

Wolfgang Kirsch  
Vorstandsvorsitzender  
DZ BANK AG

Rede anlässlich der  
Bilanzpressekonferenz

07. März 2017  
Frankfurt

Es gilt das gesprochene Wort!

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

ich darf Sie auch im Namen meiner Vorstandskollegen zu unserer diesjährigen Bilanzpressekonferenz begrüßen.

Viele von Ihnen würden wohl zustimmen, wenn man 2016 mit Blick auf das Zeitgeschehen als Jahr ambivalenter Überraschungen fasst.

Gleichwohl haben wir als DZ BANK Gruppe eine etwas andere Perspektive auf das vergangene Jahr.

Zwar steht 2016 auch für uns im Zeichen der Veränderung, aber eben für eine positive Veränderung aus eigener Kraft und Initiative.

Dies zeigt sich zuallererst an der erfolgreichen Fusion mit der WGZ BANK.

Sie markiert zum einen den Abschluss des Konsolidierungsprozesses unter den genossenschaftlichen Zentralbanken, zum anderen einen weiteren wichtigen Schritt auf unserem Weg zu einer noch stärkeren und leistungsfähigeren genossenschaftlichen FinanzGruppe.

Doch richten wir den Blick zunächst auf das zurückliegende Geschäftsjahr.

Die DZ BANK Gruppe kann für 2016 ein **Jahresergebnis von 2,2 Milliarden Euro** vor Steuern ausweisen.

Ein gutes und überzeugendes Geschäftsergebnis, gerade in Anbetracht dessen, dass eine Fusion und die anschließende Integration zusätzlich Kräfte binden.

Ermöglicht wurde dieses Ergebnis zuvorderst durch eine gute operative Entwicklung unserer Allfinanzgruppe.

Dabei erwies sich einmal mehr die stabile konjunkturelle Lage Deutschlands als förderlich.

Wir erleben Exportrekorde, Rekordbeschäftigung und ein robustes deutsches Jahreswirtschaftswachstum von 1,9 Prozent – erneut getragen von einer starken Binnennachfrage.

Die weiterhin expansive Geldpolitik der EZB hat daran zweifellos Anteil – auch wenn ihre negativen Nebenwirkungen nach meiner Überzeugung inzwischen sehr eindeutig überwiegen.

Meine Damen und Herren,

Mit dem bereits erwähnten **Ergebnis vor Steuern** von 2,2 Milliarden haben wir unser Jahresziel sicher erreicht.

Bei der folgenden Darstellung der Gewinn- und Verlustrechnung für 2016 bitte ich Sie zu berücksichtigen, dass darin die Zahlen für die DZ BANK Gruppe vor Fusion im ersten Halbjahr 2016 sowie die Entwicklung der fusionierten Bank im zweiten Halbjahr 2016 enthalten sind. Die Ergebnisse der DZ BANK Gruppe und der DZ BANK AG sind insofern nicht eins zu eins vergleichbar mit den Vorjahresergebnissen.

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

Der **Zinsüberschuss** lag 2016 bei 2,66 Milliarden Euro, wobei sich insbesondere das Firmenkundengeschäft der DZ BANK AG gut entwickelte. Demgegenüber wirkten sich zusätzliche Rückstellungen für Zinsbonifikationen bei der Bausparkasse Schwäbisch Hall in Höhe von 175 Millionen Euro negativ aus.

Die **Risikovorsorge im Kreditgeschäft** belief sich auf 569 Millionen Euro, wesentlich 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** von 1,7 Milliarden Euro unterstreicht einmal mehr die außerordentliche Vertriebsleistung der DZ BANK Gruppe. Maßgeblich beigetragen hat erneut die Zunahme der Assets under Management bei Union Investment.

Das **Handelsergebnis** betrug 780 Millionen Euro. Neben Bewertungseffekten bei Eigenemissionen war es maßgeblich geprägt durch einen positiven Geschäftsverlauf im Kapitalmarktgeschäft der DZ BANK AG.

Das **Ergebnis aus Finanzanlagen** in Höhe von 127 Millionen Euro spiegelt primär einen Ertrag aus der Veräußerung von Anteilen an der Kreditkartengesellschaft VISA Europe wider.

Das **Sonstige Bewertungsergebnis aus Finanzinstrumenten** belief sich auf 51 Millionen Euro.

Die **Verwaltungsaufwendungen** in Höhe von 3,6 Milliarden Euro stehen erneut im Zeichen eines regulatorisch bedingt umfangreichen Projektportfolios, aber auch der Fusion und fortgesetzter Investitionen in unsere Marktinitiativen.

Das **Ergebnis aus Unternehmenszusammenschluss WGZ BANK** saldiert sich auf 256 Millionen Euro. Hierin enthalten sind Erträge aus der Konsolidierung von vor der Fusion bestehenden Geschäftsbeziehungen in Höhe von 344 Millionen Euro sowie ein IFRS-bedingter positiver Bewertungseffekt in Höhe von 159 Millionen Euro. Außerdem enthält diese Position Aufwendungen für Restrukturierung, Transaktion und Migration in Höhe von minus 247 Millionen Euro.

Die **Cost Income Ratio** erreichte 58,9 Prozent.

Meine Damen und Herren,

lassen Sie mich nun im Einzelnen auf die Segmente der DZ BANK Gruppe eingehen.

Die **DZ BANK AG** erreicht ein erfreuliches Ergebnis vor Steuern von 702 Millionen Euro. Damit liegen wir unter dem Vorjahresniveau, dürfen dabei aber die eben erwähnten fusionsbedingten Aufwendungen in Höhe von 247 Millionen Euro nicht außer Acht lassen, die vollständig in der DZ BANK AG anfallen. Die positiven Bewertungseffekte im Zusammenhang mit der Fusion wirken sich hingegen auf der Konzernebene aus – zum Beispiel die Erträge aus der Konsolidierung von vor der Fusion bestehender Geschäftsbeziehungen der Konzernunternehmen.

Wir blicken in der DZ BANK AG auf eine gute operative Entwicklung im vergangenen Geschäftsjahr zurück.

Im **Firmenkundengeschäft** stieg das Bestandsvolumen im Kreditgeschäft um 5 Prozent auf 52,6 Milliarden Euro. Das Bestandsvolumen im Gemeinschaftskreditgeschäft mit den Genossenschaftsbanken erhöhte sich um 6,5 Prozent auf 9,2 Milliarden Euro.

Gute Wachstumsraten verzeichneten dabei erneut der Bereich Erneuerbare Energien, das Zins- und Währungsmanagement sowie das Auslandsgeschäft.

Besonders erfreulich ist der Anstieg der Hausbankbeziehungen – ein schöner Beweis des anhaltenden Vertrauens unserer Firmenkunden. Auf dieser Grundlage konnten wir in der gemeinsamen Marktbearbeitung mit den Volksbanken und Raiffeisenbanken unseren Marktanteil auf 20,5 Prozent steigern – bei stabilen Kreditmargen.

Im **Privatkundenwertpapiergeschäft** haben wir unsere starke Position gefestigt. Wir sind mit einem Marktanteil von 17,7 Prozent gemessen am ausstehenden Volumen führend im Gesamtmarkt Zertifikate. Mit 11,0 Prozent behaupten wir uns gemessen an den Börsenumsätzen auf Platz 3. Der Absatz strukturierter Produkte erhöhte sich von 4,3 auf 4,4 Milliarden Euro.

Die Entwicklung im **institutionellen Kapitalmarktgeschäft** überzeugte insbesondere mit Blick auf den Primär- und Sekundärmarkt bei Anleihen, Zinsderivaten sowie Zins- und Kreditstrukturen.



Mit einer erneuten Steigerung des Verbriefungsvolumens um 7 Prozent schreiben wir die gute Entwicklung im vorhergehenden Geschäftsjahr konsequent weiter.

Auch im **Transaction Banking** bleiben wir auf Kurs. Das gilt mit Blick auf die Steigerung der ausgegebenen Kreditkarten dank der „Wachstumsinitiative Karten“ und die Weiterentwicklung des Depot-Service.

Als Wertpapier-Verwahrstelle halten wir in einem hart umkämpften Markt unseren fünften Platz, bei fusionsbedingt deutlicher Erhöhung des verwahrten Vermögens von 130 Milliarden Euro auf 184 Milliarden Euro.

Kommen wir zur Geschäftsentwicklung in den anderen Segmenten der DZ BANK Gruppe.

Das Ergebnis der **Bausparkasse Schwäbisch Hall** belief sich auf 158 Millionen Euro vor Steuern. Der Rückgang zum Vorjahreswert ist im Wesentlichen bedingt durch zusätzliche Rückstellungen für Zinsbonifikationen an Kunden in Höhe von 175 Millionen Euro.

Außerdem war das Geschäft im Vorjahr durch eine überdurchschnittliche Entwicklung des Gesamtmarktes begünstigt. Insgesamt behauptet die Bausparkasse Schwäbisch Hall dank eines weiterhin hohen Absatzniveaus ihre Position als Marktführer mit einem Marktanteil von 31,2 Prozent.

Die **R+V Gruppe** verbesserte ihr Ergebnis auf 681 Millionen Euro vor Steuern. In Anbetracht des Marktumfelds eine außergewöhnliche Leistung und Bestätigung der bewährten Zusammenarbeit mit den Volksbanken und Raiffeisenbanken. Die Beitragseinnahmen stiegen insgesamt. Dabei wurde der leichte Rückgang im Segment Lebensversicherung durch hohe Zuwächse in den Segmenten Schaden/Unfall sowie Rückversicherung überkompensiert. Das Kapitalanlageergebnis erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr deutlich.

**Union Investment** setzte mit einem Vorsteuerergebnis von 468 Millionen Euro ihren positiven Ergebnisverlauf der letzten Jahre fort. Die Assets under Management erreichten Ende 2016 einen neuen Rekordwert von 292,3 Milliarden Euro – primär getrieben durch einen hohen Nettoabsatz in allen Kundensegmenten.

Die **DG HYP** verzeichnete eine unverändert positive Entwicklung in ihrem Kerngeschäft. Das Vorsteuerergebnis in Höhe von 237 Millionen Euro war auch geprägt von negativen Bewertungseffekten aus Staatsanleihen im Abbauportfolio. Am Markt konnte sich die DG HYP mit einer kräftigen Steigerung des Neugeschäfts in der gewerblichen Immobilienfinanzierung auf 7,4 Milliarden Euro erfolgreich positionieren. Das gemeinsam mit den Genossenschaftsbanken erzielte Neugeschäft erreichte mit 3,2 Milliarden Euro erneut Rekordniveau.

Auch die **WL BANK** konnte sich gut behaupten. Das Vorsteuerergebnis der erstmals zum zweiten Halbjahr in die Berichterstattung der DZ BANK Gruppe einbezogenen Gesellschaft lag bei 118 Millionen Euro.

Die **TeamBank** steigerte ihr Ergebnis vor Steuern im vergangenen Jahr auf 143 Millionen Euro. Trotz eines intensiven Verdrängungswettbewerbs gelang es, 16.000 neue Kunden zu gewinnen. Das easyCredit-Neugeschäft stieg auf 2,41 Milliarden Euro.

Die **DZ PRIVATBANK** weist ein Ergebnis vor Steuern von 3 Millionen Euro aus. Die Entwicklung gegenüber dem Vorjahr ist auf ein vermindertes Handelsergebnis – das Vorjahr war durch währungsbedingte Sondereffekte begünstigt –, erhöhte Rückstellungen sowie anhaltenden Margendruck im Private Banking zurückzuführen.

Die Assets under Management stiegen von 15,6 auf 16,9 Milliarden Euro. Dabei wurde die Zusammenarbeit mit den Genossenschaftsbanken weiter ausgebaut. Die Anzahl der Partnerbanken stieg um rund 10 Prozent auf 545.

Dank einer stabilen Entwicklung im Neugeschäft weist die **VR LEASING** ein Ergebnis vor Steuern von 7 Millionen Euro aus. Positive Wirkung entfalteten zudem Kosteneinsparungen sowie der Ausbau neuer Service-Angebote.

Die weiterhin angespannte Situation an den Schiffsmärkten schlägt sich deutlich im Ergebnis der **DVB Bank** nieder, die das Jahr mit einem Verlust von 285 Millionen abschließt. Ursache hierfür ist die ausgeweitete Risikovorsorge für Alt-Engagements in den Bereichen Shipping und Offshore. Über alle Geschäftsbereiche hinweg erreichte die DVB Bank ein Neugeschäft mit einem Volumen von 6,5 Milliarden Euro nach 7,2 Milliarden Euro im Vorjahr.

Als Muttergesellschaft hat die DZ BANK bekanntermaßen der DVB Bank im abgelaufenen Geschäftsjahr einen Ertragszuschuss in Höhe von 150 Millionen Euro geleistet. Darüber hinaus wird die DZ BANK einen Squeeze-out durchführen, um so den Handlungsspielraum bei der Weiterverfolgung strategischer Optionen zu erhöhen.

Meine Damen und Herren,

der Gang durch die Segmente verdeutlicht die in der Gesamtschau beachtliche Leistungsfähigkeit unserer Organisation – gerade in einem Jahr der Fusion und Integration.

Zudem unterstreicht er die Stärke eines breit diversifizierten Allfinanzansatzes, der wir trotz herausfordernder Bedingungen für einzelne Konzerngesellschaften ein überzeugendes Gesamtergebnis verdanken.

Diese Aufstellung verleiht der genossenschaftlichen FinanzGruppe jene Stärke und Widerstandsfähigkeit, die auch in der Entwicklung unserer Kapitalausstattung zum Ausdruck kommt.

Die DZ BANK Gruppe steigerte ihre harte Kernkapitalquote unter Vollanwendung der Kapitalrichtlinie CRR zum Jahresende auf vorläufig 14,5 Prozent gegenüber 13 Prozent vor Fusion im Vorjahr.

Dies ist auch gemessen an der von der Bankenaufsicht für 2017 individuell festgelegten SREP-Quote für das harte Kernkapital von 7,83 Prozent komfortabel. Man sollte sich jedoch nicht zu dem Schluss verleiten lassen, die Kapitalanforderungen seien gesunken. Inklusive des sogenannten empfohlenen Kapitalaufschlags dürfte für die meisten Banken die SREP-Quote auf Vorjahresniveau oder darüber liegen.

Auch mit Blick auf die Leverage Ratio haben wir weitere Fortschritte gemacht. Sie lag zum Jahresende bei vorläufig 4,1 Prozent unter CRR-Vollanwendung.

Die aktuelle Überarbeitung der Regelung zur Berechnung der Leverage Ratio gibt Anlass zur Hoffnung, dass die Durchleitung von Förderkrediten künftig nicht einbezogen wird. Ohne Anrechnung von Förderkrediten läge unsere Leverage Ratio um etwa 0,4 Prozentpunkte höher.

Meine Damen und Herren,

die Stärkung unserer Kapitalsituation werden wir auch künftig weiter verfolgen – durch professionelles Risikomanagement und Thesaurierung von Gewinnen.

Vor diesem Hintergrund stellt der Dividendenvorschlag an die Hauptversammlung von 18 Cent die Balance zwischen den Interessen unserer Eigentümer und einer nachhaltigen Aufstellung der DZ BANK Gruppe dar.

Die Betonung der Nachhaltigkeit scheint auch mit Blick auf die aktuelle regulatorische Situation angebracht.

Bei unserer letzten Bilanzpressekonferenz ging es mir vor allem um die Überhitzung in den „Maschinenräumen“ der Aufsichtsbehörden. Aktuell beschäftigen uns die Geschehnisse auf den regulatorischen und politischen „Kommandobrücken“ noch mehr.

Wir bewegen uns in einer geradezu schizophrenen Situation – und das in zweifacher Hinsicht:

Zum einen: Die Aufsicht in Europa erdenkt permanent neue Maßnahmen für alle Banken, während sie gleichzeitig bei den konkreten Beaufsichtigungsthemen – etwa bei einzelnen italienischen Banken – selbst Ansätze einer ordnenden Hand nur schwerlich erkennen lässt.

Dann auch noch eine Europäische Bad Bank auf die Agenda zu setzen, führt endgültig in die falsche Richtung.

Zum anderen: Wir schauen mit Spannung auf den Baseler Regulierungsprozess. Am Ende sollte trotz der Befreiungsübungen in den Vereinigten Staaten an einer international abgestimmten Bankenregulierung im Sinne eines level playing field festgehalten werden. Wir wünschen uns zwar keinen Donald Trump, aber doch Politiker, die unsere Kernfunktion als Finanzier der Wirtschaft wertschätzen und die galoppierende Regulierungswut wieder ein Stück einfangen. Die Regulatorik gleicht unverändert einem perpetuum mobile und die daraus resultierende Unsicherheit ist für den Strategieprozess von Banken nicht hilfreich.

Davon abgesehen sind wir angehalten, besonderes Augenmerk auf die nachhaltige Weiterentwicklung unserer Organisation zu legen.



Das gilt erstens mit Blick auf unsere Strukturen und zweitens hinsichtlich unserer Arbeitsweisen und der konsequenten Nutzung neuer technischer Möglichkeiten.

Den ersten wichtigen Schritt haben wir mit der Fusion bereits genommen.

Die Integration verläuft seither sehr gut:

- Es ist uns nicht nur gelungen, die neue Aufbauorganisation in weiten Teilen der Organisation schnell umzusetzen, sondern vor allem die operative Stabilität in allen Geschäftsbereichen sicherzustellen – eine Leistung, die sich auch unmittelbar im gezeigten Ergebnis niederschlägt.
- Die Integration der IT verläuft nach Plan, wichtige Einzelmigrationen sind bereits umgesetzt.
- Der neue Markenauftritt des gemeinsamen Instituts steht seit Tag eins der neuen DZ BANK.
- Und bei der Realisierung von Synergien liegen wir vor dem Zeitplan.

Neben dem bereits Erreichten sehen wir aber auch klar, was noch zu tun ist. Das gilt für die verbleibenden Migrationsschritte, die vollständige fachliche Integration und die Synergiepotenziale. Hierbei gibt uns die Fusion auch Anlass, im Sinne eines internen Benchmarking voneinander zu lernen und besser zu werden. Das gilt etwa im Firmenkundengeschäft, sowohl für die Intensität der Marktbearbeitung als auch für die Effizienz und die Kundenorientierung im Kreditprozess.

**Es gilt auch für die strukturellen Fragen, die sich aus der Fusion ergeben.**

Für mich stehen dabei die Ausrichtung unseres Immobiliengeschäfts und die nächste Evolutionsstufe der Aufstellung der DZ BANK Gruppe insgesamt im Zentrum.

Zum ersten Punkt: Die DZ BANK Gruppe verfügt über vier erfolgreich positionierte Gesellschaften (DG HYP, WL BANK, BSH und DZ BANK AG) im Immobiliengeschäft.

Diese Gesellschaften haben sich nebeneinander erfolgreich entwickelt. Nach dem Zusammenschluss ergeben sich nun Überschneidungen, denen wir mit einer Neuausrichtung des Immobiliengeschäfts begegnen müssen.

Leitgedanken sind:

- Kunden weitestgehend aus einer Hand zu bedienen
- Kompetenzen zu bündeln und dabei Redundanzen sowie Angebotslücken zu vermeiden.
- den betriebswirtschaftlichen Nutzen für die Genossenschaftsbanken zu erhöhen

Vor diesem Hintergrund wird die DZ BANK die gewerblichen Immobilienaktivitäten der ehemaligen WGZ BANK, die nach der Fusion in der DZ BANK AG angesiedelt sind, in die DG HYP einbringen.

Darüber hinaus wurden die beiden Immobiliengesellschaften DG HYP und WL BANK – nach eingehender Analyse – beauftragt, in Gespräche über eine Fusion einzutreten. Die vereinigte Immobilienbank soll alle vier Kundensegmente – Gewerbekunden, Wohnwirtschaft, Kommunen sowie Privatkunden – weiter bedienen und von den derzeitigen Vorstandsvorsitzenden beider Häuser, Dr. Georg Reutter und Frank Mühlbauer, als Co-Vorstandsvorsitzende geleitet werden.

Wir erwarten durch die Neuordnung Ertrags- und Kostensynergien im niedrigen bis mittleren zweistelligen Millionenbereich.

Der grobe Fahrplan sieht folgendes vor:

- Im Jahr 2017 werden die Vorbereitungen und weitere Detaillierungen erfolgen. Darüber werden wir zeitnah informieren.
- Die entsprechenden Beschlussfassungen auf den Stichtag 31.12.2017 werden in der ersten Hälfte 2018 erfolgen.

Die Bausparkasse Schwäbisch Hall wird indes ihr bewährtes Leistungsangebot in allen Bauspar- und Finanzierungsfragen unverändert fortführen.

Ich komme zum zweiten Aspekt: der Aufstellung der DZ BANK Gruppe.

Wir sind im Augenblick dabei, uns die Grundlagen für die Weiterentwicklung in Richtung einer Holding-Struktur zu erarbeiten. Uns lenken dabei verschiedene Motive:

- eine höhere Transparenz über Kosten und Erlöse
- ein Mehr an Effizienz insbesondere durch eine stärkere Verschränkung von Querschnittsfunktionen
- eine höhere Effektivität in der Steuerung der einzelnen Geschäftsfelder
- und nicht zuletzt eine verbesserte Governance in der DZ BANK Gruppe und unserer FinanzGruppe insgesamt

Zugleich wollen wir unsere Kundenbetreuung aus der Verbund- und Geschäftsbank effektiver gestalten und sie von Konzernsteuerungsaufgaben entlasten.

Wir stellen uns diesem Vorhaben mit der gebotenen Sorgfalt und in der Überzeugung, im strategischen und betriebswirtschaftlichen Interesse unserer Eigentümer das Richtige zu tun.

Das heißt: Die Aufstellung soll für die genossenschaftliche FinanzGruppe nach allen einschlägigen Kriterien – Kosten, Transparenz, Governance – besser sein als unser heutiger Status Quo.

Insofern werden Sie von uns hier auch keinen revolutionären Big Bang sehen, sondern eine evolutionäre Weiterentwicklung unserer Gruppe.

Dies umso mehr, als das Marktumfeld äußerst volatil und die regulatorischen Rahmenbedingungen äußerst herausfordernd bleiben werden.

Natürlich konzentrieren wir uns bei der Gestaltung unserer Zukunft nicht nur auf uns selbst und die Bewältigung der genannten strukturellen Herausforderungen. Die Arbeit an diesen Strukturfragen ist kein Selbstzweck.

Wir haben vielmehr das Geschäft weiterhin fest im Blick. Der Zuspruch, den wir am Markt erfahren, bestärkt uns in unserem Handeln.

Auch im letzten Jahr konnten wir unserer Rolle als verlässlicher Partner im Kapitalmarkt – und Firmenkundengeschäft gerecht werden, wie zahlreiche erfolgreiche Transaktionen beweisen.

Daran wollen wir auch in diesem Jahr anknüpfen. Mit der Eröffnung einer Repräsentanz in Jakarta haben wir einen weiteren wichtigen Schritt gemacht, um deutsche Unternehmen beim Sprung nach Asien noch besser zu unterstützen und ihnen vor Ort bei der Erschließung von Märkten zu helfen.

Wir sehen aber nicht nur Marktchancen, wir arbeiten auch weiterhin daran, die Chancen der Digitalisierung konsequent für unser Unternehmen und unsere Kunden zu nutzen. So haben wir im vergangenen Jahr zahlreiche neue digitale Angebote eingeführt und bestehende Angebote weiterentwickelt.

Mit VisualVest bietet Union Investment einen Robo-Advisor für die private Geldanlage an, die Fymio App der TeamBank eröffnet Kunden neue Möglichkeiten der Finanzplanung und die Reisebank hat mit der ersten Blockchain-Überweisung über den Atlantik Geschichte geschrieben: dauert eine solche Überweisung bisher drei Tage, geht es dank Blockchain-Überweisung in acht Sekunden.

Auch paydirekt hat sich im vergangenen Jahr gut entwickelt, nicht nur mit Blick auf die Zahl der registrierten Käufer, sondern auch mit neuen Partnerunternehmen wie dm, MediaSaturn, Deichmann und DocMorris.

Gleichzeitig werden wir uns in den kommenden Jahren neben der Weiterentwicklung unseres digitalen Angebots mit der Frage beschäftigen müssen, wie wir die Digitalisierung jenseits von Apps und Kundenerlebnis noch konsequenter in unseren Betriebsabläufen nutzen können.

Meine Damen und Herren,

Sie sehen: uns geht die Arbeit nicht aus. Zum Abschluss ein kurzer Blick nach vorne. Die politischen Risiken wachsen, allen voran eine drohende „Neuordnung“ der transatlantischen Beziehungen und die mögliche Ausweitung der europäischen Identitätskrise.

Die Wahlen in den Niederlanden Mitte März und in Frankreich im April markieren den nächsten Lackmustest für die Zukunft Europas und überlagern für den Moment die ungelösten strukturellen Probleme vieler europäischer Staaten und die nicht mehr zu übersehenden negativen Auswirkungen der Geldpolitik der EZB.

Zumindest aufhellen lässt sich dieses „düstere“ Szenario angesichts der zuletzt guten Entwicklung der konjunkturellen Stimmungsindikatoren im Euroraum. Auch in unserem deutschen Heimatmarkt überwiegt die Zuversicht, die auch unsere Volkswirte teilen und ein Wachstum von 1,2 Prozent prognostizieren.

Vor diesem Hintergrund stehen für uns in diesem Geschäftsjahr vor allem drei Handlungsstränge im Vordergrund.

Erstens gilt es, die so erfolgreich angegangene Integration der WGZ BANK voranzutreiben und die mit der Fusion angestrebten Synergien auch tatsächlich zu heben.

Diese Arbeit wird auch das Ergebnis des Jahres 2017 maßgeblich prägen, denn die Synergien werden erst in den kommenden Jahren voll zum Tragen kommen.



Wir rechnen vor diesem Hintergrund für 2017 mit einem Ergebnis vor Steuern am unteren Ende unserer nachhaltigen Ergebnisspanne von 1,5 bis 2 Milliarden Euro und erwarten, diesen Wert in den darauf folgenden Jahren wieder zu steigern.

Der zweite Schwerpunkt ist eine Festigung unsere Marktposition. Aus den bereits erreichten Erfolgen – Stichwort Konsolidierung – erwächst zugleich ein Anspruch, den wir in den vor uns liegenden Monaten und Jahren weiter einzulösen haben.

Dabei wird auch der dritte Schwerpunkt eine entscheidende Rolle spielen. Die weitere Digitalisierung unseres Geschäfts und die Vernetzung unserer Angebote werden wir mit der gleichen Entschlossenheit vorantreiben, die wir als DZ BANK Gruppe auch im zurückliegenden Geschäftsjahr unter Beweis gestellt haben.

Unsere genossenschaftliche FinanzGruppe zeigt in diesen Tagen die richtige Körperspannung. Wir wachsen im Kundengeschäft, wir verschlanken uns, ohne den Markt zu vernachlässigen und wir investieren in die Digitalisierung und damit in unser Kerngeschäft. Wir arbeiten an einer Zukunft, die wir für uns günstig einschätzen.

Wir stellen uns den Aufgaben und Chancen der Zukunft als vereinigte Zentralbank, die wirtschaftliche Stärke, belastbare Kapital- und Liquiditätsausstattung sowie exzellente Ratings aufweist und mit einer ebenso klaren wie nachhaltigen strategischen Ausrichtung und dem Willen zur Initiative unterwegs ist.