



Uwe Fröhlich (li.) und Dr. Cornelius Riese, Co-Vorstandsvorsitzende

Sehr geehrte Damen und Herren,

die DZ BANK Gruppe blickt auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2019 zurück. Mit einem Ergebnis vor Steuern in Höhe von 2,7 Milliarden Euro haben wir ein Resultat deutlich oberhalb unserer Erwartungen erzielt. Die Basis dieses sehr guten Ergebnisses bildet die positive operative Entwicklung in allen Einheiten unserer Institutsgruppe. Dank des Vertrauens unserer Kunden haben wir unser Geschäft in vielen Geschäftsfeldern deutlich ausbauen können.

Hinzu kamen Sondereffekte, die das Ergebnis stark beeinflusst haben. Die R+V Versicherung erreichte aufgrund der Zins- und Kursentwicklungen an den Märkten ein sehr hohes Kapitalanlageergebnis. Auch das Staatsanleihenportfolio der DZ HYP verzeichnete signifikante Wertaufholungen. Zudem haben wir bei der konsequenten Fokussierung unserer Geschäftsaktivitäten außerordentliche Erträge erzielt, insbesondere durch die Veräußerung von Teilen der DVB Bank sowie der Auslandsgesellschaften der Bausparkasse Schwäbisch Hall sowie der Union Investment.

Gleichzeitig haben wir strategisch in unser Wachstum investiert. Mit gezielten Akquisitionen haben wir die Union Investment sowie das Verwahrstellengeschäft der DZ BANK gestärkt. Im Rahmen der Schärfung unseres strategischen Profils konnten wir 2019 wesentliche Transformationsprojekte plangemäß abschließen. So haben wir die Synergien aus der Fusion der DZ BANK und der WGZ BANK vollständig realisiert und zudem den Zusammenschluss unserer Immobilienbanken zur DZ HYP mit der Migration der IT technisch vollendet.

Auch in der Finanzberichterstattung kommt die stetige Weiterentwicklung unserer Allfinanzgruppe zum Ausdruck. Erstmals weisen wir die Ergebnisse der DZ BANK Verbund- und Geschäftsbank sowie der Holdingfunktion innerhalb der DZ BANK AG jeweils separat aus und erhöhen so die Ergebnistransparenz.

Zu den Ergebnissen der DZ BANK Gruppe im Einzelnen: Der Zinsüberschuss erreichte 2,74 Milliarden Euro (2018: 2,86 Milliarden Euro). Während der Zinsüberschuss in der DZ BANK Verbund- und Geschäftsbank, bei der DZ HYP und bei der TeamBank durch eine Ausweitung des Geschäftsvolumens deutlich gesteigert werden konnte, musste die Bausparkasse Schwäbisch Hall infolge des anhaltenden Niedrigzinsniveaus umfangreiche Rückstellungen für Zinsbonifikationen bilden. Der Provisionsüberschuss stieg leicht auf 1,98 Milliarden Euro (2018: 1,96 Milliarden Euro), wobei insbesondere die Union Investment erneut eine sehr gute Geschäftsentwicklung verzeichnete. Das Handelsergebnis erhöhte sich aufgrund eines lebhaften Kapitalmarktgeschäfts der DZ BANK Verbund- und Geschäftsbank auf 472 Millionen Euro (2018: 285 Millionen Euro). Zudem waren im Vorjahreswert negative Sondereffekte enthalten. Im Ergebnis aus Finanzanlagen in Höhe von 182 Millionen Euro (2018: 24 Millionen Euro) spiegelt sich der bereits erwähnte Verkauf von Geschäftsteilen wider. Das Sonstige Bewertungsergebnis aus Finanzinstrumenten stieg infolge der Bewertungseffekte im Anleihenbestand der DZ HYP von minus 186 Millionen Euro auf 255 Millionen Euro. Das Ergebnis aus dem Versicherungsgeschäft erreichte 1,23 Milliarden Euro (2018: 490 Millionen Euro). Der Anstieg resultiert im Wesentlichen aus dem erhöhten Kapitalanlageergebnis. Zudem steigerte die R+V Versicherung im operativen Geschäft die Verdienten Beiträge. Die Risikovorsorge erhöhte sich auf 329 Millionen Euro (2018: 21 Millionen Euro), blieb damit jedoch weiterhin unter Normalniveau. Zuführungsbedarf ergab sich primär im maritimen Portfolio der DVB Bank. Die Verwaltungsaufwendungen konnten trotz Investitionen in das Wachstum mit 4,07 Milliarden Euro beinahe konstant gehalten werden. Dafür wesentlich waren die Realisierung der Fusionssynergien und ein konsequentes Kostenmanagement. Das Sonstige betriebliche Ergebnis lag bei 250 Millionen Euro (2018: minus 109 Millionen Euro) und enthält Erträge aus der Veräußerung von Geschäftsteilen.

Diese erfreulichen Ergebnisse fußen maßgeblich auf der großen Leistungsbereitschaft und dem Engagement unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Dafür sprechen wir ihnen besondere Anerkennung und Dank aus.

Die Kapitalsituation der DZ BANK ist unverändert durch hohe Stabilität gekennzeichnet. Die harte Kernkapitalquote erhöhte sich zum 31.12.2019 auf 14,4 Prozent (31.12.2018: 13,7 Prozent) und die Leverage Ratio auf 4,9 Prozent (31.12.2018: 4,3 Prozent). Neben der Thesaurierung von Gewinnen und einem umsichtigen Management der Risikoaktiva wirkte sich primär die erfolgreiche Platzierung einer AT1-Anleihe im Volumen von 1,4 Milliarden Euro aus. Für die Emission lagen Zeichnungswünsche von Genossenschaftsbanken in Höhe von 2,5 Milliarden Euro vor, was die hohe Attraktivität der DZ BANK als Emittentin sowie das große Maß an Kohäsion innerhalb der Genossenschaftlichen FinanzGruppe unterstreicht.

Ein sorgsames Kapitalmanagement wird insbesondere in Anbetracht unseres Wachstumskurses auch künftig hohe Priorität haben. Zugleich tragen wir den berechtigten Interessen unserer Eigentümer Rechnung. Aus dieser Abwägung leiten wir unseren Dividendenvorschlag an die Hauptversammlung in Höhe von 18 Cent je Aktie ab und schreiben damit das Niveau der letzten Jahre fort.

In den ersten Monaten des Jahres 2020 erleben wir im Kundengeschäft ein unverändert hohes Interesse an unseren Produkten und Leistungen, beispielsweise im Anleihegeschäft für institutionelle Kunden. Das gibt uns Zuversicht. Zugleich lasten geopolitische Risiken wie die nach wie vor nicht abschließend geklärten globalen Handelskonflikte und die Umsetzung des Brexits auf dem konjunkturellen Ausblick. In diesem Umfeld wird auch die deutsche Wirtschaft bestenfalls gebremsten Vortrieb entfalten. An den Kapitalmärkten ist weiterhin hohe Volatilität zu erwarten, was die DZ BANK als große Kapitalsammelstelle des Verbundes in besonderem Maße trifft. Vor diesem Hintergrund rechnen wir mit einem Ergebnis am unteren Ende unserer nachhaltigen Ergebnisspanne von 1,5 bis 2 Milliarden Euro vor Steuern.

Wir sehen trotz des herausfordernden Umfelds erhebliche Wachstumschancen in unseren Geschäftsfeldern. Diese wollen wir nutzen und Marktanteile gewinnen. Im Firmenkundengeschäft haben wir beispielsweise die gemeinsame Marktbearbeitung mit den Genossenschaftsbanken im mittelständischen Umfeld und im Auslandsgeschäft gestärkt.

Ein nachhaltiger Umgang mit Ressourcen ist nicht nur eine gesellschaftlich entscheidende Aufgabe, sondern bietet auch Geschäftschancen. In vielen Kundengesprächen entfaltet Nachhaltigkeit eine hohe Bedeutung. Schon heute gehören wir zu den marktführenden deutschen Konsortialbanken bei der Emission nachhaltiger Anleihen; auch die Union Investment ist im Nachhaltigkeitssegment Vorreiter. Wir arbeiten systematisch an der Weiterentwicklung unserer Institutsgruppe auch unter Nachhaltigkeitsaspekten und stärken unsere Angebote im Bereich Sustainable Finance. Die positive Einschätzung von renommierten auf Nachhaltigkeit spezialisierten Ratingagenturen unterstützt uns auf diesem Kurs.

Bei der Umsetzung von Verbund First 4.0. konnten wir wichtige Fortschritte erzielen. In der DZ BANK AG haben wir unsere Erträge in allen Geschäftsfeldern – im Kapitalmarktgeschäft, im Firmenkundengeschäft und im Transaction Banking – steigern können. 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.

Parallel zur Weiterentwicklung unseres operativen Geschäftes investieren wir umfassend in neue Technologien. Mit FinLedger haben wir – gemeinsam mit Marktpartnern – ein Leuchtturmprojekt für die digitale, auf Blockchain basierende Abwicklung von Schuldscheindarlehen auf den Weg gebracht. 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.

In der Zukunft wird es mehr denn je darauf ankommen, die Zusammenarbeit auch im Kundengeschäft weiter zu vertiefen und das Leistungsangebot in der Genossenschaftlichen FinanzGruppe noch besser zu verzahnen – zum Vorteil unserer Kunden und zum Vorteil unserer Organisation. Die Voraussetzungen jedenfalls sind gut: Wir haben das Kundenvertrauen, die Substanz und die Leistungsfähigkeit für weiteres gesundes Wachstum.

Mit freundlichen Grüßen



Uwe Fröhlich
Co-Vorstandsvorsitzender



Dr. Cornelius Riese
Co-Vorstandsvorsitzender