

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

Bilanzpressekonferenz 2009

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

ich freue mich, Sie auch im Namen meiner Vorstandskollegen heute zur Bilanzpressekonferenz begrüßen zu können.

Hinter uns liegt ein Geschäftsjahr, das uns in vielerlei Hinsicht einiges abverlangt hat. 2008 war vor allem von einer dramatischen Verschärfung der Finanzmarktkrise gekennzeichnet, die im vierten Quartal ihren Höhepunkt erlebte. Mit deren Wucht und Ausmaß hat niemand gerechnet. Die Auswirkungen waren extrem: auf die Märkte, auf die Bankenlandschaft und auch auf das Fondsgeschäft. Inzwischen ist sie auch in der Realwirtschaft angekommen. In diesem Jahr erlebt die deutsche Volkswirtschaft die schwerste Rezession der Nachkriegsgeschichte.

Positives wirtschaftliches Ergebnis von 71,5 Mio. Euro ist ein Erfolg

Auch die DekaBank konnte sich nicht dieser Abwärtsentwicklung historischen Ausmaßes entziehen. Wir haben trotz allem ein positives wirtschaftliches Ergebnis von 71,5 Mio. Euro erzielt und sind von der Finanzmarktkrise weniger betroffen als andere. Damit konnten wir eine Dividende auszahlen, die mit 28,6 Mio. Euro auf dem Niveau der Vorjahre liegt.

Allerdings war, wie Sie wissen, unsere Planung zu Jahresbeginn noch eine andere. Wir hatten Sie Ende Februar darüber informiert, dass wir unser vorläufig gemeldetes Ergebnis von 167,9 Mio. Euro anpassen werden. Ganz kurz zum Hintergrund: Wir hatten im Frühjahr 2008 Wertpapiere mit guter Bonität zur längerfristigen Liquiditätsanlage erworben. Diese Papiere sollten bis zur Fälligkeit gehalten und zu „fortgeschriebenen Anschaffungskosten“ bewertet werden. Im Rahmen einer Prüfung im Februar 2009 erhielten wir Hinweise darauf, dass bei einigen dieser Wertpapiere möglicherweise andere Kategorisierungsmaßstäbe zu beachten sein könnten. Da wir mit Blick auf die fortgeschrittene Zeit keine langen Diskussionen führen wollten, haben wir im Vorstand entschieden, diese Bestände als designated at fair value zu bewerten und unser vorläufiges Ergebnis entsprechend anzupassen. Zumal wir auch nach dieser Entscheidung ein Ergebnis oberhalb unseres Forecasts vom vierten Quartal 2008 ausweisen konnten. Übrigens gibt es bis heute keine Gründe, die eine Bewertung als Loans and Receivables ausschließen würden. Nichts anderes ist bisher von den unverzüglich eingesetzten Prüfungsgesellschaften festgestellt worden, die auf Basis der bisher vorliegenden Erkenntnisse keine Verstöße gegen Bilanzierungsregelungen feststellen konnten. Gleichwohl entspricht es unserem Selbstverständnis, dass eine Entlastung des Vorstands erst bei Vorliegen des Abschlussberichtes ausgesprochen werden sollte.

Auch wenn unser wirtschaftliches Ergebnis noch positiv ist, liegt es doch deutlich unter dem Rekordergebnis des Vorjahres in Höhe von rund 514 Mio. Euro, in das übrigens als Sondereffekt rund 143 Mio. Euro aus dem Verkauf des Trianon-Komplexes geflossen waren. Das Ergebnis 2008 wurde vor allem belastet von den Kursabschlägen bei Kreditkapitalmarktprodukten in Höhe von 709 Mio. Euro und von einer auf rund 292 Mio. Euro gestiegenen Risikovorsorge. Die negative Kursentwicklung an den Wertpapiermärkten hat zudem zu einem deutlich geringeren Fondsabsatz geführt. Die Nettovertriebsleistung der Geschäftsfelder Asset Management Kapitalmarkt und Asset Management Immobilien lag mit 1,9 Mrd. Euro deutlich unter der des Vorjahres von 12,4 Mrd. Euro. Dies und der marktbedingte Rückgang der Assets under Management von knapp 14 Prozent auf 142 Mrd. Euro haben sich negativ auf das Ergebnis ausgewirkt.

Positiv auf das Gesamtergebnis des Konzerns wirkten sich Erträge aus der Anlage der freien Liquidität aus, wo wir trotz voller Besicherung attraktive Margen bei guten Bonitätsadressen realisiert haben. Das wirtschaftliche Ergebnis im Geschäftsfeld AMI lag mit 105,1 Mio. Euro um rund 78 Prozent über dem Vorjahreswert von rund 59 Mio. Euro (ohne Einmaleffekt aus dem Verkauf des Trianon-Komplexes). In diesem Wert ist der Ergebnisbeitrag der Immobilienfinanzierung enthalten.

Die Aufwendungen für den Konzern erhöhten sich im vergangenen Jahr um 15,6 Prozent auf 809 Mio. Euro. Das lag in erster Linie daran, dass wir 2008 sehr viele Prozesse gestartet haben, um die Deka unter den neuen gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen für die Zukunft wetterfest zu machen.

Neuausrichtung Geschäftsmodell – Fokussierung auf Asset Management

Wir haben im Fondsgeschäft Marktanteile hinzugewonnen und konnten damit unsere Marktposition weiter ausbauen. Auch Produktqualität, Performance und Ratings der Wertpapier- und Immobilienfonds haben wir in den vergangenen Jahren weiter entwickelt. Das honorieren auch unsere Eigentümer in der Sparkassen-Finanzgruppe, mit einer hohen, stabilen Verbundquote im Fondsgeschäft von rund 87 Prozent. Für die Sparkassen sind wir außerdem ein gesuchter Partner bei Liquiditätsbeschaffung und -anlage.

Die Finanzmarktkrise und ihre Auswirkungen treffen sowohl das Bankgeschäft insgesamt, die Realwirtschaft und natürlich auch die Kunden der Sparkassen, die – wie fast alle Anleger – jetzt mit neuen Zielvorstellungen ihre Anlageentscheidungen treffen. Auf diese neue Situation muss man sich einstellen, wenn man auch in Zukunft erfolgreich sein möchte. Wir in der DekaBank haben daher jetzt ein sechs Punkte umfassendes Handlungsprogramm aufgesetzt, mit dem wir die Folgen der Krise frühzeitig auffangen werden, um unseren Kunden weiterhin Innovation und Qualität zu attraktiven Kosten bieten zu können. Dazu gehören in gleicher Weise strategische Anpassungen, Kostenreduzierung und auch Marktoffensiven, die wir in unserem neuen Programm gebündelt haben:

- In den Geschäftsfeldern AMK und AMI Konzentration auf Produkte und Dienstleistungen für institutionelle und private Anleger.
- Im Kapitalmarktgeschäft (C&M) Fokussierung aller Kräfte auf das Asset Management für die Sparkassen-Finanzgruppe. Das gilt für alle Dienstleistungen im Handel, Repo-/Leihe-Geschäft und Market Making.
- Kapitalmarktaktivitäten, die nicht primär zu den Aufgaben eines Asset Managers gehören, werden eingestellt. Das heißt: Abbau des Teils der Wertpapiere im Liquid-Credits-Portfolio, der im Wesentlichen für die Bewertungsveränderungen verantwortlich war. Außerdem Abbau der Public-Finance-Aktivitäten.
- Ausbau des Wachstumssektors Exchange Traded Funds (ETFs).
- Konzernweite Prozess- und Qualitätsoffensive zur Kostenreduzierung und Effizienzsteigerung.
- Start mehrerer Vertriebsoffensiven zum Ausbau des Kundengeschäfts.

An der Umsetzung dieser Maßnahmen arbeiten wir derzeit mit Hochdruck. Unser erklärtes Ziel ist es, unsere Kapazitäten so auszurichten, dass die Sparkassen weiterhin zur Versorgung ihrer Kunden das bestmögliche Produkt- und Dienstleistungsangebot verfügbar haben. Die Sparkassen, deren Ansehen in der Krise als sicherer Hafen bei zahlreichen Anlegern gestiegen ist, haben jetzt die Chance, mit überzeugenden Konzepten und Produkten das Momentum zu nutzen und verunsicherte Bankkunden von ihrer Stärke zu überzeugen. Das Ziel wollen wir unterstützen.

Ausblick – Strategien zur Steigerung der Nettovertriebsleistung gestartet

Im Rahmen dieser Neuausrichtung starten wir in diesem Jahr verschiedene Strategien zur Steigerung der Nettovertriebsleistung und der Assets under Management. Der Bedarf an Asset-Management-Dienstleistungen hat sich durch die Finanzmarktkrise verändert. Die Kundennachfrage im Retailgeschäft fokussiert sich auf Fondsprodukte mit Sicherheitsfallschirm. Den Schwerpunkt unserer Vertriebsoffensive bilden deshalb in diesem Jahr sicherheitsorientierte Anlagen wie Garantiefonds aber auch Offene Immobilienfonds und Corporate-Bond-Fonds. Wir haben unsere Angebotspalette an diesen Produkten in den vergangenen Monaten kontinuierlich ausgebaut. Investmentfonds mit einem konkreten Zahlungs- oder Sicherheitsversprechen sind aus unserer Sicht das richtige Instrument, um private Anleger wieder an die Märkte heranzuführen. Kein Verlustrisiko bei gleichzeitiger Chance auf eine Teilhabe an der Erholung der Märkte – diese Option hilft, die Vorteile einer fondsbasierten Vermögensanlage deutlich zu machen. Der Anbieter, der sich bei diesen Produkten erfolgreich positioniert, wird auch in diesem Jahr in der Gewinnzone sein.

Gleichzeitig überprüfen wir sehr gründlich unsere Produktpalette: Welche Produkte werden künftig noch gebraucht, welche nicht. Bei neuen Produkten sollen künftig schwerpunktmäßig Anlagestrategien für alle Markterwartungen abgebildet werden, über Garantie-, Discount- und Bonus-Produkte, sowie über alle wesentlichen Assetklassen, wie Aktien, Renten, Geldmarkt, Commodities und Kombinationen aus diesen Anlageklassen.

Der Input, den wir dabei aus den Sparkassen bekommen, spielt unverändert bei allen Produkten, die wir künftig neu an den Markt bringen, eine zentrale Rolle. Durch die enge Partnerschaft mit unseren exklusiven Vertriebspartnern in der Sparkassen-Finanzgruppe haben wir hier einen deutlichen Wettbewerbsvorteil. Denn die Berater in den Sparkassen vor Ort wissen, welche Wünsche ihre Kunden haben. Darauf können wir uns zeitnah einstellen.

Um flexibler auf die sich ständig verändernden Anforderungen unserer Kunden reagieren zu können, haben wir zudem im vergangenen Jahr gemeinsam mit Allianz Global Investors ein Gemeinschaftsunternehmen gegründet, in dem die zentralen Back-Office-Tätigkeiten beider Asset Manager gebündelt wurden. Das neue Unternehmen, die Dealis Fund Operations GmbH, hat Anfang 2009 ihre Geschäftstätigkeit aufgenommen und ist mit einem verwalteten Vermögen von mehr als 275 Mrd. Euro aus dem Stand Deutschlands größter Dienstleister für Fondsbuchhaltung und -administration.

Trotz aller Maßnahmen ist es schwer, eine seriöse Prognose für das laufende Geschäftsjahr abzugeben. Noch sind die Unsicherheiten an den Märkten und bei den Anlegern zu groß, als dass kurzfristig mit einer steigenden Fondsnachfrage gerechnet werden könnte. Die Voraussetzung dafür, dass wir mit unserer Produktstrategie erfolgreich sind, ist ein weitgehend normalisiertes Marktumfeld.