

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

Bilanzpressekonferenz

05. März 2019  
Frankfurt

Es gilt das gesprochene Wort!

Meine sehr geehrten Damen und Herren,  
willkommen zu unserer diesjährigen Bilanzpressekonferenz,  
zu der ich Sie – auch im Namen von Frau Brouzi und Herrn  
Speth – und vor allem erstmals gemeinsam mit meinem  
Kollegen Uwe Fröhlich in neuen Rollen begrüße.

Blickt man auf die jüngere Vergangenheit der letzten  
Monate und Jahre, gab es im Vorstandsteam der DZ BANK  
einige Bewegung – zuallererst natürlich die Staffelübergabe  
von Wolfgang Kirsch an uns beide. Es freut uns sehr, dass  
dieser Übergang so geräuschlos und harmonisch zugleich  
gelingen ist.

Wesentliche Weichenstellungen – auf unsere strategische  
Ausrichtung Verbund First 4.0 wird Herr Fröhlich noch näher  
eingehen – haben wir bereits im letzten Jahr vorgenommen.  
Dies erlaubt uns vom ersten Tag an die Konzentration auf  
unsere strategischen und geschäftlichen Herausforderungen  
– und damit insbesondere auf unsere Kunden und  
Geschäftspartner.

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

Wir wachsen flächendeckend im Kundengeschäft und gewinnen Marktanteile.

Seitens des Kapitalmarktes gab es 2018 dagegen eher Gegen- als Rückenwind. Dies spiegelt sich in den Ergebnissen, beispielsweise bei der DZ BANK AG, der DZ HYP und der R+V Versicherung wider.

Ungeachtet dessen erlaubt uns die Ergebnissituation, negative Sondereffekte zu verarbeiten und notwendige Bereinigungen durchzuführen. Diese summieren sich auf rund **400 Millionen Euro**. Zu nennen sind hier: Abschreibung des Goodwill bei der DZ PRIVATBANK, ein negativer Ergebnisbeitrag der DVB Bank sowie Restrukturierungsrückstellungen bei der DZ BANK. Wir kommen darauf noch zu sprechen.

Unsere Kapitalsituation ist weiterhin stabil. Die harte Kernkapitalquote liegt bei **13,7 Prozent**. Sehr gute Ratings mit stabilem Ausblick machen die Wertschätzung unseres Geschäftsmodells deutlich.

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

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

Mit der Fusion von WL BANK und DG HYP zur DZ HYP ist die **größte Pfandbriefbank Deutschlands** entstanden.

Des Weiteren haben wir substanzielle Fortschritte bei der Restrukturierung der DVB erzielt. Das konsequent an Wertschonung orientierte Vorgehen zahlt sich aus.

Die Transformation der **VR Smart Finanz** zum digitalen Gewerbekundenfinanzierer ist auf gutem Weg.

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

Meine Damen und Herren,

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

Der **Zinsüberschuss** lag 2018 bei **2,8 Milliarden Euro**.

Dank eines stabilen Kundengeschäfts konnte der zinsniveaubedingte Rückgang des Zinsüberschusses auf 4,8 Prozent begrenzt werden.

Die **Risikovorsorge** belief sich auf **21 Millionen Euro**.

Insgesamt war die Risikosituation 2018 bei teilweise hohen Auflösungen sehr entspannt – eine erfreuliche Entwicklung nach dem maßgeblich durch die DVB geprägten Jahr 2017. Erste Anzeichen eines sich zunehmend eintrübenden Marktumfelds und geopolitische Unsicherheitsfaktoren lassen perspektivisch eine höhere Risikovorsorge erwarten.

Der **Provisionsüberschuss** konnte weiter ausgebaut werden und liegt bei **1,96 Milliarden Euro** – eine Bestätigung des konsequenten Wachstumskurses und der großen Vertriebsstärke unserer Unternehmen.

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

Sämtlichen Positionen ist gemein, dass sie – in unterschiedlicher Ausprägung – durch die Kapitalmarktentwicklung geprägt waren.

Als große Kapitalsammelstelle kann sich die DZ BANK Gruppe der Marktvolatilität nicht entziehen.

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

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

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

Die Kapitalsituation der DZ BANK Gruppe ist stabil. Die **wesentlichen Kapitalquoten** sind gegenüber dem Vorjahr nahezu konstant geblieben. Die **harte Kernkapitalquote** lag erneut bei **13,7 Prozent**, die **Leverage Ratio** bei **4,3 Prozent**.

Bekanntermaßen ist auf europäischer Ebene – Stichwort: CRR II – eine sachgerechte Behandlung von Durchleitkrediten im Fördergeschäft sowie von Verbundforderungen vorgesehen.

Diese wird zu einer perspektivischen Erhöhung der Leverage Ratio um knapp 1 Prozentpunkt führen.

Meine Damen und Herren,

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

Unser gemeinsames Ziel ist klar: Wir werden die DZ BANK Gruppe noch deutlicher auf unsere Kunden, auf Wachstum und auf Effizienz ausrichten – aufbauend auf unseren Stärken und orientiert an den Bedürfnissen der genossenschaftlichen FinanzGruppe.

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

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

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

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

Mit dieser Aufteilung fühlen wir uns sehr wohl. Für eine gesellschaftsrechtliche Trennung der Holding stünden Aufwand und Nutzen derzeit in keinem angemessenen Verhältnis. Das Thema steht somit nicht auf unserer kurzfristigen Prioritäten-, sondern auf der Wiedervorlage-Liste.

So wichtig eine klare Aufgabenzuordnung für die effektive Arbeit ist, so klar ist für uns: Wir beide betrachten die Weiterentwicklung der DZ BANK Gruppe als Teamleistung – die vertrauensvolle und wertschätzende Zusammenarbeit im Vorstand, aber auch mit unseren Führungskräften und Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ist entscheidend.

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

Kommen wir nun zur Segmentbetrachtung.

Trotz eines zinsbedingten Ergebnisrückgangs konnte die **Bausparkasse Schwäbisch Hall** ihre starke Marktposition behaupten.

Das Neugeschäft sowohl im Bauspargeschäft als auch in der Baufinanzierung legte zu; im Bauspargeschäft bleibt sie unangefochten die Nummer eins. Gleichzeitig investiert die Bausparkasse in ihre nachhaltige Leistungsfähigkeit. Hierzu zählen die Transformation ihrer IT-Landschaft, die Schaffung digitaler Plattformlösungen sowie die Vorbereitung der erstmaligen Emission eigener Pfandbriefe.

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

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

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

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

Das Ergebnis der **TeamBank** entwickelt sich stabil und knüpft damit an die sehr gute Entwicklung der vergangenen Jahre an.

Insbesondere bei der Gewinnung von Neukunden konnte eine erneute Steigerung erreicht werden.

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

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

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

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

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

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

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

Gleichzeitig setzten wir die Strategie der wertschonenden Rückführung über Portfolioverkäufe konsequent um. Mit den jüngst vereinbarten Verkäufen des Land Transport-Geschäfts, der Aviation-Bereiches sowie der LogPay hat die DVB wesentliche Meilensteine erreicht.

Ich darf nun an Herrn Fröhlich übergeben.

Meine Damen und Herren,

auch ich begrüße Sie noch einmal herzlich zur heutigen Bilanzpressekonferenz. Ich freue mich, jetzt in neuer Rolle die Geschicke der DZ BANK Gruppe zum Wohle der gesamten genossenschaftlichen FinanzGruppe mitgestalten zu dürfen.

Lassen Sie mich zunächst die Ergebnisse der DZ BANK und der weiteren Segmente darstellen.

Mit **522 Millionen Euro** ging das Ergebnis der DZ BANK AG gegenüber dem Vorjahr deutlich zurück. Ursächlich hierfür waren insbesondere rückläufige Beteiligungs- und Handelserträge.

Zusätzlich haben wir eine Rückstellung in Höhe von **80 Millionen Euro** für den bereits kommunizierten, über die Fusionssynergien hinausgehenden Stellenabbau gebildet.

Für uns wird – neben der traditionellen Segmentsicht – zunehmend die Perspektive an Bedeutung gewinnen, welchen Ergebnisbeitrag die originären Geschäftsaktivitäten der DZ BANK ohne Beteiligungserträge und ohne Holdingkosten zugesteuert haben. Für das Jahr 2018 lag dieser Beitrag – auch aufgrund von Auflösungen in der Risikovorsorge – bei **308 Millionen Euro**.

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

Der Blick auf die operative Entwicklung stimmt insgesamt zuversichtlich. Auch in einem stark umkämpften **Markt für Firmenkundenkredite** wachsen wir – sowohl im Geschäft mit den Volksbanken und Raiffeisenbanken als auch als direkter Finanzierungspartner unserer Kunden. Wir konnten das Kreditvolumen – bei weiterhin fokussiertem Risikoblick – um **9 Prozent** auf **53,8 Milliarden Euro** steigern.

Als eine der führenden Banken in der Außenhandelsfinanzierung unterstützen wir unsere Kunden bei der Erschließung neuer Märkte. Erfreulich ist, dass uns immer mehr Kunden als ihre Hausbank nutzen – mit einer Steigerung um **18 Prozent** ein klarer Vertrauensbeweis gegenüber unserer Organisation.

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

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

Bei den strukturierten Produkten konnten wir mit einem Volumen von **6 Milliarden Euro** an den Absatzrekord aus dem Vorjahr anknüpfen.

Auch das **Kapitalmarktgeschäft** mit institutionellen Kunden hat sich insgesamt positiv entwickelt – neue Marktchancen, etwa bei Bonds, Schuldscheindarlehen und Verbriefungen, wurden konsequent genutzt.

Wenige Tage, nachdem der deutsche Gesetzgeber den Rechtsrahmen hierfür geschaffen hat, begleitete die DZ BANK bereits Kunden mit den neuen unbesicherten vorrangigen Bankanleihen / Senior Unsecured Preferred an den Markt.

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

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

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

Mit fast **5 Millionen** ausgegebenen Kreditkarten leisten wir einen ganz konkreten Beitrag dazu, Zahlen im Alltag zu erleichtern.

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

Ich komme nun zu den weiteren Segmenten.

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

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

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

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

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

Das Wachstum im digitalen Geschäft bestätigt den Weg der VR Smart Finanz hin zum digitalen Gewerbekunden-finanzierer.

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

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

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

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

Ich darf betonen, dass diese Abschreibung keine Substanzwirkung hat, da diese Bilanzpositionen auch früher in den Kapitalquoten nicht berücksichtigt wurden.

Für uns stellt es eine wichtige Zukunftsaufgabe dar, das Geschäftsmodell der DZ PRIVATBANK in allen Geschäftsfeldern – dem Private Banking, dem Währungskreditgeschäft und bei den Fondsdienstleistungen – weiterzuentwickeln. Bereits heute ist bei den Assets under Management und dem Fondsvolumen eine solide operative Entwicklung zu verzeichnen.

Dies wird die zentrale Aufgabe von Peter Schirmbeck in seiner neuen Rolle als Vorstandsvorsitzender der DZ PRIVATBANK und damit als Nachfolger von Dr. Stefan Schwab sein.

Meine Damen und Herren,

auch im zurückliegenden Geschäftsjahr hat sich einmal mehr die große Widerstandskraft unserer Organisation gezeigt.

Selbst in Zeiten eines zunehmend schwierigen Marktumfelds gelingt es uns, ein ordentliches Ergebnis zu erwirtschaften.

Unseren Eigentümern liegen eine kontinuierliche Dividendenpolitik, die Stärkung der Kapitalbasis aus eigener Kraft sowie ein stabiler Unternehmenswert gleichermaßen am Herzen.

Vor diesem Hintergrund werden wir 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 beiden Jahre fort.

Zugleich wollen wir die Leistungsfähigkeit unserer Organisation über die unmittelbare Zukunft hinaus sichern.

Hierfür haben wir mit der erfolgreichen Fusion zu einem Zentralinstitut das Fundament geschaffen, auf dem wir mit **Verbund First 4.0** aufsetzen.

Für uns stehen in dieser Zukunftsagenda **drei Aspekte** im Vordergrund.

Wir investieren erstens in unseren **Marktantritt**. Im Firmenkundengeschäft suchen wir auch vorstandsseitig noch stärker die Nähe zu unseren Kunden. Gleichzeitig regionalisieren wir unser Betreuungsmodell und unsere Produktkompetenz. Das Metakreditgeschäft ist Kernaufgabe der genossenschaftlichen Zentralbank – wir optimieren die Prozesse bis hin zu einer noch engeren IT- und Prozessvernetzung mit den Genossenschaftsbanken. Gleichzeitig stärken wir unser kommerzielles Auslands- und Förderkreditgeschäft.

Eine hohe Priorität liegt auf der kundenorientierten und effizienten Ausrichtung aller Firmenkundenprozesse – vom Kundenportal bis zum Back Office.

Im **Kapitalmarktgeschäft** investieren wir in die Geschäftsbeziehungen zu unseren genossenschaftlichen und weiteren institutionellen Kunden. Gleichzeitig entwickeln wir unsere digitalen Handelsplattformen fort.

Das Marktumfeld im Transaction Banking ist eines der dynamischsten in der Finanzbranche überhaupt. Mit Initiativen zum Ausbau des Händlerkundengeschäfts für Genossenschaftsbanken, mobilen Bezahlösungen, Instant Payment sowie digitalen Mehrwertdiensten wie dem VR SmartGuide erweitern wir unser Angebot konsequent.

Auch für die zweite Stoßrichtung – die Optimierung unserer **Steuerung & Produktion** – spielt die Nutzung der sich uns bietenden technischen Möglichkeiten eine zentrale Rolle. Wir haben einen klaren Blick auf die Hauptprozesse und die darin gebundenen Kapazitäten in unserer Bank.

Wir gehen die Aufgabe konsequent an, weitere Effizienzgewinne zu erzielen.

Die Schwerpunkte liegen hierbei auf den Kredit- und Steuerungsfunktionen sowie der IT.

Unsere Kostenbasis weiter zu optimieren ist eine zwingende Aufgabe. Die Fusionssynergien sind – Herr Dr. Riese erwähnte es bereits – zu über 80 Prozent gehoben.

Zusätzlich werden wir den Aufwand für externe Dienstleister deutlich reduzieren und sehen darüber hinaus einen weiteren Abbau von knapp 500 Stellen bis 2023 – dies entspricht circa 10 Prozent des Stellengerüsts nach Umsetzung der Fusionssynergien – als notwendig an.

Gleichzeitig zu wachsen und Kapazitäten intelligent zu reduzieren – das erscheint wie die Quadratur des Kreises. Diese wird jedoch zwingend erforderlich sein.

So zentral Prozesse für einen erfolgreichen Marktantritt sind, so entscheidend ist – und damit zum **dritten Aspekt** – der Beitrag unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für unseren langfristigen Erfolg.

Unsere Organisation steht schon heute in besonderer Weise für wertorientiertes und eigenverantwortliches Handeln.

Diese Werte in die Zukunft zu übersetzen und unsere Unternehmenskultur noch stärker kunden-, effizienz- und leistungsorientiert auszurichten, ist unser täglicher Anspruch.

Auch deswegen steht die Gewinnung und Förderung von Talenten und damit die Gestaltung des demographischen Wandels oben auf unserer Prioritätenliste – zum Beispiel haben wir die Anzahl an neuen Trainees im Geschäftsjahr 2019 verdoppelt.

Bei allen Überlegungen zur Zukunft unserer Organisation dürfen wir jedoch das Tagesgeschäft nicht aus den Augen lassen. Wir sehen uns dabei nicht allein mit einer sich abkühlenden Konjunktur, weiterhin ausbleibenden Zinssteigerungen, anziehendem Wettbewerb und anhaltender Volatilität konfrontiert. Es bieten sich vielmehr auch zahlreiche Chancen und Möglichkeiten für unsere Organisation.

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

Meine Damen und Herren,

die gesamte DZ BANK Gruppe ist in Bewegung, auch weil uns allen bewusst ist, dass wir uns im Blick in die Zukunft auf weitere Veränderungen und neue Herausforderungen einstellen müssen.

Die Fragen liegen auf der Hand:

- Wie wirkt sich die Digitalisierung langfristig auf unser Geschäft aus?
- Welche Balance zwischen Dezentralität und Konzentration erweist sich als richtig?
- Welche Anforderungen ergeben sich aus der zunehmenden Heterogenität bei den genossenschaftlichen Primärbanken?
- Und schließlich: Welche Rolle kommt der Zentralbank in dieser neuen Balance zu?

Mit unseren aufgesetzten Initiativen leisten wir praktische und konkrete Beiträge zur Beantwortung dieser Fragen.

Unser Auftrag ist klar: Wir müssen das uns entgegengebrachte Vertrauen immer wieder neu begründen.

Wir müssen alles daransetzen, **erster und attraktiver Partner** der Genossenschaftsbanken zu bleiben, Mehrwert zu stiften und neues Wachstum zu ermöglichen.

Die konstruktive Zusammenarbeit zwischen dem BVR, den Genossenschaftsbanken, den Unternehmen der genossenschaftlichen FinanzGruppe sowie der Fiducia & GAD im Zuge der **gemeinsamen Digitalisierungsstrategie** stimmt mich in dieser Hinsicht mehr als zuversichtlich.

Wir bündeln unsere vielfältige digitale Kompetenz, um dieses so zentrale Projekt zum Erfolg zu führen und profitieren ebenso sehr von der Expertise, die die anderen in die Zusammenarbeit einbringen.

Wir stehen nicht nur füreinander ein, wir agieren unternehmerisch und geschlossen. Wir ruhen uns nicht auf unserer erfolgreichen Historie aus, wir suchen gemeinsam nach sinnvollen Lösungen, packen an und gestalten aktiv.

Denn jenseits aller Diskussionen über die Leistungsfähigkeit des deutschen Bankensektors, die Zukunft der europäischen Bankenunion oder aber den zunehmenden Protektionismus gilt:

Es liegt zu allererst in **unserer** Hand, unsere Organisation gemeinsam in eine erfolgreiche Zukunft zu führen. Und es besteht auch künftig kein Zweifel daran, dass wir in unserer Säule gemeinschaftlich und unternehmerisch agieren.