

# Starkes Wachstum mit starken Kunden

## BTV VIER LÄNDER BANK legt erfreuliche Halbjahresbilanz vor

**Mit Kundennähe, regional-internationalem Know-how und ihrem konservativen Geschäftsmodell punktete die BTV auch im ersten Halbjahr 2013. Das Ergebnis? Ein Überschuss, der zum wiederholten Male solide gestiegen ist und rund 130.000 zufriedene Kunden in Österreich, Deutschland, der Schweiz und Norditalien.**

Bankkunden sind sensibler geworden. Die Konsolidierung der Branche führt für viele Kunden unweigerlich zur Frage, welche Bank noch sicher ist. „Die Menschen hinterfragen die Solidität einer Bank. Potenzielle Neukunden interessieren sich für unser Geschäftsmodell, unsere Bilanzen, für die Eigentümerstruktur und die Werte, die wir leben“, reflektiert BTV Vorstandssprecher Peter Gaugg über die jüngsten Branchenentwicklungen. Und gesteht: „Die BTV kann mit dieser hohen Kundensensibilität sehr gut leben. Als konservative, erfolgreiche und sehr kundennahe Geschäftsbank profitieren wir von dieser Entwicklung.“ So gelang es der BTV zum wiederholten Male, trotz schwieriger Rahmenbedingungen profitabel zu wachsen. Beim Halbjahresüberschuss nach Steuern konnte die Innsbrucker Geschäftsbank gleich um 18,9 % zulegen. Ein Ergebnis von 37,8 Mio. Euro bringt der Bank den höchsten Halbjahresüberschuss in ihrer 109-jährigen Geschichte ein. Die Bilanzsumme blieb mit 9,4 Mrd. Euro (-1,3 %) knapp unter dem Rekordniveau des Vorjahres.

### Zulauf im BTV Vermögensmanagement

Zum positiven Ergebnis trug vor allem das starke operative Geschäft bei. Beim Zinsüberschuss gelang der BTV eine Steigerung um +6,9 % auf 89,6 Mio. Euro. Der Provisionsüberschuss kletterte um +5,5 % nach oben und belief sich damit auf 22,6 Mio. Euro. „Unser Wachstumsmotor war das BTV Vermögensmanagement. Die Menschen wissen, dass die historisch tiefen Zinsen für einen Einstieg in Aktien und Anleihen sprechen. Und ihnen ist bewusst, dass es dafür Profis braucht, die klaren Anlageregeln folgen. Die attraktiven Wertentwicklungen und unsere umsichtige Anlagestrategie haben das Vertrauen ins BTV Vermögensmanagement weiter gestärkt“, freut sich Gerhard Burtscher, frisch gebackener BTV Vorstand für das Privatkundengeschäft. Die niedrigen Zinsen kurbelten gleichzeitig private Investitionen an. So konnten die BTV Privatkundenbetreuer neue Kredite in Höhe von 85 Mio. Euro vergeben.

### Marktführerschaft bei heimischen Mittelständlern

Im Firmenkundengeschäft punktete die BTV mit individuellen Lösungen für exportorientierte, mittelständische Unternehmen in Österreich, Deutschland, der Schweiz und Südtirol. Mit Kundennähe, Spezialwissen und schnellen, flexiblen Lösungen gelang es den BTV Firmenkundenbetreuern, ihre Marktführerschaft in Tirol und Vorarlberg zu untermauern. Das Neugeschäft bei den Forderungen an Firmenkunden entwickelte sich mit 240 Mio. Euro entsprechend positiv. „Die Investitionspolitik in den Unternehmen ist konjunkturbedingt zwar noch etwas verhalten. Aber unsere Unternehmerkunden wissen, dass sie investieren müssen, um im internationalen Wettbewerb am Ball zu bleiben. Ihre Innovationsfähigkeit und ihr Ehrgeiz sind ein entscheidender Wettbewerbsvorteil“, zollt Gaugg den Unternehmern in der Vier-Länder-Region Respekt.

## Stark aufgestellt

Die positiven Entwicklungen im operativen Geschäft und die hohe Produktivität der BTV Mitarbeiter führten zur höchsten Kernkapitalquote in der Geschichte der BTV: 13,54 % (+0,37 %-Punkte). Damit erfüllt die BTV die künftigen, sich aus Basel III ergebenden Erfordernisse schon jetzt deutlich. Dass die BTV zu den produktivsten und effizientesten Instituten des Landes zählt, dokumentiert die Cost-Income-Ratio. Mit 42,7 % (-1,3 %) liegt sie deutlich unter dem branchenüblichen Durchschnitt von gut 60 %. „Wir konzentrieren uns auf unsere Stärken, anstatt auf jeden Zug aufzuspringen. Das bringt uns Zeit. Zeit, uns intensiv mit unseren Kunden zu beschäftigen und uns mit deren Bedürfnissen weiterzuentwickeln. Wir sind konservativ, aber wir wissen, dass wir uns immer wieder verändern müssen, um letztlich dieselben zu bleiben: starke Partner für die Wirtschaft und die Menschen in unseren Heimatregionen“, kommentiert Gaugg die bodenständige, am Kundennutzen orientierte BTV Geschäftsphilosophie.

## KENNZAHLEN BTV 1. Halbjahr 2013

	30.06.2013	30.06.2012	Veränderung
Halbjahresüberschuss nach Steuern	37,8 Mio. Euro	31,8 Mio. Euro	+18,9 %
Zinsüberschuss	89,6 Mio. Euro	83,7 Mio. Euro	+6,9 %
Provisionsüberschuss	22,6 Mio. Euro	21,4 Mio. Euro	+5,5 %
Cost-Income-Ratio (Aufwand/Ertrag-Koeffizient)	42,7 %	44,0 %	-1,3 %-Punkte
	30.06.2013	31.12.2012	Veränderung
Bilanzsumme	9,4 Mrd. Euro	9,5 Mrd. Euro	-1,3 %
Kernkapitalquote	13,54 %	13,17 %	+0,37 %-Punkte

## KONTAKT

Bank für Tirol und Vorarlberg Aktiengesellschaft  
Stadtforum 1  
6020 Innsbruck  
Mag. Barbara Riesner  
Marketing und Kommunikation  
Tel.: +43/(0)5 05 333-1403  
barbara.riesner@btv.at  
www.btv.at