



Vorwort

Sehr geehrte Damen und Herren,

eine erfolgreiche Bilanz besteht immer aus mehreren Komponenten. Für das Jahresergebnis 2010 der DekaBank ist dies die Summe aus drei maßgeblichen Erfolgsfaktoren: erstens ein höheres Provisionsergebnis dank der positiven Wertentwicklung unserer Fonds; zweitens ein deutlich geringerer Risikovorsorgebedarf im Kreditgeschäft, flankiert von Wertaufholungen und Gewinnrealisierungen bei Kreditkapitalmarktprodukten. Und drittens wird das Ergebnisplus von der konsequenten Umsetzung unserer Qualitäts- und Prozessoffensive getragen. Im Zusammenspiel haben diese drei Komponenten bewirkt, dass wir unseren Anteilseignern erneut eine Jahresbilanz auf Rekordniveau vorlegen können. Dieses sehr gute Ergebnis besitzt nachhaltige Substanz – und wird auch nicht durch möglicherweise nicht realisierte Kapitalerstattungsansprüche der DekaBank aus Aktiengeschäften im Berichtsjahr tangiert. Hier haben wir gemeinsam mit den zuständigen Stellen alle erforderlichen Maßnahmen ergriffen, um den Sachverhalt vollumfänglich aufzuarbeiten.

Die wichtigste Botschaft ist dem Jahresabschluss vorangestellt: Unser Geschäftsmodell hat sich als Stabilitätsanker bewährt und seine Stärke – gerade angesichts instabiler Parameter in Markt und Wettbewerb – erneut unter Beweis gestellt. Das gilt vor allem mit Blick auf die nachhaltige Ertragskraft: Seit 2006 hat die DekaBank, abgesehen vom durch Sondereffekte belasteten Krisenjahrgang 2008, jedes Jahr ihre Planzahlen beim wirtschaftlichen Ergebnis realisiert. Dieser kontinuierliche Aufwärtstrend, verknüpft mit einer geringen Volatilität, ist äußeres Zeichen der Stabilität und Solidität unseres Geschäftsmodells. Seine finanzielle Stärke ist 2010 auch im Rahmen des Stresstests der Europäischen Bankenaufsichtsbehörde bestätigt worden – ein wichtiges externes Vertrauenssignal.

Nach innen sorgt unsere feste Verankerung in der Sparkassen-Finanzgruppe für nachhaltig stabile Rahmenbedingungen – und diese sind mindestens ebenso relevant,

vor allem in einem noch unsteten Umfeld. Zwar scheint mit dem globalen wirtschaftlichen Erholungskurs 2010 die Finanzmarktkrise überwunden zu sein, doch bleiben zahlreiche Unwägbarkeiten für die internationalen Finanz- und Kapitalmärkte bestehen: Die Staatsverschuldung einzelner EU-Mitgliedsländer, die Stabilitätsdiskussion um den Euro, die Inflationsbekämpfung in Europa, aber auch der aktuelle Umwälzungsprozess in den arabischen Staaten sorgen für erhebliche Belastungen, speziell für den Finanzsektor.

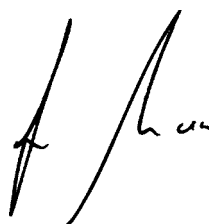
Gerade in einem solchen, von Instabilitäten geprägten Umfeld sind ein klares Profil und eine überzeugende, zukunftsfähige Strategie gefragt. Unser Geschäftsmodell verbindet beides – fokussiert auf die Bedürfnisse der Sparkassen und ihrer Kunden. Sie bilden den Dreh- und Angelpunkt unserer Aktivitäten als zentraler Asset Manager, im Fondsgeschäft ebenso wie bei unterstützenden Kapitalmarktdienstleistungen, in Richtung Retailkunden genauso wie für institutionelle Investoren. Diese klar zugeschnittene Ausrichtung sorgt für Verlässlichkeit – und schafft eine starke Vertrauensbasis. Wie wichtig diese speziell im Wertpapiergeschäft ist, wissen unsere Partner in der Sparkassen-Finanzgruppe aus ihrer täglichen Praxis am besten. Nur wenn die Kunden Vertrauen in eine kompetente Beratung, eine gute Produktqualität und eine professionelle, serviceorientierte Betreuung haben, ist eine dauerhaft zufriedenstellende Kundenbeziehung gewährleistet.

Auch um eine Vision zu realisieren, bedarf es neben einer festen Zielsetzung und einer abgesteckten Marschroute vor allem eines: Vertrauen in die Vision selbst. Die Sparkassen sind gerade auf dem Weg, als Anteilseigner die Mehrheit an der DekaBank zu übernehmen – und damit einen lang gehegten Wunsch Realität werden zu lassen. Mit der Agenda „100 Prozent Sparkasse“ steht die DekaBank vor einer historischen Zäsur: Nun gilt es, unser Profil zu schärfen und uns in puncto Produktpalette, Vertriebsunterstützung und Marktpositionierung noch stärker an den Sparkassen auszurichten. Damit bietet sich jetzt die Chance, auch im Wertpapier-

geschäft die Platzierung ins Visier zu nehmen, die die Sparkassen im Privatkundengeschäft schon haben: die Nummer eins im Markt. Dieses Potenzial wollen wir gemeinsam mit den Sparkassen erschließen. Denn Rekordergebnisse lassen sich nicht „in Serie“ produzieren – dafür ist auch die entsprechende vertriebliche Schlagkraft erforderlich. Über den „doppelten Stellhebel“ als alleiniger Anteilseigner und exklusiver Vertriebspartner können die Sparkassen künftig noch stärker am eigenen Vertriebs Erfolg partizipieren.

Der geplante Anteilseignerwechsel ist für uns ein klares Vertrauenssignal der Sparkassen und ihrer Kunden. Auch deshalb haben wir den diesjährigen Geschäftsbericht unter das Motto „Vertrauen gesichert“ gestellt – und für das einleitende Kapitel ein Bild-im-Bild-Konzept gewählt, das Sparkassenkunden in den Mittelpunkt rückt. Präsentiert werden die Kunden, die sich mit Deka Investmentfonds einen ganz persönlichen Wunsch erfüllt haben, von ausgewählten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern – entlang der Wertschöpfungskette unserer Fonds, vom Produktmanagement bis zum Depotservice. Die Kolleginnen und Kollegen tragen in ihren Teams jeden Tag dazu bei, das Vertrauen der Sparkassenkunden in Deka Investmentfonds weiter zu stärken. Dies festigt die Basis für den künftigen gemeinsamen Erfolg von Sparkassen und DekaBank.

Mit freundlichen Grüßen



Franz S. Waas, Ph.D.
Vorsitzender des Vorstands der DekaBank