahresniveau. Im Fokus der Nachfrage standen wie in den Vorjahren Fondsprodukte.

### **Kreditgeschäft wächst**

Das Kundenkreditgeschäft verlief erfolgreich. Das Volumen aller Ausleihungen wuchs um 357 Mio. Euro auf 10,8 Mrd. Euro. Die Darlehenszusagen an Unternehmen und Selbstständige stiegen deutlich um 4,5 Prozent. Ebenso wuchs der Bestand im gewerblichen Kreditgeschäft um 4,4 Prozent auf knapp 5 Mrd. Euro.

Im geringen Bewertungsergebnis spiegelt sich die gute wirtschaftliche Lage der Unternehmen und Verbraucher wider. Zum anderen verdeutlicht dieser niedrige Bewertungsaufwand die verantwortungsbewusste Risikoarbeit der Sparkasse Hannover.

Wie in den vergangenen Jahren hat die Sparkasse Hannover sämtliche erkennbaren Risiken abgeschirmt.

### **Nachhaltig gewirtschaftet**

Sparkassen stehen seit jeher für eine nachhaltige Entwicklung in Deutschland. Die Sparkasse Hannover nimmt hier eine Vorreiterrolle ein. Sie hat bereits 2013 als erste deutsche Sparkasse den Deutschen Nachhaltigkeitskodex unterzeichnet und sich damit offiziellen Richtlinien unterworfen. 2016 hat sie die Zeichnung erneuert. Im zweiten Quartal 2017 erscheint zudem ihr nächster Nachhaltigkeitsbericht.

2016 investierte die Sparkasse Hannover zusammen mit ihren Stiftungen 2,8 Mio. Euro in regionale Projekte aus den Bereichen Soziales, Kultur, Sport, Bildung und Wissenschaft. „Unser Engagement ist breit gefächert. Es reicht von der Förderung des Sportvereins vor Ort über die Unterstützung regionaler Kultur bis hin zur Sprachkursförderung für Flüchtlinge“, so Jagau. „Wir haben Ende 2016 einen Bericht dazu veröffentlicht, der die Vielfalt veranschaulicht.“

Auch der neue nachhaltige Sparkassenbrief ist Ausdruck dieses Engagements: Seit Mai 2016 können die Kunden dieses Angebot mit Laufzeiten von einem Jahr (0,1 Prozent), fünf (0,15 Prozent) oder zehn Jahren (0,5 Prozent) als reinen Sparkassenbrief oder als Kombiprodukt (dann einjährige Laufzeit, 1 Prozent) erwerben. Beim Kombiprodukt wird die Hälfte des Kapitals in zwei nachhaltige Investmentfonds investiert. Der „Sparkassenbrief N+“ verwendet als erstes Produkt der Sparkasse Hannover das von ihr eingetragene „N+“-Siegel.

„Diese Anlage mit spezifisch regionalem und nachhaltigem Hintergrund trifft den Nerv unserer Kunden“, betont Jagau. Mit dem hier angelegten Kapital – 2016 waren es bereits mehr als 160 Mio. Euro – werden nachhaltige, förderungswürdige Finanzierungen der Sparkasse Hannover unterstützt. Dazu wird ein Mittelverwendungsnachweis geführt, von einer externen Gesellschaft testiert. „Zusätzlich verbinden wir den Absatz dieses Produktes mit Förderungen für Umweltschutzprojekte in unserer Region“, erläutert Jagau. „Nachhaltigkeit gehört zu unserem unternehmerischen Selbstverständnis. Mit dem ‚Sparkassenbrief N+‘ setzen wir in unserem Kerngeschäft Impulse für nachhaltiges Wirtschaften.“

Auch im eigenen Betrieb ist die Sparkasse Hannover nachhaltig unterwegs. Um ihre Zentrale am Raschplatz zukünftig CO<sub>2</sub>-neutral betreiben zu können, verhandelt sie derzeit mit enercity um den Bezug regenerativer Energien.

### **Marktführerin für private Baufinanzierung und private Immobilienvermittlung in der Region**

Im Geschäft mit privaten und gewerblichen Baufinanzierungen hielt 2016 der Erfolgskurs der vergangenen Jahre an. Das gesamte Baufinanzierungsgeschäft verzeichnete eine erneute Bestandsausweitung um 207 Mio. Euro auf rund 7 Mrd. Euro. Die Sparkasse Hannover ist damit nach wie vor größte Baufinanziererin in der Region Hannover.

„Die Nachfrage nach Immobilienfinanzierungen hält an – trotz weiter steigender Immobilienpreise“, sagt Jens Bratherig, stellvertretender Vorstandsvorsitzender und im Vorstand der Sparkasse zuständig für das Regionalgeschäft mit Privat- und Firmenkunden. „Allerdings werden die in Hannover verfügbaren Immobilien weniger.“ Daher sank die Zahl der durch die Sparkasse Hannover vermittelten Objekte 2016 auf 488 (Vorjahr 559). „Dieser Entwicklung begegnen wir, indem wir uns mit regionalen Bauträgern zusammenschließen und so den Neubau in der Stadt wie in der Region Hannover vorantreiben.“

### **Ankerprodukt Girokonto weiter erfolgreich**

Das Girogeschäft ist DAS strategische Ankerprodukt der Sparkasse. Gerade in diesem Geschäftsfeld hat die Sparkasse 2016 ihr Angebot den veränderten Rahmenbedingungen angepasst. Sie entwickelte zwei transparente neue Kontomodelle, die sich – neben der notwendigen Wirtschaftlichkeit – vor allem am deutlich veränderten Nutzerverhalten orientieren.

„Das Girogeschäft ist unser ertragsstärkstes Geschäft. Wir haben hier unsere Produktpalette im Privatkundenbereich auf ein Pauschal- und ein Einzelpreismodell reduziert. Neben einer Preisanpassung haben wir die Preisstruktur deutlich vereinfacht“, erläutert Bratherig. Erwartungsgemäß sank die Zahl der Privatgirokonto 2016 um 2,1 Prozent von 489 Tausend auf 479 Tausend. „Bei derartigen Preisanpassungen fällt einem auf, dass man vielleicht gar nicht so viele Girokonten benötigt. Viele unserer Kundinnen und Kunden haben daraufhin ihr zweites oder

drittes Konto bei uns geschlossen.“ Die Zahl der Kundinnen und Kunden sank nur leicht um 0,9 Prozent auf rund 713 Tausend.

Objektive Untersuchungen bestätigen die leistungsbezogene Preispolitik der Sparkasse Hannover. Bratherig: „Unser ‚Giro Best‘ ist sehr positiv im "Online- und Filialzugang regional" des Girokonten-Tests von FOCUS-MONEY bewertet worden. Im lokalen Markt Hannover belegte es den ersten Platz.“ Gute Leistung zum fairen Preis.

Der Girokonten-Test von FOCUS-MONEY ist als Benchmarking angelegt und vergleicht tatsächliche Leistungen und Kosten mit einem fiktiven, aus Kundensicht optimalen Konto. Getestet wurden Online-Konten sowie Kontenmodelle mit Filial- und Online-Zugang von 56 Wettbewerbern (bundesweit/regional).

### **Neustrukturierung im Kundengeschäft gestartet**

„Als Marktführerin in der Region ist es unser Anspruch, unseren Kunden erstklassige Beratung und qualitativ hochwertige Produkte und Dienstleistungen bedarfsgerecht sowie zeitgemäß anzubieten“, erläutert Bratherig. „Die Nähe zu unseren Kunden ist und bleibt dabei für uns als regional engagiertes Kreditinstitut unverändert ein wichtiges Gut.“ Nähe wird seitens der Kunden heute allerdings neu interpretiert. Für die meisten Kundinnen und Kunden bedeutet Nähe immer stärker die sinnvolle Verzahnung von stationärer Präsenz für qualifizierte, persönliche Beratung mit komfortablen und sicheren online und mobilen Angeboten. Neben der flexiblen räumlichen Verfügbarkeit ist zunehmend die zeitlich erweiterte Verfügbarkeit von Dienstleistungen ein wichtiges Thema. Menschen wollen bestimmen, auf welchem Weg sie Kontakt aufnehmen. Und sie wollen entscheiden, wann und wo sie das tun. „Dieser Tendenz tragen wir mit unserer Investition in unser neues Betreuungskonzept Rechnung.“

Die Sparkasse Hannover hatte im Oktober 2016 Details zu einer geplanten Umstrukturierung veröffentlicht. Zurzeit befindet sie sich in der konkreten Umsetzungsphase. Eine erste für die Kunden spürbare Neuerung wird das entstehende KundenServiceCenter

am Raschplatz sein, zugleich Dreh- und Angelpunkt der neuen medialen Betreuungsformen der Sparkasse Hannover. „Unter seinem virtuellen Dach befinden sich künftig das Herzstück unseres neuen Antritts im Bereich der privaten Kunden, das DialogCenter und sein Äquivalent im Bereich der Firmenkunden, die BusinessLine“, sagt Bratherig. „Hier werden über 120 ausgebildete Bankkaufleute für die Wünsche unserer Kundinnen und Kunden tätig sein, das alles TÜV-zertifiziert.“ Außerdem wird eine DirektFiliale aufgebaut für Kunden mit komplexerem Beratungsbedarf, die hauptsächlich mediale Angebote nutzen.

### **Kundenverhalten in Zeiten der Digitalisierung**

Den Service der Filialen und Center vor Ort unterstützt und ergänzt die Sparkasse mit einer starken Präsenz im Netz. Die wird künftig weiter ausgebaut. Kundenverhalten in Zeiten der Digitalisierung sieht in der Statistik so aus: Der durchschnittliche Sparkassenkunde geht im Jahr weniger als einmal in die Filiale, um sich qualifiziert beraten zu lassen, greift zweimal zum Telefon und benutzt 24 Mal SB-Geräte. Das Online-Angebot, die Internetfiliale, nutzt er hingegen schon 100 Mal jährlich. Bratherig: „Beim mobilen Banking mit dem Smartphone schlägt das digitale Trendbarometer voll aus: 200 Mal im Jahr nutzen unsere Kundinnen und Kunden das Leistungsangebot der Sparkassen-App.“

### **Neue Features in Deutschlands bester Banking-App**

Seit Ende 2016 kann die preisgekrönte App der Sparkassen noch mehr: „Kwitt“ heißt das neue Feature, mit dem das Versenden und Anfordern von Geld einfach und schnell geht – für Beträge bis 30 Euro sogar komplett ohne TAN und weitere Angaben. Ab 30 Euro tritt das pushTAN-Verfahren in Kraft.

Ein zweites neues Feature in der Sparkassen-App ist die „Fotoüberweisung“. Hier kann man mit dem Smartphone die zu begleichende Rechnung abfotografieren, die intelligente Texterkennung der App fügt daraufhin sämtliche Daten (Empfängername, IBAN, Betrag und Verwendungszweck) automatisch in eine Überweisungsmaske ein. Bratherig: „Und

diese Überweisung gebe ich ebenfalls per pushTAN in Auftrag – für App-Nutzer die gewohnte Art des Bankings.“

### **Sparkasse 1. Wahl beim regionalen Mittelstand**

Sparkassen und die mit ihnen verbundenen Unternehmen sind die größte Kreditinstitutsgruppe Deutschlands. Laut aktueller Studie des Centers for Financial Studies sind sie die wichtigste Bankengruppe für den Mittelstand. „Drei von vier deutschen Unternehmen sind unsere Kunden, mehr als jede zweite Existenzgründung wird von uns finanziert“, erläutert Marina Barth, im Vorstand der Sparkasse Hannover zuständig für das Mittelstandsgeschäft und Treasury. Sparkassen gehören zu den Institutionen mit dem höchsten Gründungs-Know-how. „Das ist eine Verpflichtung, der wir gemeinsam mit unseren Partnern verlässlich nachkommen“, so Barth.

„Wir bewegen Zukunftsthemen wie Energieeffizienz, demografischen Wandel und den Einsatz neuer Technologien im Megatrend Digitalisierung. Das sind die Herausforderungen, vor denen unsere Kunden stehen. Wir als Sparkasse geben ihnen Instrumente und Informationen an die Hand, mit denen sie die Zukunft meistern können.“

Das gilt für junge Unternehmer, die am Anfang ihrer Entwicklung stehen, genauso wie für erfahrene Unternehmer, die expandieren oder die ihr Unternehmen in andere Hände übergeben wollen. „Vor drei Wochen hatten wir hier zahlreiche Existenzgründer zu Gast“, berichtet Barth. „Junge ambitionierte ideenreiche Menschen, die sich an unserem Ideen- und Gründungswettbewerb StartUp-Impuls beteiligt haben, den wir seit 14 Jahren gemeinsam mit hannoverimpuls ausloben. Wir unterstützen damit zukunftsweisende Ideen. Und sorgen immer wieder für unternehmerischen Nachwuchs in dieser Region.“

### **Innovative Ideen für den Mittelstand**

Bei besonderen Wünschen können die Beraterinnen und Berater auf die Expertise der Sparkassen-Finanzgruppe und ein weit gespanntes Netzwerk zurückgreifen. Sie begleiten beim Going



Global und beraten selbstverständlich auch komplexe Finanzierungen. So finanzierte sie im Verbund mit der Deutschen Hypo das prominente Großprojekt „Lister Dreieck“ auf dem Gelände des ehemaligen Busbahnhofes ZOB. Auf 28.000 Quadratmetern Bruttogeschossfläche entsteht hier mitten im Herzen Hannovers ein Gebäudekomplex mit modernen Büros für rund 860 Beschäftigte, „ein deutliches Bekenntnis zum Wirtschaftsstandort Hannover“, so Barth. „Die Büroimmobilie in unserer unmittelbaren Nachbarschaft ist zudem ein gutes Beispiel für eine gelungene Stadtentwicklungspolitik.“

Auch bei strukturierten Finanzierungen kann die Sparkasse Hannover Expertise vorweisen: Im August 2016 hat sie zwei Schuldscheindarlehen im Volumen von insgesamt 25,5 Mio. Euro für die HELMA Wohnungsbau GmbH unter Garantie der HELMA Eigenheimbau AG erfolgreich arrangiert. Gemeinsam mit dem Selling-Agent Bankhaus Berenberg hat sie diese bei weiteren Investoren aus der Sparkassenfinanzgruppe und dem Versicherungsbereich platziert.

Marina Barth: „Wir unterstützen den Mittelstand darin, seine Finanzierungsstrukturen angepasst an die aktuelle Marktsituation zu optimieren.“

### **Digitale Unterstützung für Firmenkunden**

Ende 2016 hat der S-CountryDesk mit der App "S-weltweit" einen neuen digitalen Kanal für das internationale Firmenkundengeschäft gestartet. Sparkassen und Landesbanken können sich hier mit ihrem weltweiten Angebot im internationalen Geschäft positionieren. Dieser interaktive Informationsdienst unterstützt Firmenkunden beim "Going International". Unternehmen und Selbstständige profitieren vom gebündelten und permanent aktualisierten Wissen zu Auslandsmärkten, Devisenkursen, Praxisbeispielen, die Orientierung bieten und von hilfreichen Länderinformationen sowie aktuellen Risikoeinschätzungen.

„Die App ist kostenfrei und bietet vielfältige Nutzungsmöglichkeiten“, erläutert Barth. „Auch wir sind mit einigen spannenden Praxisbeispielen vertreten.“

### **Vertrauen ist gut – Kontrolle ist einfach**

Mit der Software "SFirm.PLUS" und der App "Unterschriftenmappe" sorgt die Sparkasse Hannover dafür, dass Unternehmer und Selbstständige das Vier-Augen-Prinzip im Zahlungsverkehr leicht einhalten können. Durch die sogenannte ‚Verteilte Elektronische Unterschrift‘ wird Zahlungsabwicklung künftig bequem orts- und zeitungebunden, also maximal flexibel und sicher.

Die Sparkasse Hannover sieht sich als Unterstützerin der regionalen Wirtschaft. Barth: „Ein Fokus liegt für uns in diesem und in den folgenden Jahren auf dem Ausbau des gewerblichen Kreditgeschäftes.“

### **Engagierte Arbeitgeberin und Ausbilderin**

17 junge Menschen begannen im August 2016 eine Ausbildung mit dem Berufsziel Bankkauffrau/Bankkaufmann und drei Abiturientinnen und Abiturienten nahmen ein Trainee- und Studienprogramm auf, das sie nach dreieinhalb Jahren als Sparkassenbetriebswirtin bzw. Sparkassenbetriebswirt abschließen können. „Die Sparkasse Hannover benötigt auch weiterhin selbstverständlich leistungsstarken Nachwuchs“, erläutert Kerstin Berghoff-Ising, im Vorstand unter anderem für die Bereiche Personal und Organisation/IT zuständig. „Deswegen bleiben wir dabei: Wir übernehmen jeden geeigneten Auszubildenden oder Trainee nach erfolgreicher Ausbildung.“ 2016 waren das insgesamt 27 junge Menschen.

Die fortschreitende Digitalisierung bringt viele Veränderungen mit sich. Berghoff-Ising: „Wir bereiten unsere Mitarbeiter mit einem konkreten, umfangreichen Schulungsangebot auf diese Veränderungen vor.“ Und die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter nutzen das Angebot: 2016 haben sie rund 6.000 Seminartage in Anspruch genommen.

„Unsere Kunden kommen mit komplexen Fragestellungen zu uns“, betont Berghoff-Ising. „Sie erwarten von dem Sparkassenberater ihres Vertrauens Lösungen. Wir werden diese Erwartung nicht enttäuschen. Gut ausgebildete Berater sind für uns auch in Zukunft das A und O.“

Zu einem fest etablierten Bestandteil der Personalarbeit hat sich in den vergangenen Jahren das betriebliche Gesundheitsmanagement entwickelt. Seit dem Bezug der sanierten Zentrale am Raschplatz stehen Räumlichkeiten zur Verfügung, die zum Teil in Zusammenarbeit mit dem Sportverein der Sparkasse Hannover ein erweitertes Angebot an gesundheitsfördernden Maßnahmen ermöglichen. „Das unsere Mitarbeiter ebenfalls gut annehmen“, berichtet Berghoff-Ising.

Der Personalbestand der Sparkasse Hannover ist seit Ende 2015 nochmals deutlich gesunken. Auf der Grundlage des 2014 zwischen der Sparkasse Hannover und der Gewerkschaft ver.di unterzeichneten Haustarifvertrags zur Zukunftssicherung verließ eine große Anzahl Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Rahmen des auf Freiwilligkeit beruhenden Personalabbauprogramms zum Jahresbeginn die Sparkasse. Die Zahl der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sank zum Jahresende 2016 auf 1.925 (Vorjahr: 2.102). Eine spürbare Wirkung auf die Personalkosten zeigte auch das Angebot, Gehalt in Freizeit umzuwandeln, das den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern zugleich die Möglichkeit gibt, berufliche und persönliche Belange besser miteinander zu vereinbaren. Weit über 500 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sicherten sich so im Jahr 2016 zusätzliche freie Tage.

### **Stabil und zukunftssicher**

Die Sparkasse Hannover ist für die Anforderungen der Zukunft gut gerüstet: Auf Basis starker wirtschaftlicher Verhältnisse ergreift sie umfassende Maßnahmen, um das Unternehmen vorausschauend und frühzeitig auf die dynamische Entwicklung der Rahmenbedingungen einzustellen.

„Unser Umfeld verändert sich permanent und mit wachsender Dynamik. Als modernes Kreditinstitut müssen wir vorausschauend und verantwortungsbewusst handeln“, betont Jagau. Die klare strategische Ausrichtung am betriebswirtschaftlichen Erfolg und an einer zeitgemäßen und qualitätsorientierten Kundenberatung in Verbindung mit einer risikobewussten Geschäftspolitik bildet die Grundlage für eine auch künftig solide wirtschaftliche Leistungsfähigkeit und die Erfüllung des öffentlichen Auftrages.

**Ansprechpartner für die Medien:**

**Stefan Becker**  
Pressesprecher  
Telefon 0511 3000-1200  
[stefan.becker@sparkasse-hannover.de](mailto:stefan.becker@sparkasse-hannover.de)

**Renate Schmidt-Temmelmann**  
Leiterin Unternehmenskommunikation  
Telefon 0511 3000-1220  
[renate.schmidt-temmelmann@sparkasse-hannover.de](mailto:renate.schmidt-temmelmann@sparkasse-hannover.de)