

Wolfgang Kirsch
Vorstandsvorsitzender
DZ BANK AG

anlässlich der
Hauptversammlung

30. Mai 2018
Frankfurt

Es gilt das gesprochene Wort!

Meine sehr geehrten Damen und Herren,
ich begrüße Sie herzlich zu unserer diesjährigen
Hauptversammlung hier in Frankfurt,
die in ein für uns als genossenschaftliche Finanzgruppe
bedeutsames Jubiläumsjahr fällt.

Bereits im März diesen Jahres feierten wir den 200.
Geburtstag von **Friedrich Wilhelm Raiffeisen** mit einem
Festakt in Mainz.

Ein Geburtstag, der uns an unsere weit zurückreichenden
Wurzeln erinnert.

Aber ebenso daran, dass der nachhaltige Erfolg der
Genossenschaftsidee vor allem darin begründet liegt,
dass sich jede in unserer Organisation heranwachsende
Generation ihrer Fortsetzung, ihrer Übersetzung in ihre Zeit
verpflichtet sieht und entsprechend vorantreibt.

Diese Veränderungsbereitschaft drückt sich auch darin aus,
dass wir heute die zweite Hauptversammlung als
vereinigtes Zentralinstitut begehen.

Sie prägt auch unsere Arbeit im zurückliegenden
Geschäftsjahr.

Nicht zuletzt, weil wir uns mit einem unverändert **fordernden wirtschaftlichen** und **politischen Umfeld** konfrontiert sahen.

Der Blick auf die weltweite wirtschaftliche Dynamik stimmt zunächst positiv, erwies sich die Konjunktur doch als weltweit robuster, als man es Anfang 2017 unter dem Eindruck **neuer Unsicherheiten** erwartet hätte.

Im Einklang mit der globalen Entwicklung und einer nach wie vor starken Binnennachfrage wuchs die deutsche Wirtschaft mit rund **2,2 Prozent** zum **achten Mal** in Folge.

Ein Ausweis der Stärke und der Leistungsfähigkeit der Unternehmen in unserem Land, auch wenn uns allen bewusst ist, dass wir dieses Wachstum zumindest in Teilen einer EZB-Politik verdanken, die trotz zaghafter Schritte in die richtige Richtung der Realität hinterherhinkt und Anpassungen verweigert.

Neue Realitäten zeichneten sich auch in der **Politik** ab.

Der Umgang mit dem **Brexit** und den immer neuen Volten des **amerikanischen Präsidenten** ist routinierter geworden, auch wenn die damit verbundenen Risiken – Stichwort Handelskrieg – nicht abgenommen haben.

Die **EU** steckt in der **Sinnkrise** – die Risikoprämien für Italien steigen, das Land gefällt sich in einer unverständlichen und antieuropäischen Debatte.

Die langwierige Regierungsbildung hierzulande mag keine Auswirkungen auf die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit Deutschlands gehabt haben – das Vertrauen in die politischen Eliten ist dadurch jedoch zweifelsohne nicht gestiegen.

Vertrauen neu zu begründen ist aber nicht allein eine Herausforderung für die Politik.

Auch das Vertrauen in Banken erweist sich gerade im direkten Vergleich mit anderen Branchen –

selbst jenen, die in jüngster Zeit durch signifikantes Fehlverhalten aufgefallen sind –

als ausbaufähig.

Dass diese Einschätzung für die Genossenschaftsbanken hierzulande positiver ausfällt, darf uns nicht dazu verleiten, in unserem kontinuierlichen Einsatz für **gesellschaftliche Akzeptanz** nachzulassen. Sie ist die **eigentliche** Grundlage unseres geschäftlichen Erfolges.

Ebenso war es noch nie notwendiger, für den **Freihandel** als wesentliche Grundlage des Erfolges des deutschen Standortes und des Mittelstands – unserer Kunden – einzustehen.

Wir erleben nicht nur, dass der **Freihandel** immer stärker in die Kritik gerät. Vielmehr werden wir Zeuge einer Gegenbewegung in Gestalt eines neuen **Protektionismus** und **Populismus**.

Politische Heilsversprechen übertrumpfen ökonomische Fakten – eine Logik, die wir leider auch in der europäischen bankpolitischen Diskussion wiederfinden.

Bestes aktuelles Beispiel: die **europäische Einlagensicherung**.

Es braucht nur einen kurzen Blick auf das Volumen der Notleidenden Kredite und der jeweiligen nationalen Sicherungseinrichtungen, um festzustellen, dass die Zeit eben **nicht** reif für eine gemeinsame Einlagensicherung ist.

Die aberwitzige Forderung nach einem **Schuldenerlass** durch die EZB seitens designierter italienischer Regierungsparteien unterstreicht zusätzlich, wie weit wir in Europa von **normalen Verhältnissen** entfernt sind.

Die Regierungsbildung in Italien mag gescheitert sein, die geistige Haltung gegenüber Europa bleibt unverändert problematisch.

Man verspürt doch großes **Unbehagen**.

Ist es nicht ernüchternd, dass der „best case“ für Europa in einem weiteren **Durchwurschteln** besteht, damit Schlimmeres verhindert wird?

dass so defensiv agiert wird, obwohl doch aktives Entwickeln **gemeinsamer Interessen** und **Standpunkte** das Gebot der Stunde wäre, gar nicht davon zu sprechen, diese Interessen dann auch gemeinsam durchzusetzen?

Auch vor diesem Hintergrund ist es umso wichtiger, dass wir als genossenschaftliche Finanzgruppe weiterhin so überzeugend und geschlossen dafür eintreten, dass EDIS **nicht** kommt!

Meine Damen und Herren,

in diesem bisweilen fordernden wirtschaftlichen und politischen Umfeld hat sich die DZ BANK Gruppe behauptet und weist für 2017 ein Jahresergebnis von **1,8 Milliarden Euro** vor Steuern aus.

Getragen wird dieses **Ergebnis** von einer guten operativen Entwicklung der meisten Konzerngesellschaften.

Im Hinblick auf die Kapitalsituation und die Weiterentwicklung unserer Organisation haben wir weitere Fortschritte gemacht.

Mit dem Ergebnis vor Steuern von **1,8 Milliarden Euro** liegen wir zuverlässig in unserer angestrebten **nachhaltigen Ergebnisspanne** von 1,5 bis 2 Milliarden Euro.

Bei der folgenden Gewinn- und Verlustrechnung bitte ich Sie zu berücksichtigen, dass die Vorjahres-Vergleichbarkeit eingeschränkt ist, da dieser Jahresabschluss erstmals die Entwicklung der fusionierten Bank für ein gesamtes Geschäftsjahr abbildet.

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

Der **Zinsüberschuss** lag 2017 bei **2,94 Milliarden Euro**, getragen von einem stabilen Kundengeschäft und begünstigt durch Fusionseffekte.

Die **Risikovorsorge** im Kreditgeschäft belief sich auf **786 Millionen Euro**, wie im letzten Jahr maßgeblich beeinflusst durch Belastungen im Schiffskreditportfolio der DVB Bank.

Ich komme darauf nochmals zu sprechen.

Ich darf festhalten, dass die Risikovorsorge ansonsten insgesamt unauffällig blieb.

Der **Provisionsüberschuss** erhöhte sich leicht gegenüber dem Vorjahr auf **1,86 Milliarden Euro** und unterstreicht die Vertriebsstärke der gesamten DZ BANK Gruppe.

Der Anstieg volumenabhängiger Erträge bei der Union Investment stützt die gute Entwicklung.

Das **Handelsergebnis** belief sich auf **506 Millionen Euro** und liegt damit unter dem Vorjahreswert. Maßgeblich hierfür war die Belastung aus der Bewertung eigener Emissionen der DZ BANK AG.

Ein deutlicher Anstieg auf **289 Millionen Euro** ist beim **Sonstigen Bewertungsergebnis** aus Finanzinstrumenten zu verzeichnen.

Ursächlich hierfür waren maßgeblich Wertaufholungen bei Staatsanleihen im Abbauportfolio bei der DG HYP.

Die **Verwaltungsaufwendungen** in Höhe von **3,87 Milliarden Euro** sind wie erwartet gegenüber dem Vorjahr noch einmal angestiegen – insbesondere bei der DZ BANK AG aufgrund des Einbezugs der WGZ BANK ab Mitte 2016.

Zudem spiegelt der Anstieg regulatorische Kosten sowie fortlaufende Investitionen in Marktinitiativen wider.

Das **Ergebnis aus dem Unternehmenszusammenschluss mit der WGZ BANK** saldiert sich auf **minus 91 Millionen Euro** und betraf im Berichtszeitraum Aufwendungen für Integration und Datenmigration.

Die Cost Income Ratio betrug **59,0 Prozent** und blieb damit gegenüber dem Vorjahr (58,9 Prozent) nahezu konstant.

Ich komme nun zu den einzelnen Segmenten der DZ BANK.

Die **DZ BANK AG** erreichte erneut ein gutes Ergebnis vor Steuern von **752 Millionen Euro**.

Im **Firmenkundengeschäft** steigerte die Bank in einem durch intensiven Wettbewerb und hohen Margendruck geprägten Marktumfeld das Kreditvolumen um zwei Prozent auf **49,7 Milliarden Euro**. Im gemeinsam mit den Genossenschaftsbanken betriebenen Kreditgeschäft wuchs das Volumen um 8 Prozent auf 13,2 Milliarden Euro.

Unsere starke Position im **Privatkundenwertpapiergeschäft** haben wir im vergangenen Geschäftsjahr noch einmal gefestigt.

Unser Absatz von strukturierten Produkten wuchs um rund 1,7 Milliarden Euro auf 6,1 Milliarden Euro.

Im **Gesamtmarkt Zertifikate** verteidigten wir die Markführerschaft.

Eine überzeugende Leistung, die durch die Verleihung des Preises „Bester Emittent 2017/2018“ bei den diesjährigen ZertifikateAwards zusätzlich unterstrichen wird.

Das **Kapitalmarktgeschäft** mit institutionellen Kunden hat sich insgesamt sehr positiv entwickelt.

In vielen Feldern dieses Geschäfts konnten wir unsere Marktanteile trotz eines intensiven Wettbewerbs steigern.

Im Geschäft mit Anleiheneuemissionen haben wir das Volumen unter anderem bei der Emission von Schuldscheindarlehen und Nachhaltigkeitsanleihen ausgeweitet.

Derivate zur Zins- und Währungsabsicherung stießen auf reges Kundeninteresse, sowohl bei Genossenschaftsbanken als auch bei Firmenkunden und institutionellen Investoren. Das Volumen verbriefteter Kundenforderungen stieg gegenüber dem Vorjahr um 13 Prozent.

Im **Transactionbanking** haben wir das Volumen als Wertpapier-Verwahrstelle auf **209 Milliarden Euro** und somit auf einen neuen Rekordwert gesteigert.

Paydirekt hat wichtige neue Partner, darunter OTTO und die CINEPLEX-Gruppe, gewonnen.

Auch die Entwicklung auf der Kundenseite beginnt zu greifen mit einer Verdopplung der Registrierungen auf nun 1,7 Millionen.

Darüber hinaus stand im vergangenen Geschäftsjahr die Einführung neuer Mehrwertprodukte für den Zahlungsverkehr im Fokus.

Mit dem **VR-FinanzGuide** erleichtern wir gerade kleineren Unternehmen die Buchhaltung

und über **VR-ExtraPlus** können Kunden Geldeingänge in höherwertige Gutscheine umwandeln: Sie bekommen mehr für ihr Geld, die Kundenbindung und der Händlerumsatz wachsen und die genossenschaftliche FinanzGruppe profitiert von Umsatzprovisionen.

So schaffen wir Mehrwert im besten Sinne.

Kommen wir zur Geschäftsentwicklung der weiteren Segmente der DZ BANK Gruppe.

Die **Bausparkasse Schwäbisch Hall** wusste die dynamische Entwicklung des Bauspar- und Baufinanzierungsgeschäfts für sich zu nutzen und weist ein Ergebnis von **334 Millionen Euro** vor Steuern aus.

Der Wunsch nach den eigenen vier Wänden hat weiterhin Hochkonjunktur in Deutschland.

Davon profitiert auch die Bausparkasse Schwäbisch Hall mit einem Wachstum des Neugeschäfts in der Baufinanzierung um 5 Prozent und der klaren Verteidigung der Marktführerschaft im Bauspargeschäft.

Mit einem Ergebnis vor Steuern von **795 Millionen Euro** behauptet die **R+V Versicherung** ihre Position als eines der führenden deutschen Versicherungsunternehmen – auch dank kluger Investitionen in Digitalisierung und Effizienz sowie der guten Zusammenarbeit mit den Volksbanken und Raiffeisenbanken.

Zusätzlich wirkten im vergangenen Geschäftsjahr einmalige Effekte aus einem erhöhten Kapitalanlageergebnis.

In allen drei Segmenten verbuchte die R+V steigende Beitragseinnahmen – und das gegenüber einem bereits anspruchsvollen Vorjahresniveau.

Der Aufwind an den internationalen Kapitalmärkten im vergangenen Jahr erwies sich für die **Union Investment** als förderlich:

Mit einem Ergebnis von **610 Millionen Euro** vor Steuern schreibt sie, getragen durch hohe Nettoabsätze, den positiven Ergebnisfad der vergangenen Jahre konsequent fort.

Ebenso behauptet sie sich in Zukunftsmärkten: Dank des steigenden Interesses institutioneller Anleger an nachhaltigen Anlagekonzepten baute die Union Investment ihre führende Position weiter aus.

Mit insgesamt **323,9 Milliarden Euro** erreichten die **Assets under Management** zum Jahresende 2017 erneut einen Rekordwert.

Insbesondere unter Berücksichtigung der im vergangenen Geschäftsjahr angestoßenen Neuordnung unserer Immobilienaktivitäten ist die Entwicklung bei **DG HYP** und **WL BANK** gut.

Das Ergebnis vor Steuern der **DG HYP** verbesserte sich deutlich auf **504 Millionen Euro**, neben einer positiven operativen Entwicklung gestützt durch Wertaufholungen bei Staatsanleihen im Abbauportfolio.

Vor allem die gemeinsame Marktbearbeitung mit den Volksbanken und Raiffeisenbanken trug Früchte:

Die Neuabschlüsse im Gemeinschaftskreditgeschäft legten um fast 13 Prozent auf 3,6 Milliarden Euro zu.

Das Ergebnis vor Steuern der **WL BANK** lag bei **133 Millionen Euro**.

Das Neugeschäft entwickelte sich in allen Kerngeschäftsfeldern weiterhin gut und sorgte für einen Anstieg des Gesamtbestands in der Immobilienfinanzierung auf 22 Milliarden Euro.

Das vergangene Geschäftsjahr stand für beide Unternehmen darüber hinaus auch im Zeichen des gemeinsamen Fusionsprojekts,

dessen erfolgreicher Abschluss in wenigen Wochen mit der geplanten Eintragung der **DZ HYP** ins Handelsregister bis Ende Juli bevorsteht.

Rund zwei Jahre nach der Fusion der Spitzeninstitute beweisen wir damit einmal mehr unsere Veränderungsbereitschaft und legen das Fundament für zukünftiges Wachstum.

Mit der **DZ HYP** schaffen wir die **größte Pfandbriefbank Deutschlands** und damit die Voraussetzung für einen noch stärkeren Marktantritt und die effektivere Zusammenarbeit mit den Volksbanken und Raiffeisenbanken.

Mit einem Ergebnis vor Steuern von **148 Millionen Euro** übertraf die **TeamBank** dank konsequenter Vernetzung aller Kundenzugangswege ihr Vorjahresergebnis.

Der klare Fokus auf Kundennutzen und Vereinfachung des Abschlusses zahlt sich aus:

Mit **49.000 neuen Kunden** stieg die Kundengesamtzahl auf nun **833.000**. Das easyCredit-Neugeschäft wurde auf nun **2,95 Milliarden Euro** ausgebaut.

Die **DZ PRIVATBANK** steigerte ihr Ergebnis vor Steuern auf **20 Millionen Euro**. Ein erfreulicher Zuwachs ist bei den Assets under Management auf **17,3 Milliarden Euro** und beim verwalteten Fondsvolumen auf **109 Milliarden Euro** zu verzeichnen.

Die **VR LEASING** trieb die strategische Weiterentwicklung zum **digitalen Gewerbekundenfinanzierer** im vergangenen Geschäftsjahr entschlossen voran.

Der damit verbundene bewusste Rückzug aus Geschäftsaktivitäten mit den entsprechenden Restrukturierungsrückstellungen spiegelt sich auch im Ergebnis von **minus 17 Millionen Euro** wider.

Gleichzeitig verdeutlicht ein Volumenanstieg des mit den Genossenschaftsbanken abgeschlossenen Online-Geschäfts (Leasing- und Kreditgeschäft) von fast **42 Prozent**, dass der eingeschlagene Kurs Erfolg und auch wieder positive Zahlen verspricht.

Ebenso erfreulich sind das sechzehnprozentige Neugeschäftswachstum im Mobilienleasing und der steigende Umsatz im Factoring-Geschäft.

Das Ergebnis der **DVB Bank** wurde abermals von den schwierigen Entwicklungen im maritimen Sektor geprägt.

Sie schließt das Geschäftsjahr mit einem Verlust von **774 Millionen Euro** ab. Ursächlich hierfür ist ein höherer Risikovorsorgebedarf im Zusammenhang mit Überkapazitäten und der Ölpreisentwicklung.

Die DVB hat im abgelaufenen Geschäftsjahr wichtige Gegenmaßnahmen ergriffen.

Der Abbau des Portfolios, mit einer Reduktion von allein 3 Milliarden Euro im maritimen Sektor, schreitet zügig voran.

Der erfolgreiche Squeeze-out, die Reduktion des Neugeschäfts und der Abschluss eines Ergebnisabführungs-/Beherrschungsvertrags haben den Raum weiter geöffnet, sämtliche strategische Optionen zu prüfen – entscheidend bleibt für uns eine nachhaltige und werterhaltende Lösung.

Wir sind hier auf einem guten Weg und werden noch in diesem Jahr erste Entscheidungen, insbesondere zu substantiellen Portfolioverkäufen, treffen.

Meine Damen und Herren,

der Gang durch die Segmente zeigt, wie konsequent wir daran arbeiten, unsere Schlagkraft, unsere Initiative und unsere Widerstandsfähigkeit weiter zu erhöhen.

Dies gilt auch mit dem Blick auf unsere Kapitalausstattung.

Die harte Kernkapitalquote der DZ BANK Gruppe unter Vollanwendung der Kapitalrichtlinie CRR liegt zum Jahresende bei **13,8 Prozent**.

Der Rückgang der Quote im Vergleich zum Vorjahr ist auf Änderungen aufsichtsrechtlicher Vorgaben zur Kapitalunterlegung der R+V-Beteiligung zurückzuführen.

Im Hinblick auf die von der Bankenaufsicht für 2018 individuell festgelegte SREP-Quote für das harte Kernkapital in Höhe von **8,79 Prozent** sehen wir uns gut aufgestellt.

Sie stieg wie erwartet gegenüber dem Vorjahr leicht an – ursächlich hierfür ist die Umsetzung von **Basel III**.

Die **Leverage Ratio** haben wir gesteigert. Sie lag zum Jahresende bei **4,4 Prozent** unter CRR Vollanwendung.

Wir haben die vergangenen Jahre dazu genutzt, die DZ BANK Gruppe **aus eigener Kraft** als eine der stabilsten und ertragsstärksten Bankengruppen Europas zu etablieren.

Unser **diversifiziertes Geschäftsmodell** versetzt uns nicht nur in die Lage, temporäre Ungleichgewichte auszubalancieren, sondern auch Jahr für Jahr verlässliche Erträge zu erwirtschaften.

Diese Stärke spiegelt sich in der erneuten Bestätigung unserer sehr guten Ratings, aber vor allem in der **langfristigen Entwicklung** von Ergebnis, Eigenkapital, Provisionszahlungen und Dividende wider.

Vor diesem Hintergrund schlagen wir 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.

Meine Damen und Herren,

ich darf und will diesen Rückblick an dieser Stelle auch dazu nutzen, kurz meine **persönliche Perspektive** auf diese Geschäftsentwicklung einzubringen.

Als ich im **September 2006** den Vorstandsvorsitz dieses Hauses übernahm, war die Welt eine andere.

Nicht nur, weil Finanz- und Staatsschuldenkrise, der auf sie folgende regulatorische „Aufwuchs“, die Niedrigzinsphase und der Druck der Digitalisierung noch vor uns lagen.

Sondern auch mit dem Blick auf die Leistungsfähigkeit und Geschlossenheit unserer Organisation.

Ich glaube sagen zu können: **Wir sind an unseren Herausforderungen gewachsen.**

Wir haben die Finanzkrise **ohne** staatliche Hilfe durchgestanden.

Das war ein **Schulterschluss**, dessen wahre Bedeutung für die Selbstständigkeit unserer Organisation wir damals schon ahnten, der sich in seiner vollen Bedeutung aber erst im Blick zurück entfaltet und es verdient festzuhalten,

dass wir noch während dieser turbulenten Zeiten, genauer am **05.12.2011**, ein Upgrade von S&P auf **AA-** erhalten haben, das wir bislang verteidigen konnten.

Es ist uns schlussendlich auch geglückt, die Fusion von DZ und WGZ erfolgreich zu vollenden – nicht zuletzt, weil wir alle gemeinsam daran gearbeitet haben.

Vor allem ist es uns gemeinsam mit **Ihnen**, unseren Eigentümern und Kunden, gelungen, die DZ BANK noch klarer auf Ihre Bedürfnisse auszurichten und unsere Schlagfertigkeit zu erhöhen.

Mit der Leitidee **Verbund first** sind wir damals angetreten, um Kundenzufriedenheit, Qualität und Vernetzung innerhalb der genossenschaftlichen Finanzgruppe zu stärken.

Und ich glaube, dass wir heute rund ein Jahrzehnt später und mit der positiven Geschäftsentwicklung vor Augen festhalten können: **Wir sind unserem gemeinsamen Anspruch gerecht geworden.**

Und noch mehr als das. Die Genossenschaftliche Finanzgruppe tritt heute mit einer bemerkenswerten **Geschlossenheit** auf, sie spricht mit einer Stimme und entwickelt damit gerade bei kritischen Themen eine **Durchschlagskraft**, die so in früheren Zeiten nicht vorhanden war.

Diese nachhaltige Leistungsfähigkeit darf uns sicher auch ein Stück weit stolz machen.

Sie begründet aber auch die Verpflichtung, an diese Leistung anzuknüpfen – sowohl im Hinblick auf die zukünftige Geschäftsentwicklung, als auch in der Weiterentwicklung unserer Organisation.

Zusammenarbeit, meine Damen und Herren, muss unser **Credo** bleiben. Das Bündeln der Kräfte taugt nicht nur als Leitmotiv der erfolgreichen vergangenen Jahre, sondern sollte uns Ansporn sein. Lassen Sie uns gemeinsam Ausschau halten, wo noch mehr drin ist – im Zusammenwirken von Primärstufe, Rechenzentrale, BVR und DZ Gruppe.

Ganz im Sinne des Zitats von Antoine de Saint-Exupéry:
Gemeinschaft ist nicht die Summe von Interessen, sondern die Summe an Hingabe.“

Ich komme zur geschäftlichen Entwicklung per **31.03.2018**.

Im ersten Quartal verzeichneten die meisten Konzerngesellschaften eine gute operative Entwicklung.

Mit einem Konzernergebnis vor Steuern von 437 Millionen Euro liegen wir für die DZ BANK Gruppe zwar unter dem Vorjahreswert, jedoch über unseren Erwartungen und dem anteiligen Plan.

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

Neben positiven Bewertungseffekten bei der DG HYP sind insbesondere Entwicklungen bei der DZ BANK AG, der R+V und der DVB hervorzuheben.

Das Ergebnis der DZ BANK AG stand unter dem Eindruck eines verringerten Ergebnisses aus Finanzanlagen, eines rückläufigen Handelsergebnisses und einer temporären, durch Umstellung auf IFRS 9 technisch bedingten Nettozuführung zur Risikovorsorge.

Aufgrund erhöhter Unwetterschäden und aktueller Kapitalmarktentwicklungen liegt das Ergebnis der **R+V** in den ersten drei Monaten des Jahres unter Plan. Wir gehen davon aus, dass die Jahreshochrechnung stabil bleibt.

Operativ verzeichnete die **DVB** eine schwarze Null, ursächlich für das negative Ergebnis sind insbesondere IFRS-Bewertungseffekte. Die Risikovorsorge liegt mit einer Auflösung von **7 Mio. Euro** besser als im Plan.

Die harte Kernkapitalquote der DZ BANK Gruppe unter Vollanwendung der Kapitalrichtlinie CRR blieb mit **13,8 Prozent** stabil.

Das wirtschaftliche Umfeld präsentiert sich trotz jüngster Eintrübung durch eine zunehmende "Handelskrieg-Rhetorik" als stabil.

Gerade die mittelständischen Unternehmen betrachten ihre aktuelle Situation optimistisch als je zuvor, wie unsere jüngst gemeinsam mit dem BVR vorgestellte Studie „**Mittelstand im Mittelpunkt**“ unterstreicht.

Unsere Volkswirte erwarten für dieses Jahr in Deutschland ein Wirtschaftswachstum von 1,75 Prozent, global dürfte es bei 3,75 Prozent liegen.

Wir bleiben daher bei unserer im Februar im Rahmen der Bilanzpressekonferenz getroffenen Prognose und rechnen für die vereinigte Zentralbank mit einem zufriedenstellenden Geschäftsergebnis für das Gesamtjahr 2018 mit einem Ergebnis vor Steuern am unteren Ende unserer nachhaltigen Ergebnisspanne von 1,5 bis 2 Milliarden Euro.

Wir erwarten, diesen Wert in den darauffolgenden Jahren wieder zu steigern.

Eine Einschätzung, die auch durch die Tatsache gestützt wird, dass wir mit dem Abschluss der Fusion die Kräfte der Organisation neu bündeln können und im Sinne des Geschäftserfolges einbringen werden.

Auf dieser nun zweiten Hauptversammlung als geeintes Spitzeninstitut präsentieren wir uns nun auch als gänzlich **geeinte Organisation**.

Diese große Aufgabe haben wir „parallel zum Tagesgeschäft“ gemeistert. Dies ist uns nicht zuletzt deswegen gelungen, weil wir von Anfang an als **Mannschaft** geschlossen angetreten sind und uns auf die uns verbindende Herausforderung fokussiert haben.

Hierfür, ebenso wie für ihre tagtägliche Leistungsbereitschaft und ihren zentralen Beitrag zu unserem Geschäftserfolg gilt unser Dank all unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern.

Ihrem Einsatz ist es zu verdanken, dass wir auch im Hinblick auf die mit dem Zusammenschluss verbundenen Ziele eine positive Bilanz ziehen können:

Von Tag 1 des neuen Instituts bis zum Abschluss der Migration in nur rund 14 Monaten, inklusive der Überführung in die neue Organisationsstruktur und der Neubewertung von rund 600.000 Bilanzpositionen.

Bei den Personalsynergien sind wir voll im Plan, rund 50 Millionen Euro Synergien wurden gehoben, Die angestrebten Synergien von 150 Mio. € p.a. bis 2020 werden wir realisieren.

Eine Leistung, die uns zuversichtlich stimmen darf, dass wir auch die uns bevorstehenden Herausforderungen meistern werden – ohne dabei den geschäftlichen Erfolg aus den Augen zu lassen.

Meine Damen und Herren,

ich habe im Kontext der langfristigen Entwicklung betont, wie zentral der Leitgedanke „**Verbund First**“ dafür war, teils schwierige Marktphasen durchzustehen und die heutige **Geschlossenheit** der genossenschaftlichen Finanzgruppe zu erreichen.

Das ist uns eben gerade nicht dadurch gelungen, dass wir uns an schwierigen Rahmenbedingungen abgearbeitet haben, die wir ohnehin nur bedingt beeinflussen können, sondern durch die konsequente Arbeit an uns selbst.

In diesem Bewusstsein machen wir uns nun daran, diesen wichtigen Leitgedanken unter der Überschrift „**Verbund First 4.0**“ neu zu interpretieren und damit auch unsere Organisation zukunftssicher auszurichten.

Das gilt zum einen in struktureller Hinsicht: Wir werden die **DZ BANK AG** sowohl in ihrer **Rolle als Verbund- und Geschäftsbank** als auch als **Holding für die Verbundunternehmen** weiterentwickeln – mit der klaren Zielvorgabe, unserer **dienenden Funktion** für den Verbund noch besser gerecht zu werden.

Diesen Prozess unterstützen wir nicht zuletzt mit der zukunftsweisenden und stabilen **Nachfolgeregelung**.

Mit **Uwe Fröhlich** und **Dr. Cornelius Riese** werden 2019 zwei Co-Vorstandsvorsitzende die Führung der Gruppe übernehmen, die den klaren Fokus auf die Bedürfnisse unserer Kunden und Eigentümer und das Bewusstsein für die strategische Weiterentwicklung unserer Organisation klug miteinander verbinden.

Ich glaube, dass diese Nachfolgeregelung und der dorthin führende Prozess gerade im Zusammenspiel mit der parallelen Neubesetzung beim BVR einmal mehr unterstreicht, was wir leisten können, wenn alle an einem Strang ziehen.

Dass wir gemeinsam Lösungen finden, die ebenso nachhaltig wie zukunftsweisend sind.

Und so darf ich auch noch einmal **Marija Kolak** hervorheben, die nicht nur als erste Frau an der Spitze des Verbandes Geschichte geschrieben hat, sondern sich vor allem als eine BVR Präsidentin erweist, die die Erfordernisse der Verbandsarbeit und die Belange der Primärstufe bestens in Einklang zu bringen weiß.

Meine Damen und Herren,

Neben der strukturellen Stärkung steht für uns die inhaltliche Arbeit im Fokus unserer Agenda, die wir im Rahmen des Strategischen Planungsprozesses bis Ende 2018 entwickeln – natürlich in enger Abstimmung und Einbindung der relevanten Gremien.

Drei Themen sind aus unserer Sicht hierbei zentral.

Erstens die **Stärkung unseres Marktantritts**, zweitens **Steuerung und Produktion** und drittens **Personal und Kultur**.

Innerhalb dieser drei Themen adressieren wir eine Vielzahl von **Handlungsfeldern**, an denen wir schon heute arbeiten.

So haben wir uns im **Firmenkundenbereich** in den letzten Monaten intensiv mit der Stärkung und Verbesserung des **Metakreditgeschäfts** auseinandergesetzt – im Bewusstsein, wie zentral dieses Thema für unseren gemeinsamen Erfolg ist und wir gefordert sind, unsere Position im Markt zu festigen.

Denn der Blick unserer **Mitwettbewerber** richtet sich zunehmend auf dieses Geschäftsfeld und der Aufbau entsprechender Kapazitäten kann dann doch schneller von statten gehen, als zunächst angenommen.

Statt die **Abwehr** zu organisieren, muss es uns darum gehen, jetzt **neu anzugreifen**.

In diesem Geiste treten wir an, das Metakreditgeschäft zu stärken.

Der **Prozess** selbst wird schneller und verlässlicher – dank klarerer Verantwortlichkeiten, eines verbesserten Ablaufs und eines regelmäßigeren Austauschs.

In der **Risikoeinstufung** vereinheitlichen wir die Ratingsystematik und sorgen so für mehr Flexibilität.

Wir richten unser **Pricing** im Sinne einer besseren Balance zwischen risikoadäquater und kompetitiver Preisgestaltung aus und wir sorgen für eine bessere und transparentere Übersicht über unser **Produktangebot**.

Im **Kapitalmarktgeschäft** wollen wir, die erneut positive Entwicklung im ersten Quartal nutzend, die strategische Weiterentwicklung gerade mit dem Blick auf institutionelle Kunden vorantreiben.

Fokussiert auf die Ausweitung unserer Marktanteile, die Optimierung und Differenzierung unseres Sales-Ansatzes und erweiterter digitaler Handelsaktivitäten für unsere Kunden.

Natürlich spielt die Fortführung unserer Anstrengungen in der **Digitalisierung** insgesamt im Kontext von Verbund First 4.0 eine entscheidende Rolle.

Wir haben im vergangenen Jahr konzentriert und erfolgreich daran gearbeitet, das strategische Innovationsmanagement noch stärker in der Gruppe zu verankern.

Begonnen bei der schnelleren Identifikation neuer Trends und Technologien, der Verbreitung und vor allem Anwendung kreativer und agiler Arbeitsmethoden und der Entwicklung und Einführung neuer Produkte in der Verbundweiten Zusammenarbeit.

Mit weit über **100** Initiativen und Projekten in der Gruppe und einem Aufwand von rund **180 Millionen Euro** für Innovations- und Digitalisierungsaktivitäten allein in diesem Jahr entwickeln wir zunehmend Schlagkraft.

Mit der jüngst geschlossenen Kooperation mit dem **Accelerator Plug and Play** haben wir unsere Vernetzung in die Fintech-Szene noch einmal gestärkt.

Wir werden den aktuellen Fokus auf Innovation zunehmend erweitern und im Zuge von **Verbund First 4.0** unsere Abläufe und Prozesse stärker in den Blick nehmen.

Wir treiben systematisch und zielgerichtet die Vereinfachung, Modularisierung und Digitalisierung unserer Kernprozesse voran – Nicht zuletzt, weil wir hier große Potentiale sehen, um unsere Kosten besser in den Griff zu kriegen.

Denn auch, wenn der Kostenanstieg in unserer Branche zu einem großen Teil regulatorisch getrieben sein mag, sehen wir uns in der Pflicht:

Banken müssen auch Kosten „können“.

Und die Modularisierung und Standardisierung wird für uns ein zentraler Baustein sein, um an dieser Stelle voranzukommen.

Bei aller „Technikeuphorie“ dürfen wir aber eines nicht außer Acht lassen: Die Digitalisierung wirkt sich nicht allein auf **Kundenerwartungen** und unsere **Geschäftsmodelle** aus, in der digitalen Arbeitswelt verändern sich auch Tätigkeiten und Anforderungsprofile.

Das ist nicht allein eine Herausforderung für die **Personalgewinnung**.

Zweifelsohne wird sich die personelle Zusammensetzung unseres Hauses in den kommenden Jahren und Jahrzehnten weiter verändern – gerade was den Anteil im IT Bereich angeht. Damit werden wir umzugehen wissen.

Viel unmittelbarer sind wir gefordert, gemeinsam mit unserer **heutigen Mannschaft** dafür zu sorgen, dass wir als Organisation im digitalen Wandel leistungsfähig bleiben.

Mit anderen Worten: es geht um die **Zukunft unserer Arbeit** und damit um eine Frage, die seit den Ursprüngen der genossenschaftlichen Bewegung im Zentrum unseres Handelns steht.

Raiffeisen erkannte die Bedeutung der individuellen Leistung ebenso wie die Notwendigkeit der Zusammenarbeit.

Und er findet einen vielleicht überraschenden **Sekundanten** für diese Perspektive, der in diesem Jahr auch seinen 200. Geburtstag feiert.

Raiffeisen und **Marx** mögen über das **Kapital** sehr unterschiedlich gedacht haben, doch umso einiger waren sie sich im Blick auf die **Bedeutung der Arbeit**.

Wie für Raiffeisen war für Marx die **Eigenleistung**, die **verantwortungsvolle Arbeit** des Einzelnen und gerade nicht das leistungslose Einkommen, für das ihn manche zum Kronzeugen verklären, der Schlüssel zur Verbesserung der Umstände, zum individuellen Fortkommen und schließlich zur Weiterentwicklung der Gesellschaft.

Damals wie heute gilt: Mehrwert und Leistung unserer Organisation entsteht zuallererst durch den Beitrag des Einzelnen.

Wenn wir uns nun daranmachen, die **Zukunft der Arbeit** als zentralen Aspekt der Veränderung unserer Organisation zu gestalten, wird es die drängendste Aufgabe sein, jener Verunsicherung zu begegnen, die jede Phase tiefgreifender technologischer Veränderungen zwangsläufig mit sich bringt.

Wenn Prozesse digitalisiert werden und damit auch gelernte und gut eingespielte Arbeitsschritte wegfallen, ist das für alle Beteiligten eine Umstellung.

Und es liegt an uns, dass diese Umstellung als **Entlastung** und nicht als **Entwertung** der eigenen Fachlichkeit verstanden wird.

Wir brauchen die Kreativität, die Begeisterungsfähigkeit und den unternehmerischen Wagemut jedes einzelnen in unserer Organisation.

Es muss uns gelingen, neue Freiräume genau dafür zu schaffen.

Durch konsequente **Weiterbildung** müssen wir dafür sorgen, dass unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sich auch in einer Welt, in der Halbwertszeit von Wissen immer weiter abnimmt, in ihrer Fachlichkeit sicher fühlen können.

Und wir müssen den neuen Realitäten Rechnung tragen, in der starre Beschäftigungsverhältnisse, traditionelle Formen der Zusammenarbeit und der Organisation im Umbruch begriffen sind.

Dieser **Kulturwandel** ist vielleicht die zentrale Aufgabe unserer Organisation in den kommenden Jahren, aber auch das größte Potential dafür, Kundenorientierung, Leistungsbereitschaft, Flexibilität und Nachhaltigkeit in unserer Organisation neu zu verankern.

Es ist eben gerade diese **Bereitschaft zum Umdenken** und der **Wille zum neuen Aufbruch**, die wir mit der Agenda Verbund First 4.0 verfolgen.

Und ich bin mehr als zuversichtlich, dass dieser nun angestoßene Prozess erneut jene einende und leistungssteigernde Wirkung für unsere Organisation entfalten wird, die dem Leitgedanken „Verbund First“ innewohnt.

Ich darf aber auch betonen, dass, bei aller notwendigen Konzentration auf uns selbst, ein kontinuierlicher und entschlossener Marktantritt das **Gebot der Stunde** bleibt.

Im Bewusstsein dafür, dass wir unsere gemeinsamen Geschäftspotentiale noch konsequenter verfolgen, veränderten Kundenerwartungen Rechnung tragen und die der Genossenschaftlichen Finanzgruppe innewohnenden Stärken noch besser nutzen.

Meine Damen und Herren,

wenn wir in diesem Jahre den 200. Geburtstag von Friedrich Wilhelm Raiffeisen begehen, tun wir das auch im Bewusstsein, dass der Erfolg unserer Organisation nicht **ererbt**, sondern immer wieder aufs Neue erarbeitet wurde.

Aus einer Position der unternehmerischen Stärke heraus macht sich die DZ BANK einmal mehr daran, diesem Anspruch gerecht zu werden.

Wir verschlanken und verbessern unsere Strukturen und Prozesse, wir nehmen die Kostenentwicklung konsequent in den Blick und wir untermauern unser Leistungsversprechen gegenüber Ihnen, unseren Eignern und Kunden, neu.

Wachstum bleibt für uns Pflicht und damit auch der Ausbau unseres Kerngeschäftes im Einklang mit Ihren Interessen und der nachhaltigen Aufstellung unseres Unternehmens andererseits.

Wirtschaftliche Stärke, eine aus eigener Kraft erreichte Kapital- und Liquiditätsausstattung, exzellente Ratings und nicht zuletzt ein ebenso nachhaltiger wie klarer Kurs stimmen zuversichtlich,

dass es uns gelingen wird, nicht nur die lange und traditionsreiche genossenschaftliche Erfolgsgeschichte fortzuschreiben,

sondern vielmehr das **Fundament** dafür zu legen, **unsere Organisation in eine neue Phase des Aufbruchs, der Geschlossenheit und des nachhaltigen Wachstums zu führen.**

Es ist ein großes Privileg, dass wir die anstehenden Veränderungen aus einer Position der Stärke angehen können.