

Rede

Wolfgang Kirsch
Vorstandsvorsitzender
DZ BANK AG

Bilanzpressekonferenz

Frankfurt am Main
6. März 2013

- Es gilt das gesprochene Wort -

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

ich darf Sie auch im Namen meiner Vorstandskollegen ganz herzlich zu unserer diesjährigen Bilanzpressekonferenz willkommen heißen.

Die DZ BANK Gruppe blickt auf ein unter dem Strich erfreuliches Geschäftsjahr 2012 zurück. Das ist beim Blick auf unsere Branche und ihre Herausforderungen keinesfalls selbstverständlich. Denn 2012 war in vielerlei Hinsicht ein Jahr der Angst oder doch zumindest ein Jahr großer Sorge. Es markierte den bisherigen Höhepunkt der europäischen Staatsschuldenkrise.

Auf die prekären Zuspitzungen an den Kapitalmärkten in der ersten Jahreshälfte folgten im weiteren Verlauf spürbare Anzeichen einer Entspannung. Daran hat das beherzte Eingreifen der Notenbanken, insbesondere der Europäischen Zentralbank, und der Europäischen Union maßgeblichen und Respekt gebietenden Anteil.

Zeit gekauft haben wir uns damit. Ob aber aus fundamentaler Sicht der Wendepunkt bereits erreicht ist, erscheint zweifelhaft. Denn die Unsicherheit über die dauerhafte Tragfähigkeit der Staatsverschuldung und die Nachhaltigkeit der verabschiedeten Strukturmaßnahmen besteht fort.

Zudem müssen die Notenbanken die bereitgestellte Liquidität eines Tages wieder einsammeln – und das in einer klugen Balance zwischen Wachstumsrisiken und Inflationsgefahren. Hinzu kommen politische Unwägbarkeiten – in Frankreich, aber auch im Umfeld der Wahlen, die nach Italien in diesem Jahr auch hier in Deutschland anstehen.

Das konjunkturelle Umfeld präsentiert sich vor diesem Hintergrund uneinheitlich. Die Konsolidierungspolitik in der Eurozone wird sich in diesem Jahr zunächst dämpfend auf die Konjunktur in Europa auswirken. Der Ausblick für 2014 ist aber günstig. Deutschland wird bereits in diesem Jahr von einer beschleunigten Wachstumsdynamik insbesondere in Asien und Amerika profitieren und ab 2014 dann auch von einer Erholung des Euroraums.

Parallel zu diesen Herausforderungen sehen wir uns grundlegenden Veränderungen in der Regulierungs- und Aufsichtsarchitektur gegenüber. Die Motivationen dafür sind nachvollziehbar. Denn unsere Branche sieht sich einem schweren Vertrauensverlust gegenüber, der sich durch einen anscheinend nicht endenden Strom von Nachrichten über zweifelhafte Geschäftspraktiken in Teilen unserer Branche auch im fünften Jahr der Finanzkrise noch weiter verstärkt.

Der Umfang dieser Regulierungsvorhaben und der Mangel an internationaler Koordination haben jedoch ein bisher ungekanntes – und auch fragwürdiges – Ausmaß erreicht. Es besteht kein Zweifel: Der Bankensektor muss sich wieder hin zu seinen realwirtschaftlichen Wurzeln umbauen. Das setzt aber auch voraus, dass er die für diese Anpassungen erforderliche Zeit erhält.

Sich Zeit zu nehmen, wäre auch mein Rat an die Politik. Als Schlüsselindustrie sind wir zu wichtig, als dass man übereilt und wahlkampfgetrieben an uns herumoperiert, ohne das Ende zu bedenken. Um es gleich an dieser Stelle zu sagen: Basel III geht in Ordnung – Trennbankensystem, Finanztransaktionssteuer und komplexe Aufsichtsregimes aber nicht.

Vor dem Hintergrund dieser Großwetterlage freuen wir uns besonders, Ihnen von einem Vorsteuerergebnis der DZ BANK Gruppe für das Geschäftsjahr 2012 in Höhe von **1,32** Milliarden Euro berichten zu können. Das entspricht einer Vervierfachung gegenüber dem Vorjahresergebnis in Höhe von 324 Millionen Euro vor Steuern.

In der partnerschaftlichen und weiter vertieften Zusammenarbeit mit den Genossenschaftsbanken haben wir abermals gezeigt, dass wir Bankgeschäft in Deutschland als verlässlicher Partner der Realwirtschaft nachhaltig und zum Wohl von mehr als 30 Millionen Kunden erfolgreich betreiben können. Das werden Sie auch an den Zahlen erkennen, die der BVR in der kommenden Woche für die Ebene der Volksbanken und Raiffeisenbanken veröffentlichen wird.

Das Ergebnis der DZ BANK Gruppe liegt somit am oberen Rand unserer Prognose für das Geschäftsjahr 2012. Es wird getragen von einer guten und erfreulichen operativen Geschäftsentwicklung in nahezu allen Einheiten unserer Gruppe. Und wir haben natürlich auch von der Atempause an den Finanzmärkten in der zweiten Jahreshälfte des vergangenen Geschäftsjahres profitiert.

Zugleich haben wir in diesem Ergebnis – wie in den Vorjahren – umfangreiche Maßnahmen zur Substanzstärkung verarbeitet. Unser Ergebnis ist also, wie ich es manchmal formuliere, nicht hingezittert. Auch der Jahresauftakt 2013 verläuft – bei aller Vorsicht zu diesem Zeitpunkt – quer durch unsere Unternehmensgruppe ausgesprochen erfreulich.

Bei der Stärkung unserer Kapitalbasis kommen wir ebenfalls gut voran. Allein 2012 haben wir aus eigener Kraft zusätzliches Kapital im Umfang von rund 2,3 Milliarden Euro gebildet. Damit haben wir unsere Kernkapitalquote seit 2008 auf 14,9 Prozent verdoppelt – und das trotz der bereits erhöhten Anforderungen gemäß des Regelwerks „Basel 2,5“ / „CRD III“. Auf die Effekte der europäischen Umsetzung von Basel III gehe ich noch gesondert ein.

Unsere positiven und in einem unverändert herausfordernden Umfeld erzielten Geschäftsergebnisse sind Ausdruck der hohen Leistungsbereitschaft der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der DZ BANK Gruppe. Ihnen sprechen meine Vorstandskollegen und ich unseren ausdrücklichen Dank aus.

Meine Damen und Herren,

lassen Sie mich vor diesem Hintergrund zu einem genaueren Blick auf die Geschäftsentwicklung unserer DZ BANK Gruppe kommen. Wie erwähnt, haben zum erfolgreichen Abschluss des Geschäftsjahres 2012 nahezu alle Einheiten unserer Allfinanzgruppe mit ansehnlichen Ergebnissen beigetragen. Wir haben dabei unsere Ausrichtung auf die Genossenschaftsbanken als unsere wichtigsten Kunden und Eigentümer weiter verstärkt.

Die **DZ BANK AG** blickt auf ein erfolgreiches Jahr insbesondere im **Firmenkundengeschäft** zurück. Das zugesagte Volumen im Firmenkundenkreditgeschäft stieg um mehr als 20 Prozent auf 9,9 Milliarden Euro.

Auch unsere gemeinsame Marktbearbeitung mit den Volksbanken und Raiffeisenbanken im Mittelstand beginnt Früchte zu tragen, insbesondere bei der Finanzierung erneuerbarer Energien. Im Förderkreditgeschäft haben wir einen Zuwachs des Neugeschäfts um 20 Prozent auf 7,3 Milliarden Euro zu verzeichnen. Auch hier waren Förderungen erneuerbarer Energien und des privaten Wohnungsbaus maßgeblich. Mit unserer Werbekampagne der genossenschaftlichen FinanzGruppe „Deutschland – made by Mittelstand“ werden wir unsere Firmenkundeninitiative 2013 weiter forcieren.

Im **Privatkundengeschäft** vereinigen wir mit unserer Marke „AKZENT Invest“ rund 14 Prozent des Marktes für Zertifikate in Deutschland auf uns und sind Nummer vier im Gesamtmarkt. Bei Kapitalschutzzertifikaten sind wir mit einem Marktanteil von mehr als 50 Prozent unverändert Nummer eins. Unser Gesamtabsatz lag angesichts der Zurückhaltung der Anleger 2012 mit 4,3 Milliarden Euro naturgemäß unter dem Vorjahreswert von 5,2 Milliarden Euro. Gute Erfolge haben wir mit unseren Plattformen „Eniteo.de“ und „VR ProfiBroker“ erzielt. Unser Marktanteil bei Flowprodukten, also den fortwährend vertriebenen Zertifikatstrukturen für Selbstentscheider, liegt mittlerweile bei 8,8 Prozent. Wir sind damit Nummer drei im Markt.

Im **verbundfokussierten Kapitalmarktgeschäft** mit den Volksbanken und Raiffeisenbanken konnten wir unsere gute Position im Anleihe-Emissionsgeschäft mit einem begleiteten Emissionsvolumen von 22 Milliarden Euro weiter festigen. Zudem haben wir unser Beratungsangebot für die Genossenschaftsbanken, etwa im Depot A-Geschäft und im Devisenhandel, weiter ausgebaut.

Die 2012 auf den Weg gebrachte Fokussierung unseres Kapitalmarktgeschäfts verläuft ebenfalls plangemäß. Wir erwarten hierdurch einen Abbau unserer risikogewichteten Aktiva um weitere 2 Milliarden Euro. Die Personalanpassungen erfolgen einvernehmlich auf der Basis konstruktiver Vereinbarungen mit der Arbeitnehmersvertretung.

Im **Transaction Banking** haben wir 2012 im SEPA-Zahlungsverkehr gute Steigerungen bei den Transaktionen von rund 30 Prozent auf nunmehr 155 Millionen verzeichnet. Zudem stößt unser neues Beratungsprodukt „ProfiZV“, mit dem wir die Genossenschaftsbanken im Firmenkunden-Zahlungsverkehr unterstützen, auf rege Nachfrage.

Ähnlich positiv stellt sich das Geschäftsjahr 2012 bei den meisten unserer Tochtergesellschaften dar:

Die **Bausparkasse Schwäbisch Hall** erreichte sowohl im Bausparneugeschäft als auch in der Baufinanzierung neue Bestmarken. Im Geschäftsfeld Bausparen schloss sie eine Million neue Verträge mit einem Bausparvolumen von 32,8 Milliarden Euro ab und steigerte damit ihren Marktanteil auf 30,2 Prozent.

Die **R+V Gruppe** erzielte das bislang beste Ergebnis ihrer Unternehmensgeschichte. Sie verzeichnete bei den verdienten Beiträgen ein Plus von 5,3 Prozent auf 11,8 Milliarden Euro und setzte damit ihren Wachstumskurs fort. Der Beitragszuwachs fiel in allen Sparten erneut beeindruckend aus. Das Kapitalanlageergebnis stieg um mehr als 57 Prozent auf 3,3 Milliarden Euro.

Die **Union Investment** steigerte die Assets under Management zum 31.12.2012 um 11,9 Prozent von 170,3 auf 190,5 Milliarden Euro. Im institutionellen Geschäft konnte die Fondsgesellschaft mit einem Nettoneugeschäft von 8,8 Milliarden Euro an die starken Absatzjahre 2009 und 2010 anknüpfen. Im Privatkundengeschäft gelang mit Nettomittelzuflüssen in Höhe von 1,1 Milliarden Euro die Wende.

Die **TeamBank** konnte 2012 an die erfolgreiche Entwicklung des Vorjahres anknüpfen. Der „easyCredit“-Bestand lag mit 6,2 Milliarden Euro 6,5 Prozent höher als im Vorjahr. Der Marktanteil unseres Sektors in diesem Geschäft liegt inzwischen bei 18,2 Prozent.

Die **VR LEASING** befindet sich in einem umfassenden und schmerzhaften Prozess der Neuausrichtung auf die Bedürfnisse der Volksbanken und Raiffeisenbanken, den das neue Vorstandsteam um Herrn Graband mit großem Fleiß vorantreibt und den wir nach Kräften unterstützen. Dem stehen die bereits kommunizierten Belastungen aus der Bereinigung des Osteuropa-Geschäfts der VR LEASING gegenüber, die wir in dem jetzt vorgelegten Jahresabschluss umfassend verarbeitet haben.

Die **DZ PRIVATBANK** konnte die verwalteten Anlagemittel im Geschäft mit vermögenden Privatkunden auf insgesamt 13,5 Milliarden Euro steigern. Im Rahmen der Marktinitiative Private Banking konnten wir in Deutschland Bruttoneugelder im Volumen von über 2 Milliarden Euro einwerben. Auch bei Dienstleistungen für Investmentfonds waren deutliche Zuwächse zu verzeichnen.

Die **DG HYP** ist in ihrem Kerngeschäft als gewerblicher Immobilienfinanzierer mit Deutschland als Heimatmarkt inzwischen sehr gut etabliert und arbeitet hierin profitabel. Ihre gute Geschäftsentwicklung ist auch darauf zurückzuführen, dass sie mit ihrer Einbettung in die genossenschaftliche FinanzGruppe zu den wenigen Anbietern gehört, die langfristige Finanzierungen darstellen können. Besonders erfreulich entwickelte sich das gemeinsam mit den Kreditgenossenschaften dargestellte Neugeschäft, das um rund 19 Prozent auf 2,2 Milliarden Euro zulegen konnte.

Das Ergebnis der **DVB Bank** entwickelte sich in einem bekanntermaßen schwierigen Marktumfeld erfreulich stabil. Das Neugeschäftsvolumen erreichte in den ersten drei Quartalen 2,8 Milliarden Euro nach 3,3 Milliarden Euro im Vorjahreszeitraum.

Unsere **Provisionszahlungen und Bonifikationen** an die Genossenschaftsbanken erreichten insgesamt rund 1,78 Milliarden Euro und bewegen sich damit auf dem hohen Niveau der Vorjahre.

Meine Damen und Herren,

lassen Sie mich Ihnen nunmehr einen kurzen Überblick über die einzelnen Ergebniskomponenten des Geschäftsjahres 2012 auf Basis vorläufiger IFRS-Zahlen geben:

Die DZ BANK Gruppe vervierfachte 2012 ihr **Ergebnis vor Steuern** von 324 Millionen Euro im Vorjahr auf jetzt 1,32 Milliarden Euro.

Der **Zinsüberschuss** lag mit 3,26 Milliarden Euro knapp 4 Prozent über dem bereits guten Vorjahreswert von rund 3,14 Milliarden Euro. Diese Steigerung ist auf eine gute Entwicklung im Geldmarktgeschäft und auf die Geschäftsausweitung im Firmenkundengeschäft der DZ BANK AG zurückzuführen, das den positiven Trend des Vorjahres fortsetzen konnte. Auch bei der TeamBank und der Bausparkasse Schwäbisch Hall waren deutliche Steigerungen des Zinsergebnisses zu verzeichnen.

Die Risikovorsorge im **Kreditgeschäft** belief sich auf 527 Millionen Euro nach 395 Millionen Euro im Vorjahr. Ursächlich dafür war insbesondere eine höhere, aber noch immer auf normalem Niveau befindliche Zuführung zur Einzelrisikovorsorge der DZ BANK AG sowie der gestiegene Risikovorsorgebedarf im Osteuropageschäft der VR LEASING, insbesondere in Ungarn.

Der **Provisionsüberschuss** stieg um 6,3 Prozent auf 1,02 Milliarden Euro. Er ist insbesondere auf die erfreuliche Geschäftsentwicklung bei Union Investment zurückzuführen.

Neben den höheren Assets under Management führten dort angesichts der guten Kapitalmarktentwicklung auch gestiegene erfolgsabhängige Verwaltungsvergütungen zur Verbesserung des Provisionsergebnisses.

Das **Handelsergebnis** hat sich um 261 Millionen Euro auf 659 Millionen Euro kräftig verbessert. Hierfür sind neben guten Beiträgen aus dem Kundengeschäft gestiegene Bewertungen der Wertpapierhandelsbestände und positive Ergebniseffekte aus unseren ABS-Beständen maßgeblich.

Das **Ergebnis aus Finanzanlagen** verminderte sich von minus 333 Millionen Euro auf minus 442 Millionen Euro. Hierfür waren Verluste aus Verkäufen von ABS-Papieren ursächlich, denen jedoch die Freisetzung von dort gebundenem Eigenkapital gegenübersteht. Hinzu kommen negative Ergebniseffekte aus einer Wertberichtigung auf die VBLI und aus der Beendigung der Equity-Methode bei unserer ÖVAG-Beteiligung.

Das **sonstige Bewertungsergebnis aus Finanzinstrumenten**, das sich insbesondere aus dem auf Abbau gestellten Staatenportfolio der DG HYP ergibt, erreichte minus 276 Millionen Euro nach minus einer Milliarde im Vorjahr. Dieses Portfolio ist der Fair Value-Option zugeordnet und somit nach IFRS zu Marktwerten zu bewerten. Die merklich geringeren Spreadausweitungen bei den Anleihen der Euro-Krisenländer im abgelaufenen Geschäftsjahr wirkten sich hier entsprechend positiv aus.

An dieser Stelle sei auch angemerkt, dass sich unsere **Neubewertungsrücklage** im abgelaufenen Geschäftsjahr sehr deutlich um rund 1,1 Milliarden Euro verbessert hat.

Das **Ergebnis aus dem Versicherungsgeschäft** belief sich auf 532 Millionen Euro nach 348 Millionen Euro im Vorjahr. Wir haben hier von gestiegenen Beitragseinnahmen, einem deutlich höheren Ergebnis aus Kapitalanlagen sowie einer geringeren Schadenbelastung aus dem Rückversicherungsgeschäft profitiert.

Der **Verwaltungsaufwand** lag mit rund 2,86 Milliarden Euro um 4,9 Prozent über dem Vorjahreswert von 2,72 Milliarden Euro. Er reflektiert zum einen das erfreuliche Wachstum in vielen Bereichen der DZ BANK Gruppe, zum anderen aber leider auch die wachsenden Kosten der Regulierung, die eine dezentral verfasste Gruppe wie uns überproportional belasten.

Wir überprüfen ständig unsere Kostenstrukturen und haben bereits 2009 in der DZ BANK AG das „Programm 2011“ aufgesetzt. 2012 haben wir hier im Haus zudem das Kapitalmarktgeschäft überprüft. Töchter wie die DG HYP und die VR LEASING haben substantielle Kostensenkungen erfolgreich auf den Weg gebracht.

Insofern gehen wir davon aus, dass sich der Anstieg der Verwaltungsaufwendungen in diesem Jahr abdämpft. Sicher ist aber auch, dass die ständige Überprüfung unserer Kostenstrukturen in der DZ BANK Gruppe eine unserer vorrangigen Aufgaben bleiben wird. **Die Cost-Income-Ratio** liegt für 2012 bei 60,7 Prozent nach 79,1 Prozent im Vorjahr.

Meine Damen und Herren,

lassen Sie mich damit zum Thema **Eigenkapital und Regulierung** kommen: Unsere Branche sieht sich, wie eingangs erwähnt, einem drastisch veränderten regulatorischen Umfeld gegenüber. Seit Anfang dieses Jahres wirkt insbesondere die europäische Umsetzung von Basel III – unabhängig vom Zeitpunkt, zu dem das Regelwerk formal in Kraft tritt – als faktischer regulatorischer Standard.

Voraussichtlich Ende 2013 wird zudem die aufsichtsrechtliche Kapitalbetrachtung von HGB auf IFRS umgestellt. Beide Effekte führen zu signifikant höheren Kapitalanforderungen im Bankgeschäft. Diskussionen über ein Trennbankensystem oder eine Finanztransaktionssteuer, um nur zwei Beispiele zu nennen, erschweren die Planungssicherheit ebenso wie die bisher nur schemenhaft erkennbaren Parameter des nächsten Stresstests.

Die DZ BANK als Spitzeninstitut der genossenschaftlichen FinanzGruppe stellt sich diesen wachsenden Anforderungen aktiv und mit einer gesunden Portion Selbstbewusstsein. In dieser Einschätzung fühlen wir uns durch eine Vielzahl von Rückkopplungen mit unseren Eigentümern in diesen Tagen bestätigt.

Denn seit Ausbruch der Finanzkrise haben wir neben den im Jahr 2009 durchgeführten Kapitalmaßnahmen unsere Kapitalausstattung insbesondere durch das sorgsame Management unserer Risiko-Aktiva, die weitere Fokussierung unserer Geschäftsaktivitäten auf die genossenschaftliche FinanzGruppe und die Thesaurierung von Gewinnen kräftig verbessert.

Drei Beispiele zur Illustration:

- Allein im vergangenen Geschäftsjahr haben wir in der DZ BANK Gruppe durch die Thesaurierung von Gewinnen und die Kapitalfreisetzung insbesondere aus ABS-Verkäufen rund 2,3 Milliarden Euro an zusätzlichem Eigenkapital gebildet.

- Unser ABS-Portfolio haben wir seit 2007 von seinerzeit 26 Milliarden Euro durch Tilgungen und Verkäufe auf jetzt noch 9,5 Milliarden Euro heruntergefahren. Wir werden auch künftig sich bietende Gelegenheiten im Markt nutzen, um durch ergebnisschonende Verkäufe aus diesen ABS-Beständen weiteres Eigenkapital freizusetzen. Alle für uns erkennbaren Risiken dieses Portfolios sind angemessen bevorsorgt.
- Unseren Bestand an Anleihen der öffentlichen Hand in den Krisenländern der Euro-Peripherie haben wir seit 2009 von 10,2 Milliarden Euro auf nunmehr noch 5,2 Milliarden Euro abgebaut und damit binnen drei Jahren halbiert.

Insgesamt haben wir durch eine Vielzahl von Maßnahmen seit 2008 unsere **Kernkapitalquote** von 7,4 auf jetzt effektiv 14,9 Prozent verdoppelt. Die höheren Kapitalanforderungen im Rahmen der ersten Basel III-Umsetzungen (CRD III) – auch Basel 2,5 genannt – haben wir hierin bereits per Ende 2011 im Gegenwert von circa einem Prozentpunkt verarbeitet, was für uns einem Betrag von rund einer Milliarde Euro entspricht. Unsere Funktion als Spitzeninstitut für die Volksbanken und Raiffeisenbanken konnten wir dabei jederzeit reibungslos und ohne Abstriche erfüllen.

Mit der europäischen Umsetzung von Basel III, der sogenannten Capital Requirements Regulation (CRR), wird uns seit Anfang 2013 über die Einführung der „harten Kernkapitalquote“ nun ein Teil dieser substantiell ausgebauten Kapitalbasis wieder abgezogen, etwa Tier 1-Anleihen, die keine Berücksichtigung mehr finden.

Zusätzlich fallen weitere Kapitalpositionen weg und die Eigenmittelanforderungen, zum Beispiel für Verbriefungen, werden erhöht. Auf Pro-Forma-Basis lag unsere harte Kernkapitalquote Ende 2012 bei 9,8 Prozent und damit deutlich oberhalb der regulatorischen Mindestquote gemäß Basel III von 4,5 Prozent.

Die detaillierte Ausgestaltung der CRR ist inhaltlich wie auch vom Zeitrahmen her noch offen; zahlreiche Einzelfragen mit Blick auf die Umstellung der aufsichtsrechtlichen Kapitalbetrachtung auf IFRS sind noch nicht geklärt.

Auch ist unklar, ob und mit welchen Maßstäben 2013 ein Stresstest durchgeführt wird. Und bei Stichworten wie „SIFIS“, „Sanierungsplänen“ und „Trennbankensystem“ ist bei aller Unklarheit eines klar: Im Ergebnis werden sie uns – wie anderen Banken auch – weitere Belastungen auf der Kapitalseite bescheren.

Wir bereiten uns daher in Ruhe und mit der gebotenen Sorgfalt darauf vor, dass wir unsere Substanzstärkung aus eigener Kraft zu gegebener Zeit auch durch Kapitalmaßnahmen aus dem Kreis unserer Eigentümer flankieren, sobald die genannten regulatorischen Parameter trittfest sind.

Es ist in unserer Organisation allen klar, dass wir in solchen Zeiten dann besonders erfolgreich sind, wenn wir zusammenstehen und uns nicht auseinander dividieren lassen – schon gar nicht durch regulatorische Rahmenbedingungen der Zukunft. Wir tun dies in der gemeinsamen Überzeugung, dass wir unsere Geschicke wie bisher selbst gestalten wollen und dafür auch unsere Kräfte zu mobilisieren bereit sind.

In diesen Zusammenhang gehört, dass die Aufsicht synchron zu den steigenden Kapitalanforderungen auch den rechtlichen Rahmen schaffen muss, der unseren Eigentümern die „straffreie“ Bereitstellung von Eigenkapital überhaupt möglich macht.

Stichworte für die Genossenschaftsbanken sind hier die Freistellung der Zentralbank-Beteiligung vom Kapitalabzug und ihre Nichtberücksichtigung für die Großkreditobergrenze. Einen Mangel an Eigenkapital haben wir in der genossenschaftlichen FinanzGruppe insgesamt nicht. Es liegt aggregiert bei rund 70 Milliarden Euro hartem Kapital nach IFRS in Form von Grundkapital und Rücklagen.

Aus dieser Gesamteinschätzung leiten wir auch unseren **Dividendenvorschlag** ab. Der Hauptversammlung wird die Ausschüttung einer Dividende in Höhe von 10 Cent je Aktie vorgeschlagen – nach 5 Cent je Aktie im Vorjahr. Wir werden damit eine Dividende ausschütten, die eine gute Abwägung aus Aktionärsinteressen und Kapitalbildung darstellt.

Lassen Sie mich zur Regulierung abschließend aus der Vielzahl globaler und regionaler Vorhaben an dieser Stelle nur die aktuelle Diskussion um ein Trennbankensystem und eine Finanztransaktionssteuer herausgreifen:

Der in Deutschland angedachte nationale Alleingang beim Trennbankensystem steht unseres Erachtens im offensichtlichen Gegensatz zu allen Harmonisierungsbestrebungen im Rahmen einer europäischen Bankenunion, zu denen sich auch die Bundesregierung bekannt hat.

Dies ist umso bemerkenswerter, als auf EU-Ebene gerade die potenziellen Auswirkungen eines Trennbankensystems auf Basis der Liikanen-Vorschläge sorgfältig untersucht werden.

Der deutsche Vorschlag ist zudem geeignet, stabile und arbeitsteilige Verbundstrukturen wie die unsere auseinander zu definieren und damit in ihrer Funktionstüchtigkeit zu beschädigen. Denn der Großteil unseres Handelsgeschäfts steht im originären Kontext der Beziehung zwischen uns als Zentralbank und den von uns betreuten Genossenschaftsbanken. Das hat beim besten Willen nichts mit spekulativen Geschäften zu tun.

Zudem wird er die Wettbewerbsfähigkeit der betroffenen deutschen Institute erheblich belasten – im Vergleich zu amerikanischen oder asiatischen Banken, die keine Aufspaltung zu befürchten haben – aber auch in der Europäischen Union. Hier entstehen Verzerrungen zwischen Instituten, die sich um die gleichen Kunden bemühen und sich im gleichen Markt bewegen. Wir sollten auch nicht die unbestrittenen Vorteile integrierter Finanzmärkte und Bankensysteme durch nationale Alleingänge in der Regulierung wieder zurückdrehen. Das macht das Finanzsystem nicht stabiler – im Gegenteil.

Das gilt auch für die Finanztransaktionssteuer. Die Europäische Union hat 27 Mitgliedsstaaten, der Eurozone gehören davon 17 an – und gerade einmal 11 Länder in Europa planen die Einführung dieser Steuer. Das wird schon innerhalb Europas zu erheblichen Verschiebungen bei Finanzgeschäften führen – und als Vertreter des Finanzplatzes Frankfurt muss man darauf hinweisen, dass diese eindeutig zu Lasten unseres Standortes gehen werden.

Zudem gilt wie beim Trennbankensystem: Voll funktionsfähige und arbeitsteilige Verbundstrukturen wie die unsere werden ohne erkennbaren Nutzen zusätzlich belastet und damit erheblich in ihrer Betriebsfähigkeit eingeschränkt.

Und letztlich wird auch diese Steuer am Ende vom Verbraucher bezahlt: Union Investment hat ja einmal ausgerechnet, dass sich schon bei einem Sparplan mit 100 Euro im Monat über 40 Jahre hinweg die Kosten einer solchen Steuer für den Sparer auf einen fünfstelligen Betrag und damit fast 10 Prozent der Ablaufsumme belaufen können.

Meine Damen und Herren,

lassen Sie mich damit zu unserer strategischen Agenda und zum Ausblick kommen. Für uns als Spitzeninstitut hat die Zusammenarbeit mit den Genossenschaftsbanken und die gemeinsame Nutzung von Wachstumschancen weiter oberste Priorität. Die Stoßrichtungen in unseren vier strategischen Geschäftsfeldern – Privatkundengeschäft, Firmenkundengeschäft, verbundorientiertes Kapitalmarktgeschäft und Transaction Banking – sind unverändert. Es geht um:

- 1. verbundkonformes Wachstum**, vor allem mit unseren Initiativen im Firmenkundengeschäft. Dort bauen wir unsere Position im Mittelstand, im Agrarbereich und bei erneuerbaren Energien weiter aus. Mit gleichem Hochdruck verfolgen wir unsere Wachstumspläne im Private Banking.
- 2. die Fortsetzung unserer Fokussierung**. Beispiele hierfür sind der Umbau der DG HYP und der VR LEASING, die Rückführung unserer Auslandsbeteiligungen sowie die Fokussierung unseres Kapitalmarktgeschäftes in der DZ BANK.

3. die verstärkte Vernetzung der DZ BANK Gruppe in der genossenschaftlichen FinanzGruppe. Dazu zählt zum einen die Zusammenführung unserer Geschäftseinheiten mit denen der WGZ BANK in der DZ PRIVATBANK, der VR Equitypartner und der VR Unternehmerberatung. Zum anderen bringen wir uns maßgeblich bei wichtigen Zukunftsprojekten unserer Organisation ein, sei es bei der Internet-Strategie oder der Initiative „Beratungsqualität“, der angesichts der auch dort steigenden Regulierungsflut – Stichwort Melderegister – besondere Bedeutung zukommt.

All diese Maßnahmen sind von dem Bestreben geleitet, die Volksbanken und Raiffeisenbanken noch schlagkräftiger im Wettbewerb zu machen und sie auf der Kostenseite zu entlasten. Für Revolutionen besteht in unserer Organisation aber kein Anlass.

Denn als genossenschaftliche FinanzGruppe sind wir tief in diesem Land verankert und werden wie eh und je unserer Aufgabe für die Realwirtschaft gerecht. Wir fühlen uns auch und gerade durch die Prüfungen, die uns die Finanzkrise seit 2007 auferlegt hat, in unserer strategischen Ausrichtung bestätigt.

Unsere erfolgreiche Organisation gehört zum Gencode dieses erfolgreichen Landes. Es gibt nur wenige gleich alte Ideen, die auch heute noch ein tragender und vitaler Bestandteil unserer Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung sind.

Das genossenschaftlich strukturierte Bankgeschäft ist eine solche Idee: Selbstständiges unternehmerisches Handeln einer Solidargemeinschaft in Verantwortung für das gesellschaftliche Ganze.

Auf dieser Basis vermögen wir auch überzeugende Antworten auf drängende Fragen unserer Zeit zu geben – und das ganz besonders im Bankgewerbe durch ein eng am Kunden und an der Realwirtschaft ausgerichtetes Geschäftsmodell.

Die Vitalität der genossenschaftlichen Organisation insgesamt zeigt sich auch darin, dass sie offensichtlich sehr gut geeignet ist, auch neue gesellschaftliche Herausforderungen wie die Energiewende praktisch umzusetzen. Der Genossenschaftssektor ist mit fast 21 Millionen Mitgliedern die mitgliederstärkste Wirtschaftsorganisation in Deutschland. Allein 17 Millionen Bundesbürger sind Mitglied ihrer Genossenschaftsbank – seit Ausbruch der Finanzkrise ist diese Zahl um eine Million gestiegen.

Der Jahresauftakt stimmt meine Vorstandskollegen und mich zuversichtlich. Im Normalbetrieb, also ohne vergleichbar schwere Verwerfungen an den Märkten wie im Rahmen der europäischen Staatsschuldenkrise, sollten wir 2013 ein Ergebnis erreichen können, das über dem des vergangenen Jahres liegt. Die eingangs erwähnte Konjunkturprognose unserer Volkswirte insbesondere für Deutschland bestätigt uns in diesem vorsichtigen Optimismus.

Zu dieser Zuversicht trägt auch der jüngste Rating-Bericht der Ratingagentur Fitch für die genossenschaftliche FinanzGruppe bei. Fitch attestiert unserer Organisation in ihrem jüngsten Bericht

- eine hohe Refinanzierungskraft und exzellente Kapitalausstattung
- eine belastbare Qualität unserer Assets
- ein stabiles Risiko-/Ertrags-Profil
- einen hohen Fokus auf Privatkunden
- eine dezentrale Organisation bei gemeinsamer kultureller Identität und Strategie
- und ein leistungsfähiges Einlagensicherungssystem

Diese Beurteilung darf uns im gegenwärtigen regulatorischen Umfeld mit ein wenig Stolz erfüllen. Die Hände in den Schoß legen werden wir deshalb natürlich nicht. Denn unser Verbund sieht sich gerade in seiner dezentralen Struktur grundlegenden Veränderungen im Bankgeschäft gegenüber, die wir nur im Schulterschluss und mit großen Anstrengungen meistern werden.

Es sind Themen

- der gemeinsamen Marktbearbeitung, etwa im Firmenkundengeschäft
- der Ertragskraft in einem wohl länger andauernden Niedrigzinsumfeld
- der Vertriebswege, bei denen sich die Online-Welt zunehmend Bahn bricht

- der Kosteneffizienz, besonders vor dem Hintergrund steigender Regulierungskosten
- und des Wettbewerbs um Nachwuchskräfte in kleiner werdenden Jahrgängen, also unserer Attraktivität als Arbeitgeber

Wie bereits bei anderer Gelegenheit ausgeführt, muss uns klar sein: Wir werden als genossenschaftliche FinanzGruppe in unserer Außenwahrnehmung bereits jetzt als Einheit betrachtet. Auch die Ratingagenturen sehen unseren Verbund als Ganzes und betrachten die Zentralbanken mit den Verbundunternehmen als dessen integrale Bestandteile.

Die Aufsicht folgt ebenfalls zunehmend dem Ansatz der gruppenorientierten Betrachtung. Sie unterstellt, dass wir alle Aufgabenstellungen – Strategie, Liquidität oder Eigenkapital – gemeinsam und aus eigener Kraft lösen. Nur darum lassen sich unsere berechtigten Forderungen nach Berücksichtigung der Spezifika unserer Organisation aufrechterhalten.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit. Meine Kollegen und ich stehen Ihnen jetzt gerne für Ihre Fragen zur Verfügung.