

Uwe Fröhlich
Dr. Cornelius Riese
Co-Vorstandsvorsitzende
DZ BANK AG

anlässlich der
Hauptversammlung

29. Mai 2019
Frankfurt

Es gilt das gesprochene Wort!

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

auch ich darf Sie sehr herzlich – gemeinsam mit Uwe Fröhlich und im Namen unseres gesamten Vorstandsteams – zu unserer diesjährigen Hauptversammlung hier in Frankfurt willkommen heißen.

Ein besonderer Willkommensgruß gilt Ihnen, lieber Herr Kirsch. Es war uns ein Herzensanliegen, dass die Staffelübergabe von Ihnen auf Uwe Fröhlich und mich reibungslos und wertschätzend erfolgt. Dies ist uns, glaube ich, gemeinsam auch gelungen – wir sind Ihnen dafür auch ganz persönlich sehr dankbar. Dass Sie heute hier in der Alten Oper unter uns sind, ist uns eine große Freude und Ausdruck unserer besonderen Verbundenheit.

Die Art und Weise des Verantwortungsübergangs steht auch grundsätzlich Pate für unser Handeln: Zielstrebig, aber unaufgeregt – in einer klugen Verbindung von Tradition und Aufbruch.

Dies erscheint mir umso erforderlicher, als in vielen gesellschaftlichen Bereichen die Unsicherheit allgegenwärtig ist. Der Wert des Erreichten tritt in den Hintergrund.

Grundlagen unserer Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung werden oftmals leichtfertig auf dem Altar der kurzfristigen populistischen Wirkung geopfert.

Sind uns diese Fundamente unseres Erfolges und damit auch unseres Wohlstands noch bewusst?

So jährt sich die Unterzeichnung der Gründungsdokumente der Welthandelsorganisation zum 25. Mal. Eigentlich ein Anlass, die nachweislich in der Breite wohlstandsfördernde Wirkung des Freihandels zu würdigen. Stattdessen flammt vielerorts die Begeisterung für den Protektionismus weiter auf. Statt globaler Zusammenarbeit stehen die Zeichen eher auf Konfrontation und Regionalisierung der Handelszonen. Das sind Rückschritte, die gerade wir in Deutschland zu spüren bekommen werden.

Doch nicht nur in den globalen Wirtschaftsbeziehungen, sondern auch innerhalb der europäischen Politik- und Wertegemeinschaft geraten gemeinsame Errungenschaften zunehmend in Vergessenheit.

Zum neunten Mal waren wir am vergangenen Wochenende aufgerufen, ein Europäisches Parlament zu wählen. Eigentlich Anlass dazu, sich des gemeinsam Erreichten zu versichern und eine – mit Blick auf Zentralität und Subsidiarität – ausgewogene Fortentwicklung des gemeinsamen Projektes Europa vorzunehmen.

Stattdessen dominiert nationale Interessenpolitik verstärkt die politische Landschaft und die Sehnsucht nach nationalen, dominanten Führungspersönlichkeiten nimmt vielerorts zu.

In Deutschland dürfen wir auf 70 Jahre Grundgesetz und soziale Marktwirtschaft sowie 30 Jahre Fall der Mauer zurückblicken: Zweifelsohne eine Erfolgsgeschichte, auch wenn wir mit Sicherheit in vielen Feldern – zum Beispiel bei digitaler und Mobilitäts-Infrastruktur oder Chancengleichheit in der Bildung – dringend vorankommen müssen. Statt diese Zukunftsthemen energisch anzugehen, greift ein schmerzender Zeitgeist um sich, haben Staatsgläubigkeit und sogar Verstaatlichungs-Phantasien Konjunktur.

Wir glauben nicht, dass der Staat der bessere Unternehmer ist – weder in der Landwirtschaft, noch im Energiesektor, im Mobilitätsbereich und natürlich auch nicht im Bankenwesen.

All dies, meine Damen und Herren, sind mahnende Beispiele. Wir sollten nicht lamentieren – diese Entwicklungen sollten uns motivieren. Wir sind eine breit in der Gesellschaft verankerte Organisation. Wir sollten uns aktiv und optimistisch – mit dem BVR an der Spitze und gleichzeitig jeder an seinem Platz – in die gesellschaftliche Diskussion einbringen und Position beziehen.

Neben diesen übergreifenden Fragestellungen hat natürlich die Entwicklung des Kapitalmarkt- und Zinsumfeldes für uns alle höchste Bedeutung. Die Abhängigkeit von der Kapitalmarktvolatilität ist – gerade bei einer großen Kapitalsammelstelle wie der DZ BANK – besonders hoch.

Auch hier scheinen einige Gesetzmäßigkeiten der Vergangenheit außer Kraft gesetzt.

So haben wir in den letzten Jahren traditionell eine Jahresendrally gesehen – im Jahr 2018 wehte der Wind im 4. Quartal jedoch nur aus einer Richtung, nämlich eindeutig von vorne.

Ein weiterer wesentlicher Einflussfaktor ist die Markteinschätzung für die Bonität der Länder in Südeuropa – insbesondere bezüglich der Zukunftsfähigkeit von Italien nahm 2018 die Skepsis wieder zu.

Neben diesen eher kurzfristigeren Entwicklungen hat jedoch die langfristige Zinsentwicklung für Sie wie für uns die höchste Bedeutung. In der jüngeren Vergangenheit haben wir eine deutlich zu positive Prognose im Vergleich zur späteren tatsächlichen Zinsentwicklung gesehen.

Die Zinswende wurde erhofft und prognostiziert – sie ist aber ausgeblieben. In den letzten Monaten ist die Normalisierung der Zinssituation in noch weitere Ferne gerückt.

Das heißt: Niedrigzinsen bleiben die neue Normalität – mit allen damit verbundenen Herausforderungen.

Das Kapitalmarktumfeld hinterlässt auch seine Spuren in der Bewertung des Bankensektors. Der europäische Branchenindex für Banken hat eine weitaus schlechtere Entwicklung genommen als der Markt insgesamt. Die meisten europäischen Banken werden deutlich unterhalb ihres Eigenkapitals bewertet – dies gilt im Besonderen, aber eben nicht nur für die börsennotierten deutschen Banken.

In diesem Umfeld galt und gilt es, sich zu behaupten. Uns ist hierbei sehr bewusst, dass Sie in Ihrer Eigentümerrolle vier wesentliche Erwartungshaltungen mit der DZ BANK verbinden. An manchen Stellen hat sich hierfür die Terminologie des magischen Vierecks etabliert.

Erstens: Eine stabile Kapitalsituation. Im kollektiven Gedächtnis unserer Organisation ist gespeichert, dass die DZ BANK alle fünf Jahre eine Kapitalerhöhung benötigt. Diesen Zyklus haben wir durchbrochen.

Wir konnten die Kapitalisierung der DZ BANK– von einem vergleichsweise niedrigen Niveau noch vor einigen Jahren – deutlich stärken. Wir wachsen gemeinsam in unserer Organisation. Das ist gut so.

Es bleibt unser Ziel und wir sind zuversichtlich, auch weiterhin das Wachstum aus eigener Kraft zu finanzieren.

Auch von regulatorischer Seite kommt bezüglich der Leverage Ratio Entlastung. Hier wird den Eigenschaften unserer Verbundorganisation – wie auch schon bisher in anderen Regulatorik-Feldern – Rechnung getragen.

Die Nicht-Berücksichtigung von Verbundbeziehungen in der Bemessungsgrundlage wird zu einer Erhöhung der Leverage Ratio von ca. einem Prozentpunkt führen.

Insofern sehen wir uns aktuell auf der Kapitaleseite angemessen aufgestellt. Neben dem harten Kernkapital wird in Zukunft allerdings weiterhin das Nachrangkapital in seinen unterschiedlichen Ausprägungen eine wichtige Rolle spielen.

Vor diesem Hintergrund sollen im Herbst dieses Jahres – wie auch schon in der Vergangenheit – Instrumente des zusätzlichen Kernkapitals mit einem geplanten Emissionsvolumen von bis zu 1,4 Mrd. Euro platziert werden.

Wir dürfen Sie an dieser Stelle um Ihre Unterstützung bitten und würden uns freuen, Sie zu den Zeichnern der AT 1-Emission zählen zu dürfen.

Neben der Sicherstellung des effektiven Kapitalmanagements fühlen wir uns auch dem zweiten Eckpfeiler, einer gesicherten Wertstabilität, besonders verpflichtet.

Der Aktienkurs ist das gemeinsame Ergebnis unserer Substanz, aber gerade auch unserer Ertragsaussichten. Der Kurs von 8,65 EUR entspricht einem Unternehmenswert von ungefähr 16 Mrd. EUR. Gerade mit Blick auf das eingetrübte Zinsumfeld werden wir sehr hart dafür arbeiten müssen, dieses Wertniveau zu halten.

Den dritten Eckpunkt bildet eine verlässliche Verzinsung. Die Relevanz der Dividende der DZ BANK in Ihrer GuV hat – auch vor dem Hintergrund der Niedrigverzinsung alternativer Anlagen – eher zugenommen, wenngleich es hierbei regionale Unterschiede gibt.

Wir streben auch in den nächsten Jahren eine hohe Kontinuität in der Dividendenpolitik an.

Wir schlagen daher der Hauptversammlung eine Dividende in Höhe von 18 Cent vor.

Damit halten wir das Niveau des Vorjahres und die Balance zwischen berechtigten Eigentümerinteressen und den Erfordernissen einer nachhaltigen und belastbaren Kapitalbasis.

Den vierten Eckpunkt bildet eine angemessene Vergütung von Vertriebsleistungen. Geschäftlich stehen die Zeichen auf Wachstum. Dafür arbeiten wir jeden Tag im Markt – gemeinsam mit Ihnen am Kunden. Insofern hoffen wir und sind überzeugt, dass das Wachstum der Provisionen und Bonifikationen für Ihre und unsere gemeinsame Marktbearbeitung in den nächsten Jahren anhalten wird.

Um in allen finanziellen Dimensionen gemeinsam erfolgreich zu sein, ist die strategische Weiterentwicklung eine Daueraufgabe.

Die letzten Monate waren in dieser Hinsicht eine Hoch-Zeit – sei es bei der Neuausrichtung der VR Smart Finanz, der Fusion von DG HYP und WL BANK zur DZ HYP, der Arrondierung des Auslandsgeschäfts der BSH, der Umsetzung der Wachstumsstrategie bei Wohnimmobilien seitens der UMH oder bei der Rückführung von Geschäftsaktivitäten bei der DVB, etwa durch den Verkauf des Land Transport- und Aviation Finance-Geschäfts.

Wir sind sehr zuversichtlich, dass wir an diesen zentralen Weggabelungen die richtigen Entscheidungen getroffen haben – stets orientiert daran, unserem Auftrag und unserer Rolle für die Genossenschaftliche FinanzGruppe als Ganzes noch besser gerecht zu werden.

Meine Damen und Herren,

ich komme nun zur geschäftlichen Entwicklung des zurückliegenden Geschäftsjahres.

2018 hat die DZ BANK Gruppe ein Jahresergebnis von knapp 1,4 Milliarden Euro vor Steuern erreicht. Grundlage für dieses ordentliche Ergebnis bildet die gute operative Entwicklung.

Wir wachsen flächendeckend im Kundengeschäft und gewinnen Marktanteile.

Die Entwicklung des Kapitalmarktes – ich hatte es zu Beginn angesprochen – war 2018 dagegen eher von Gegen- als Rückenwind geprägt. Dies spiegelt sich in den Ergebnissen, beispielsweise bei der DZ BANK AG, der DZ HYP und der R+V Versicherung wider.

Ungeachtet dessen erlaubt uns die Ergebnissituation, negative Sondereffekte zu verarbeiten und notwendige Bereinigungen durchzuführen.

Diese summieren sich auf rund 400 Millionen Euro. Zu nennen sind hier: Abschreibung des Goodwill bei der DZ PRIVATBANK, ein negativer Ergebnisbeitrag der DVB Bank sowie Restrukturierungsrückstellungen bei der DZ BANK.

Die wesentlichen Kapitalquoten sind gegenüber dem Vorjahr nahezu konstant geblieben. Die harte Kernkapitalquote lag erneut bei 13,7 Prozent, die Leverage Ratio bei 4,3 Prozent.

Sehr gute Ratings mit stabilem Ausblick machen die Wertschätzung unseres Geschäftsmodells durch die Ratingagenturen deutlich.

Das Jahr 2018 stand jedoch nicht nur für Beständigkeit, sondern eben auch für langfristig angelegte Veränderung und Aufbruch.

Dazu zählt auch der Abschluss der Fusion und Migration bei der DZ BANK AG. Über 80 Prozent der Synergieziele sind bereits realisiert.

In der gesamten DZ BANK Gruppe sehen wir ein hohes Maß an Veränderungsbereitschaft – mit Blick auf neue Wettbewerber, Digitalisierung und demographische Herausforderungen ein wichtiges Aktivum.

Meine Damen und Herren,

Ich komme zur Gewinn- und Verlustrechnung der DZ BANK Gruppe:

Der Zinsüberschuss lag 2018 bei 2,8 Milliarden Euro. Dank eines stabilen Kundengeschäfts konnte der zinsniveaubedingte Rückgang des Zinsüberschusses auf 4,8 Prozent begrenzt werden.

Die Risikovorsorge belief sich auf 21 Millionen Euro. Insgesamt war die Risikosituation 2018 bei teilweise hohen Auflösungen sehr entspannt – eine erfreuliche Entwicklung nach dem maßgeblich durch die DVB geprägten Jahr 2017.

Erste Anzeichen eines sich zunehmend eintrübenden Marktumfelds und geopolitische Unsicherheitsfaktoren lassen perspektivisch eine höhere Risikovorsorge erwarten.

Den Provisionsüberschuss konnten wir weiter auf 1,96 Milliarden Euro ausbauen – eine Bestätigung des konsequenten Wachstumskurses und der großen Vertriebsstärke unserer Unternehmen.

Das Handelsergebnis belief sich auf 285 Millionen Euro, das Ergebnis aus dem Versicherungsgeschäft auf 490 Millionen Euro und das Sonstige Bewertungsergebnis aus Finanzinstrumenten auf minus 120 Millionen Euro.

Sämtlichen Positionen ist gemein, dass sie – in unterschiedlichem Ausmaß – durch die Kapitalmarktentwicklung geprägt waren. Unabhängig

hiervon sehen wir in den kapitalmarktnahen Segmenten im operativen Kundengeschäft eine gute Entwicklung.

Die Verwaltungsaufwendungen stiegen um 2,5 Prozent auf 4,06 Milliarden Euro. Bereinigt um die erstmalige Konsolidierung der CardProcess/VR Payment ergibt sich ein Anstieg von 1,3 Prozent – das ausgewogene Ergebnis von gezielten Effizienzprogrammen, aber auch Investitionen in Wachstum und Transformation, etwa im Zuge der Fusion zur DZ HYP.

Insgesamt lässt sich festhalten: Das diversifizierte Geschäftsmodell der DZ BANK Gruppe ist ein Vorteil – auch und gerade in einem rauer werdenden Umfeld.

Meine Damen und Herren,

bevor wir uns nun den Segmenten im Einzelnen widmen, erlauben Sie mir, kurz auf die „Arbeitsteilung“ und Grundlinien der Zusammenarbeit zwischen Herrn Fröhlich und mir einzugehen.

Unser gemeinsames Ziel ist klar: Wir werden die DZ BANK Gruppe noch deutlicher auf unsere Kunden, auf Wachstum und auf Effizienz ausrichten –

aufbauend auf unseren Stärken und orientiert an den Bedürfnissen der Genossenschaftlichen FinanzGruppe.

Wir haben nicht das eine Zukunftsprojekt. Wir stehen vor der Herausforderung, unsere Organisation in verschiedensten Aufgabenfeldern langfristig zukunftsfähig aufzustellen.

Dazu gehört auch, eine stärkere Transparenz über den Wertschöpfungsbeitrag der Geschäftsaktivitäten der DZ BANK selbst zu schaffen – oder anders formuliert: Eine sachgerechte Trennung von Geschäftsbank- und Holdingaktivitäten vorzunehmen.

Eine der Zukunftsaufgaben wird darin bestehen, diese geschäftsbereichsorientierte Sicht auch stärker in unserer Berichterstattung zu verankern.

Für uns wird – neben der traditionellen Segmentsicht – daher zunehmend die Perspektive an Bedeutung gewinnen, welchen Ergebnisbeitrag die originären Geschäftsaktivitäten der DZ BANK – das heißt ohne Beteiligungserträge und ohne Holdingkosten – leisten.

Für das Jahr 2018 lag dieser Beitrag – auch aufgrund von Auflösungen in der Risikovorsorge – bei 308 Millionen Euro.

Ebenso wichtig erscheint uns in diesem Zusammenhang eine klare Arbeitsteilung zwischen Uwe Fröhlich und mir.

Dieser Logik folgend verantwortet Uwe Fröhlich primär die Verbund- und Geschäftsbankaktivitäten und damit – aus der engen geschäftlichen Verwobenheit mit der DZ BANK AG heraus – auch die DZ HYP, die DZ PRIVATBANK und die VR Smart Finanz.

Mein Schwerpunkt liegt auf der strategischen Weiterentwicklung der DZ Bank Gruppe und insbesondere den Konzerngesellschaften Union Investment, der Bausparkasse Schwäbisch-Hall, der R+V Versicherung sowie der TeamBank.

Mit dieser Aufteilung fühlen wir uns sehr wohl.

Für eine gesellschaftsrechtliche Trennung der Holding stünden Aufwand und Nutzen derzeit in keinem angemessenen Verhältnis. Das Thema steht somit nicht auf unserer kurzfristigen Prioritäten-, sondern auf der Wiedervorlage-Liste zur abschließenden Entscheidung im nächsten Jahr.

So wichtig eine klare Aufgabenzuordnung für die effektive Arbeit ist, so klar ist für uns: Wir beide betrachten die Weiterentwicklung der DZ BANK Gruppe als Teamleistung –

die vertrauensvolle und wertschätzende Zusammenarbeit im Vorstand, aber auch mit unseren Führungskräften und Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ist entscheidend.

Was zählt, sind Kundennutzen, Leistungsfähigkeit und betriebswirtschaftliche Vorteile – hieran wird sich unser Handeln messen lassen.

Kommen wir nun zur Segmentbetrachtung.

Trotz eines zinsbedingten Ergebnisrückgangs konnte die Bausparkasse Schwäbisch Hall ihre starke Marktposition behaupten. Das Neugeschäft sowohl im Bauspargeschäft als auch in der Baufinanzierung legte zu; im Bauspargeschäft bleibt sie unangefochten die Nummer eins. Gleichzeitig investiert die Bausparkasse in ihre Nachhaltigkeit.

Hierzu zählen die Transformation ihrer IT-Landschaft, die Schaffung digitaler Plattformlösungen sowie die erstmalige Emission eigener Pfandbriefe.

Die R+V Versicherung steigerte ihre Kundenzahlen und Bruttobeiträge über alle Geschäftsfelder hinweg und unterstreicht damit ihre Attraktivität als einer der führenden deutschen Versicherer.

Das Ergebnis in Höhe von 413 Millionen Euro ist gegenüber dem Vorjahr erwartungsgemäß deutlich rückläufig. Das Jahr 2017 war durch ein außerordentlich erhöhtes Kapitalmarktergebnis aufgrund der Marktentwicklung geprägt.

Mit dem Programm „Wachstum durch Wandel“ investiert die R+V Versicherung in ein breites Maßnahmenportfolio zur Erhöhung der Kundenzufriedenheit, Digitalisierung und Effizienzsteigerung.

Gemeinsam mit der Union Investment positioniert sich die R+V Versicherung außerdem bei dem so drängenden Zukunftsthema betriebliche Altersvorsorge als Pionier und bietet als erster Anbieter bundesweit ein Konzept für die im Betriebsrentenstärkungsgesetz ermöglichte Zielrente an.

Das Ergebnis der TeamBank entwickelt sich stabil und knüpft damit an die sehr gute Entwicklung der vergangenen Jahre an. Insbesondere bei der Gewinnung von Neukunden konnte eine erneute Steigerung erreicht werden.

Gleichzeitig verfolgt sie zahlreiche Zukunftsinitiativen. So unterstützt etwa die Finanz-App fymio einfach und zuverlässig in der persönlichen Finanzplanung.

Mit Frank Mühlbauer haben wir zum 1. April 2019 eine überzeugende verbundinterne Nachfolgelösung für den langjährigen Vorstandsvorsitzenden, Alexander Boldyreff, gefunden.

Die Union Investment erzielte ein gutes, wenn auch rückläufiges Ergebnis. Maßgeblich hierfür war insbesondere eine niedrigere erfolgsabhängige Verwaltungsvergütung.

Die Assets under Management konnte sie mit 323,4 Milliarden Euro auf hohem Niveau halten.

Sie behauptet sich damit als einer der größten und erfolgreichsten Asset Manager in Deutschland, sowohl im Privatkunden- als auch im institutionellen Segment. Neben ihrem starken organischen Wachstum baut sie neue Geschäftsfelder aus – derzeit zum Beispiel im Bereich der Wohnimmobilien.

Die DVB Bank hat im vergangenen Jahr substanzielle Fortschritte auf ihrem eingeschlagenen Restrukturierungsweg erzielt. Das negative Ergebnis reduzierte sich auf 130 Millionen Euro.

Ohne Berücksichtigung von temporären IFRS-Bewertungseffekten erzielte die DVB operativ nahezu eine „rote Null“.

Gleichzeitig setzten wir die Strategie der wertschonenden Rückführung – auch über Portfolioverkäufe – konsequent um.

Ich darf nun an Herrn Fröhlich übergeben.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

auch ich darf Sie an dieser Stelle noch einmal herzlich begrüßen und zunächst – bevor wir den Blick auf die Zukunft richten – auf die Entwicklung in den der Verbund- und Geschäftsbank zugeordneten Segmenten eingehen.

Mit 522 Millionen Euro ging das Ergebnis der DZ BANK AG gegenüber dem Vorjahr deutlich zurück. Ursächlich hierfür waren insbesondere rückläufige Beteiligungs- und Handelserträge. Zusätzlich haben wir eine Rückstellung in Höhe von 80 Millionen Euro für den bereits kommunizierten, über die Fusionssynergien hinausgehenden Stellenabbau gebildet. Der Blick auf die operative Entwicklung stimmt insgesamt zuversichtlich.

Auch in einem stark umkämpften Markt für Firmenkreditkredite wachsen wir – sowohl im Geschäft mit Ihnen, den Volksbanken und Raiffeisenbanken, als auch als direkter Finanzierungspartner unserer Direktkunden. Wir konnten das Kreditvolumen – bei weiterhin fokussiertem Risikoblick – um 9 Prozent auf 53,8 Milliarden Euro steigern.

Erfreulich ist, dass uns auch im Direktgeschäft immer mehr Kunden als ihre Hausbank nutzen – mit einer Steigerung um 18 Prozent ein klarer Vertrauensbeweis gegenüber unserem Haus.

Als eine der führenden Banken in der Außenhandelsfinanzierung unterstützen wir unsere Kunden bei der Erschließung neuer Märkte.

Das gemeinsam mit den Genossenschaftsbanken betriebene Kreditgeschäft lag um 4 Prozent über dem Vorjahr – eine Entwicklung, die einmal mehr unterstreicht, welche Potentiale in der Geschlossenheit unserer Organisation liegen.

Auch unsere Position im Privatkundenwertpapiergeschäft haben wir im vergangenen Geschäftsjahr noch einmal gefestigt.

Bei den strukturierten Produkten konnten wir mit einem Volumen von 6 Milliarden Euro an den Absatzrekord aus dem Vorjahr anknüpfen. Auch das Kapitalmarktgeschäft mit institutionellen Kunden hat sich insgesamt positiv entwickelt – neue Marktchancen, etwa bei Bonds, Schuldscheindarlehen und Verbriefungen, nutzen wir konsequent.

Wenige Tage, nachdem der Gesetzgeber den Rechtsrahmen geschaffen hat, haben wir als DZ BANK unsere Kunden bereits mit den neuen unbesicherten vorrangigen Bankanleihen / Senior Unsecured Preferred an den Markt begleitet.

Im Wachstumsmarkt Green Finance zeigen wir Präsenz und verbinden so Nachhaltigkeit und Geschäftserfolg – unser erster eigener am Markt platzierter Green Bond mit einem Volumen von 250 Millionen Euro war deutlich überzeichnet und stieß insbesondere bei genossenschaftlichen Banken und institutionellen Anlegern auf großes Interesse.

Auch den zweiten Corporate Green Bond aus Deutschland haben wir als Federführer maßgeblich begleitet und unsere Marktstellung in diesem Segment damit gestärkt.

Das Transaction Banking ist ein entscheidendes Geschäftsfeld für den Markterfolg und die Einbindung der DZ BANK Gruppe in die Genossenschaftliche FinanzGruppe insgesamt. Im Zahlungsverkehr sind wir mit annähernd 7 Milliarden SEPA-Transaktionen nicht nur die Nr.1 in Deutschland, sondern etablieren uns auch an der Spitze der europäischen Wettbewerber.

Mit fast 5 Millionen ausgegebenen Kreditkarten leisten wir einen ganz konkreten Beitrag dazu, Zahlungsvorgänge unserer gemeinsamen Kunden im Alltag zu erleichtern.

In unserer Depotbank haben wir das Volumen als Wertpapier-Verwahrstelle auf 215 Milliarden Euro gesteigert.

Die DZ HYP weist mit 232 Millionen Euro ein ordentliches Ergebnis aus.

Der deutliche Ergebnisrückgang gegenüber dem Vorjahr ist insbesondere auf die im Jahr 2017 enthaltenen positiven Bewertungseffekte aus dem Portfolio an Peripherie-Staatsanleihen zurückzuführen.

Die Steigerungen im Kundengeschäftsbestand von knapp fünf Prozent und im Neugeschäft sind – gerade mit Blick auf die 2018 erfolgte Fusion aus DG HYP und WL BANK – sehr positiv zu bewerten.

Hiermit wurde ein weiterer wichtiger Meilenstein in der Bündelung der Kräfte erreicht, um nun mit der technischen Integration in diesem Jahr die Fusion der DZ HYP zu vollenden.

Im Ergebnis der VR Smart Finanz spiegeln sich die Investitionen für die strategische Neuausrichtung wider. Mit dem vereinbarten Verkauf der BFL Leasing GmbH an die BAWAG und des Zentralregulierungsgeschäfts an die AKTIVBANK AG kommt die Konzentration auf das Kerngeschäft substantiell voran.

Das deutliche Wachstum im digitalen Geschäft bestätigt den Weg der VR Smart Finanz hin zum digitalen Gewerbekundenfinanzierer.

Mit VR Smart express werden die Objektfinanzierungen bis 250.000 Euro massiv erleichtert. Der automatisierte Online Prozess macht eine verbindliche Finanzierungsentscheidung bereits innerhalb weniger Minuten möglich.

Die DZ PRIVATBANK weist ein Ergebnis von minus 151 Millionen Euro aus.

Die Ergebnisentwicklung ist auf eine Sonderbelastung aus der Abschreibung auf den Geschäfts- und Firmenwert bzw. auf Kundenstämme in Höhe von rund 170 Millionen Euro zurückzuführen.

Die entsprechenden Bilanzpositionen sind im Zuge von Übernahme-Aktivitäten der Vergangenheit entstanden. Ihre Werthaltigkeit wird anhand der nachhaltigen Ertragsaussichten des Unternehmens bemessen. Diese haben sich – vor dem Hintergrund des starken Wettbewerbs und des hohen Margendrucks im Private Banking sowie eines anhaltend niedrigen Zinsniveaus – deutlich reduziert.

Ich darf betonen, dass die Abschreibung keine Substanzwirkung auf das Eigenkapital der Gruppe hat, da diese Bilanzpositionen auch früher in den Kapitalquoten nicht berücksichtigt wurden.

Für uns stellt es eine wichtige Zukunftsaufgabe dar, das Geschäftsmodell der DZ PRIVATBANK in allen Geschäftsfeldern – dem Private Banking, dem Währungskreditgeschäft und bei den Fondsdienstleistungen – weiterzuentwickeln. Dies wird die zentrale Aufgabe von Peter Schirmbeck in seiner neuen Rolle als Vorstandsvorsitzender der DZ PRIVATBANK sein.

Meine Damen und Herren,

nicht zuletzt vor dem Hintergrund der eingangs erwähnten Dynamik im politischen und im Kapitalmarkt-Umfeld, die das zurückliegende Geschäftsjahr prägte, hat sich einmal mehr die breite Aufstellung der DZ BANK Gruppe und die damit verbundene wirtschaftliche Kraft unserer Organisation bewährt.

Sie begründet, ebenso wie der Blick auf die geschäftliche Entwicklung per 31. März 2019, unsere Zuversicht, wenn wir uns nun den konkreten Aufgaben widmen werden, die vor uns liegen.

Die DZ BANK Gruppe konnte einen guten Jahresauftakt verzeichnen. Das Konzernergebnis vor Steuern von 548 Millionen Euro liegt über dem Vorjahreswert von 437 Mio. Euro und wird von einer stabilen operativen Entwicklung in allen Konzerngesellschaften getragen.

Zugleich wurden die Bankenabgabe sowie die Zahlungen an die BVR-Garantiefonds für das Gesamtjahr bereits im ersten Quartal vollständig gebucht.

Die DZ BANK AG erzielt ein gegenüber dem Vorjahr nahezu unverändertes Ergebnis in Höhe von 126 Millionen Euro – trotz rückläufigem Handelsergebnis.

Positiv wirkte insbesondere ein deutlicher Anstieg im Kapitalanlageergebnis der R+V; eine gute Entwicklung weisen auch die BSH sowie die UMH auf.

Dagegen waren im Ergebnis der DZ HYP negative Effekte aus einer niedrigeren Bewertung des Portfolios an südeuropäischen Staatsanleihen und bei der TeamBank ein erhöhter Risikovorsorgebedarf infolge des gestiegenen Ratenkreditbestands zu verzeichnen. Die DVB ist mit einem nahezu ausgeglichenen Ergebnis in das Jahr 2019 gestartet.

In der Gesamtbetrachtung weiß diese Entwicklung zu überzeugen; und dies umso mehr, da sich die konjunkturelle Lage in Deutschland – insbesondere aufgrund eines schwächeren außenwirtschaftlichen Umfelds – im Auftaktquartal 2019 kaum verbessert hat.

Gleichzeitig stützen eine weiter robuste Beschäftigungslage, die weiterhin lebhaft Konsumtätigkeit der Privathaushalte und die anziehende Dynamik an den Aktienmärkten die wirtschaftliche Gesamtlage.

Vor diesem Hintergrund rechnen wir für das Geschäftsjahr 2019 mit einem leichten Ergebnisanstieg, sodass wir uns voraussichtlich am unteren Ende unserer nachhaltigen Ergebnisspanne von 1,5 bis 2 Milliarden Euro bewegen werden.

Voraussetzung hierfür wie auch insgesamt für eine nachhaltige Entwicklung innerhalb der kommenden Jahre ist jedoch, dass es uns gelingt, die konsequente Weiterentwicklung der DZ BANK Gruppe mit einer noch konsequenteren gemeinsamen Bearbeitung des Marktes mit den Genossenschaftsbanken zu verbinden.

Als Zentralinstitut und erster Partner der Genossenschaftsbanken sind wir uns hierbei der Dynamik innerhalb der Genossenschaftlichen FinanzGruppe bewusst, aus der sich auch veränderte Anforderungen an unser Haus ergeben.

Insbesondere die steigende Heterogenität führt dazu, dass wir uns zunehmend unterschiedlichen Bedürfnissen gegenübersehen, denen wir gerecht werden wollen und müssen –

nicht zuletzt, um unseren Beitrag zum Erhalt der Kohäsion unserer Genossenschaftlichen FinanzGruppe zu leisten. Sie ist und bleibt der kritische Erfolgsfaktor für uns alle!

Die Rückmeldungen aus unserer Organisation deuten in die Richtung, dass wir die in uns gesetzten Erwartungen zunehmend erfüllen. Es freut uns, dass die konsequente Arbeit für mehr Transparenz und unsere proaktive Kommunikation positiv wahrgenommen werden.

Hierbei spielt auch die Neujustierung unserer Governance-Strukturen eine wichtige Rolle. Mit dem in Ergänzung zu den aktienrechtlichen Organen und den bestehenden Beiratsstrukturen etablierten zentralen Beirat haben wir ein wichtiges Forum für Diskussion und Austausch geschaffen – Darin bestärken uns auch die bisherigen konstruktiven Sitzungen.

Wir sehen jedoch ebenso klar, welcher Weg und welche Aufgaben noch vor uns liegen.

Mit „Verbund First 4.0“ haben wir insbesondere DZ BANK intern für Orientierung gesorgt und verfolgen eine klar

definierte Route hin zu einer noch leistungsfähigeren und klar an Ihren Bedürfnissen ausgerichteten Zentralbank.

Drei Aspekte stehen hierbei für uns im Vordergrund.

Wir investieren in unseren Marktantritt, verbessern unsere Steuerung und Produktion und arbeiten daran, unsere Unternehmenskultur noch stärker kunden-, effizienz- und leistungsorientiert auszurichten.

Die Verpflichtung, weiterhin an unserer Leistungsfähigkeit zu arbeiten, verlangt von uns auch, unsere Kostenbasis weiter zu optimieren. Im Zuge dessen werden wir den Aufwand für externe Dienstleister deutlich reduzieren und sehen darüber hinaus einen Abbau von knapp 500 Stellen bis 2023 – dies entspricht circa 10 Prozent des Stellengerüsts nach Umsetzung der Fusionssynergien – als notwendig an.

Gleichzeitig zu wachsen und Kapazitäten intelligent zu reduzieren – das erscheint wie die Quadratur des Kreises.

Vor diesem Hintergrund haben wir Verbund First 4.0 weiter konkretisiert und 28 Handlungsfelder quer durch die Bank definiert. Wir bearbeiten diese dauerhaft und haben die Organisation daran ausgerichtet.

Dazu zählt natürlich auch das Metakreditgeschäft als eine der Kernaufgaben der genossenschaftlichen Zentralbank.

Wir haben unsere Aufstellung im Firmenkundengeschäft als Ganzes weiterentwickelt und insbesondere unsere Produktkompetenz weiter regionalisiert.

Die Entwicklung des Gemeinschaftskreditgeschäfts genießt – bei mir persönlich und im Vorstandsteam – eine hohe Aufmerksamkeit.

Uns wird gespiegelt, dass wir in den letzten 18 Monaten gute Fortschritte gemacht haben. In der Prozess- und IT-Integration sowie im immobiliennahen Geschäft liegt allerdings noch ein gutes Stück Weg vor uns.

Das Marktumfeld im Transaction Banking ist eines der dynamischsten in der Finanzbranche überhaupt. Insofern kann das Thema Instant Payment hier nur als ein Beispiel für viele Initiativen dienen. In engem Schulterschluss mit der Rechenzentrale bauen wir hier unser gemeinsames Lösungsangebot schrittweise aus.

Wir sind auf einer gemeinsamen Lernkurve. Eines ist aber bereits heute klar: Instant Payment wird den Zahlungsverkehrsmarkt – insbesondere im Firmenkundengeschäft – stark verändern.

Interne Organisationsabläufe – z.B. ein 7x24-Betrieb – müssen sich hieran ausrichten.

Gerade im Hinblick auf den dritten Aspekt von Verbund First 4.0, der Stärkung von Kunden-, Effizienz- und Leistungsorientierung, ist ein konsequentes strategisches Personalmanagement von hoher Bedeutung.

Wir stehen – gemeinsam mit unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern – in der Verantwortung, dass jeder in unserer Organisation über die Kompetenzen und Fähigkeiten verfügt, um den Anforderungen heute und in Zukunft gerecht zu werden.

Gleichzeitig stehen wir – wie auch die Genossenschaftliche Finanzgruppe insgesamt – vor der Herausforderung, Talente langfristig für uns zu begeistern. Unsere Organisation verkörpert die kluge Verbindung gelebter Werte und nachhaltigen wirtschaftlichen Erfolgs. Diesen Vorteil im Wettbewerb um die besten Köpfe müssen wir zukünftig noch konsequenter ausspielen.

Bei alledem haben wir immer die Verzahnung und die Zusammenarbeit innerhalb unserer Organisation im Blick und suchen noch intensiver den Schulterschluss mit der Genossenschaftlichen FinanzGruppe.

So bringen wir uns dort, wo wir beitragen und Mehrwert stiften können, in die Entwicklung der übergreifenden Strategieagenda des BVR ein – in dem Bewusstsein, dass die

Geschlossenheit der gesamten FinanzGruppe und nicht das Verfolgen von Teilstrategien größtmöglichen Erfolg verspricht.

Dies gilt ebenso für die bereits beschlossenen und teilweise umgesetzten Aktivitäten im Kontext der KundenFokus-Projekte.

Eine übergreifende Fragestellung für uns alle wird sein, wie wir intelligent unsere physische Kundennähe halten und ausbauen sowie gleichzeitig unsere digitalen Lösungsangebote erweitern können.

Nicht zuletzt die konstruktive Zusammenarbeit zwischen dem BVR, den Genossenschaftsbanken, den Unternehmen der Genossenschaftlichen FinanzGruppe sowie der Fiducia & GAD im Zuge der gemeinsamen Digitalisierungsstrategie unterstreicht, dass sich aus einem noch engeren Schulterschluss enormes Potential ergibt.

So entwickeln wir eine Schlagkraft, meine Damen und Herren, die eben weitaus höher liegt, als die bloße Summe ihrer Teile. Wir sollten diese Stärke nutzen – sowohl um mit neuem Antritt Marktchancen zu verfolgen, als auch unserer besonderen gesellschaftlichen Verantwortung gerecht zu werden.

Das bedeutet nicht nur verlässlicher Partner für Wirtschaft und Gesellschaft zu sein, sondern auch dort klare Positionen zu beziehen, wo Werte und Institutionen, denen wir uns verpflichtet fühlen, drohen, Schaden zu nehmen.

Das gilt für Vorschläge in der Industrie- und Wirtschaftspolitik, die im absoluten Gegensatz zu den Prinzipien stehen, auf denen der wirtschaftliche Erfolg unseres Landes basiert – ich darf an dieser Stelle auch BVR Präsidentin Marija Kolak für ihre klare Positionierung in dieser doch denkwürdigen Debatte danken.

Auch in der aktuellen Diskussion darüber, wie wirtschaftliche Teilhabe in der Gesellschaft möglich werden kann, sind es doch wir, die uns einbringen müssen – denn jedes der 22,6 Millionen Genossenschaftsmitglieder steht für eine wesentlich überzeugendere Antwort, als es „demokratische Kollektivierung“ oder sonstige Wunschträume auch nur im Ansatz jemals sein könnten.

Und schließlich müssen wir Geschlossenheit auch einmal mehr mit dem Blick nach Brüssel beweisen:

Zum einen gilt es, Dinge zu befördern: So gewinnt in regulatorischen Fragen der Begriff der Proportionalität noch eine breitere Relevanz.

Zunehmend wichtiger wird die Gleichbehandlung von großen Technologie-Unternehmen zum Beispiel in Fragen des Datenschutzes und des Kartellrechts. Hier wird Brüssel die einzige Instanz in Europa sein, die dem Monopolstreben Einhalt gebieten kann.

Zum anderen gilt es, Dinge zu verhindern, die enorme Sprengkraft für die Zukunft der Europäischen Union beinhalten.

So verfolgt die europäische Kommission aktuell den Plan, die Beziehungen zwischen Europa und den Mitgliedsstaaten in einer zentralen Frage grundlegend zu verändern: Nämlich, das Einstimmigkeitsprinzip in der Steuer- und Sozialpolitik durch Mehrheitsentscheidungen zu ersetzen.

Das mag nach einer harmlosen Verfahrensänderung klingen, doch letztendlich wird damit jenes zentrale Prinzip ausgehebelt, dessen Bedeutung für Einheit und Stabilität gerade auch unserer Organisation so bewusst ist: Subsidiarität.

Statt klug ausgehandelter Kompromisse innerhalb der Staatengemeinschaft droht in Zukunft die unweigerliche Spaltung in unterschiedliche Lager. Aus der angestrebten Vertiefung der Union ergäben sich vielmehr noch tiefere Gräben.

Der Irrweg einer Transferunion (inklusive einer vergemeinschafteten Einlagensicherung) würde zur neuen Marschroute Europas. Das sehen wir umso kritischer, gerade weil wir an die europäische Werte- und Wirtschaftsgemeinschaft glauben.

Auch deswegen sind wir aufgerufen, uns bei diesem Thema geschlossen und klar zu positionieren – bevor in Brüssel Fakten geschaffen werden, die dann in Berlin möglicherweise nur noch schulterzuckend zur Kenntnis genommen werden.

Schließlich ist auch das Teil jener Verantwortung, die fest in unserer genossenschaftlichen DNA verankert ist und sie zahlt ein auf das große Vertrauen, das wir bei unseren Kunden genießen.

Und sie – unsere Kunden – wollen wir an dieser Stelle zum Abschluss zu Wort kommen lassen – Film ab.