

Bericht des Vorstands

- I. Geschäftsstrategie der Evangelischen Bank
- II. Geschäftsentwicklung
- III. Vermögens-, Finanz- und Ertragslage
- IV. Personal- und Sozialbereich
- V. Gesamtbewertung des Vorstands
- VI. Vorschlag für die Ergebnisverwendung

I. Geschäftsstrategie der Evangelischen Bank

Die Evangelische Bank ist ein genossenschaftlich organisiertes, bundesweit agierendes Kreditinstitut. Fest verankert im Finanzkreislauf von Kirche und Diakonie bieten wir unseren Mitgliedern und Kunden eine stabile Finanzpartnerschaft, die auf langjähriger Tradition fußt und konsequent fortgesetzt und weiterentwickelt wird.

Unser nachhaltiges Geschäftsmodell orientiert sich an christlichen Werten und spiegelt sich in unserem sozial-ethischen, ökologischen und ökonomischen Handeln wider. Die stringente nachhaltige Ausrichtung, ein exzellentes, zielgruppenorientiertes Spezial-Know-how, ganzheitliche Beratungsansätze und innovative, umfassende Finanzlösungen für den kirchlich-diakonischen Bereich sowie für die Gesundheits- und Sozialwirtschaft zeichnen uns – die größte Kirchenbank Deutschlands – aus.

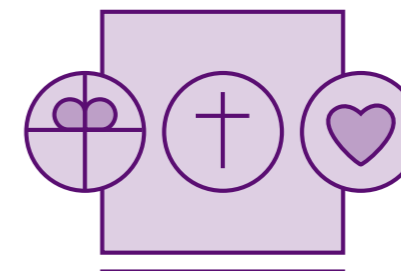
Unsere Kunden und Mitglieder stehen im Mittelpunkt unseres Handelns. Das bedeutet, dass wir sowohl unsere strategischen Projekte als auch die Entwicklung unserer Dienstleistungspalette nach ihren Bedarfen ausrichten und uns auf die Veränderungen im Marktumfeld vorausschauend und gezielt einstellen.

Wir positionieren uns als Branchenexperte und bauen kontinuierlich unsere Expertise, unser Beratungsangebot sowie unsere Finanzlösungen für institutionelle Kunden aus dem kirchlichen, diakonischen, gesundheits- und sozialwirtschaftlichen Bereich aus.

In der Regel finden wir in der Gesundheits- und Sozialwirtschaft komplexe Finanzstrukturen vor. Dies gilt sowohl für Krankenhäuser als auch für Einrichtungen der Pflege und weitere Hilfefelder. Unser Leistungsportfolio umfasst unter anderem ganzheitliche Finanzierungslösungen, die auf diese Institutionen zugeschnitten sind. Auch das Konsortialkreditgeschäft gewinnt dabei immer mehr an Bedeutung.

Moderner Zahlungsverkehr sowie ein umfassendes Liquiditätsmanagement mit der Beachtung der speziellen Anforderungen der Sozialwirtschaft und der Kirche ergänzen unser Angebot. Institutionellen Investoren bieten wir eine maßgeschneiderte Vermögensverwaltung und nachhaltiges Asset-Management.

Ein professionelles Stiftungsmanagement, individualisierte Angebote wie die Betreuung komplexer Vermögenswerte unter Berücksichtigung der spezifischen Anlagerichtlinien, eine Nachhaltigkeitsanalyse mittels unseres modifizierten Nachhaltigkeitsfilters sowie eine strategische Management-Beratung vervollständigen unser vielfältiges Leistungsspektrum.



Tochtergesellschaften der Evangelischen Bank

Anfang des Jahres 2018 nahm die Tochtergesellschaft EB Consult GmbH als Nachfolgerin der EB Research GmbH ihre Arbeit auf. Die bundesweit tätige EB Consult spezialisiert sich auf die betriebswirtschaftliche Analyse, strategische Beratung und konzeptionelle Umsetzung für Einrichtungen aus dem kirchlich-diakonischen und sozialwirtschaftlichen Umfeld. Sie setzt die von der Vorgängerin erfolgreich implementierten Analysedienstleistungen (Markt-, Standort- und Wettbewerbsanalysen) sowie das Risikomanagement- und Frühwarnsystem EB-CARE fort. Mit der Gründung der neuen Gesellschaft wurde das Geschäftsmodell optimiert und die Leistungspalette um die strategische Beratung und Projektbegleitung erweitert.

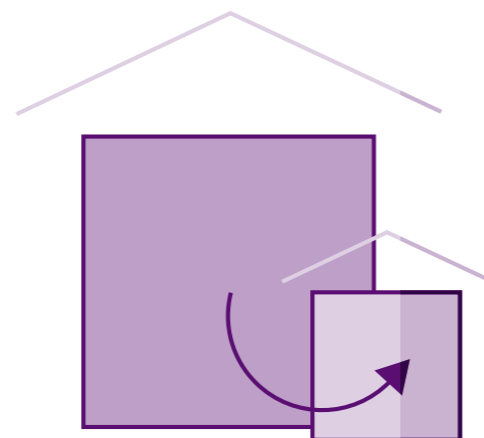
Im Dezember 2018 wurde die Gründung der EB – Sustainable Investment Management GmbH (EB-SIM) finalisiert. In dieser Gesellschaft haben wir den Geschäftsbereich „Investment Management“ der Bank eingebracht. Bereits im Verlauf des Jahres wurde dieser Bereich auch im Hinblick auf die Gründung der EB-SIM systematisch ausgebaut. Die EB-SIM mit Sitz in Kassel ist die erste, breit aufgestellte, durchgängig auf nachhaltige Asset-Management-Dienstleistungen fokussierte Asset-Management-Gesellschaft auf dem deutschen Markt.

Mit der Gründung der EB-SIM kommen wir den steigenden Anforderungen und der immer größer werdenden Bedeutung nachhaltiger Geldanlagen für institutionelle Investoren – insbesondere aus dem kirchlich-diakonischen Umfeld – nach.

Die Kerngeschäftsfelder der EB-SIM bilden die Anlageberatung (Advisory) beziehungsweise die Finanzportfolioverwaltung für Kapitalverwaltungsgesellschaften (Publikums- und Spezialfonds) und die Evangelische Bank (Vermögensverwaltung) sowie die Anlagevermittlung, zum Beispiel für Verwahrstellendienstleistungen der Evangelischen Bank.

Die umfassende Dienstleistungspalette unserer Tochtergesellschaften runden die Leistungsangebote der HKD Handelsgesellschaft für Kirche und Diakonie mbH (HKD) ab. Die HKD, mit Sitz in Kiel, bietet Beschaffungsoptimierung in den Themenwelten Energie, Telefonie, Mobilität und Gebäude. Sie unterstützt Kunden aus dem kirchlich-diakonischen und sozialwirtschaftlichen Bereich bei einer nachhaltigen und effizienten Beschaffung.

Dabei greift die HKD auf ihre langjährige Erfahrung und ein breites Netzwerk an Rahmenvertragspartnern zurück. Sie vertritt die Interessen ihrer Kunden gegenüber der Industrie und generiert somit sowohl administrative als auch wirtschaftliche Vorteile.



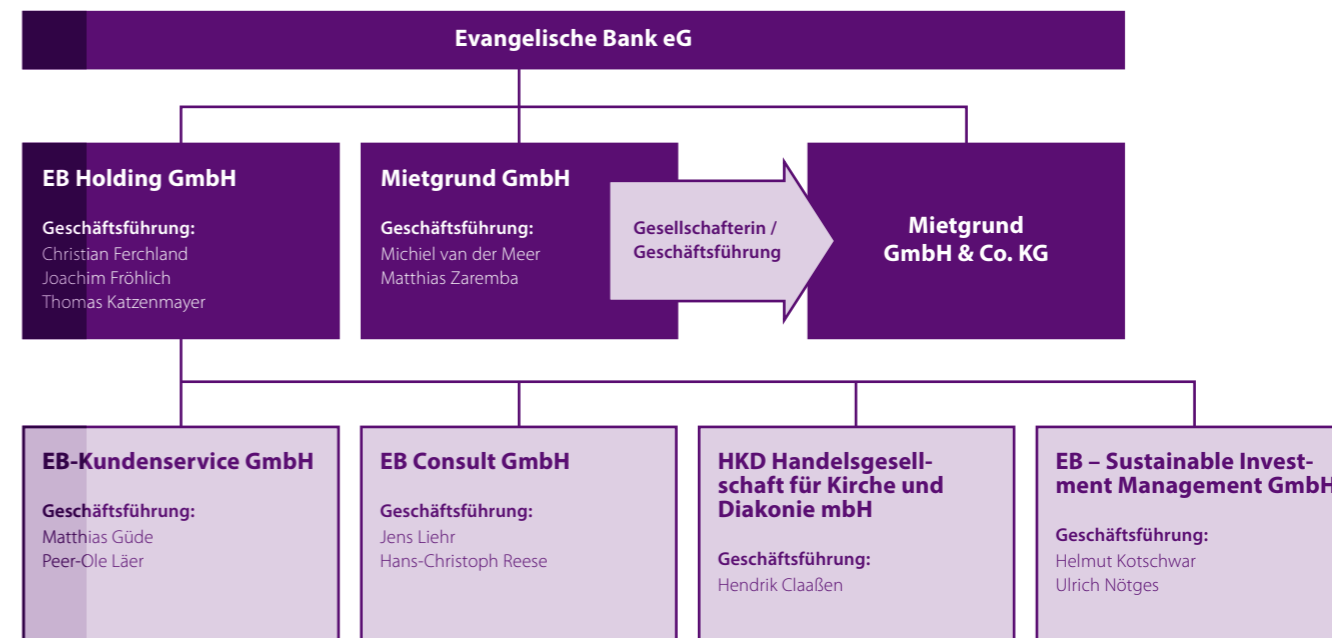
Neue Konzernstruktur

Mit der Implementierung der Konzernstruktur haben wir im letzten Jahr Veränderungen in die Wege geleitet, um das strukturelle Gebilde der EB-Familie zukunftsweisend zu justieren. Bei der Gründung der EB-SIM wurde zuerst der Geschäftsbereich „Investment Management“ von der Evangelischen Bank auf die Zwischengesellschaft EB Holding GmbH übertragen (Einbringung des Teilbetriebs). Danach erfolgte die Übertragung auf die EB-SIM. Die Gründung der Holdingstruktur wurde aufgrund aufsichtsrechtlicher Anforderungen beschlossen und ist steuerlich und rechtlich vorteilhaft.

Dieser Initialzündung für den EB-Konzern folgte im November 2018 die Übertragung weiterer Unternehmensanteile an Tochterunternehmen auf die EB Holding GmbH. Anfang 2019 wurden auch die Direct Services AG, die EB Consult GmbH sowie die Handelsgesellschaft für Kirche und Diakonie mbH neben der EB-SIM zu 100%igen Tochterunternehmen der EB Holding GmbH.

Bei der Direct Services AG wurde aus gesellschaftsrechtlichen Gründen ein Rechtsformwechsel notwendig und aus Gründen der Harmonisierung wurde gleichzeitig eine Umfirmierung vorgenommen. Die Direct Services AG firmiert demnach seit Anfang 2019 als EB-Kundenservice GmbH.

Zwischen der Evangelischen Bank und der EB Holding GmbH sowie zwischen der EB Holding GmbH und den verschiedenen Töchtern wurden so genannte Unternehmensverträge geschlossen, die im Wesentlichen dazu führen, dass die Bank die wirtschaftliche Sorge für sämtliche Töchter und Enkel trägt und ihr im Gegenzug das erwirtschaftete Ergebnis der Gesellschaften zukommt. Mit diesem Schritt erreichen wir das strukturelle Handlungsgerüst für unsere Zukunftsbank. Das neue Konzernkonstrukt bedingt, dass wir erstmalig für das Geschäftsjahr 2019 einen Konzernabschluss aufstellen werden.



Digitalisierung in der Evangelischen Bank

Einer der Haupttreiber aller Veränderungen und Transformationsprozesse in der Evangelischen Bank ist die Digitalisierung. Um die langfristige Wahrung der Zukunftsfähigkeit der Evangelischen Bank durch eine umfassende Nutzung der Informationstechnologie sicherzustellen, treiben wir unsere konsequente Ausrichtung des Dienstleistungs-, Beratungs- und Produktangebots mit Fokus auf die Bedürfnisse und Erwartungen unserer Kunden intensiv voran. Das bedeutet konkret, dass wir mithilfe der neuen Technologien eine schnellere und effizientere Abwicklung der Geschäftsprozesse anstreben und an der Schaffung spürbarer Mehrwerte für unsere Kunden arbeiten – unter anderem im Rahmen unseres Projektes „Digitale Mehrwerte für institutionelle Kunden“. Bei diesem Projekt ist es uns von Anfang an wichtig, dass wir unsere Kunden einbinden, um schnell kundenzentrierte Lösungen zu schaffen. Das Projekt gliedert sich in zahlreiche Teilbereiche aus den Gebieten: Digital Banking Services, Digitale Beratung und Vertrieboptimierung.

Auch das EB-Trendradar werden wir weiterentwickeln und das Trendmanagement in der Bank verankern. Das beinhaltet unter anderem den Einsatz einer Trend-Software, das Trend-Monitoring sowie die Einbindung unserer institutionellen Kunden in den Trendmanagementprozess beim Branchen-Trendradar, das wir 2019 etablieren werden.

Standortkonzeption

Unser Standortkonzept ist ein wesentlicher Bestandteil zur Zukunftssicherung des Privatkundengeschäftes unserer Bank. Die steigende Bedeutung und der Umfang der digitalen Services verdrängen die klassische Bankfiliale aus unserem Alltag. Auch unser Vorhaben der Wandlung hin zur beratenden Fernbank folgt dem bisherigen Nutzungsverhalten sowie den heutigen und zukünftigen Anforderungen unserer Kunden.

Schon zu Beginn der Umsetzung unseres Projektes zur Standortkonzeption 2016 erfolgten 80% aller Beratungen im Privatkundenbereich über das Telefon oder über sonstige mediale Kanäle. Dieser Wert ist in den letzten Jahren noch weiter angestiegen. Ebenso ist die Nutzung unseres bedienten Services und des

Bargeldangebotes stetig zurückgegangen. Die Entwicklung und Umsetzung eines neuen Beratungsmodells für das Privatkundengeschäft inklusive der Integration der institutionellen Mengenkunden, die Zentralisierung der Beratung sowie die Auslagerung der Serviceeinheiten in die Tochtergesellschaft EB-Kundenservice GmbH bilden folglich die zentralen Bausteine dieses strategischen Projektes.

Mit diesen Maßnahmen schaffen wir die notwendigen Voraussetzungen, um in den Ausbau des innovativen Vertriebs und in die digitale Infrastruktur investieren zu können.

Servicebank

Das strategische Projekt „Servicebank“ bildet für unser Kundengeschäft die Klammer zwischen unseren Projekten „Digitalisierung“ und „Standortkonzeption“. Hier arbeiten wir kontinuierlich an der Weiterentwicklung unserer Services und Prozesse.

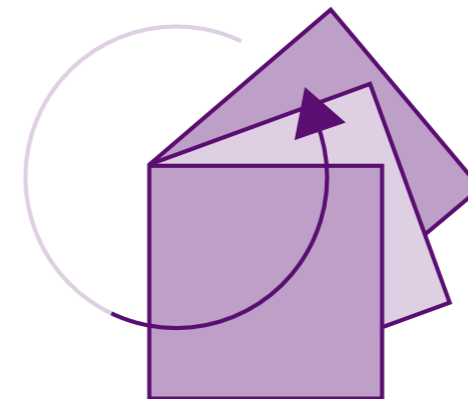
Denn sowohl wir als Finanzdienstleister als auch unsere Kunden müssen sich in der digitalen Ära dem Paradigmenwechsel stellen. Neue Anbieter, davon viele FinTech-Unternehmen, die mit innovativen Produkt- und Dienstleistungsangeboten auf den Markt drängen, geben teilweise die Geschwindigkeit vor. Und auch die Erwartungshaltung der Kunden, angesichts der Neuerungen auf dem Markt, steigt stetig. Mit unseren Leistungen und Produkten wollen wir die Kundenzufriedenheit dauerhaft hochhalten beziehungsweise steigern. Das ist nur mit der Optimierung unseres Serviceangebots – darunter selbstverständlich auch der digitalen Services – möglich. Digitalisierung hat für uns in diesem Zusammenhang stets zum Ziel, Prozesse im Sinne des Kunden zu gestalten. Unter gutem Service verstehen wir Einfachheit, Schnelligkeit, Automatisierung der Abläufe (unter anderem durch Einführung der One-and-done- und One-touch-Prozesse) und selbstverständlich hervorragende Qualität.

Unsere Herausforderung liegt darin, diese oben genannten Ansprüche zu erfüllen, die digitale Infrastruktur weiter auszubauen und dabei den persönlichen Kontakt mit unseren Kunden nicht aus den Augen zu verlieren.

Change

Wollen wir weiterhin erfolgreich am Markt agieren und unsere Vision der nachhaltig führenden Kirchenbank realisieren, so müssen wir uns neben unserer nachhaltigen und christlich geprägten Ausrichtung klar auf unsere Kunden fokussieren, unsere Innovationsgeschwindigkeit erhöhen, unser Geschäftsmodell stetig anpassen und noch mehr Transparenz schaffen.

Um diese Ziele zu realisieren, stellen wir uns aktuell im Rahmen der oben genannten Projekte vielen Herausforderungen und unternehmen große Anstrengungen. Das erfordert nicht zuletzt auch interne Transformationsprozesse, die wir unter dem Oberbegriff „Change“ gebündelt haben. Neben dem digitalen und kulturellen Wandel sowie der Entwicklung einer nachhaltigen Kommunikationsstrategie investieren wir umfassende Ressourcen, unser Know-how und nicht unerhebliche finanzielle Mittel, um unsere Bank weiterhin zukunftsfähig im Sinne unserer Kunden und Mitglieder auszurichten. Nur so können wir den Wandel erfolgreich gestalten.



II. Geschäftsentwicklung

Die Evangelische Bank konnte im Jahr 2018 ihr Kundengeschäft weiter ausbauen und erzielte bei Kundeneinlagen und vergebenen Krediten erfreuliche Zuwächse. Auch die Bilanzsumme stieg im Geschäftsjahr 2018 um 5,3 % bzw. 389,48 Mio. Euro weiter an auf 7,69 Mrd. Euro.

Wachstum des Kundenanlagevolumens

Die Kundengelder stiegen 2018 um 3,0 % (179,87 Mio. Euro), die verbrieften Verbindlichkeiten erhöhten sich um 3,8 % (7,21 Mio. Euro). Unverändert setzt sich der Trend zu kurzfristigen, liquiden Einlagen aufgrund des fortwährenden Niedrigzinsniveaus fort.

Der Bestand an Spareinlagen hat sich insgesamt leicht rückläufig entwickelt und ist um 2,2 % bzw. 40,08 Mio. Euro auf 1,81 Mrd. Euro gesunken. Traditionell entfällt hiervon der größte Anteil auf Einlagen mit 3-monatiger Kündigungsfrist. Diese reduzierten sich um 104,64 Mio. Euro auf 1,62 Mrd. Euro (Vorjahr: 1,72 Mrd. Euro). Bei den Einlagen mit längeren Kündigungsfristen verzeichneten wir dagegen einen Anstieg, der Bestand hat sich um 64,56 Mio. Euro auf 189,17 Mio. Euro erhöht (Vorjahr: 124,61 Mio. Euro).

Unser bilanzunwirksames Geschäft (insbesondere Depot B) erhöhte sich im letzten Jahr um 0,7 % auf 7,47 Mrd. Euro (Vorjahr: 7,42 Mrd. Euro), so dass zum Jahresende das betreute Kundenanlagevolumen gegenüber dem Vorjahr um 0,8 % gestiegen ist und 13,73 Mrd. Euro (Vorjahr: 13,63 Mrd. Euro) betrug. Unter Berücksichtigung der bestehenden Advisory Mandate und der externen Vermögensverwaltungen umfasst das von uns betreute Volumen insgesamt 15,66 Mrd. Euro (Vorjahr: 15,64 Mrd. Euro).

Zum Ende des vergangenen Geschäftsjahres haben wir insgesamt 8.947 Kundendepots betreut. Die Kurswerte der verwahrten Wertpapiere betragen wie im Vorjahr ca. 7,2 Mrd. Euro.

Dienstleistungsgeschäft

Die Erträge aus Wertpapierdienstleistungs- und Depotgeschäften sind gegenüber dem Vorjahr um 20,8 % von 11,63 Mio. Euro auf 9,21 Mio. Euro zurückgegangen. Dieser Rückgang ist zum einen strukturell durch fehlende Möglichkeiten der Wiederanlage in den Depots unserer Kunden bedingt. Die Depots unserer Kunden haben sich vor dem Hintergrund von MiFID II (EU-Richtlinie für Märkte für Finanzinstrumente) und der daraus resultierenden Hürden in den Beratungsgesprächen nicht so stark wie im Vorjahr entwickelt. Zum anderen folgt dieser Rückgang auch einer zunehmenden Verengung der Margen durch die gestiegene Wettbewerbsintensität sowie einem im Vergleich zu den Vorjahren schwierigen Kapitalmarktumfeld, das die Kunden zurückhaltend agieren ließ.

Wesentliche Positionen aus dem Aktiv- und Passivgeschäft

Aktivgeschäft	Berichtsjahr	2017	Veränderung	
	TEUR	TEUR	TEUR	%
Kundenforderungen	4.504.153	4.316.189	187.964	4,4
Wertpapieranlagen	2.482.300	2.319.482	162.818	7,0
Forderungen an Banken	520.049	480.409	39.640	8,3

Passivgeschäft	Berichtsjahr	2017	Veränderung	
	TEUR	TEUR	TEUR	%
Bankrefinanzierungen	692.854	501.917	190.937	38,0
Kundengelder	6.194.990	6.015.125	179.865	3,0
Spareinlagen	1.805.127	1.845.210	-40.083	-2,2
täglich fällige Einlagen	3.442.321	3.158.105	284.216	9,0
Einlagen mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist	947.542	1.011.810	-64.268	-6,4
verbriefte Verbindlichkeiten	198.848	191.643	7.205	3,8
Nachrangverbindlichkeiten	32.237	32.237	0	0,0

Die Erträge aus dem Vermittlungsgeschäft haben sich um 375.137 Euro auf 8,58 Mio. Euro leicht rückläufig entwickelt. Dies resultiert vorrangig aus dem Bereich der Beratungsvergütungen für Advisory Mandate. Die strategische Umstrukturierung (Einbringung zum 1. Dezember 2018) des Investment Managements der Bank und die damit verbundene Überführung des institutionellen Anlageberatungsgeschäfts in die EB-SIM haben folglich für den Monat Dezember zu einem Rückgang der Provisionserträge der Bank zugunsten des Beteiligungsergebnisses geführt.

Rückläufig entwickelten sich auch die Erträge aus dem sonstigen banktypischen Vermittlungsgeschäft. Diese reduzierten sich im Vergleich zum Vorjahr um 56.781 Euro. Die Erträge aus dem Zahlungsverkehr erhöhten sich deutlich um 46 % oder 1,70 Mio. Euro auf 5,36 Mio. Euro.

Forderungen an Kunden

Im vergangenen Geschäftsjahr haben wir das Kreditgeschäft mit unseren Zielkunden weiter intensiviert und ausgebaut. Insgesamt haben wir 633,87 Mio. Euro an neuen Krediten vergeben. Hiervon entfallen 491,76 Mio. Euro auf institutionelle Kunden und 142,11 Mio. Euro auf Privatkunden. Diese Entwicklung zeigt, dass unsere Kunden uns weiterhin großes Vertrauen entgegenbringen und unser Spezial-Know-how in den Geschäftsfeldern Kinder- und Jugendhilfe, Behindertenhilfe, Altenhilfe, Bildung sowie Krankenhaus und Rehabilitation sehr zu schätzen wissen.

Nach wie vor besteht ein hoher Stand an offenen Kreditzusagen: Diese betragen 890,50 Mio. Euro (Vorjahr: 940,43 Mio. Euro).

Die durch die Generalversammlung festgesetzten Kredithöchstgrenzen für die einzelnen Kreditnehmer wurden während des gesamten Berichtszeitraumes eingehalten.

Für die erkennbaren akuten Risiken wurden in voller Höhe Einzelwertberichtigungen gebildet. Den bestehenden latenten Risiken stehen Pauschalwertberichtigungen und Vorsorgereserven gegenüber. Der Ausbau dieser Reserven bleibt ein wesentliches Ziel unserer Bank. Die für die Kreditrisiken gebildeten Einzel- und Pauschalwertberichtigungen sowie Vorsorgereserven nach § 340f HGB wurden von dem entsprechenden Aktivposten abgesetzt.

Wertpapieranlagen

Der Gesamtbestand der Wertpapieranlagen setzt sich aus Anleihen und Schuldverschreibungen in Höhe von 1,70 Mrd. Euro sowie aus Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren (Fonds) in Höhe von 777,43 Mio. Euro zusammen. Der Wertpapierbestand hat sich insgesamt um 162,82 Mio. Euro erhöht, hiervon entfallen 8,60 Mio. Euro auf Spezialfonds und 154,22 Mio. Euro auf festverzinsliche Wertpapiere.

Zum Jahresende 2018 haben wir sämtliche Wertpapiere nach dem strengen Niederstwertprinzip bewertet.

III. Vermögens-, Finanz- und Ertragslage

Eigenkapital

Auch 2018 haben wir das Kernkapital, trotz fortdauernden Niedrigzinsumfelds und steigender regulatorischer Anforderungen, deutlich verstärkt. Im Hinblick auf unseren konsequenten Wachstumskurs ist das Kernkapital von eminenter Bedeutung und bildet eine tragende Säule unseres Geschäftsmodells. Auch vor dem Hintergrund unseres Transformationsprozesses ist dies von großer Relevanz. Wir haben ausreichend Vorsorge getroffen, um alle anstehenden strategischen Maßnahmen erfolgreich umsetzen zu können.

Das Ergebnis 2018 haben wir genutzt, um den Fonds für allgemeine Bankrisiken nach § 340g HGB um 10,28 Mio. Euro weiter aufzustocken sowie eine weitere Rücklagenzuführung (6,68 Mio. Euro) aus dem Bilanzgewinn vorzuschlagen. Dem Kernkapital (Core Tier 1) kommt nach neuem Aufsichtsrecht als Haftungskapital eine sehr viel höhere Bedeutung zu. Durch diese Maßnahmen wurde die Kernkapitalquote insgesamt erhöht.

Im Rahmen der Überarbeitung der Mittelfristplanung haben wir unsere Kapitalbedarfsplanung fortgeschrieben. Wir haben im Rahmen unseres Zielkataloges Kennzahlen verankert, um auch zukünftig eine regelmäßige Stärkung unseres Eigenkapitals sicherstellen zu können. Angemessene Eigenmittel, auch als Bezugsgröße für eine Reihe von Aufsichtsnormen, bilden für uns neben einer stets ausreichenden Liquidität die unverzichtbare Grundlage einer soliden Geschäftspolitik.

Die Gesamtkapitalquote beträgt zum Bilanzstichtag 15,0 % bei einem Mindestwert (einschließlich Kapitalerhaltungspuffer) von 9,9 %.

Die Eigenkapitalausstattung entspricht damit den gesetzlichen Anforderungen mehr als deutlich und bietet ausreichende Möglichkeiten, um den Finanzierungswünschen unserer Kunden jederzeit nachkommen zu können.

Ertragslage

Erfolgskomponenten	Berichtsjahr	2017	Veränderung	%
	TEUR			
Zinsüberschuss ¹⁾	87.200	81.282	5.918	7,3
Provisionsüberschuss ²⁾	18.667	20.667	-2.000	-9,7
Handelsergebnis	294	131	163	124,4
Verwaltungsaufwendungen	68.762	63.713	5.049	7,9
a) Personalaufwendungen	35.381	33.932	1.449	4,3
b) andere Verwaltungsaufwendungen	33.381	29.780	3.601	12,1
Betriebsergebnis vor Bewertung ³⁾	31.680	30.268	1.412	4,7
Bewertungsergebnis ⁴⁾	3.983	14.993	-11.010	-73,4
Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit	35.664	45.261	-9.598	-21,2
Steueraufwand	16.144	9.123	7.021	77,0
Einstellungen in den Fonds für allgemeine Bankrisiken	10.280	17.810	-7.530	-42,3
Jahresüberschuss	10.319	10.168	151	1,5

1) GuV Posten 1 abzüglich GuV Posten 2 zuzüglich GuV Posten 3

2) GuV Posten 5 abzüglich GuV Posten 6

3) Saldo aus den GuV Posten 1 bis 12

4) Saldo aus den GuV Posten 13 bis 16

Der Zinsüberschuss lag um 7,3 % (5,92 Mio. Euro) über dem Vorjahresergebnis und betrug 87,20 Mio. Euro.

Der Zinsertrag ist im Vergleich zum Vorjahr um 4,1 % (5,24 Mio. Euro) gesunken. Die Zinsaufwendungen haben sich um 14,1 % (8,14 Mio. Euro) reduziert. Die vergleichsweise höheren Ausschüttungen aus Spezialfonds und Beteiligungserträgen, die im vergangenen Geschäftsjahr um 3,02 Mio. Euro gestiegen sind, führten letztendlich zum ausgewiesenen Zinsergebnis.

Der Provisionsüberschuss hat sich insbesondere aufgrund der Einbringung des Teilbetriebs Investment Management in die Tochtergesellschaft EB-SIM im vergangenen Jahr verringert. Er sank um 9,7% beziehungsweise 2,00 Mio. Euro auf insgesamt 18,67 Mio. Euro.

Die Verwaltungsaufwendungen erhöhten sich um 5,05 Mio. Euro (7,9 %). Die Erhöhungen ergeben sich gleichermaßen aus den Personalaufwendungen (1,45 Mio. Euro bzw. 4,3 %) und den anderen Verwaltungsaufwendungen (3,60 Mio. Euro bzw. 12,1 %). Unter Berücksichtigung der im Vorjahr zulasten der GuV Position 21 (außerordentliche Aufwendungen) zu verbuchenden Personalaufwendungen (8,16 Mio. Euro) konnten die Personalaufwendungen im Vergleich zum Vorjahr insgesamt deutlich reduziert werden.

Die Erhöhung der anderen Verwaltungsaufwendungen ist sowohl auf allgemeine Preissteigerungen als auch auf die um 933.469 Euro gestiegenen Prüfungs- und Beratungsaufwendungen im Zusammenhang mit den beschlossenen Umstrukturierungs- und Optimierungsmaßnahmen zurückzuführen.

Die Datenverarbeitungsaufwendungen erhöhten sich im Vergleich zum Vorjahr um 800.861 Euro. Im Rahmen des Um- und Neubaus des Bankgebäudes in Kassel fielen Abbruchkosten in Höhe von 672.219 Euro an.

Das Bewertungsergebnis resultiert aus der vorsichtigen Bewertung unserer Kundenforderungen, Wertpapiere und Beteiligungen. 2018 ist durch eine nicht mehr benötigte Risikovorsorge im Kundenkreditgeschäft geprägt, wengleich für alle erkennbaren Risiken im Kreditbereich entsprechend Vorsorge getroffen wurde.

Auch im vergangenen Geschäftsjahr wurden alle Wertpapieranlagen (inklusive aller Fondsanlagen) zum strengen Niederstwertprinzip bewertet. Die Rahmenbedingungen an den Märkten ermöglichten uns außerdem, im Rahmen der Disposition unseres Anlagebuches Kursgewinne aus der Veräußerung von Wertpapieren sowie Einbringungsgewinne aus Beteiligungen zu erzielen.

Den bestehenden latenten Risiken stehen Pauschalwertberichtigungen, Vorsorgereserven nach § 340f HGB und ein Fonds für allgemeine Bankrisiken nach § 340g HGB gegenüber. Der weitere Ausbau dieser Reserven bleibt ein wesentliches Ziel unserer Bank.

Der Steueraufwand resultiert ausschließlich aus dem Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit. Hiervon entfallen auf das Berichtsjahr 15,37 Mio. Euro. Für die Vorjahre sind insgesamt per saldo Nachzahlungen in Höhe von 777.879 Euro angefallen.

IV. Personal- und Sozialbereich

2018 hat die Evangelische Bank durchschnittlich 337 Vollzeitkräfte, 107 Teilzeitkräfte (inklusive Reinigungspersonal und Aushilfskräfte) sowie 12 Auszubildende beschäftigt. Sieben Auszubildende schlossen 2018 erfolgreich ihre Ausbildung ab. Allen Auszubildenden haben wir 2018 ein Übernahmeangebot unterbreitet, vier Auszubildende wurden letztendlich in ein Anstellungsverhältnis übernommen.

Die Anzahl der Voll- und Teilzeitkräfte reduzierte sich gegenüber dem Vorjahr. Diese Entwicklung resultierte unter anderem aus der Einbringung des Teilbetriebes des Geschäftsbereiches Investment Management in die neue Tochtergesellschaft EB-SIM. Im Rahmen der Ausgliederung wurde dieser Geschäftsbereich mit allen ihm zugeordneten Mitarbeitern von dem Betrieb der Evangelischen Bank in Kassel abgespalten. Auch im Rahmen der Gründung der EB Consult GmbH sind bereits Anfang 2018 zwei Vollzeitstellen aus der Bank auf die Gesellschaft übergegangen.

Das Durchschnittsalter aller Mitarbeiter der Evangelischen Bank beträgt 45,72 Jahre und ist damit im Vergleich zum Vorjahr leicht (um 0,38 Jahre) angestiegen. Die durchschnittliche Betriebszugehörigkeit unserer Mitarbeiter beläuft sich auf 13,35 Jahre.

Belegschaftsstruktur 31.12.2018	Männer	Frauen	Gesamt
Vorstandsmitglieder	3	0	3
Außertarifliche Mitarbeiter	82	20	102
Vollzeitbeschäftigte Tarifangestellte	128	103	231
Teilzeitbeschäftigte Tarifangestellte	6	82	88
Reinigungspersonal	0	3	3
Auszubildende	10	2	12
Aushilfskräfte	2	1	3
Trainees, Volontäre und Praktikanten	0	2	2
Gesamt	231	213	444

Es wurden 2018 insgesamt 1.320 Seminartage durch unsere Mitarbeiter zur weiteren Qualifikation genutzt.

Die Evangelische Bank muss in einem dynamischen, herausfordernden Markt bestehen, der Transformationsprozesse bedingt. Maßnahmen aus dem strategischen Projekt „Standortkonzeption“ zur Neustrukturierung der Standorte und der Zentralisierung der Privatkunden- sowie der institutionellen Mengenkundenberatung waren bereits Gegenstand eines in 2016 geschlossenen Interessenausgleichs und eines Nachtrags aus dem Jahr 2017.

Die vorbeschriebenen Veränderungen haben die Evangelische Bank dazu veranlasst, ihre Strukturen auch in weiteren Bereichen der Bank anzupassen und unter anderem eine neue Aufbauorganisation aufzusetzen. Demzufolge wurde Ende 2017 mit dem Betriebsrat der Bank ein weiterer Interessenausgleich geschlossen sowie ein Sozialplan verabschiedet.

Wir als Vorstand der Evangelischen Bank müssen das Wohl der Gesamtbank im Blick behalten. Hinter allen strategischen Überlegungen steht ein Gedanke: die Zukunftsfähigkeit der Evangelischen Bank langfristig und nachhaltig zu sichern. Denn wir tragen Verantwortung für unsere Bank und damit für unsere Gesamtbelegschaft sowie für unsere Mitglieder und Kunden.

Altersgruppe	Anzahl
bis unter 30 Jahre	52
30 bis unter 40 Jahre	63
40 bis unter 50 Jahre	137
50 bis unter 60 Jahre	162
ab 60 Jahre	30
Gesamt	444

V. Gesamtbewertung des Vorstands

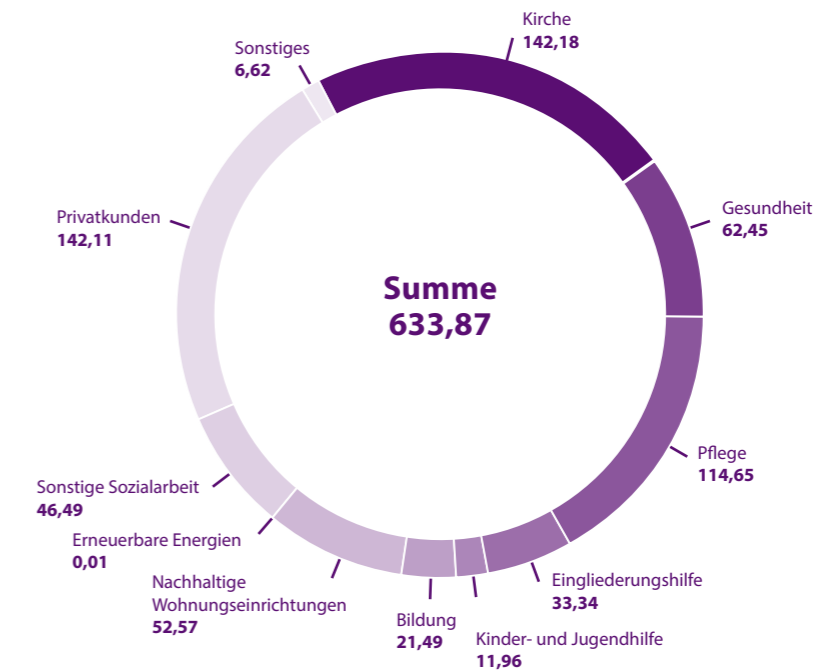
Mit dem Ergebnis des Geschäftsjahres 2018 sind wir zufrieden. Wir haben unser Eigenkapital gestärkt und die strategische Neuausrichtung der Evangelischen Bank weiter vorangetrieben. Wir werden den Transformationsprozess der Bank weiterhin aktiv gestalten. Grundlage hierfür sind die konsequente Umsetzung und Fortsetzung unserer strategischen Projekte „Digitalisierung“, „Standortkonzeption“, „Servicebank“ und „Change“ sowie die Fortführung der umfangreichen Vorhaben rund um den Neubau der Hauptstelle in Kassel. Hierdurch wird zwar das Ergebnis im kommenden Jahr weiterhin beeinflusst sein, wir sorgen jedoch damit für die Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit und somit für eine erfolgreiche Zukunft der Evangelischen Bank.

Neben dem zunehmenden Druck auf das Zinsergebnis durch die andauernde Niedrig- beziehungsweise Nullzinsphase ist die Wettbewerbsintensität im Geschäft mit unserer Kernkundschaft

deutlich gestiegen. Umso erfreulicher ist es, dass wir 2018 insgesamt 633,87 Mio. Euro an neuen Krediten zur Finanzierung von Einrichtungen unserer Kunden aus der Gesundheits- und Sozialwirtschaft zugesagt haben. Diese Entwicklung bestätigt, dass wir uns im Umfeld unserer Kunden gut positioniert haben.

Um diese Entwicklung weiterhin fortzuführen beziehungsweise auszubauen, haben wir im Rahmen unseres Change-Prozesses – verbunden mit einer verantwortungsvollen Unternehmensführung – den Aufbau des Vertriebs für private und institutionelle Kunden kritisch analysiert und die Implementierung neuer Strukturen beschlossen. Mit der Neuaufstellung des Vertriebs bündeln wir die Direktionen „Corporate Finance“, „Institutionen“ sowie „Private und Institutionelle Kunden“ in einer Einheit. So wollen wir unsere Schlagkraft erhöhen und unsere Performance steigern.

Neugeschäft 2018 in Mio. Euro



Vorrangiges Ziel der Bank bleibt weiterhin der Ausbau der Risikotragfähigkeit und die Sicherstellung der Einhaltung der weiter ansteigenden aufsichtsrechtlichen Eigenmittelanforderungen. Eine wesentliche Bedeutung wird daher auch in den kommenden Jahren einer angemessenen Thesaurierungsquote zum weiteren Ausbau unseres Kernkapitals als Grundlage für ein nachhaltiges Wachstum der Risikoaktiva zukommen. Daneben gewinnt auch durch ergänzende aufsichtsrechtliche Regelungen die laufende Sicherstellung der Liquidität an Relevanz. Die Liquiditätslage der Bank beurteilen wir in Anbetracht der Liquiditätsausstattung als zufriedenstellend.

In den kommenden Jahren werden das Niedrigzinsumfeld sowie weitere Investitionen in die Zukunftsfähigkeit der Bank die Ertragslage zunächst belasten. Für unser operatives Ergebnis („Betriebsergebnis vor Bewertung“) sehen wir jedoch für die Zukunft einen Aufwärtstrend, der sich auf die ersten Auswirkungen unserer bereits getroffenen Maßnahmen im Hinblick auf unsere zukünftige Ausrichtung zurückführen lässt.

Prognose der Vermögens- und Finanzlage

Auf Grundlage des Regelwerks des Baseler Ausschusses für Bankenaufsicht (Basel III) müssen Kreditinstitute in der Europäischen Union erweiterte sowie teilweise gänzlich neue aufsichtsrechtliche Vorschriften berücksichtigen. Die Umsetzung dieses Regelwerks auf europäischer Ebene fand ihren Niederschlag in der Bankenverordnung CRR sowie in der Bankenrichtlinie CRD IV, die auf nationaler Ebene mittels entsprechender Umsetzungsgesetze in das KWG und die nachgeordneten Verordnungen Eingang gefunden haben. Einen wesentlichen Baustein dieser gesetzlichen Neuregelungen bilden die sich schrittweise deutlich erhöhenden Eigenkapitalanforderungen an die Kreditwirtschaft in den kommenden Jahren sowie die Definition neuer restriktiver Regelungen zur Liquiditätssicherung.

Im Rahmen unserer Mittelfristplanung haben wir eine Kapitalbedarfsplanung unter Berücksichtigung der neuen Anforderungen durchgeführt. Wir haben unser Kernkapital auch im Rahmen des Jahresabschlusses des vergangenen Jahres erhöht. Zum weiteren Ausbau der Risikotragfähigkeit und der Ertragskraft wird auch in

Zukunft eine kontinuierliche Zuführung von Kapital aus erwirtschafteten Erträgen erforderlich sein. Daneben wird nach den neuen gesetzlichen Bestimmungen aufgelegtes auslaufendes Ergänzungskapital ersetzt, wenn dies notwendig sein sollte. Im Rahmen unserer Planung für 2019 haben wir eine weitere Rücklagenzuführung vorgesehen. Die auf Basis der Mittelfristplanung erstellte Eigenmittelplanung sieht bis 2023 in der CRR unter Berücksichtigung der derzeitigen Anforderungen einen Überschuss vor. Vor diesem Hintergrund ist die Eigenkapitalsituation der Bank insgesamt zufriedenstellend.

Zur Beachtung der bankaufsichtsrechtlichen Anforderungen an die Eigenkapital- und Liquiditätsausstattung entsprechend der neuen aufsichtsrechtlichen Regelungen werden wir auch in den folgenden Jahren alle erforderlichen Vorkehrungen treffen.

Prognose der Ertragslage

Wir rechnen 2019 mit einem durchschnittlichen Geschäftsvolumen, das etwa auf der Höhe des Vorjahres liegt. Weiterhin erwarten wir auch im kommenden Jahr ein extrem niedriges Zinsniveau. Vor diesem Hintergrund gehen wir von einem weiter wachsenden Kundenkreditgeschäft und einem konstanten Einlagengeschäft mit Kunden aus.

Im aktuellen Marktumfeld wird es immer schwieriger, auslaufende höher verzinsliche Festzinsbindungen zu einem attraktiven Zins bei vertretbarem Risiko wieder anzulegen. Wir erwarten einen deutlichen Rückgang des Zinsüberschusses. Wesentlicher Grund ist dabei eine zum Jahresanfang vorgesehene Realisierung von Fondsreserven durch Anteilsscheinrückgabe. Dadurch verbessert sich das Bewertungsergebnis Wertpapiere. Gleichzeitig wird auf eine entsprechende Ausschüttung von Fondserträgen und auf eine Erhöhung des Zinsüberschusses verzichtet, da auch so die geplante Rücklagendotierung erreicht wird.

2019 wird erstmalig ein Konzernabschluss aufgestellt, da eine Holdingstruktur aufgebaut und die Aktivitäten des Vermögensmanagements auf die EB-SIM übertragen wurden. Für den Einzelabschluss der Evangelischen Bank hat dies einen deutlichen Rückgang des Provisionsergebnisses und der Verwaltungsaufwen-

dungen zur Folge, da diese nun in der EB-SIM anfallen. Das Ergebnis der EB-SIM fließt über einen Ergebnisabführungsvertrag in den Zinsüberschuss ein.

Auf Konzernebene kann das Provisionsergebnis insgesamt etwas verbessert werden, obwohl die Niedrigzinsphase im Wertpapiergeschäft weiterhin eine Belastung darstellt und sich die Vertriebsaktivitäten der EB-SIM noch im Aufbau befinden.

Aufgrund der zahlreichen Investitionen in unsere zukünftige Ausrichtung und Positionierung als Spezialdienstleister für Kirche, Diakonie sowie Gesundheits- und Sozialwirtschaft gehen wir davon aus, dass der Verwaltungsaufwand (inklusive Abschreibungen auf Sachanlagen) auch im folgenden Jahr auf Konzernebene noch einmal steigen wird. Der Schwerpunkt des Anstieges wird sich im sonstigen Verwaltungsaufwand darstellen.

VI. Vorschlag für die Ergebnisverwendung

Der Vorstand schlägt im Einvernehmen mit dem Aufsichtsrat vor, den Jahresüberschuss in Höhe von 10.319.149,96 Euro unter Einbeziehung eines Gewinnvortrages von 2.823,08 Euro (Bilanzgewinn von 10.321.973,04 Euro) wie folgt zu verwenden:

	in Euro
Ausschüttung einer Dividende von 3,00 %	3.636.439,73
Zuweisung zu den Ergebnisrücklagen	
a) Gesetzliche Rücklage	3.000.000,00
b) Andere Ergebnisrücklagen	3.680.000,00
Vortrag auf neue Rechnung	5.533,31
Gesamt	10.321.973,04

Kassel, 29.03.2019
Evangelische Bank eG

Der Vorstand
Thomas Katzenmayer, Christian Ferchland, Joachim Fröhlich