

Uwe Fröhlich
Dr. Cornelius Riese
Co-Vorstandsvorsitzende
Ulrike Brouzi
Michael Speth
Mitglieder des Vorstands
DZ BANK AG

Bilanzpressekonferenz

27. Februar 2020
Frankfurt

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

herzlich Willkommen zu unserer Bilanzpressekonferenz!

Wir können Ihnen heute über eine erfreuliche Entwicklung der DZ BANK Gruppe im Geschäftsjahr 2019 berichten. Wir haben ein sehr gutes Ergebnis erreicht, das Kapital gestärkt, sind im Geschäft mit unseren Kunden kräftig gewachsen und haben zugleich wichtige strategische Fortschritte erzielt. Kurzum: Wir sind gut vorangekommen.

Dabei sind die Zeiten für die Branche herausfordernd, wie Sie alle bestens wissen. Wir ziehen daraus eine große Motivation: Wir haben zum einen die Aufgabe, jeden Tag an der Zukunftssicherung unserer erfolgreichen genossenschaftlichen FinanzGruppe und der DZ BANK Gruppe zu arbeiten. Zum anderen agieren wir mit dem sicheren Wissen, die grundlegenden Weichen für unseren Erfolg aus eigener Kraft stellen zu können.

Unsere konkreten Aufgabenstellungen sind dabei: die Umsetzung einer durchdachten strategischen Agenda sowie zugehöriger Projekte und Transaktionen, organisches Wachstum an der Seite unserer Kunden, der Ausbau digitaler Kompetenzen, die Stärkung unseres Profils als nachhaltiger Finanzdienstleister und die Weiterentwicklung unserer Unternehmenskultur. Wir kommen dazu später noch.

[Folie 2] Zunächst ein Blick auf wesentliche Rahmenbedingungen unserer Ergebnisentwicklung im Jahr 2019.

Die DZ BANK Gruppe ist – unter anderem – eine große Kapitalsammelstelle. Daher atmet unser Ergebnis stark mit dem Kapitalmarkt. Dies wird noch dadurch verstärkt, dass internationale Rechnungslegungsstandards in vielen Fällen die Bewertung von Vermögenswerten zu Marktpreisen verlangen.

Die Kapitalmärkte entwickelten sich im Jahr 2019 – im Gegensatz zum Jahresende 2018 – günstig. Das kommt am sichtbarsten in einem Anstieg der Aktienmärkte zum Ausdruck. Außerdem sind die Risikoprämien für südeuropäische Staatsanleihen gesunken, was sich insbesondere im Ergebnis der DZ HYP bemerkbar macht. Zugleich sehen wir, dass sich der weitere Rückgang des Zinsniveaus kurzfristig in Teilen unseres Konzerns, insbesondere bei der R+V Versicherung und deren Kapitalanlagen, positiv ausgewirkt hat. Ein langfristig äußerst belastendes Phänomen wie die niedrigen Zinsen wirkt damit – ironischerweise – kurzfristig positiv auf das Ergebnis.

[Folie 3] Unser Ergebnis hat in der erreichten Höhe vom Rückenwind der Kapitalmärkte profitiert, fußt aber

insbesondere auf einem erfolgreichen operativen Geschäft in allen Einheiten unserer Gruppe. Wir sind im Kundengeschäft – gemeinsam mit den Genossenschaftsbanken – weiter kräftig gewachsen. Im Zusammenwirken dieser Faktoren hat die DZ BANK Gruppe im Jahr 2019 ein sehr gutes Ergebnis vor Steuern von ca. 2,7 Milliarden Euro erreicht. Rechnet man die beiden wesentlichen Sondereffekte heraus – also im Kapitalanlageergebnis bei der R+V rund 520 Millionen Euro und im Staatenportfolio bei der DZ HYP rund 250 Millionen Euro – hätten wir immer noch ein Ergebnis am oberen Ende unserer nachhaltigen Ergebnisspanne von 1,5 - 2 Milliarden Euro erzielt.

[Folie 4] Auf unserem Wachstumskurs haben wir neben kontinuierlichem organischen Wachstum auch gezielte strategische Investitionen getätigt. Zukäufe und Akquisitionen bei der Union Investment oder in unserem Verwahrstellengeschäft stehen hierfür Pate.

An anderen Stellen im Konzern haben wir hingegen die strategiekonforme Fokussierung unserer Geschäftsaktivitäten vorangetrieben. An erster Stelle steht hier der erfolgreiche Abschluss des zweijährigen Verkaufsprozesses des Flugzeugfinanzierungsportfolios bei der DVB Bank. Diese Transaktion ist ebenso wie die bereits 2018 vereinbarte Veräußerung des Land Transport-Geschäfts sowie der Verkauf

der LogPay im Ergebnis des Jahres 2019 enthalten. Die drei Transaktionen haben zu einem einmaligen Ertrag von ca. 250 Millionen Euro geführt, den wir in die Rückführung der übrigen Aktivitäten der DVB Bank investieren.

Weitere Beispiele einer konsequenten Fokussierung sind die Verkäufe zweier Auslandsgesellschaften bei der Bausparkasse Schwäbisch Hall und der Union Investment.

Vollzug melden können wir auch bei zwei Leuchtturm-Projekten unserer internen Transformation. Die Fusion von DZ BANK und WGZ BANK ist mit der Realisierung der verbleibenden Synergien nunmehr vollständig abgeschlossen; der Zusammenschluss unserer Immobilienbanken DG HYP und WL BANK zur DZ HYP hat mit der Migration der IT-Systeme auch in technischer Hinsicht seinen Abschluss gefunden.

[Folie 5] Im Blick auf unsere Gewinn- und Verlustrechnung sind neben den bereits genannten Effekten drei Aspekte hervorzuheben: Erstens ist der Rückgang im Zinsüberschuss primär auf die Notwendigkeit weiterer Rückstellungen für Zinsbonifikationen bei der Bausparkasse Schwäbisch Hall in Höhe von rund 300 Millionen Euro zurück zu führen, der sich unmittelbar aus dem Zinsrückgang im Jahr 2019 ergibt. Zweitens ist der Anstieg der Risikovorsorge im

Zusammenhang mit den erheblichen Auflösungen im Vorjahr zu sehen. Die Risikovorsorge lag im Jahr 2019 weiterhin unter dem Normalniveau. Drittens konnten wir den Verwaltungsaufwand auf Gruppenebene stabil halten. Wir haben also trotz gezielter Investitionen ins Wachstum der Gruppe auf der Effizienz- und Kostenseite nicht nachgelassen.

[Folie 6] Im Streben nach Effizienz haben wir das Jahr 2019 auch genutzt, um den Gedanken einer Trennung von Holdingfunktion und operativem Geschäft virtuell in unserer Bank und in unserem Rechenwerk umzusetzen. Das erklärte Ziel ist die weitere Erhöhung der Transparenz und Nachvollziehbarkeit von Wertschöpfungsbeiträgen und Kosten.

Daher weisen wir ab sofort die DZ BANK Verbund- und Geschäftsbank mit dem originären Ergebnisbeitrag aus dem Kundengeschäft sowie die Holding-Funktion als Cost Center separat aus. Eine Verzerrung durch Beteiligungserträge ist damit ausgeschlossen.

Damit tragen wir den Anliegen unserer Eigentümer Rechnung, vermeiden aber die erheblichen einmaligen und dauerhaften Mehrkosten einer juristischen Trennung beider Einheiten. Abschließend werden wir darüber mit unseren Aktionären in diesem Jahr beraten.

Auf die geschäftliche Entwicklung der Verbund- und Geschäftsbank im Einzelnen wird Herr Fröhlich später eingehen. Einen Überblick über die wesentlichen Aspekte in den weiteren Segmenten wird Frau Brouzi geben.

[Folie 7] Zunächst noch ein Blick auf unsere Kapitalsituation: Wir haben unsere Kapitalbasis im Jahr 2019 erneut deutlich gestärkt. Durch die Thesaurierung von Gewinnen, sorgsames Management unserer Risikoaktiva und die – insbesondere auch für die Leverage Ratio relevante – AT 1-Emission in Höhe von 1,4 Milliarden Euro, haben wir mehr denn je die Substanz, unseren Wachstumspfad weiter zu verfolgen.

Sowohl die harte Kernkapitalquote als auch die Leverage Ratio liegen gemessen an unseren Wachstumsambitionen und im Vergleich mit unseren Wettbewerbern auf sehr solidem Niveau. Dabei ist auch zu berücksichtigen, dass sich die Leverage Ratio unter den Anforderungen der CRR II nochmals verbessern wird, da die Anrechnung verbundinterner Forderungen sinnvollerweise entfallen wird.

Gleichwohl bleibt der Blick nach Vorn herausfordernd. Zwar verspüren wir in den ersten Monaten des Jahres unverändert eine hohe Nachfrage nach unseren Leistungen. Doch zugleich lasten geopolitische Risiken wie die nach wie vor nicht abschließend geklärten globalen Handelskonflikte, die

Umsetzungsrisiken beim Brexit sowie das anhaltende Niedrigzinsniveau auf dem Ausblick. Noch nicht abschätzbar sind auch die Auswirkungen des „Corona-Virus“ auf die Gesamtwirtschaft. Angesichts vielfältiger Unsicherheitsfaktoren ist an den Kapitalmärkten weiterhin hohe Volatilität zu erwarten. Vor diesem Hintergrund rechnen wir mit einem Ergebnis am unteren Ende unserer nachhaltigen Ergebnisspanne von 1,5 bis 2 Milliarden Euro vor Steuern.

Ich darf nun an Herrn Fröhlich übergeben.

Meine Damen und Herren,

ich darf Sie ebenfalls herzlich zu unserer Bilanzpressekonferenz begrüßen!

[Folie 8] Als Verbund- und Geschäftsbank pflegen wir mit Genossenschaftsbanken einen ebenso intensiven Dialog wie mit mittelständischen Unternehmen, multinationalen Corporates und unseren globalen Kapitalmarktpartnern. Für viele von ihnen war das Jahr 2019 durch enorme Herausforderungen gekennzeichnet. Neben dem „Brexit“ waren die Handelsstreitigkeiten zwischen den USA und China zwei geopolitisch prägende Themen, die zu Unsicherheiten und damit teils auch zum Aufschub von Investitionen geführt haben. Die internationale Abkühlung spiegelte sich zudem im Welthandel und beim Exportvolumen wider: 2019 wurde global eine langsamere Gangart eingeschlagen.

Dabei war die deutsche Konjunktur erfreulicherweise widerstandsfähiger als erwartet. Zwar hat das BIP-Wachstum in Deutschland – wie im gesamten Euro-Raum – an Schwung verloren. Und auch die Wachstumsraten deutscher Exporte gingen im Vergleich zu den Jahren zuvor merklich zurück. Bei differenzierter Betrachtung zeigt sich allerdings, dass die Entwicklung sich im Industrie- und Dienstleistungsbereich unterschiedlich darstellt. Während die Industrie eine

ausgeprägte Schwächephase durchläuft, blieb das Dienstleistungsgewerbe über das Jahr hinweg stabil und zeigte eine dynamische Entwicklung. In Deutschland erwies sich einmal mehr der private Konsum als Stütze der Konjunktur.

[Folie 9] Die Verbund- und Geschäftsbank hat sich in diesem Umfeld sehr ordentlich geschlagen – Herr Dr. Riese hat bereits angekündigt, dass wir das Ergebnis erstmalig separat ausweisen. 2019 erzielte die Verbund- und Geschäftsbank mit **293 Millionen Euro** erneut ein gutes Ergebnis. Die Grundlage hierfür bildet eine positive Entwicklung in allen Geschäftsfeldern, dem Transaction Banking sowie dem Kapitalmarkt- und Firmenkundengeschäft. Sämtliche operativen Ergebnistreiber haben sich positiv entwickelt; der Ergebnisrückgang ist in erster Linie auf eine Normalisierung der Risikovorsorge nach hohen Auflösungen im vergangenen Jahr zurück zu führen.

Auch die in der Marktbearbeitung eng mit der Verbund- und Geschäftsbank verzahnten Gesellschaften – die DZ HYP, die DZ Privatbank und die VR Smart Finanz – haben eine positive operative Entwicklung genommen. Frau Brouzi wird dies im Rahmen der Segmentdarstellung gleich erläutern.

[Folie 10] Mit Blick auf die einzelnen Geschäftsfelder der Verbund- und Geschäftsbank sind wir sehr zufrieden mit der Entwicklung unseres Kapitalmarktgeschäftes.

Wir haben unsere Position in der Zusammenarbeit mit institutionellen Kunden sowie bei Kapitalmarktprodukten für Firmenkunden, beispielsweise bei Absicherungsprodukten, ausgebaut und Marktanteile gewonnen.

Während „Sustainable Finance“ mehr und mehr zu einem Kernthema unserer Branche avanciert, haben wir uns hier bereits gut positioniert. Mit einem begleiteten Transaktionsvolumen von über 10 Milliarden Euro gehören wir schon heute zu den marktführenden deutschen Konsortialbanken bei der Emission nachhaltiger Anleihen. Wir engagieren uns damit auch im Kerngeschäft unserer Bank für Nachhaltigkeit und Klimaschutz. Bei aller Freude über die damit verbundenen Geschäftspotenziale warne ich aber davor, Nachhaltigkeitsziele von den Grundprinzipien der Marktwirtschaft zu entkoppeln. Eine einseitige Bevorzugung „grüner“ Finanzinstrumente in der Regulierung oder der Geldpolitik bringt das Risiko von Fehlallokationen mit sich. Um es deutlich zu sagen: Ich halte eine „grüne Geldpolitik“ für gefährlich.

Im Kapitalmarktgeschäft stellen wir die Qualität und Akzeptanz unserer Arbeit auch in anderen Bereichen unter Beweis:

- Im Anleiheprimärmarktgeschäft genießen wir hohes Vertrauen staatlicher, halbstaatlicher und supranationaler Organisationen. So haben wir die erste in Euro denominierte Anleihe der Internationalen Entwicklungsorganisation, einem Teil der Weltbankgruppe, mit an den Markt bringen dürfen.
- Am Covered Bond-Markt wurden wir vom Fachmagazin Global Capital für unsere Platzierungskraft als „Best Bank for Distribution“ ausgezeichnet
- Am deutschen Zertifikatemarkt gehören wir mit Rang 2 weiterhin zu den Marktführern und sind zudem als „Bester Emittent“ bei den Zertifikate Awards ausgezeichnet worden. Trotz eines anspruchsvollen Marktumfelds haben wir einen sehr guten Absatz in Höhe von 5,8 Milliarden Euro bei unseren strukturierten Produkten erreicht.

Zukunftsfest machen wir unser Kapitalmarktgeschäft, indem wir den Einsatz digitaler Plattformen forcieren und in den Ausbau unserer technologischen Infrastruktur investieren. In Kooperation mit anderen Bankinstituten haben wir zum Beispiel die blockchain-basierte Plattform Finledger ins Leben

gerufen, über die Schuldscheine vollständig digital abgewickelt werden. Als technologisch ausgereifte und institutsübergreifende Plattform kann hier ein neuer Marktstandard entstehen.

[Folie 11] Kommen wir zum Firmenkundengeschäft, das sich ebenfalls gut entwickelt hat.

Unser Kreditvolumen konnten wir um 10 Prozent – von 53,5 auf 58,5 Milliarden Euro – steigern. Dieses in einem wettbewerbsintensiven Markt erzielte Wachstum bringt sowohl die Wettbewerbsfähigkeit unserer Leistungen als auch unsere gute Reputation bei Kunden zum Ausdruck. Besonders erfreulich ist, dass wir nicht nur die Anzahl unserer Kundenbeziehungen steigern konnten, sondern auch die Zusammenarbeit mit Bestandskunden vertieft haben. So ist die Zahl der Unternehmen, für die wir als Hausbank fungieren, ebenfalls um beinahe 10 Prozent gestiegen. Dabei verfolgen wir eine unverändert konservative Risikopolitik.

Der Marktanteil der genossenschaftlichen FinanzGruppe im Firmenkundengeschäft liegt inzwischen bei 22 Prozent. Unser Ziel ist es unverändert, 25 Prozent zu erreichen.

Auf dem Weg dorthin spielen zwei Aspekte eine wesentliche Rolle: eine zielgerichtete und kundenfreundliche Digitalisierung aller Prozesse sowie eine noch engere

Zusammenarbeit mit den Genossenschaftsbanken. Die Betreuung unserer Kunden haben wir bereits weitgehend optimiert – vor Ort, wie auch virtuell. Bei der Digitalisierung des Kreditprozesses sind wir gut vorangekommen.

Im Gemeinschaftskreditgeschäft mit den Genossenschaftsbanken haben wir Prozesse optimiert und beschleunigt. Künftig wollen wir die Intensität und die Qualität der Zusammenarbeit mit den Volks- und Raiffeisenbanken noch stärker ausbauen und jedes Jahr unsere gemeinsame Wachstumsgeschichte fortschreiben.

[Folie 12] Auch das Transaction Banking hat sich insgesamt sehr gut entwickelt.

Die Abwicklung von Echtzeitüberweisungen – Instant Payments – verläuft reibungslos; 2019 wurden über das Jahr hinweg 14 Millionen Transaktionen in Echtzeit innerhalb der genossenschaftlichen FinanzGruppe durchgeführt.

Auch insgesamt sind wir im Zahlungsverkehr gewachsen, haben umfangreiche Mandate gewonnen und das Volumen der abgewickelten Transaktionen abermals um 10 Prozent ausgebaut.

Ein ähnliches Bild zeichnet sich im Verwahrstellengeschäft, wo wir 2019 um 18 Prozent gewachsen sind. Wir agieren selbstbewusst in einem kompetitiven Umfeld und der Gewinn

namhafter Neukunden belegt, dass unsere Leistungsfähigkeit im Markt positiv wahrgenommen wird.

Damit sind wir im Transaction Banking gut aufgestellt für weiteres Wachstum.

Befasst man sich indes mit den längerfristigen Aussichten, fällt die ambivalente Situation im Zahlungsverkehr auf. Oftmals wird die Branche dafür kritisiert, dass sie nicht rechtzeitig Wettbewerbsprodukte zu PayPal und ApplePay etabliert hat. Auf der anderen Seite bildet die Girocard – deutschlandweit etabliert – das führende Verfahren für bargeldlose Zahlungen. Unsere Aufgabe wird darin liegen, verschiedene technische Standards zusammen zu führen – Sichtwort #DK. Die Kopplung an das Girokonto ist hierbei wesentlich.

Darüber hinaus brauchen wir europaweite Lösungen. Wir bringen uns gemeinsam mit dem BVR aktiv in das European Payment Initiative ein. Ich appelliere an unsere Branche, hier die notwendige Geschwindigkeit und Energie an den Tag zu legen.

Meine Damen und Herren,

der Geschäftsverlauf in der Verbund- und Geschäftsbank ist überaus ermutigend. Wir agieren erfolgreich am Markt, genießen das Vertrauen unserer Kunden und wachsen profitabel. Diesen Pfad verfolgen wir konsequent weiter,

indem wir einerseits stetig an unserer Effizienz arbeiten und andererseits zupackend in unseren Markterfolg investieren.

Erhebliche Potenziale sehen wir auch darin, die Leistungsangebote der Bank noch effektiver mit anderen Konzerngesellschaften zu verzahnen. Denn wir sind eben nicht nur eine erfolgreiche Verbund- und Geschäftsbank, sondern integraler Bestandteil einer erfolgreichen und konsolidierten Allfinanzgruppe. Das ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor und ein Alleinstellungsmerkmal im deutschen Markt.

Damit übergebe ich an Frau Brouzi, die auf die weiteren Konzerngesellschaften im Einzelnen eingehen wird.

[Folie 13] Meine Damen und Herren,

auch ich begrüße Sie noch einmal herzlich zur heutigen Bilanzpressekonferenz und komme nun zu den einzelnen Segmenten der DZ BANK Gruppe.

[Folie 14] Beginnen wir mit der **Bausparkasse Schwäbisch Hall**.

Die Bausparkasse Schwäbisch Hall behauptete ihre starke Marktposition und erzielte ein zufriedenstellendes, wenn auch rückläufiges Ergebnis in Höhe von 189 Millionen Euro.

Die Bauwirtschaft ist und bleibt eine wichtige Stütze der deutschen Konjunktur – 2019 wuchs sie deutlich stärker als die Gesamtwirtschaft. Die Bausparkasse Schwäbisch Hall profitiert vom anhaltenden Immobilienboom und konnte ihr Baufinanzierungsneugeschäft im Inland um knapp 10 Prozent steigern.

Auf der anderen Seite ist das Niedrigzinsumfeld für das Bausparen, das zweite Kerngeschäft der Bausparkasse Schwäbisch Hall, spürbar belastend. Als unmittelbare Folge des weiteren Rückgangs des Marktzinses waren im vergangenen Jahr weitere umfangreiche Rückstellungen für Zinsbonifikationen zu bilden, die das Ergebnis deutlich negativ beeinflusst haben.

Daneben gab es einen positiven Sondereffekt aus dem im April 2019 erfolgte Verkauf der Anteile an der größten tschechischen Bausparkasse CMSS, der sich mit 100 Millionen Euro positiv auf das Ergebnis auswirkte.

Die **R+V Versicherung** erzielte 2019 ein sehr gutes, im Vergleich zum Vorjahr deutlich höheres Ergebnis.

Die geschäftliche Entwicklung der R+V beruht auf gutem operativem Wachstum und zeigt, dass das im Jahr 2018 gestartete Wachstumsprogramm „Wachstum durch Wandel“ Früchte trägt. Die Maßnahmen zur Digitalisierung, Kunden- und Effizienzsteigerung zeigen Wirkung. Die Gebuchten Bruttobeiträge konnten in allen Geschäftssegmenten deutlich gesteigert werden und wuchsen insgesamt von 16,1 auf 17,4 Milliarden Euro.

Neben der guten Beitragsentwicklung, ist die Höhe des erreichten Ergebnisses aber auch auf positive Sondereffekte zurückzuführen.

Herr Dr. Riese hat zu Beginn bereits die Entwicklungen am Kapitalmarkt eingeordnet. Insbesondere der weitere Rückgang des Zinsniveaus sowie die positive Entwicklung der Aktienmärkte sind für positive Bewertungseffekte im

Kapitalanlageergebnis bei der R+V Versicherung verantwortlich.

Kommen wir nun zum Asset Management sowie zum Konsumentenkreditgeschäft. Bei beiden Segmenten konnten wir die Ergebnisse auf einem hohen Niveau halten und ausbauen.

[Folie 15] Die **Union Investment** erzielte ein gegenüber dem Vorjahr nochmals verbessertes operatives Ergebnis. Mit **648 Millionen Euro** erreichte sie das höchste Konzernergebnis der Unternehmensgeschichte. Es waren vor allem zwei Effekte, die im Geschäftsjahr 2019 zum Tragen kamen.

Zum einen entwickelten sich die Bewertungen an den Aktienmärkten über das Jahr hinweg insgesamt positiv. Dies begünstigte die Entwicklung der Assets under Management, die mit **368,2 Milliarden Euro** zum Jahresende 2019 erneut einen Rekordwert erreichten. Erfreulich ist aber vor allem, dass der Nettoabsatz sowohl im institutionellen Geschäft als auch im Privatkundengeschäft deutlich gesteigert werden konnte.

Zum anderen wirkte sich der Verkauf der Auslandsgesellschaft in Polen positiv auf das Ergebnis aus. Zugleich investiert die Union Investment als einer der größten und erfolgreichsten Asset Manager in Deutschland weiterhin stark in wachsende

Geschäftsfelder – derzeit zum Beispiel in Wohnimmobilien und nachhaltige Anlagen.

Auch die **TeamBank** konnte ihr Ergebnis leicht steigern und erzielte ein Ergebnis vor Steuern von **152 Millionen Euro**. Damit befindet sie sich auf einem stabilen Wachstumspfad.

Sie entwickelt sich in einem kompetitiven Marktumfeld auf einem hohen Niveau und konnte das Geschäftsvolumen insgesamt weiter vergrößern. Das Neugeschäft stieg im Vergleich zum Vorjahr von drei Milliarden Euro auf **3,45 Milliarden Euro** an.

Mit knapp 950 Tausend Kunden geht die TeamBank nun auf die Millionengrenze zu. Das spricht für ihr Geschäftsmodell.

Ich komme nun zu den weiteren Segmenten.

[Folie 16] Die **DZ BANK Verbund- und Geschäftsbank** erzielte ein Ergebnis in Höhe von **293 Millionen Euro**. Herr Fröhlich hat Ihnen die wesentlichen Ergebnistreiber bereits erläutert. Daher fahre ich direkt mit der DZ HYP fort.

Die **DZ HYP** erzielte ein mit **687 Millionen Euro** sehr gutes, überplanmäßiges Ergebnis.

In erster Linie sorgt das Niedrigzinsumfeld für eine weiterhin stabile Immobilienkonjunktur. Besonders erfreulich hat sich in diesem Zusammenhang das Segment Gewerbekunden entwickelt. Hier erreichte das Neugeschäftsvolumen **9 Milliarden Euro**.

Aber auch das Neugeschäft in allen weiteren Kerngeschäftsfeldern entwickelte sich ordentlich und sorgte für einen Anstieg des Gesamtbestands in der Immobilienfinanzierung von 45,3 auf **50,2 Milliarden Euro**.

Neben der guten operativen Entwicklung, profitierte die DZ HYP von Bewertungseffekten bei Staatsanleihen in erheblichem Umfang.

Kommen wir zu den Segmenten Private Banking und Gewerbliche Finanzierungslösungen.

[Folie 17] Die **DZ PRIVATBANK** erzielte ein Ergebnis vor Steuern in Höhe von **36 Millionen Euro** – ein zufriedenstellendes Resultat in einem weiterhin anspruchsvollen Marktumfeld, nachdem im Vorjahr

Abschreibungen auf Goodwill und Kundenstämme das Ergebnis belastet hatten.

Vor dem Hintergrund des äußerst anspruchsvollen Markt- und Wettbewerbsumfelds verlief die operative Entwicklung stabil. Begünstigt durch die gute Aktienlage stiegen die **Assets under Management** um rund 13 Prozent auf ein Volumen von **18,8 Milliarden Euro** an. Auch beim verwalteten Fondsvolumen war ein Zuwachs um 18 Prozent auf **120,1 Milliarden Euro** zu verzeichnen.

Die **VR Smart Finanz** erzielte ein Ergebnis von **minus 10 Millionen Euro**. Ich darf betonen, dass sich in diesem Ergebnis erhebliche Effekte aus der Transformation zum digitalen Gewerbekunden-Finanzierer widerspiegeln.

Die VR Smart Finanz hat im Geschäftsjahr 2019 deutliche Fortschritte bei der Umgestaltung ihres Geschäftsmodells gemacht. Das Neugeschäft entwickelt sich im Vergleich zum Vorjahr positiv.

Kommen wir nun zu den sonstigen Segmenten.

[Folie 18] Der negative Ergebnisbeitrag der **DVB Bank** im Jahr 2019 reduzierte sich auf **-108 Millionen Euro**. Neben der rein

betriebswirtschaftlichen Betrachtung sind bei der DVB Bank die strukturellen Fortschritte hervorzuheben. Mit den von Herrn Dr. Riese bereits erwähnten Transaktionen konnten wir hierbei im vergangenen Jahr wichtige Fortschritte machen. Der Verkauf des Aviation Portfolios an die größte japanische Bank wurde jüngst als globaler „M&A Deal of the Year“ bei einer Branchenkonferenz in Dublin ausgezeichnet. Mit den Transaktionen haben wir außerordentliche Erträge von ca. 250 Millionen Euro realisieren können, die wir in Rückstellungen für die Rückführung des verbleibenden Geschäfts und die vorausschauende Bevorsorgung von Risiken investiert haben. Den Bestand an Schiffs- und Offshore-Finanzierung konnten wir auf **6,5 Milliarden Euro** sowie das Kreditvolumen insgesamt auf **7,4 Milliarden Euro** reduzieren. Die Devise bei der DVB für die Zukunft heißt weiterhin wertschonender Rückbau.

Erstmals weisen wir abschließend die **DZ BANK Holdingfunktion** als eigenes Segment aus. Die Holdingfunktion hat ausschließlich den Charakter eines Cost Centers, das für das Management der Holdingaufgaben erforderlich ist. Die Kosten umfassen Zinsaufwendungen für Nachrangkapital sowie Verwaltungsaufwand. Der Verwaltungsaufwand umfasst vier Komponenten: Bankenabgabe und Beiträge zur Sicherungseinrichtung, die

auf die Bilanzsumme der Holding entfallen, die Konzernsteuerungsfunktionen sowie IT- und Projektkosten (z.B. BCBS 239) und weitere übergreifende Gruppen- und Verbundleistungen. Durch entsprechendes Management konnten wir die Kosten der Holdingfunktion – trotz stetig zunehmender regulatorischer Anforderungen – senken.

Ich darf nun wieder an Herrn Fröhlich übergeben.

[Folie 19] Meine Damen und Herren,

der Gang durch die Segmente hat gezeigt, dass die operative Entwicklung der DZ BANK Gruppe insgesamt überzeugt.

Wir blicken auf ein erfolgreiches Jahr 2019 zurück.

Vor diesem Hintergrund werden wir bei der Hauptversammlung einen Dividendenvorschlag in Höhe von 18 Cent – dies entspricht einer Dividendensumme von 322 Millionen Euro – unterbreiten und schreiben damit das Niveau der letzten Jahre fort.

Was uns in unserem Weg bestätigt und Zuversicht gibt, ist jedoch nicht eine – ohnehin durch Sondereffekte angetriebene Ergebnisperiode –; es ist vielmehr:

- die positive Resonanz unserer Kunden,
- die Unterstützung und der Zuspruch unserer Eigentümer,
- die erreichten strukturellen und strategischen Fortschritte sowie
- das Bewusstsein, alle vor uns liegenden Herausforderungen aus eigener Kraft bewältigen zu können.

Wir gehen, wie von Herrn Dr. Riese bereits erwähnt, davon aus, im Jahr 2020 ein Ergebnis innerhalb unserer nachhaltigen Ergebnisspanne von 1,5 – 2 Mrd. EUR zu erreichen –

voraussichtlich eher am unteren Ende dieser Spanne. Insbesondere die geopolitischen und konjunkturellen Rahmenbedingungen werden nicht einfacher.

Umso wichtiger ist es, dass wir konzentriert an den Parametern arbeiten, die wir aktiv gestalten können. Hierzu gehört, dass wir unsere strategische Agenda Verbund First 4.0 konsequent weiterführen.

Die Kohäsion und Zusammenarbeit in der genossenschaftlichen FinanzGruppe spielt dabei eine Schlüsselrolle für weiteres Wachstum.

Denn trotz des herausfordernden Umfelds sehen wir erhebliche Wachstumschancen in all unseren Geschäftsfeldern. Diese wollen wir nutzen und Marktanteile gewinnen. Die weitere Intensivierung der gemeinsamen Marktbearbeitung mit den Genossenschaftsbanken wird dabei vor allem im Firmenkundengeschäft von zentraler Bedeutung sein.

Gleichzeitig arbeiten wir stetig an unserer Prozesseffizienz, etwa bei der Digitalisierung des gesamten Kreditprozesses. Potenzialfelder für eine übergreifende Nutzung von Services und Technologien innerhalb der DZ BANK Gruppe gehen wir an.

Sowohl bei der Steigerung der Effizienz als auch beim Ausbau unseres Kundengeschäfts spielen innovative Technologien eine Schlüsselrolle. Hier investieren wir ebenso gezielt wie mutig. Wir setzen auf diverse KI- und Smart Data-Initiativen, zum Beispiel bei der R+V und der TeamBank. In den internen Prozessen wenden wir unter anderem Robotic Process Automation und Cloud-Lösungen an. Diese Technologien eröffnen uns Räume, um sowohl die Qualität und den Kundennutzen als auch den Ressourceneinsatz zu verbessern. Kürzer werdende Innovationszyklen fordern von uns, dass wir uns einerseits schnell an neue Entwicklungen anpassen und andererseits klug auf diejenigen Schlüsseltechnologien konzentrieren, die unseren Kunden und uns dauerhaft nutzen.

Stetige Weiterentwicklung ist von uns auch unter Nachhaltigkeitsaspekten gefordert. Das schließt eine laufende Optimierung unserer internen Prozesse – vom Umweltmanagement bis zur Kreditvergabe – ein, umfasst aber auch die Erweiterung unseres Leistungsangebots im Bereich Sustainable Finance. Die positive Einschätzung von renommierten auf Nachhaltigkeit spezialisierten Ratingagenturen unterstützt uns auf diesem Kurs.

Meine Damen und Herren,

was unter der Überschrift „Nachhaltigkeit“ gelegentlich als modisches Phänomen erscheint, ist in der DNA der Genossenschaftsbanken seit jeher angelegt: verantwortungsvolles unternehmerisches Handeln, orientiert am Nutzen des Unternehmens und der Eigentümer, der Kunden und der Gesellschaft als Ganzes. Es geht nicht nur um Wachstum, es geht um gesundes Wachstum.

Wir können auf alles zurückgreifen, was es dafür braucht: Vertrauen, Substanz und Leistungsfähigkeit.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.