

Uwe Fröhlich / Dr. Cornelius Riese

Co-Vorstandsvorsitzende
DZ BANK AG

anlässlich der
Hauptversammlung

27. Mai 2020
Frankfurt

Es gilt das gesprochene Wort!

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

Die diesjährige Hauptversammlung der DZ BANK findet in einem Format statt, bei dem eine Beschränkung auf das rechtlich Erforderliche erfolgt. Dies gilt auch für unsere Berichterstattung. Wir werden Ihnen jetzt den Bericht des Vorstandes zum Einzel- und Konzernjahresabschluss erstatten.

Beginnen wir mit der geschäftlichen Entwicklung der DZ BANK Gruppe im zurückliegenden Geschäftsjahr 2019.

Bereits im letzten Jahr waren die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in Deutschland herausfordernd.

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.

Nicht nur die positiven Entwicklungen der Aktienmärkte, auch der weitere Rückgang des Zinsniveaus hat sich in Teilen unseres Konzerns, insbesondere bei der R+V Versicherung

und deren Kapitalanlagen, positiv ausgewirkt. Ein langfristig äußerst belastendes Phänomen wie die niedrigen Zinsen wirken damit – ironischerweise – kurzfristig positiv auf das Ergebnis.

Außerdem sind die Risikoprämien für südeuropäische Staatsanleihen gesunken, was sich insbesondere im Ergebnis der DZ HYP bemerkbar macht.

Unser Ergebnis für das Geschäftsjahr 2019 hat in der erreichten Höhe vom Rückenwind der Kapitalmärkte im letzten Jahr 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.

Auf unserem Wachstumskurs haben wir neben kontinuierlichem organischem 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.

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.

Im Streben nach Effizienz haben wir das Jahr 2019 auch genutzt, um den Gedanken einer Trennung von Holdingfunktion und operativem Geschäft in unserer Bank und in unserem Rechenwerk umzusetzen.

Die Debatte um die Umsetzung des Holding-Modells besitzt für die DZ BANK AG eine ca. fünfzehnjährige Historie. Es gibt gute Argumente dafür. Jedes betriebswirtschaftliche Lehrbuch mahnt, dass Holdings mit großen Tochtergesellschaften keine eigenen Geschäftsaktivitäten haben sollten.

Wir haben im Zuge der Fusion von DZ BANK und WGZ Bank beschlossen, eine Weiterentwicklung in die Richtung einer Holdingstruktur zu prüfen.

Daher haben wir uns intensiv mit einer juristischen Trennung, das heißt einem "Carve out" der Verbund- und Geschäftsbank, auseinandergesetzt. Kritisch sehen wir den hiermit verbundenen Einmalaufwand von ca. 300 Mio. EUR, die laufenden Zusatzaufwände aus dem Betrieb zweier SSM-regulierter Banken, die Umsetzungsdauer eines solchen Projektes von ca. drei Jahren sowie die einschlägigen Risiken unter anderem in den Feldern Steuern, Rating und Betriebsverfassungsrecht. Die Trennung von Banken ist komplexer als ihre Fusion – daher ist unser Fazit: Die juristische Trennung ist vielleicht das theoretisch überlegene, praktisch allerdings in jedem Fall das unterlegene Konzept.

Wir haben diese Fragestellung in allen zuständigen Gremien – mit dem Aufsichtsrat, den Holding-Vertretern, dem Zentralen Beirat und den regionalen Bankenbeiräten – ausführlich erörtert. Wir haben einmütige Unterstützung dafür erfahren, die juristische Trennung nicht weiter zu verfolgen.

Parallel haben wir ein virtuelles Holding-Modell etabliert, das eine getrennte Finanzberichterstattung über die Verbund- und Geschäftsbank und die Holding-Funktion der DZ BANK AG beinhaltet. Durch den Wirtschaftsprüfer regelmäßig testiert, ist damit sichergestellt, dass eine vollständige Transparenz über die Wertschöpfungsbeiträge und Aufwendungen existiert.

Bevor wir nun die Segmente im Einzelnen und insbesondere die geschäftliche Entwicklung der Verbund- und Geschäftsbank betrachten, noch ein Blick auf unsere Kapitalsituation.

2019 haben wir unsere Kapitalbasis 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 weitere Substanz

geschaffen, um die vor uns liegenden Herausforderungen zu meistern.

Die AT 1 Emission konnte erfolgreich bei institutionellen Anlegern der Genossenschaftlichen FinanzGruppe und dementsprechend ohne Bezugsrechte der Aktionäre platziert werden. Die Platzierung ist ein wichtiger Schritt gewesen, dafür danken wir den Genossenschaftsbanken ausdrücklich. Die Beschlussfassung über einen weiteren Ermächtigungsrahmen für künftige Emissionen ist unter TOP 5 vorgesehen.

Sowohl die harte Kernkapitalquote als auch die Leverage Ratio liegen 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.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

für uns ist es – wie bereits in der Vergangenheit – ein Anliegen von höchster Bedeutung, dass Sie angemessen und verlässlich an dem positiven Jahresergebnis partizipieren. Wir sehen hierfür auch weiterhin sehr gute Gründe.

Erstens fließt die Dividende zu ca. 95 Prozent an die Genossenschaftsbanken, die gerade in dieser Phase mit ihren Dienstleistungen die mittelständische Wirtschaft in Deutschland stärken. Zweitens hat die Ausschüttung nur eine geringe Auswirkung auf die harte Kernkapitalquote der DZ BANK Gruppe (ca. minus 0,2 Prozentpunkte).

Am 1. April 2020 hat die EZB der DZ BANK schriftlich mitgeteilt, dass die von ihr beaufsichtigten Institute vor Oktober 2020 keine Dividende ausschütten sollen und es europaweit hierfür keine Ausnahmeregelung geben wird.

Vor diesem Hintergrund haben Vorstand und Aufsichtsrat sich daher entschieden, heute keinen Gewinnverwendungsvorschlag zu unterbreiten. Die Beschlussfassung über die Verwendung des Bilanzgewinns ist nicht Bestandteil der Tagesordnung und soll in einer zweiten Hauptversammlung im Herbst des laufenden Jahres getroffen werden.

Wir sind überzeugt, dass unsere geplante Dividendenpolitik weiterhin sinnvoll ist. Wir werden alles in unserem Einfluss Stehende unternehmen, um eine Ausschüttung im weiteren Jahresverlauf zu ermöglichen und danken für Ihr Verständnis.

Beginnen wir mit der Betrachtung der Segmente.

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 profitierte 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 erfolgten 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.

Ich habe zu Beginn bereits die Entwicklungen am Kapitalmarkt eingeordnet. Insbesondere der weitere Rückgang des Zinsniveaus sowie die positive Entwicklung der Aktienmärkte im vergangenen Jahr 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.

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.

Wir kommen nun zur DZ BANK als Verbund- und Geschäftsbank. Mit den Genossenschaftsbanken pflegen wir einen ebenso intensiven Dialog wie mit mittelständischen Unternehmen, multinationalen Corporates und unseren globalen Kapitalmarktpartnern. Für viele von ihnen war schon das Jahr 2019 durch enorme Herausforderungen gekennzeichnet. Vor allem der „Brexit“ und die Handelsstreitigkeiten zwischen den USA und China haben zu Unsicherheiten und damit teils auch zum Aufschub von Investitionen geführt. COVID-19 wird diese Tendenzen weiter verstärken.

Die Verbund- und Geschäftsbank hat sich in diesem Umfeld sehr ordentlich geschlagen. 2019 erzielte sie 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.

Mit Blick auf die operative Entwicklung der DZ BANK – Verbund- und Geschäftsbank haben wir 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. 2019 hat die DZ BANK insgesamt 16 Green-, Social- und Sustainability-Bond-Emissionen mit einem Volumen von mehr als 10 Milliarden Euro federführend begleitet und gehört somit zu den Top 3 Konsortialbanken im Sustainable-Bond-Markt in Deutschland.

Aber lassen Sie mich im Einzelnen auf die operative Entwicklung der Geschäftsfelder eingehen.

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.

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 unmittelbar 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 gemeinsames Ziel ist es unverändert, 25 Prozent zu erreichen.

Auf dem Weg dorthin spielen – neben dem partnerschaftlichen Miteinander gerade in Krisenzeiten – 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.

Auch das Transaction Banking hat sich insgesamt sehr gut entwickelt.

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

durchgeführt. ApplePay ist inzwischen in der Genossenschaftlichen FinanzGruppe eingeführt.

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, in dem 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 zum Beispiel zu PayPal 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 die European Payment Initiative ein.

Lassen Sie uns nun einen Blick auf die der Verbund- und Geschäftsbank zugeordneten Konzerngesellschaften im Einzelnen werfen.

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 entwickelte sich im Vergleich zum Vorjahr positiv.

Im Segment der Gewerbliche Finanzierungslösungen, erzielte die DZ HYP mit 687 Millionen Euro ein sehr gutes, überplanmäßiges Ergebnis.

In erster Linie sorgte das Niedrigzinsumfeld für eine stabile Immobilienkonjunktur im vergangenen Jahr. 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 nun zu den sonstigen Segmenten.

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 vorhin bereits erwähnten Transaktionen konnten wir hierbei im vergangenen Jahr wichtige Fortschritte machen. Der Verkauf des Aviation Portfolios an die größte japanische Bank wurde 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 – auch und gerade in der jetzigen, von COVID-19 geprägten, Marktlage.

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.

Meine Damen und Herren,

wir stehen wirtschaftlich und gesellschaftlich vor einer sehr herausfordernden Zeit. Die Auswirkungen von COVID-19 auf die Gesamtwirtschaft werden einschneidend sein. In Gänze absehbar sind die Folgen derzeit noch nicht.

Die DZ BANK hat in den vergangenen Jahren viel Energie aufgewendet, ihre strategischen Ausrichtung zu schärfen und gleichzeitig die Ertragskraft und Substanz zu stärken.

Dies gibt uns Zuversicht, die vor uns liegenden Herausforderungen bewältigen zu können.

Bei aller Unsicherheit ist es umso wichtiger, dass wir gemeinsam mit den Genossenschaftsbanken auf der Grundlage von Vertrauen und Zuversicht unsere Zukunft aktiv gestalten.

Wir danken für Ihre Aufmerksamkeit.