

Rede

Wolfgang Kirsch

Vorstandsvorsitzender

DZ BANK AG

Bilanzpressekonferenz

Frankfurt am Main

4. März 2015

- 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 besonderes Geschäftsjahr 2014 zurück. Drei Gründe sind dafür maßgeblich:

Erstens haben wir mit einem Ergebnis vor Steuern von 2,87 Milliarden Euro erneut eine Bestmarke in unserer Unternehmensgeschichte erreicht.

Zweitens konnten wir mit einem Volumen von 1,5 Milliarden Euro die größte Kapitalerhöhung seit Bestehen unserer Institutsgruppe abschließen.

Und drittens haben wir erfolgreich an der umfangreichen Bilanzprüfung und dem Stresstest im Zuge der Übernahme der Bankenaufsicht durch die Europäische Zentralbank (EZB) teilgenommen.

Dieser starke Jahresabschluss fußt wesentlich auf einer guten operativen Entwicklung innerhalb unserer Geschäftssegmente. Diese wurde begünstigt durch Faktoren wie die robuste Konjunktur in unserem deutschen Heimatmarkt und das vergleichsweise entspannte Kapitalmarktgeschehen. Die deutsche Wirtschaft ist im vergangenen Jahr um 1,5 Prozent – und damit deutlich kräftiger als in den Vorjahren – gewachsen.

Die Renditen für Staatsanleihen im Euroraum sind als Ausdruck der weiteren Entspannung der Schuldenkrise im vergangenen Jahr weiter gesunken. Und die Aktienkurse konnten im Jahresverlauf trotz bereits anspruchsvoller Bewertungsniveaus nochmals zulegen.

In diesem vergleichsweise freundlichen Umfeld reduzierte sich unsere ohnehin unauffällige Risikovorsorge auf ein nochmals niedrigeres Niveau. Weitere Wertaufholungen in unseren Staatsanleihebeständen, ein hohes Kapitalanlageergebnis im Versicherungsgeschäft sowie weitere Sondereffekte schlugen sich zudem positiv nieder. Im Resultat haben diese Effekte maßgeblich zu diesem außerordentlichen Jahresergebnis oberhalb unserer Erwartungen beigetragen.

Genutzt haben wir die gute Ergebnissituation auch für Bereinigungen im Abbaugeschäft – etwa bei der VR LEASING. Ich komme darauf später noch zu sprechen.

Die positive Ergebnisentwicklung hat uns zudem eine weitere Substanzstärkung durch die Thesaurierung von Gewinnen ermöglicht. Unter dem Strich haben wir durch einbehaltene Gewinne, ein wirksames Kapitalmanagement und unsere historische Kapitalerhöhung die Kapitalquoten deutlich gesteigert. Unsere harte Kernkapitalquote erreichte zum Ende des Jahres 11,4 Prozent, die Leverage Ratio lag bei 3,2 Prozent – jeweils unter Vollanwendung der Kapitalrichtlinie CRR. Auch darauf gehe ich später noch ausführlicher ein.

Dieses in vielen Belangen überaus erfolgreiche Geschäftsjahr 2014 darf jedoch über die bestehenden und in jüngerer Zeit wieder gestiegenen Risiken nicht hinwegtäuschen. Einen wesentlichen Aspekt bildet hier die fortgesetzt expansive Politik der Notenbanken, insbesondere der EZB. Diese wirkt zwar zunächst weiter konjunkturstimulierend. Sie lenkt jedoch den Blick auch auf die substanziellen Risiken dieser Geldpolitik – gerade für die Finanzbranche.

Es ist offensichtlich, dass dauerhaft niedrige Zinsen auskömmlichen Erträgen im Bankensektor, und damit dem weiteren Kapitalaufbau entgegenstehen. Sie stellen damit die Stabilität des Sektors auf lange Sicht ins Risiko. Auch die Gefahr von Preisblasen an den Finanzmärkten nimmt bei fortgesetzt überreichlicher Bereitstellung von Liquidität zu. Nachdem die amerikanische Notenbank Fed die bereits für das Jahr 2014 erwartete Zinswende verschoben hat und die EZB mit dem Volumen ihres im Januar angekündigten Staatsanleihenkaufprogramms die Erwartungen der Marktteilnehmer noch übertroffen hat, ist die Frage nach dem Preis der Maßnahmen deutlicher denn je in den Vordergrund getreten. Die dringend gebotenen wirtschaftlichen Strukturreformen in der Eurozone wird die EZB mit ihren Maßnahmen nicht ersetzen können.

Dieser Hinweis auf strukturelle Reformen gilt ganz besonders mit Blick auf die aktuellen Entwicklungen in Griechenland.

Maßnahmen der erneuten kurzfristigen Erleichterung – ob sie den Namen Umschuldung oder Schuldenschnitt tragen – werden eben keine dauerhafte Heilung bringen, wenn nicht gleichzeitig eine konsequente Spar- und Reformpolitik fortgeführt wird, wie es andere Länder in der Eurozone mit Erfolg vormachen. Alles andere hat Züge von „Alice im Wunderland“. Immerhin ist der institutionelle Rahmen im Euroraum so stabil, dass man sich den weiteren Verhandlungen mit Griechenland aus einer gefestigten Position heraus stellen kann. Ungeachtet dessen ist die wieder aufgeflamnte Unsicherheit ein Belastungsfaktor für das Wirtschaftsklima.

Zugleich hat sich in den vergangenen Monaten die Einschätzung der geopolitischen Lage erheblich verschlechtert. Entwicklungen wie beispielsweise in der Ukraine geben Anlass zur Sorge. Sie wirken sich auch auf das Geschäft unserer Kunden aus. So hat die gemeinsame Mittelstandsumfrage von BVR, DZ BANK und WGZ BANK aus dem Dezember des vergangenen Jahres ergeben, dass sich drei von zehn Mittelständlern durch die Ukraine-Krise betroffen sehen; in der gerade für uns als Genossenschaftsbanken wichtigen Agrarbranche ist es sogar jedes zweite Unternehmen.

Vor dem Hintergrund dieser Risikofaktoren und mit Blick auf erhöhte Kostenbelastungen durch die Regulatorik rechnen wir im Jahr 2015 mit einem Rückgang des Ergebnisses vor Steuern auf ein Niveau deutlich unterhalb der beiden Vorjahre.

Meine Damen und Herren,

für die **Einordnung unserer Ergebnisentwicklung** ist auch ein Blick auf die Zeitreihe der vergangenen Jahre hilfreich. Diese zeigt neben unserer durch ein gutes Allfinanzangebot fundierten inneren Ertragskraft in der jüngeren Vergangenheit eine zum Teil erhebliche Volatilität auf, die maßgeblich durch exogene Faktoren bestimmt war. Wir haben durch die Finanzkrise starke Ausschläge in beide Richtungen gesehen

- zunächst durch umfangreiche Wertberichtigungen bei Wertpapierbeständen
- und später spiegelbildlich dazu durch Wertaufholungen.

Die jüngsten positiven Ergebnisausschläge sind dabei neben einer strukturellen Entspannung der Schuldenkrise und einer fundamentalen Erholung der Märkte auch getrieben durch die expansive Politik der Notenbanken. Die Marktwertorientierung der IFRS-Rechnungslegung sorgt zusätzlich für Volatilität in den Ergebnissen.

Im laufenden Jahr dürfte unser Ergebnis hingegen wieder primär unsere innere Ertragskraft reflektieren.

Die innere Ertragskraft der DZ BANK Gruppe ist letztlich auch Ausdruck unserer klaren strategischen Ausrichtung auf die Volksbanken und Raiffeisenbanken als unsere wichtigsten Kunden und Eigentümer.

Die Geschäftsergebnisse des vergangenen Jahres haben zudem abermals unter Beweis gestellt, dass die intensive gemeinsame Marktbearbeitung mit den Genossenschaftsbanken sichtbare Erfolge zeitigt – zum Nutzen aller Beteiligten.

Das werden Sie auch an den Geschäftsergebnissen erkennen, die der BVR in Kürze hier in Frankfurt aggregiert für die Volksbanken und Raiffeisenbanken veröffentlichen wird.

Meine Damen und Herren,

lassen Sie mich Ihnen nunmehr einen kurzen Überblick über unsere Geschäftsergebnisse geben. Die regelmäßigen Teilnehmer unter Ihnen werden erkennen, dass wir die Struktur unseres Jahresabschlusses verändert haben. Wir berichten Ihnen wie gehabt über die einzelnen Ergebniskomponenten auf Ebene der DZ BANK Gruppe. Darüber hinaus haben wir im Rahmen der Konzernsteuerung unsere Segmentberichterstattung weiterentwickelt und gehen auf die Gewinn- und Verlustrechnung der jeweiligen Segmente sowie die Entwicklung in den einzelnen Segmenten selbst ein. Diese sind weitgehend repräsentiert durch unsere Gruppenunternehmen.

Ich beginne mit der DZ BANK Gruppe auf Basis vorläufiger IFRS-Zahlen:

Die DZ BANK Gruppe steigerte ihr **Ergebnis vor Steuern** von 2,22 Milliarden Euro im Vorjahr um 29,1 Prozent auf jetzt 2,87 Milliarden Euro.

Der **Zinsüberschuss** erreichte 3,0 Milliarden Euro und lag damit vor allem in Folge des niedrigen Zinsniveaus um 2,2 Prozent unterhalb des Vorjahreswertes.

Die **Risikoversorge im Kreditgeschäft** war durch eine übergreifend sehr gute Risikosituation gekennzeichnet und verringerte sich um 65 Prozent auf minus 191 Millionen Euro. Insbesondere in der DZ BANK AG, der DVB Bank und der DG HYP gingen die Nettozuführungen zur Einzelrisikoversorge deutlich zurück. Zu Netto-Auflösungen kam es in der Portfoliorisikoversorge der DZ BANK AG und der DG HYP.

Der **Provisionsüberschuss** stieg abermals kräftig um 28 Prozent auf 1,4 Milliarden Euro. Maßgeblich dafür war die erneut starke Geschäftsentwicklung bei Union Investment, deren durchschnittliche Assets under Management weiter anstiegen.

Das **Handelsergebnis** erhöhte sich von 148 Millionen Euro im Jahr 2013 auf nun 471 Millionen Euro. Diese Steigerung geht im Wesentlichen zurück auf den Wegfall von Effekten aus der Bewertung eigener Emissionen, die das Ergebnis im Jahr 2013 belastet hatten.

Das **Ergebnis aus Finanzanlagen** verbesserte sich erneut von minus 124 Millionen Euro auf 109 Millionen Euro. Diese Verbesserung ist primär bedingt durch die Veräußerung der Anteile an der Natixis sowie Erlöse aus dem Verkauf von Asset Backed Securities, die wir zur weiteren Freisetzung von gebundenem Eigenkapital getätigt haben.

Das **sonstige Bewertungsergebnis aus Finanzinstrumenten** lag bei 327 Millionen Euro nach 1,1 Milliarden Euro im Vorjahr. Hier ergaben sich erneut positive Bewertungseffekte aus dem Staatsanleihenportfolio der DG HYP, wobei dieser Effekt deutlich geringer als im Vorjahr ausfiel.

Der **Verwaltungsaufwand** erhöhte sich um 5,1 Prozent auf 3,1 Milliarden Euro. Dieser Anstieg spiegelt neben den tariflichen Erhöhungen zum einen die Investitionen in das weitere Wachstum unseres Kundengeschäfts wider. Zum anderen sind die Personal- und Projektkosten im Zusammenhang mit den regulatorischen Anforderungen weiter gestiegen. Allein der Kostenaufwand für rund 100 Prüfer der Aufsichtsorgane sowie zusätzlich für interne und externe Kapazitäten in der DZ BANK Gruppe im Zusammenhang mit dem Comprehensive Assessment betrug mehr als 15 Millionen Euro.

Die Cost-Income Ratio verbesserte sich von 51,5 Prozent auf 50,2 Prozent.

Meine Damen und Herren,

ich komme damit – wie angekündigt – zu den Ergebnissen der einzelnen Segmente unserer DZ BANK Gruppe.

Die **DZ BANK AG** steigerte ihr Ergebnis vor Steuern deutlich um 552 Millionen Euro auf nun 906 Millionen Euro. Die Basis für dieses gute Resultat bildete eine stabile operative Entwicklung. Zudem war das Ergebnis durch eine sehr niedrige Risikovorsorge sowie durch Sondereffekte im Handelsergebnis und im Ergebnis aus Finanzanlagen geprägt.

Lassen Sie mich nun kurz auf die Geschäftsentwicklung in den einzelnen Kundenbereichen der DZ BANK AG eingehen. Insbesondere im **Firmenkundengeschäft** blicken wir auf ein erfolgreiches Jahr zurück. Unser Bestandsvolumen im Kreditgeschäft erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr um neun Prozent auf rund 35 Milliarden Euro. Wesentliche Wachstumsfelder waren dabei Geschäfte mit mittelständischen Familienunternehmen, Finanzierungen im Bereich Erneuerbarer Energien und Akquisitionsfinanzierungen. Diese positive Entwicklung ist das Resultat der effektiven gemeinsamen Marktbearbeitung mit den Volksbanken und Raiffeisenbanken und reiht sich ein in die Erfolge unserer 2011 gestarteten Mittelstandsoffensive. Hierbei konnten wir auch die Intensität der Kundenbeziehungen steigern. Mit den seit Beginn der Initiative hinzugewonnenen Neukunden generieren wir inzwischen rund ein Fünftel der Erlöse.

Signifikant gesteigert haben wir dabei auch unsere Erträge aus dem Cross-Selling. Immer mehr Kunden nehmen neben dem Kredit weitere Leistungen von uns in Anspruch. Das belegt, dass wir für viele unserer Kunden ein strategischer Partner und keine taktische Ergänzung sind.

Auch wir bekommen den durch niedrige Zinsen und verschärften Wettbewerb entstehenden Margendruck zu spüren, konnten dies jedoch durch die Ausweitung des Geschäftsvolumens und eine Intensivierung der Kundenbeziehungen überkompensieren. Erfolgreich sind wir zudem in der gewerblichen Immobilienfinanzierung. Dieses Geschäftsfeld weisen wir – anders als andere Banken – nicht als Teil des Firmenkundengeschäfts aus. Bei uns ist dieses Geschäft in der DG HYP gebündelt. Ich komme darauf später noch zu sprechen.

Im **Kapitalmarktgeschäft** ist die Geschäftsentwicklung zufriedenstellend verlaufen. Unsere Marktposition im Geschäft mit strukturierten Produkten für Privatanleger haben wir weiter verbessert. Mit einer Steigerung des Marktanteils, gemessen am ausstehenden Volumen, um 1,7 Prozentpunkte auf 15,5 Prozent liegen wir inzwischen auf Platz zwei des Gesamtmarktes. Bei Kapitalschutzprodukten haben wir unsere Marktführerschaft ausgebaut. Wir kommen inzwischen auf einen Marktanteil von 58,5 Prozent und sind mit Abstand die Nummer Eins. Den Absatz konnten wir um fünf Prozent auf 4,2 Milliarden Euro steigern.

Unser Marktanteil bei Flowprodukten, also den fortwährend emittierten Zertifikatestrukturen für Selbstentscheider, liegt bei 7,7 Prozent. Damit sind wir Nummer Drei im Markt.

Das Kapitalmarktgeschäft mit Genossenschaftsbanken und institutionellen Kunden war geprägt durch das Niedrigzinsniveau, gestiegene regulatorische Anforderungen und einen intensiven Wettbewerb.

Im **Transaction Banking** haben wir unsere Marktstellung als eine der führenden Banken im deutschen Zahlungsverkehr weiter gestärkt. Mit 4,7 Milliarden abgewickelten Transaktionen wurde der Rekordwert aus dem Vorjahr noch einmal um 200 Millionen Transaktionen gesteigert. Die bereits im Jahr 2013 vorbereitete Umstellung der Verfahren für Überweisungen und Lastschriften auf SEPA haben wir dabei geräuschlos bewältigt. Bei den verwahrten Vermögensgegenständen im Depotbankgeschäft verzeichneten wir ebenfalls einen kräftigen Anstieg. Hier erhöhte sich das Volumen von 100 Milliarden Euro auf über 117 Milliarden Euro.

Ähnlich positiv stellt sich das Geschäftsjahr 2014 in den anderen Segmenten dar:

Die **Bausparkasse Schwäbisch Hall** übertraf ihr Vorjahresergebnis um rund ein Viertel und erreichte ein Ergebnis von 379 Millionen Euro vor Steuern. Das Bausparneugeschäft verzeichnete nach den Vorzieheffekten durch eine Tarifumstellung im Jahr 2013 einen erwarteten Rückgang auf 31,1 Milliarden Euro, befindet sich damit jedoch unverändert in einem langfristigen Wachstumstrend. Der deutliche Anstieg im Provisionsüberschuss resultiert maßgeblich aus einer geänderten Provisionsabgrenzung. Der Zinsüberschuss ging angesichts des anhaltenden Niedrigzinsumfeldes zurück. Ihre Marktführerschaft konnte die Bausparkasse Schwäbisch Hall mit einem Marktanteil von 30 Prozent unangefochten behaupten. Beim Baufinanzierungsvolumen verzeichnete das Unternehmen mit 13,4 Milliarden Euro erneut eine Bestmarke in seiner Geschichte. Mit dieser Entwicklung liegt die Bausparkasse Schwäbisch Hall voll im Plan.

Union Investment verzeichnete eine kräftige Steigerung des Ergebnisses vor Steuern um mehr als ein Fünftel auf 486 Millionen Euro. Angetrieben wurde diese Entwicklung vor allem durch eine Erhöhung der Assets under Management und ein entsprechendes Wachstum bei den volumenabhängigen Erträgen. Das verwaltete Vermögen erreichte mit 232,1 Milliarden Euro erneut einen Rekordwert. Dies resultiert aus einer guten Performance der Fondspalette, einem starken Nettoabsatz im Geschäft mit institutionellen und privaten Kunden sowie einer positiven Marktentwicklung.

Die **R+V Gruppe** erzielte ein Ergebnis vor Steuern von 788 Millionen Euro nach 311 Millionen Euro im Jahr 2013. Die Bruttobeitragseinnahmen erhöhten sich bei einem Rekordwachstum um 10,1 Prozent auf 14,0 Milliarden Euro. Alle Geschäftsfelder leisteten dazu einen positiven Beitrag. Das Kapitalanlageergebnis entwickelte sich außerordentlich stark. Bedingt durch das starke Kapitalanlageergebnis sowie die gute Neugeschäftsentwicklung erhöhten sich zugleich die Versicherungsleistungen. Die Belastung aus Elementarschäden ging nach dem von Naturkatastrophen geprägten Jahr 2013 zurück.

Die **TeamBank** hat sich in einem verschärften Wettbewerbsumfeld operativ erneut gut entwickelt. Das Ergebnis vor Steuern erreichte 68 Millionen Euro nach einem Vorjahreswert von 116 Millionen Euro. Die unverändert erfolgreiche Entwicklung äußert sich in einer weiteren Steigerung des easyCredit-Bestandes sowie der Kundenzahl. In der Folge entwickelte sich auch der Zinsüberschuss positiv. Zugleich ist das Ergebnis maßgeblich beeinflusst durch negative Sondereffekte in Höhe von rund 60 Millionen Euro. Hierbei wirkte sich insbesondere das Urteil des Bundesgerichtshofs zu Kreditbearbeitungsgebühren aus. Ohne Berücksichtigung dieser Effekte kommt die gute Geschäftsentwicklung in einem gestiegenen Ergebnis zum Ausdruck.

Die **DZ PRIVATBANK** verzeichnete einen Rückgang des Ergebnisses vor Steuern von 88 Millionen Euro auf 54 Millionen Euro. Dieses Resultat spiegelt primär einen deutlich gesunkenen Zinsüberschuss in Folge des niedrigen Zinsniveaus, eines geringeren Kreditvolumens und einer risikobewussteren Anlagestrategie wider. Die Assets under Management im Private Banking stiegen dank der erfolgreichen Zusammenarbeit mit den Volksbanken und Raiffeisenbanken von 13,5 Milliarden Euro auf 14,2 Milliarden Euro. So arbeitet inzwischen rund die Hälfte der Genossenschaftsbanken in enger Kooperation mit der DZ PRIVATBANK zusammen. Auch das verwaltete Fondsvolumen im Depotbankgeschäft nahm mit einem Zuwachs von 76,8 Milliarden Euro auf eine Rekordmarke von 85,9 Milliarden Euro einen guten Verlauf. Insbesondere die Geschäftserfolge in Deutschland bestätigen das funktionierende Geschäftsmodell der DZ PRIVATBANK.

Die **DG HYP** setzte in ihrem Kerngeschäft, der gewerblichen Immobilienfinanzierung, die erfolgreiche Entwicklung fort und erzielte ein Ergebnis vor Steuern von 579 Millionen Euro – nach einem durch hohe Wertaufholungen im Staatenportfolio gekennzeichneten Ergebnis von 1,2 Milliarden Euro im Vorjahr. Aufgrund des intensiven Wettbewerbs und einer konservativen Risikopolitik verminderte sich das Neugeschäft in der gewerblichen Immobilienfinanzierung von 5,4 Milliarden Euro auf 4,9 Milliarden Euro sowie das gemeinsam mit den Genossenschaftsbanken dargestellte Neugeschäft von 2,9 auf 2,6 Milliarden Euro.

Dieses weiterhin hohe Niveau bestätigt aber zugleich die erfolgreiche Zusammenarbeit mit den Volksbanken und Raiffeisenbanken.

Die **VR LEASING** wurde im vergangenen Jahr in hohem Maße durch die geänderte Rechtslage in Ungarn belastet. Diese treffen die ungarische Finanzbranche und auch die Tochtergesellschaft Lombard Lizing unerwartet stark. Zwar wird das Auslandsgeschäft der VR LEASING bereits seit 2012 als Nicht-Kerngeschäft konsequent zurückgeführt. In Folge der rückwirkenden Gesetzesänderungen ist das Jahresergebnis von minus 86 Millionen Euro jedoch durch entsprechende Belastungen in Höhe von 130 Millionen Euro geprägt. Das Kerngeschäft der VR LEASING entwickelte sich indes weiterhin erfreulich. Das Neugeschäft im Mobilienleasing stieg von 835 Millionen Euro auf rund 1 Milliarde Euro, der Bestand in diesem Geschäftsfeld blieb stabil. Eine konstante Entwicklung verzeichnete die VR LEASING in den Geschäftsfeldern Factoring und Zentralregulierung. Diese unter dem Strich positive Vertriebs- und Ergebnisentwicklung im Kerngeschäft belegt ein weiteres Mal, dass der Prozess der strategischen Ausrichtung der VR LEASING auf die Genossenschaftsbanken richtig ist. Und es zeigt sich auch, dass eine breit aufgestellte DZ BANK Gruppe strategisch notwendige Umbauarbeiten in einzelnen Sparten problemlos schultern kann.

Die **DVB Bank** erreichte ein Ergebnis von 104 Millionen Euro gegenüber 124 Millionen Euro im Vorjahr. Der Zinsüberschuss verminderte sich infolge des Wegfalls eines Einmaleffektes aus Asset-Verkäufen im Vorjahr, hoher vorzeitiger Tilgungen und eines zunehmenden Wettbewerbsdrucks. Die Nettozuführung zur Risikovorsorge im Bereich Shipping Finance verminderte sich dank eines konsequenten Risikomanagements. Operativ verzeichnete die DVB Bank im schwierigen Marktumfeld eine erfreuliche Entwicklung. Das Neugeschäftsvolumen und die Zahl der akquirierten Transaktionen im Kerngeschäft Transport Finance wurden deutlich ausgebaut. Das Kundenkreditvolumen erhöhte sich von 20,8 auf 23,3 Milliarden Euro.

Diese insgesamt 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 damit zum Thema **Eigenkapital und Regulierung** kommen:

Für die DZ BANK Gruppe war das Jahr 2014 neben dem erfreulichen Geschäftsverlauf entscheidend geprägt durch die Kapitalstärkung aus dem Kreise unserer Eigentümer. Sie haben mit einem Volumen von 1,5 Milliarden Euro die größte Kapitalerhöhung in unserer Geschichte bereitgestellt. Unsere Organisation hat damit zentralen Grundwerten wie Eigenverantwortung, Hilfe zur Selbsthilfe und dem Zusammenstehen in herausfordernden Zeiten erneut Ausdruck verliehen. Vor allem aber haben unsere Aktionäre deutlich gemacht, dass sie ihre DZ BANK Gruppe sowohl strategisch als auch betriebswirtschaftlich als eine lohnende Investition betrachten. Wir danken unseren Eigentümern daher nicht nur für die Zeichnung, sondern ganz besonders für die positive Begleitung des gesamten Prozesses.

Hieraus leiten wir auch den Dividendenvorschlag an die Hauptversammlung ab: Mit einer um 2 Cent erhöhten Dividende von 15 Cent pro Aktie schaffen wir einen angemessenen Ausgleich zwischen Eigentümerinteressen einerseits und einer weiteren Stärkung der Kapitalsituation durch Ertragsthesaurierung andererseits.

Die Kapitalmaßnahme steht in engem Zusammenhang mit der Erhöhung der regulatorischen Anforderungen. Diese finden ihren Niederschlag unter anderem in Maßnahmen wie dem Comprehensive Assessment, dessen Ergebnisse im Oktober 2014 veröffentlicht wurden. Diese sind für uns erfreulich. Die DZ BANK Gruppe hat bei der Bilanzprüfung – dem Asset Quality Review – ein gutes Ergebnis ohne Auffälligkeiten erzielt. Damit wurde die konservative Risikopolitik innerhalb unserer gesamten Allfinanzgruppe bestätigt. Den Stresstest haben wir trotz scharfer Vorgaben bestanden, selbst wenn man unsere Kapitalerhöhung nicht berücksichtigt.

Dies ist das Resultat einer Strategie der Substanzstärkung, die wir bereits seit dem Jahr 2008 konsequent verfolgen

- durch die Thesaurierung von Gewinnen,
- die weitere Fokussierung unseres Geschäfts auf die genossenschaftliche FinanzGruppe und
- ein sorgsames Management unserer Risikoaktiva.

Insbesondere bei der Reduktion der Risikoaktiva haben wir in den vergangenen Jahren kontinuierlich gute Fortschritte erzielt. Im abgelaufenen Geschäftsjahr waren die Risikoaktiva mit einem Volumen von 98,1 Milliarden Euro annähernd konstant – bei gleichzeitigem Wachstum in Kerngeschäftsfeldern und einem höheren Kreditvolumen im Firmenkundengeschäft.

Auf Basis dieser Maßnahmen konnten wir unsere harte Kernkapitalquote zum 31.12.2014 gegenüber dem Vorjahr um drei Prozentpunkte auf 12,2 Prozent steigern. Unter voller Berücksichtigung der Kapitalrichtlinie CRR erreichte die harte Kernkapitalquote zum Ende des Geschäftsjahres 2014 einen Wert von 11,4 Prozent. Das entspricht einer Steigerung von 4,3 Prozentpunkten gegenüber Ende 2013, als der Wert bei 7,1 Prozent lag.

Auch mit Blick auf die Leverage Ratio sind wir im abgelaufenen Geschäftsjahr gut vorangekommen. So konnten wir die Leverage Ratio von 2,6 Prozent Ende 2013 um 1,2 Prozentpunkte auf 3,8 Prozent zum Ende des Jahres 2014 steigern. Unter voller Berücksichtigung der CRR kommen wir nun auf 3,2 Prozent, verglichen mit 1,8 Prozent Ende 2013.

Bei diesen Quoten ist allerdings zu beachten, dass derzeit sowohl die Durchleitung von Förderkrediten als auch Verbundforderungen auf die Leverage Ratio angerechnet werden. Es handelt sich dabei um ein Spezifikum, das in Deutschland insbesondere die beiden genossenschaftlichen Zentralbanken betrifft. Im Regelwerk der Leverage Ratio, das erst ab 2018 Gültigkeit besitzen wird, ist dies noch eine offene Fragestellung. Würden die beiden genannten Komponenten nicht angerechnet, läge die verbundadäquate Leverage Ratio für die DZ BANK Gruppe bei 4 Prozent unter Vollenwendung der CRR.

Ungeachtet dessen können wir feststellen, dass wir mit der erfolgreichen Kapitalerhöhung und den implementierten Maßnahmen zur laufenden Kapitalstärkung aus eigener Kraft für weitere Anforderungen gut gerüstet sind. Dennoch bleibt ein effektives Kapitalmanagement für uns eine zentrale Gestaltungsaufgabe. Dies umfasst insbesondere ein weiterhin striktes Management der Risikoaktiva, die Thesaurierung von Gewinnen sowie die Optimierung unseres Tier1-Bestandes inklusive etwaiger Emissionen.

Meine Damen und Herren,

im Zusammenhang mit der Übernahme der Bankenaufsicht durch die EZB hatte ich vor einem Jahr an gleicher Stelle von einer „historischen Wegscheide“ gesprochen. Nun sollte man vorsichtig sein mit Superlativen. Doch heute – vier Monate nach dem formalen Antritt der EZB als oberste europäische Bankenaufseherin – nehmen wir in der Tat eine Reihe tiefgreifender Veränderungen im zugrundeliegenden Aufsichtsansatz wahr. Eine internationale Dimension, die sich vom deutschen Ansatz spürbar unterscheidet, hat Einzug gehalten. Der Ansatz ist

- stärker von quantitativen Größen getrieben und
- folgt eher angelsächsischen Schemata beispielsweise mit besonderer Betonung der Leverage Ratio.

Darüber hinaus erleben wir bei Aufsicht, Regulatoren und Standardsetzern derzeit eine recht starke Konzentration auf Eigenkapitalgrößen, die zudem zunehmend individuell und abseits vereinbarter globaler Regelungen festgesetzt werden. Für die Stabilität einer Bank ist jedoch die Nachhaltigkeit des Geschäftsmodells wichtiger als die Momentaufnahme einer Kapitalquote. Eine Bank muss über einen Zyklus hinweg Geld verdienen, und damit aus eigener Kraft Kapital bilden können. Diese qualitative Komponente sollte jedoch auch künftig eine zentrale Rolle in der Bankenaufsicht spielen. Dass die europäische Bankenaufsichtsbehörde EBA in ihren Leitlinien für den aufsichtlichen Beurteilungsprozess auch das Geschäftsmodell von Banken mit einbeziehen will, ist ein Schritt in die richtige Richtung.

Außerdem sollten wir nicht übersehen, dass die Schaffung der EZB-Bankenaufsicht als neuer Instanz eine große Chance bereithält: Im Augenblick haben wir in den Regulierungs- und Aufsichtsprozessen für die Finanzbranche eine hohe institutionelle Vielfalt, die von der nationalen Politik und Aufsicht über supranationale Institutionen auf EU-Ebene bis hin zu Standardsetzern wie dem Baseler Ausschuss reicht. Hier kann die EZB mit ihrer starken Rolle in der Bankenaufsicht für eine bessere Koordination von Regulierungsvorhaben und Vorschriften sorgen.

Vorsichtige Zuversicht weckt auch, dass in Brüssel nun offenbar die seit langem fällige Auswirkungsstudie auf den Weg gebracht werden soll. Der Baseler Ausschuss hat indes eine „Task Force on Simplicity“ ins Leben gerufen. Diese soll eine Streichliste für diejenigen Regelungen erarbeiten, die kompliziert sind, aber keinen Mehrwert liefern. Solche Entwicklungen gehen in die richtige Richtung.

Kurzfristig werden diese Initiativen nichts an den entstehenden Kosten durch die Regulierung ändern. Diese sind erheblich und haben teils den Charakter von Substanzsteuern. Die Bemessungsgrundlage für Regelungen wie die Bankenabgabe oder die Leverage Ratio bildet die Bilanzsumme. Vereinfacht ausgedrückt kostet Bilanz – und damit auch Kundengeschäft – künftig Geld; unabhängig von der Ertragslage. Allein die Kosten für die Bankenabgabe werden sich für die DZ BANK Gruppe im Jahr 2015 wohl auf einen Betrag in der Größenordnung von 150 Millionen Euro vervielfachen – soweit es die im Detail noch unklaren Berechnungsgrundlagen erkennen lassen.

Meine Damen und Herren,

die Beschäftigung mit den Folgen der Regulierung darf und wird uns den aufmerksamen Blick auf unser wirtschaftliches Umfeld und die erforderliche Weiterentwicklung unseres Bankgeschäfts nicht verstellen.

Ich komme damit zum **Ausblick auf das laufende Jahr** und unsere strategischen Antworten auf die zentralen Herausforderungen unserer Branche.

Eine solide Konjunktur in Deutschland dürfte uns im kommenden Jahr erneut leichten Rückenwind für die Geschäftsentwicklung geben. Zwar belasten einerseits geopolitische Krisen und politische Spannungen innerhalb Europas das Wirtschaftsklima – denken Sie etwa an die weiterhin fragile Situation in Griechenland oder die bevorstehenden Wahlen in Großbritannien, die einen möglicherweise noch europakritischeren Kurs zur Folge haben könnten. Andererseits können wir im wirtschaftlichen Umfeld mit Unterstützung durch den geringen Ölpreis, einen niedrigen Eurokurs und eine stabile Binnenkonjunktur rechnen. Im Ergebnis prognostizieren unsere Volkswirte ein BIP-Wachstum von 1,8 Prozent in Deutschland. Für unsere DZ BANK Gruppe ist der Auftakt des Geschäftsjahres 2015 zufriedenstellend verlaufen.

In unserem operativen Geschäft werden die Erträge auf absehbare Zeit durch das Niedrigzinsniveau unter Druck stehen. Dem stellen wir uns entgegen mit gezieltem Wachstum im Kundengeschäft. So arbeiten wir im Firmenkundengeschäft gemeinsam mit den Volksbanken und Raiffeisenbanken an einer weiteren Intensivierung und einer Regionalisierung der Marktbearbeitung. Unverändert wichtige Wachstumsfelder sind für uns das Geschäft mit der Agrarwirtschaft, unsere Angebote im Zins- und Währungsmanagement sowie die Unterstützung unserer Kunden bei der Internationalisierung ihres Geschäfts.

Kurzum: Wir sehen im Firmenkundengeschäft für uns als genossenschaftliche FinanzGruppe weitere Wachstumschancen. Unser Marktanteil im Kreditgeschäft mit Firmenkunden ist um einen Prozentpunkt gestiegen und liegt zum Jahresende bei über 19 Prozent. Wir wachsen seit Jahren gegen den Markttrend. Ein Wachstum, wie ich hinzufügen darf, das nicht mit Kampfpreisen oder gelockerter Risikopolitik erkaufte wurde, sondern mit einer nachhaltigen und langfristigen Präsenz im Markt. Im Firmenkundengeschäft der DZ BANK haben wir zahlreiche neue Kunden gewonnen. Das Kreditvolumen ist deutlich gewachsen. Die Betreuungsintensität haben wir gesteigert. Wenn wir den begonnenen Wachstumspfad kontinuierlich weiter beschreiten, dann werden wir unser erklärtes Ziel, mittelfristig den Marktanteil der genossenschaftlichen FinanzGruppe auf ein Viertel zu erhöhen, auch erreichen.

Neben der Weiterentwicklung des operativen Geschäfts müssen wir weitere Anstrengungen unternehmen, um den steigenden regulierungsbedingten IT- und Personalinvestitionen mit striktem Kostenmanagement und Effizienzsteigerungen zu begegnen. Wir haben zum Beispiel seit September 2010 in der DZ BANK Gruppe mehrere Hundert neue Mitarbeiter für Regulierungsthemen eingestellt – und damit eine Reihe sehr engagierter Kolleginnen und Kollegen hinzugewonnen. Doch dieses Knowhow kostet auch Geld. Die regulatorisch bedingten zusätzlichen Aufwendungen für Umsetzungsprojekte und Folgekosten im IT-Bereich liegen bei mehr als 50 Millionen Euro pro Jahr.

Mit Blick auf die genossenschaftliche FinanzGruppe werden wir uns weiterhin mit den Kostenstrukturen des Oberbaus zu beschäftigen haben. Mit der Fusion der beiden Rechenzentralen hat unsere Organisation hier einen wichtigen Schritt getan. Zudem hat die genossenschaftliche FinanzGruppe mit der in großer Geschlossenheit getroffenen Entscheidung ein weiteres Mal ihre Kohäsion unter Beweis gestellt. Dass mittelfristig auch eine Fusion der beiden Zentralbanken auf der Agenda steht, ist kein Geheimnis. Dieses Thema werden wir – und ich zitiere hier gern die Worte meines Kollegen Hans-Bernd Wolberg – „zum passenden Zeitpunkt“ aufgreifen.

Lassen Sie mich noch auf eine der zentralen Herausforderungen eingehen, die unsere gesamte Branche bewegen: Ich spreche von der **Digitalisierung**.

Das Kundenverhalten hat sich im Zuge der Digitalisierung grundlegend verändert. Die Informationssuche findet heute schwerpunktmäßig online statt – am Computer, auf dem Smartphone, auf dem Tablet. Auch einfachere Finanzentscheidungen werden teils schon in größerem Umfang online getroffen. Die Ansprüche der Kunden sind bei gegebener Vergleichbarkeit aller Angebote deutlich gestiegen. Keine Bank kann es sich heute mehr leisten, einen Kanal – offline, online oder mobil – nicht zu bedienen.

Mit den inzwischen abgeschlossenen Projekten webErfolg und BeratungsQualität hat die genossenschaftliche FinanzGruppe die Grundlagen für eine zeitgemäße Gestaltung aller Kanäle gelegt. Wir sind damit nicht am Ende einer Entwicklung, sondern mit dem Folgeprojekt KundenFokus 2020 am Beginn einer neuen angelangt. Hierin wird nun die Verzahnung der einzelnen Kanäle vorangetrieben. Die DZ BANK wird sich auch in diesem Prozess wieder maßgeblich engagieren.

Meine Damen und Herren,

ich komme damit abschließend zum **Ausblick auf die weitere Geschäftsentwicklung** der DZ BANK Gruppe.

Nach zwei herausragenden Ergebnissen, die durch Sondereffekte wie Wertaufholungen und eine geringe Risikovorsorge begünstigt waren, dürften wir uns, wie erwähnt, im Jahr 2015 auf ein Ergebnisniveau unterhalb der beiden Vorjahre zubewegen. Dieses sollte primär unsere innere Ertragskraft reflektieren.

Unsere Industrie als Ganzes befindet sich inmitten eines Gezeitenstroms aus Phänomenen wie

- dauerhaft niedrigen Zinsen,
- immer strikterer Regulierung
- und den Folgen der Digitalisierung.

Diesem Gezeitenstrom wird sich keine Bank entziehen können. Manche Geschäftsmodelle scheinen grundlegend in Frage gestellt.

Und doch: Für uns als genossenschaftliche FinanzGruppe sind die Voraussetzungen besser denn je, uns erfolgreich im Wettbewerb zu behaupten:

- Wir verfügen über eine solide Kapital- und Liquiditätsausstattung als stabiles Fundament für unser Geschäft.
- Wir erhalten von den Ratingagenturen eines der besten und stabilsten Ratings europaweit.
- Unsere Marken sind gut eingeführt, das Produkt- und Dienstleistungsangebot am Markt etabliert.
- Als verlässlicher Partner von Realwirtschaft und Privatkunden haben wir das Vertrauen von rund 30 Millionen Kunden.
- Rund 18 Millionen unserer Kunden sind sogar Miteigentümer ihrer Genossenschaftsbank – Tendenz weiter steigend.

Dies alles sind Ergebnisse einer konzentrierten Arbeit, bei der uns – zugegeben – bisher auch das Glück des Tüchtigen zuteil wurde.

Wenn Sie mich heute fragen, welche Marktposition die genossenschaftliche FinanzGruppe in 20 Jahren haben sollte, dann ist meine Antwort: keine geringere als heute. Das wäre angesichts der beschriebenen bisherigen Leistungen, aber auch mit Blick auf die vor uns liegenden Gestaltungsaufgaben nicht wenig. Und daran arbeiten wir.