



Zukunftsfähig bleiben.

Blick in die
DZ BANK Gruppe



Zukunftsfähig bleiben.

Blick in die
DZ BANK Gruppe



»In der strategischen Weiterentwicklung der DZ BANK Gruppe haben wir im vergangenen Jahr gute Fortschritte gemacht.«

 www.geschaeftsbericht.dzbank.de/brief-an-die-aktionaere

Sehr geehrte Damen und Herren,

die DZ BANK Gruppe hat im Jahr 2018 ein Ergebnis vor Steuern von knapp 1,4 Milliarden Euro erzielt. Dieses ordentliche Ergebnis basiert auf einer guten operativen Entwicklung. In den meisten Bereichen haben unsere Geschäftseinheiten ihr Geschäftsvolumen und ihre Marktanteile gesteigert. Seitens des Kapitalmarktes gab es 2018 dagegen eher Gegen- als Rückenwind. Auch dies spiegelt sich in den Ergebnissen wider.

Gleichwohl hat uns das Ergebnis erlaubt, belastende Sonderfaktoren zu verarbeiten. Neben negativen Bewertungseffekten aufgrund der Kapitalmarktentwicklung haben wir den Unternehmenswert der DZ PRIVATBANK

an die schwieriger gewordenen Rahmenbedingungen im Private-Banking-Markt angepasst.

Eine Übersicht über die wichtigsten Finanzkennzahlen unserer Organisation finden Sie weiter hinten in diesem Kurzbericht. Im Detail berichten wir über die Resultate der DZ BANK Gruppe in unserem Online-Geschäftsbericht unter geschaeftsbericht.dzbank.de.

In der strategischen Weiterentwicklung unserer Allfinanzgruppe haben wir im vergangenen Jahr gute Fortschritte gemacht. Die DZ BANK AG hat sich mit „Verbund First 4.0“ ambitionierte Ertrags- und Kostenziele gesetzt und um-

fassende Maßnahmen bereits auf den Weg gebracht. Die DG HYP und die WL BANK haben ihre Fusion zur DZ HYP, der größten deutschen Pfandbriefbank, erfolgreich vollzogen. Parallel dazu ist dem fusionierten Institut eine Steigerung des Bestandsgeschäfts und des Neugeschäfts gelungen. Die DVB Bank ist sowohl mit dem Abbau von Risiken als auch mit dem Verkauf von Geschäftsteilen gut vorangekommen. Bei der Prüfung der weiteren Optionen lassen wir uns unverändert vom Prinzip des wertschonenden Vorgehens leiten.

Der Ausblick auf das Jahr 2019 ist geprägt durch erste Anzeichen einer konjunkturellen Eintrübung, auch in unserem Heimatmarkt Deutschland. Im operativen Geschäft stellen wir zum Jahresauftakt hingegen einen weiterhin hohen Zuspruch unserer Kunden fest. Wir rechnen damit, im Geschäftsjahr 2019 einen leichten Ergebnisanstieg und damit ein Ergebnis am unteren Ende unserer nachhaltigen Ergebnisspanne von 1,5 bis 2 Milliarden Euro vor Steuern zu erzielen.

» Wir arbeiten jeden Tag dafür, die Leistungsfähigkeit unserer Organisation über die unmittelbare Zukunft hinaus zu sichern. «

Dr. Cornelius Riese

Wir arbeiten jeden Tag dafür, die Leistungsfähigkeit unserer Organisation über die unmittelbare Zukunft hinaus zu sichern. Hierfür haben wir mit der erfolgreichen Fusion zu einem Zentralinstitut das Fundament geschaffen, auf dem wir mit Verbund First 4.0 aufsetzen. Wir investieren hierbei erstens in unseren Marktantritt im Kapitalmarktgeschäft, im Firmenkundengeschäft und im Transaction-Banking. Eine hohe Priorität liegt auf der kundenorientierten und effizienten Ausrichtung aller Firmenkundenprozesse – vom Kundenportal bis zum Backoffice. Zweitens optimieren wir unsere Steuerung und Produktion, digitalisieren und automatisieren Kernprozesse. Die Schwerpunkte liegen hierbei auf den Kredit- und Steuerungsfunktionen sowie der IT. Unsere Kostenbasis weiter zu optimieren ist eine zwingende Aufgabe. Wir werden den Aufwand für externe Dienstleister deutlich reduzieren und sehen einen weiteren Abbau von knapp 500 Stellen bis 2023 – dies entspricht zirka zehn Prozent des Stellengerüsts nach Umsetzung der Fusionsnergien – als notwendig an.

Der dritte wesentliche Aspekt ist der Beitrag unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für unseren langfristigen Erfolg. Unsere Organisation steht schon heute in besonderer Weise für wertorientiertes und eigenverantwortliches Handeln. Diese Werte in die Zukunft zu übersetzen und unsere Unternehmenskultur noch stärker kunden-, effizienz- und leistungsorientiert auszurichten ist unser Anspruch. Auch deswegen steht die Gewinnung und Förderung von Talenten und damit die Gestaltung des demografischen Wandels oben auf unserer Prioritätenliste. Die Anzahl an neuen Trainees haben wir im Geschäftsjahr 2019 verdoppelt.

» Das ordentliche Ergebnis des Jahres 2018 basiert auf einer guten operativen Entwicklung. «

Uwe Fröhlich

Mit unserer wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit und unserer Verankerung in der Gesellschaft sind wir für diese Zukunftsaufgaben gut gerüstet. Wir dürfen jedoch auch das Tagesgeschäft nicht aus den Augen lassen. Wir müssen alles daransetzen, erster Partner der Genossenschaftsbanken zu bleiben, Mehrwert zu stiften und neues Wachstum zu ermöglichen. Die konstruktive Zusammenarbeit zwischen dem BVR, den Genossenschaftsbanken, den Unternehmen der Genossenschaftlichen FinanzGruppe sowie der Fiducia & GAD im Zuge der gemeinsamen Digitalisierungsstrategie stimmt zuversichtlich.

Wir bündeln unsere vielfältige digitale Expertise, um dieses so zentrale Projekt zum Erfolg zu führen, und profitieren ebenso sehr von der Expertise, die die anderen in die Zusammenarbeit einbringen. Wir stehen füreinander ein, wir agieren unternehmerisch und geschlossen. Wir ruhen uns nicht auf unserer erfolgreichen Historie aus, wir suchen gemeinsam nach sinnvollen Lösungen, packen an und gestalten aktiv. Solange wir uns diesen Antritt erhalten, haben wir allen Grund zur Zuversicht.

Mit freundlichen Grüßen



Uwe Fröhlich
Co-Vorstandsvorsitzender



Dr. Cornelius Riese
Co-Vorstandsvorsitzender



02 Editorial

06 Zukunftsfähig bleiben

Die DZ BANK Gruppe wandelt sich stetig und bleibt doch beständig. Sie reagiert auf neue Herausforderungen nicht zwangsläufig mit radikalen Änderungen, sondern mit Augenmaß und vor allem nachhaltig.

08 Green Bonds Nachhaltigkeit ist ein Wettbewerbsvorteil

10 easyCredit mit Kontoblick Liquidität in 10 Minuten

12 SozialpartnerRente Partnerschaftliche Vorsorgelösung

14 Bausparen und Finanzieren Bewährte Lösungen und neue Vorteile

16 Metakreditgeschäft Gemeinsam stark





18 DZ BANK Gruppe – Partner in der Genossenschaftlichen FinanzGruppe Volksbanken Raiffeisenbanken

Die DZ BANK Gruppe bietet ein breites Dienstleistungsspektrum für die Genossenschaftsbanken und deren Kunden an.

**20 Starke Marken – starke Partner
Ausgewählte Marken der DZ BANK Gruppe**

**24 Gute operative Entwicklung
Kundengeschäft wächst**

Die DZ BANK Gruppe hat im Jahr 2018 ein Vorsteuerergebnis von 1,4 Milliarden Euro erzielt – getragen von einem starken Kundengeschäft und einer guten operativen Entwicklung.

28 Das Jahr 2018 im Rückblick

**30 Personalstrategie
Attraktiver Arbeitgeber**

Die DZ BANK Gruppe ist für mehr als 30.000 Mitarbeiter ein attraktiver Arbeitgeber. Dabei leben wir die genossenschaftlichen Werte – getreu unserem Motto „Mehr beWIRken“.

32 Impressum



Zukunftsfähig bleiben

Die Geschwindigkeit, mit der sich unsere Welt verändert, war womöglich noch nie so hoch wie heute. Damit sind auch Unternehmen konfrontiert: Trends wie die Digitalisierung bringen bewährte Geschäftsmodelle an ihre Grenzen, eröffnen Unternehmen aber auch ungeahnte Chancen. Gleichzeitig wandeln sich die Wünsche und Anforderungen der Kunden rasant. Für Unternehmen bedeutet das: Sie werden in Zukunft nur dann erfolgreich sein, wenn sie mit der Zeit gehen, wenn sie sich verändern, neue Wege ausprobieren und neue Möglichkeiten für sich nutzen. Für Unternehmen aus dem Finanzsektor gilt das in besonderem Maße. Der Wettbewerb ist hier traditionell intensiv. Und seit einigen Jahren treten mit Finanz-Start-ups vermehrt neue Wettbewerber auf den Plan.

Auch die Unternehmen der DZ BANK Gruppe müssen auf diese Entwicklung reagieren. Nicht zwangsläufig mit radikalen Veränderungen. Häufig eher evolutionär, dennoch innovativ und vor allem nachhaltig – passend zu unserer genossenschaftlichen DNA. Beständig und wandlungsfähig zugleich – so bleiben DZ BANK Gruppe und Genossenschaftliche FinanzGruppe fit für die Zukunft.

 www.geschaeftsbericht.dzbank.de/fokusthemen





Green Bonds

Nachhaltigkeit ist ein Wettbewerbsvorteil

Die DZ BANK hat jüngst einen Green Bond mit einem Emissionsvolumen von 250 Millionen Euro emittiert. Treasurer Heiko de Wall erklärt, warum Nachhaltigkeit Zukunftsfähigkeit bedeutet. Und welche Wettbewerbsvorteile damit einhergehen.

Herr de Wall, Nachhaltigkeit ist schon seit längerem in aller Munde. Warum ist sie auch in der Finanzbranche mehr als nur ein Trend?

Heiko de Wall: Für uns ist das Thema Bestandteil unserer genossenschaftlichen DNA. Zudem wächst in der Gesellschaft das Interesse an Nachhaltigkeit, auch die Nachfrage nach entsprechenden Anlageprodukten steigt seit Jahren. Der Bankensektor beeinflusst mit seinen Entscheidungen zudem in erheblichem Umfang die Entwicklungen in anderen Wirtschaftssektoren. Nachhaltigkeit ist inzwischen integraler Bestandteil des Kerngeschäfts von Banken – und ein Thema, das jetzt und in Zukunft wichtig sein wird.

Die DZ BANK hat kürzlich ihren ersten Green Bond emittiert. Was versteht man eigentlich unter einem Green Bond?

de Wall: Beim Kauf einer Anleihe leihen Anleger dem Emittenten Geld. Im Fall von Green Bonds steht diesem Geld die Finanzierung nachhaltiger Projekte gegenüber, insbesondere solcher zum Klimaschutz.

Und welchen Vorteil haben Anleger?

de Wall: Bei einer grünen Anleihe weiß der Investor genau, was er kauft. Er weiß, was die Bank bezwecken möchte oder welche Projekte sie im Gegenzug finanzieren will.

Nachhaltigkeitsinvestoren brauchen entsprechende Anlagemöglichkeiten, um ihre Ziele und Regularien einzuhalten. Ein Green Bond kann auch ein Baustein einer übergreifenden Nachhaltigkeitsstrategie sein. Mit Green Bonds müssen Investoren übrigens keine Abstriche bei der Rendite machen.

Was waren die Beweggründe der DZ BANK für die Emission?

de Wall: Wir wollen unser Nachhaltigkeitsprofil auf der Passivseite stärken, also die Nachhaltigkeit auch auf der Passivseite im Geschäft verankern. Damit vervollständigen wir die nachhaltige Wertschöpfungskette der DZ BANK. Zudem erweitern wir damit unsere Investorenbasis um nachhaltigkeitsorientierte Investoren.

Was charakterisiert die grüne Anleihe der DZ BANK sonst noch?

de Wall: Uns war wichtig, die verschiedenen Teilaspekte unseres ersten Green Bonds in höchster Qualität zu erarbeiten. Das heißt zum einen, dass der Bond auf qualitativ hochwertige Anlagen verweist – namentlich Onshore-Windenergieprojekte in Deutschland. Also Windparks und Windräder, die beispielsweise gemäß den strengen Standards des deutschen Bau- und Umweltrechts errichtet wurden. Außerdem achten wir auf sichere Governance-Prozesse, eine saubere Berichterstattung und auf Verlässlichkeit bezüglich der Mittelverwendung. Nicht umsonst hat die Ratingagentur S&P die Anleihe in der Kategorie Green Evaluation mit der bestmöglichen Note bewertet: E1.

Können Investoren auch mitverfolgen, wie die Projekte voranschreiten?

de Wall: Die DZ BANK hat sich zum Ziel gesetzt, allen Investoren bei der Emission und während der Laufzeit des Green Bonds eine hohe Transparenz zu bieten. Deshalb veröffentlichen wir jedes Jahr einen Green-Bond-Investorenbericht, der Informationen zur Allokation und Wirkung der Investments enthält. Also etwa dazu, wie viel Energie die finanzierten Windparks jährlich produzieren.

Kommt es oft vor, dass eine Bank einen eigenen Green Bond begibt? Oder ist das eine außergewöhnliche Sache?

de Wall: Grundsätzlich ermöglichen viele Banken im Rahmen ihres Kreditgeschäfts nachhaltige Investitionen, die neben ökologischen auch sozialen Zwecken dienen. Ein eigener Green Bond ist aber mehr als das: Er ist ein deutliches Signal und Bekenntnis zum Thema Nachhaltigkeit.

Wann sind grüne Anlageprodukte glaubwürdig?

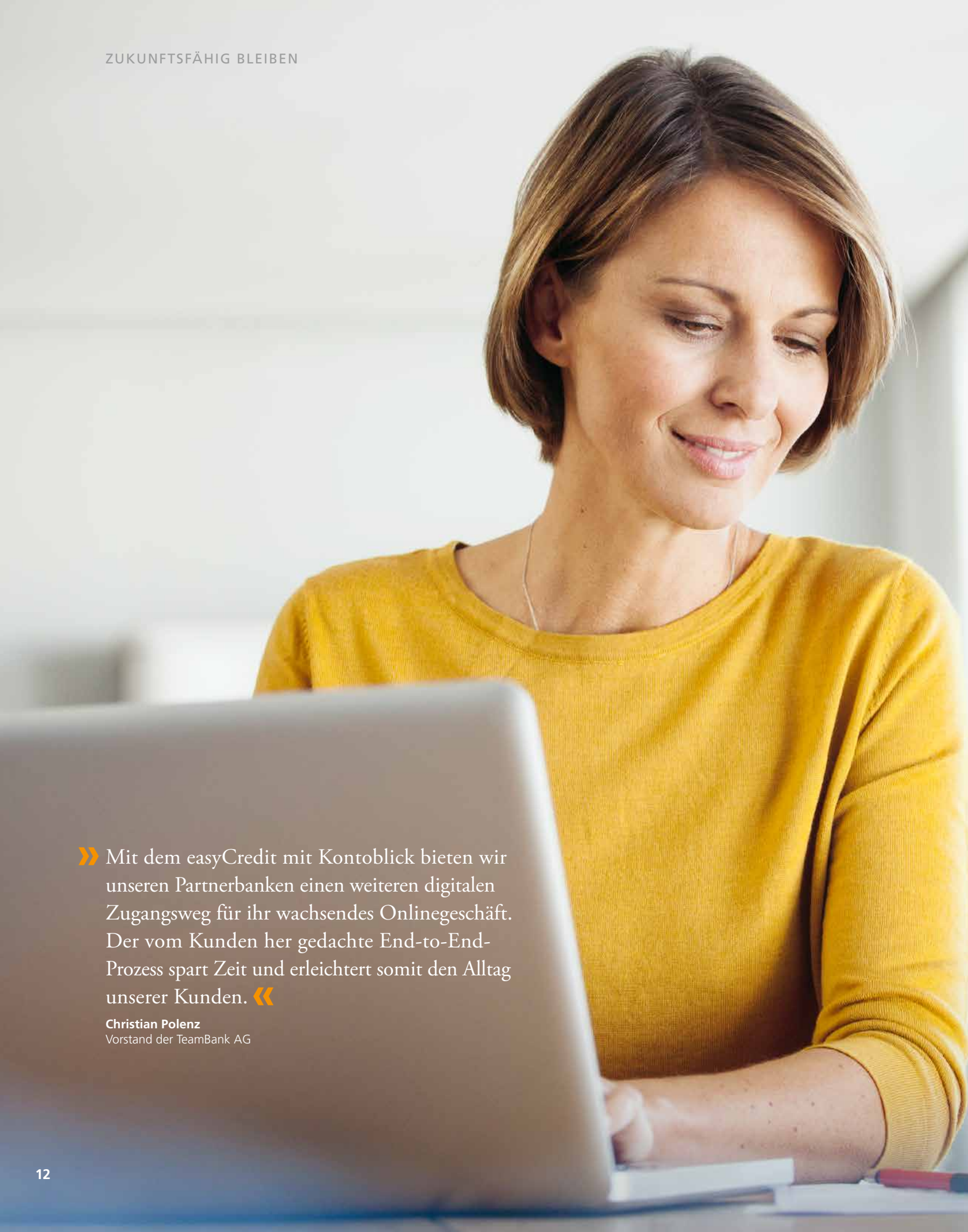
de Wall: Wenn sie sich an internationale Standards halten, wenn sie von externen Ratingagenturen geprüft werden und wenn ihre Anlagekriterien transparent und nachvollziehbar sind. Der Green Bond der DZ BANK etwa richtet sich nach den „Green Bond Principles“ der International Capital Markets Association (ICMA).

Ist es ein Wettbewerbsvorteil, grüne Anlageprodukte anzubieten?

de Wall: Durchaus. Nachhaltigkeitskriterien sind für viele unserer Kunden mittlerweile ausschlaggebend bei geschäftlichen Entscheidungen. Gerade große Emittenten, die in diesem Segment bereits aktiv sind, achten bei der Auswahl von Bankenkonsortien für nachhaltige Emissionen darauf, ob die Partner ein glaubwürdiges und belastbares Nachhaltigkeitsprofil aufweisen. Auch dafür stellen wir uns auf.



Heiko de Wall, Abteilungsleiter im Treasury der DZ BANK, verantwortete mit seinem Team die Emission des ersten Green Bonds der DZ BANK



» Mit dem easyCredit mit Kontoblick bieten wir unseren Partnerbanken einen weiteren digitalen Zugangsweg für ihr wachsendes Onlinegeschäft. Der vom Kunden her gedachte End-to-End-Prozess spart Zeit und erleichtert somit den Alltag unserer Kunden. «

Christian Polenz
Vorstand der TeamBank AG

easyCredit mit Kontoblick

Liquidität in 10 Minuten

Wenn Kunden einen Kredit aufnehmen wollen, müssen sie seit Kurzem keine Gehaltsnachweise mehr einreichen. Eine neue Lösung der TeamBank macht es möglich. Sie trifft die Kreditentscheidung automatisch auf Grundlage der Kontobuchungen eines Kunden. Davon profitieren Banken und deren Kunden gleichermaßen.

Die Privatkunden der Genossenschaftsbanken kommen seit dem vergangenen Jahr leichter als zuvor an Liquidität. Dank der neuen Lösung „easyCredit mit Kontoblick“ der TeamBank ist es nicht mehr nötig, Lohn- und Gehaltsnachweise einzureichen oder hochzuladen, wenn Kunden einen Kredit aufnehmen wollen. Stattdessen reichen einige Mausklicks, um einen Kredit bis zum Höchstbetrag von 25.000 Euro zu beantragen.

Die Kreditentscheidung basiert auf einer digitalen Prüfung der Einnahmen und Ausgaben auf dem Girokonto des Kunden. Auch der Vertragsabschluss erfolgt komplett digital, Kunden können den Kreditvertrag mit einer elektronischen Unterschrift unterzeichnen. Sie sparen damit viel Zeit: „Die gesamte Bestellung inklusive Kreditentscheidung dauert nur rund zehn Minuten und die Auszahlung wird sofort angestoßen“, sagt Christian Polenz, Vorstand der TeamBank. Der Kreditbetrag ist in der Regel schon am folgenden Tag auf dem Konto des Kunden verfügbar.

Mit der neuen Lösung bietet die TeamBank den Genossenschaftsbanken einen weiteren digitalen Zugangsweg für ihr wachsendes Onlinegeschäft. Weil kein Mitarbeiter mehr die Unterlagen des Kunden prüfen muss, wird der Kreditprozess deutlich effizienter.

Auch Kunden profitieren: „Der vom Kunden her gedachte End-to-End-Prozess spart Zeit und erleichtert somit den Alltag unserer Kunden“, erklärt Polenz. Kunden können „easyCredit mit Kontoblick“ auf den Websites der Genossenschaftsbanken nutzen, aber auch über www.easycredit.de sowie per Smartphone-App.

Demnächst wird die TeamBank den Partnerbanken eine weitere Neuerung zur Verfügung stellen: easyCredit-Bestandskunden bekommen dann in der Filiale, im Internet oder in der easyCredit-App ihren „finanziellen Freiraum“ angezeigt. Dabei handelt es sich um die Höhe des möglichen Kreditrahmens. Die Berechnung erfolgt automatisch auf Basis der Erfahrungen, die die TeamBank mit dem Kunden gemacht hat. So können Kunden in Zukunft auf einen Blick sehen, welchen zusätzlichen Kreditbetrag sie ausschöpfen könnten – ohne erst einen Antrag stellen zu müssen. Falls sich ein Kunde entscheidet, einen Kredit aufzunehmen, kann er dies dann mit wenigen Mausklicks tun.

 www.geschaeftsbericht.dzbank.de/easycredit



SozialpartnerRente Partnerschaftliche Vorsorgelösung

R+V Versicherung und Union Investment bieten gemeinsam eine Lösung für die sogenannte Zielrente an. Diese neue Variante der betrieblichen Altersversorgung (bAV) ermöglicht es Arbeitgeberverbänden und Gewerkschaften, eine individuelle Altersvorsorge-Lösung für die Beschäftigten einer Branche zu schaffen. Mit Vorteilen für beide Seiten: Arbeitgeber sind von der Haftung befreit, Arbeitnehmer profitieren von größeren Renditechancen.

Seit Anfang des Jahres 2018 ist die betriebliche Altersversorgung (bAV) um eine Variante reicher: die Zielrente. Dabei sollen sich Arbeitgeberverbände und Gewerkschaften in Zukunft auf eine individuelle bAV-Lösung für ihre Branche einigen. Sie bestimmen individuell, wie diese ausgestaltet sein soll, und suchen sich dazu einen passenden Anbieter aus.

Die R+V Versicherung und Union Investment haben gemeinsam eine Lösung für die Zielrente entwickelt, das Produkt heißt SozialpartnerRente. Die beiden genossenschaftlichen Unternehmen bieten die neue bAV-Lösung im Rahmen der Zielrente allen Tarifparteien in Deutschland an. R+V und Union Investment können für jede Branche ein individuelles Produkt erstellen – ganz nach

den Wünschen der jeweiligen Arbeitgeber und Gewerkschaften. „R+V und Union Investment zählen in ihren Branchen jeweils zu den führenden Anbietern in Deutschland und sind seit Jahren erfolgreiche Partner“, sagt Dr. Norbert Rollinger, Vorstandsvorsitzender der R+V. Bisher haben sich die Tarifparteien noch in keiner Branche auf eine Zielrente verständigt. Doch sobald dies geschieht, stehen R+V Versicherung und Union Investment als Partner bereit.

» R+V und Union Investment zählen in ihren Branchen jeweils zu den führenden Anbietern in Deutschland und sind seit Jahren erfolgreiche Partner «

Dr. Norbert Rollinger, Vorstandsvorsitzender
R+V Versicherung

Die bAV ist in den vergangenen Jahren als Baustein der Altersversorgung immer wichtiger geworden. Seit dem Jahr 2002 besitzen alle sozialversicherungspflichtig Beschäftigten einen Rechtsanspruch auf die Entgeltumwandlung. Danach kann ein Arbeitnehmer einen Teil seines Einkommens steuerfrei in bAV-Beiträge umwandeln. Allerdings haben bisher erst rund 41 Prozent der Berechtigten in Deutschland eine bAV oder eine Zusatzversicherung, wie sie für den Öffentlichen Dienst vereinbart worden ist, abgeschlossen. Dies zeigen Zahlen aus dem Union Investment Vorsorgeatlas Deutschland, den die Universität Freiburg erstellt hat. Besonders in kleinen und mittelständischen Unternehmen ist die bAV nur wenig verbreitet.

Das Betriebsrentenstärkungsgesetz soll nun Abhilfe schaffen – unter anderem mit der Zielrente. Ein Schritt in die richtige Richtung, meint Hans Joachim Reinke, Vorstandsvorsitzender von Union Investment: „Wir freuen uns, dass die Politik mit dem neuen Gesetz die betriebliche Altersversorgung und die Rolle der Asset-Manager deutlich gestärkt hat.“

R+V und Union Investment bieten ihre SozialpartnerRente über die gemeinsame Tochter R+V Pensionsfonds AG an. Die R+V Versicherung, einer der größten und erfahrensten bAV-Anbieter Deutschlands, führt die Gesellschaft und kümmert sich um Beratung und Kundenbetreuung. Union Investment als großer Vermögensverwalter gestaltet den Spezialfonds, in den Arbeitnehmer und Arbeitgeber das Geld für die spätere Betriebsrente investieren.

Aus den Wünschen der jeweiligen Tarifpartner leiten R+V und Union Investment ein individuelles Konzept und eine Strategie für die SozialpartnerRente der Branche ab. Eine Grundlage dafür ist die Renditeerwartung der Tarifpartner: Sie entscheidet über die Mischung und Gewichtung der Kapitalanlage-Klassen – darunter zum Beispiel Aktien, Anleihen und Rohstoffe. Außerdem lassen sich Versicherungsbausteine in die SozialpartnerRente integrieren, etwa zur Absicherung bei Invalidität oder zur finanziellen Schutz von Hinterbliebenen. So entsteht eine umfassende und leistungsfähige Versorgung für die Arbeitnehmer.

Für die neue SozialpartnerRente zahlen Arbeitnehmer Beiträge, bekommen dafür im Ruhestand lebenslange Leistungen, ohne dass der Arbeitgeber eine Mindesthöhe garantiert. Das neue Gesetz gewährt einen größeren Spielraum in der Kapitalanlage. „Damit können den Arbeitnehmern nun chancenreiche Lösungen angeboten und gleichzeitig die Arbeitgeber von der Haftung entbunden werden“, sagt Reinke. Auch kleine und mittelständische Unternehmen, die bisher oft nicht über eine bAV verfügen, können sich der branchenweiten SozialpartnerRente anschließen.

» Wir freuen uns, dass die Politik mit dem neuen Gesetz die betriebliche Altersversorgung und die Rolle der Asset-Manager deutlich gestärkt hat. «

Hans Joachim Reinke, Vorstandsvorsitzender
Union Investment

Die R+V Versicherung hat im bAV-Neugeschäft bundesweit einen Marktanteil von 27 Prozent. Mit dem Chemie-Versorgungswerk, der MetallRente, der ApothekenRente, der KlinikRente und dem Landwirtschaftlichen Versorgungswerk hat sie große Erfahrungen in der Absicherung ganzer Branchen gesammelt. „Mit dieser Expertise werden wir auch bei der neuen SozialpartnerRente für alle Branchen ein langfristiger und zuverlässiger Partner sein“, sagt Dr. Rollinger.

 [www.geschaeftsbericht.dzbank.de/
sozialpartner-rente](http://www.geschaeftsbericht.dzbank.de/sozialpartner-rente)



Bausparen und Finanzieren

Bewährte Lösungen und neue Vorteile

Die Bausparkasse Schwäbisch Hall hat ihr Angebot im vergangenen Jahr optimiert. Seither gibt es weitere Vorteile für Kunden – zum Beispiel niedrigere Sollzinsen und flexiblere Tilgungsmöglichkeiten. Mit Weiterentwicklungen wie diesen sichert die Bausparkasse ihre Wettbewerbsfähigkeit für die Zukunft.

90 Prozent der 13- bis 29-Jährigen wollen laut Umfragen später im eigenen Haus oder in der eigenen Wohnung leben. Um das dafür nötige Startkapital aufzubauen, setzen mehr als drei Viertel von ihnen auf Bausparen, so die Marktforscher von Kantar TNS. Die Bausparkasse Schwäbisch Hall macht deshalb in ihrem neuen Tarif jungen Kunden unter 22 Jahren ein besonderes Angebot: Sie erhalten einmalig den Junge-Leute-Bonus von 100 Euro. Außerdem entfällt das sonst fällige Jahresentgelt in Höhe von zwölf Euro. Nach der Zuteilung des Vertrags erhalten Kunden zudem ein Zinsplus von 0,15 Prozentpunkten.

Bausparer können außerdem von staatlicher Förderung profitieren. Viele Arbeitgeber zahlen zusätzlich zum Gehalt vermögenswirksame Leistungen von bis zu 40 Euro im Monat. Diese fördert der Staat mit der Arbeitnehmer-Sparzulage von rund 43 Euro. Hinzukommen können rund 45 Euro an Wohnungsbauprämie.


Alle Schwäbisch-Hall-Kunden profitieren auch in dem neuen Tarif von bewährten Vorteilen des Bausparens. So sind beispielsweise Sondertilgungen jederzeit und kostenfrei möglich. Ein Bauspardarlehen ist vielseitig verwendbar: Neben dem Bau oder Kauf einer Immobilie kann ein Bausparvertrag auch genutzt werden, um eine neue Heizung oder eine Fotovoltaikanlage zu finanzieren. Auch Modernisierungen

wie ein neues Bad, eine Einbauküche oder Garage fallen unter die zulässigen Verwendungszwecke.

Auch für Baufinanzierungskunden bietet der neue Tarif einige Verbesserungen. So können Kunden ein Forward-Darlehen bis zu fünf Jahre im Voraus abschließen. Bislang betrug die Forward-Laufzeit nur maximal drei Jahre. Die Neuregelung ist besonders für Anschlussfinanzierer attraktiv, die sich damit weit vor Ablauf der Zinsbindung des bestehenden Darlehens die derzeit niedrigen Zinsen (zuzüglich eines Forward-Aufschlags) sichern können.

Eine weitere Verbesserung: Der Regeltilgungssatz bei Annuitätendarlehen kann von bisher jährlich fünf Prozent der Darlehenssumme auf bis zu zehn Prozent erhöht werden. Kunden haben so die Möglichkeit, den Kredit schneller zu tilgen und damit die Gesamtlaufzeit der Finanzierung zu verkürzen.

Bei den Baufinanzierungstarifen sind zudem weiterhin konstante Raten und eine Zinssicherheit bis zu 30 Jahren möglich. Das bedeutet für Kunden eine erhebliche Planungssicherheit.

 www.geschaeftsbericht.dzbank.de/bausparen-finanzieren



Metakreditgeschäft Gemeinsam stark

Die DZ BANK hat im vergangenen Jahr das gemeinsame Kreditgeschäft mit den Volksbanken Raiffeisenbanken schlagkräftiger und effizienter gemacht. Das ist sowohl für die Genossenschaftsbanken als auch für deren Unternehmenskunden von großer Bedeutung. Denn Konsortialkredite werden immer wichtiger.

Die Volksbanken und Raiffeisenbanken haben im Wettbewerb einen großen Vorteil: Überall in Deutschland sind sie nah beim Kunden und damit bestens positioniert für persönliches und individuelles Firmenkundengeschäft. Ankerprodukt im Firmenkundengeschäft ist nach wie vor

der Kredit. Bei größeren Volumina oder komplexeren Strukturen steht die DZ BANK den Volksbanken Raiffeisenbanken als Risikopartner mit der eigenen Bilanz und mit Experten-Know-how zur Seite. Gegenüber dem Kunden treten die beiden Banken als Konsortium auf – bankintern

heißt dieses Geschäft Metakreditgeschäft. Es eröffnet Unternehmen die Möglichkeit, gemeinsam mit ihrer Bank vor Ort größere Investitionen zu finanzieren oder Wachstumsphasen zu meistern.

» Wir sind im Gemeinschaftskreditgeschäft mit den Volksbanken Raiffeisenbanken schneller, transparenter und verlässlicher geworden. «

Philipp Praeckel, Abteilungsleiter Firmenkundengeschäft
Mittelstand der DZ BANK für die Region Hessen

Die DZ BANK hat das Metakreditgeschäft im vergangenen Jahr ganz oben auf die Prioritätenliste gesetzt und wichtige Verbesserungen umgesetzt. Ein Grund dafür: Das Firmenkundengeschäft und damit das Metakreditgeschäft wird für die Genossenschaftsbanken immer wichtiger. Denn wegen der Niedrigzinsphase sind die Erträge in anderen Geschäftsfeldern deutlich gesunken. „Im Firmenkundengeschäft liegt für die Volksbanken Raiffeisenbanken und die DZ BANK noch Wachstumspotenzial“, sagt Philipp Praeckel, Abteilungsleiter im Firmenkundengeschäft Mittelstand der DZ BANK für die Region Hessen. Außerdem hat sich der Wettbewerb um Firmenkunden verschärft, die Kredite aufnehmen wollen. Diesen Wettbewerb können Banken für sich entscheiden, wenn sie sich noch professioneller aufstellen.

Ein Ergebnis des Verbesserungsprozesses: Die Volksbanken Raiffeisenbanken erhalten im Metakreditgeschäft von der DZ BANK nun nach klaren Maßgaben verlässliche Einschätzungen zur Machbarkeit sowie zügige Entscheidungen über die Kreditfälle – und das in einem transparenten Prozess. „Wir sind im Gemeinschaftskreditgeschäft mit den Volksbanken Raiffeisenbanken schneller, transparenter und verlässlicher geworden“, erklärt Praeckel. Sowohl die Genossenschaftsbank als auch der Kunde gewinnen damit Zeit und Planungssicherheit.

Die DZ BANK hat auch die Prozesse unter die Lupe genommen und verändert. Um nur ein Beispiel zu nennen: Sie hat die Prozess- und Dokumentationsanforderungen bei Krediten verschlankt, wodurch der Bearbeitungsaufwand für alle Beteiligten sinkt.

Eine weitere Verbesserung: Die regionale Entscheidungskompetenz in der Zentralbank wurde gestärkt, was wiederum den Prozess beschleunigt und berechenbarer macht.

Das Feedback der Volksbanken Raiffeisenbanken zu den Veränderungen der DZ BANK ist sehr positiv. Dennoch wollen sich Praeckel und seine Kollegen darauf nicht ausruhen. „Wir meinen es mit dem Gemeinschaftskreditgeschäft und unserer Rolle für die Volksbanken Raiffeisenbanken sehr ernst und arbeiten permanent und intensiv an kurz-, mittel- und langfristigen Verbesserungen. Als genossenschaftliche Bankengruppe haben wir die besten Voraussetzungen, in dem wettbewerbsintensiven Firmenkundengeschäft erfolgreich zu sein, und dazu leisten wir unseren Beitrag.“

Übergreifende Finanzlösungen für den Mittelstand

Das Produkt- und Lösungsangebot der DZ BANK im Firmenkundengeschäft reicht über das klassische Kreditgeschäft hinaus. Dazu gehören kapitalmarktnahe Finanzierungen ebenso wie die Vermittlung von Fördergeldern, die umfassende Begleitung im Auslandsgeschäft, maßgeschneiderte Lösungen für die Absicherung von Zins- und Währungsrisiken sowie die Unterstützung beim Verkauf und bei der Übernahme von Unternehmen sowie vieles mehr. Von dieser Expertise profitieren die Kunden der Genossenschaftsbanken wie die Direktkunden der DZ BANK gleichermaßen.

 www.geschaeftsbericht.dzbank.de/metakreditgeschaeft

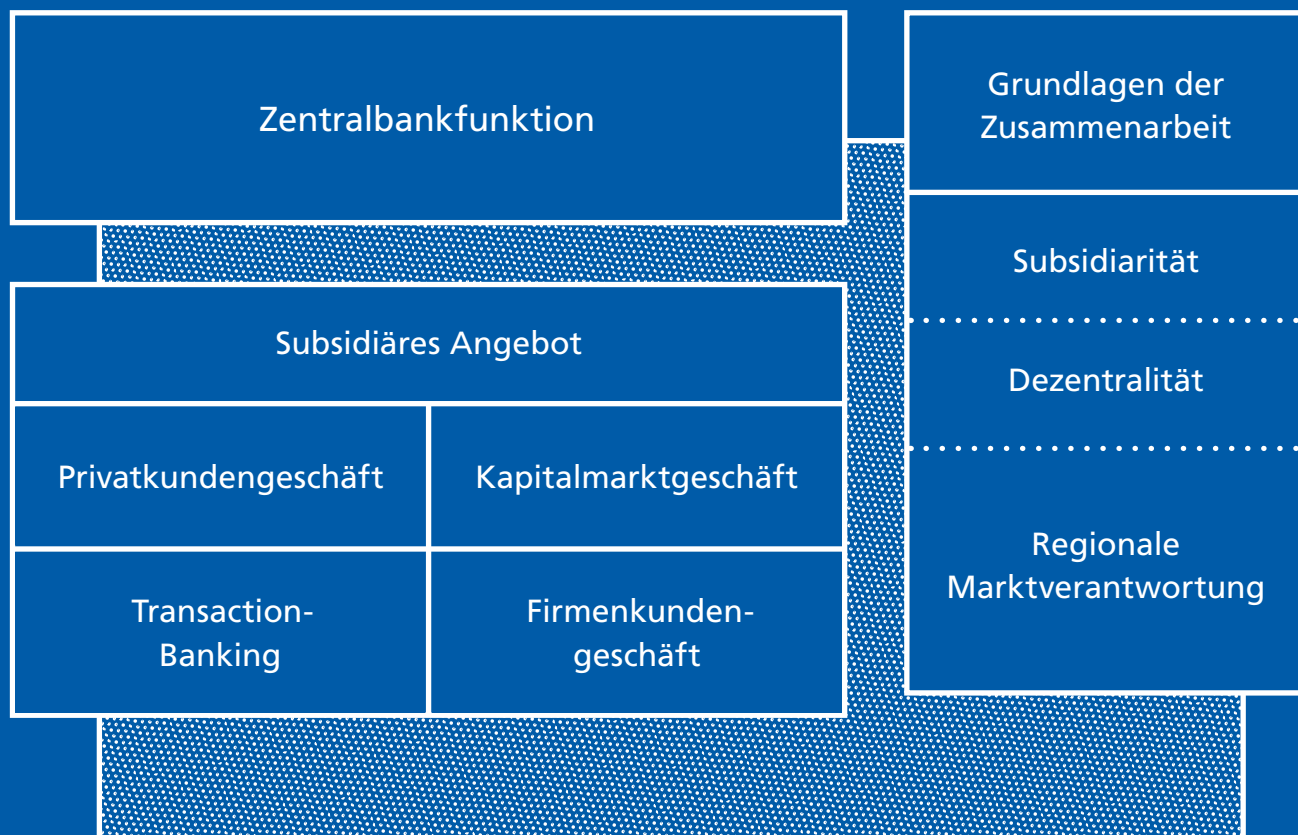
DZ BANK Gruppe – Partner in der Genossenschaftlichen FinanzGruppe Volksbanken Raiffeisenbanken

Die DZ BANK Gruppe ist Teil der Genossenschaftlichen FinanzGruppe, die rund 850 Volksbanken Raiffeisenbanken umfasst und, gemessen an der Bilanzsumme, eine der größten privaten Finanzdienstleistungsorganisationen Deutschlands ist. Innerhalb der Genossenschaftlichen FinanzGruppe fungiert die DZ BANK AG als Spitzeninstitut und Zentralbank und hat den Auftrag, die Geschäfte der Genossenschaftsbanken vor Ort zu unterstützen und ihre Position im Wettbewerb zu stärken. Sie ist zudem als Geschäftsbank aktiv und hat die Holdingfunktion für die DZ BANK Gruppe.

Der Konzern-Koordinationskreis ist das oberste Steuerungs- sowie Koordinationsgremium der DZ BANK Gruppe. Ziele des Konzern-Koordinationskreises sind die Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit des DZ BANK Konzerns und die Steuerung in Grundsatzfragen der Produkt- und Vertriebskoordination. Das Gremium gewährleistet die Abstimmung zwischen den wesentlichen Unternehmen der DZ BANK Gruppe im Hinblick auf eine konsistente Chancen- und Risikosteuerung, die Kapitalallokation, strategische Themen sowie die Hebung von Synergien. Dem Konzern-Koordinationskreis gehören der Gesamtvorstand der DZ BANK sowie die Vorstandsvorsitzenden der Bausparkasse Schwäbisch Hall, DZ HYP, DZ PRIVATBANK, R+V Versicherung, TeamBank, Union Investment und VR Smart Finanz an.

 www.geschaeftsbericht.dzbank.de/profil

Dienstleistungsspektrum der DZ BANK Gruppe für die Genossenschaftsbanken und deren Kunden



Verbundfokussierung und Subsidiaritätsprinzip

Voraussetzung für den Erfolg der Genossenschaftlichen FinanzGruppe ist die Stärkung der Position der Genossenschaftsbanken in ihrem Markt. Die DZ BANK Gruppe unterstützt dieses Ziel im Rahmen ihrer verbundfokussierten strategischen Ausrichtung auf Basis der Prinzipien der Subsidiarität, Dezentralität und regionalen Marktverantwortung. Dabei folgt sie dem Leitmotiv „Verbundfokussierte Zentralbank und Allfinanzgruppe“ und richtet ihr Handeln konsequent an drei strategischen Stoßrichtungen aus: Wachstum konform mit der Genossenschaftlichen FinanzGruppe, Fortsetzung der Fokussierung sowie Vernetzung in der Gruppe und mit den Genossenschaftsbanken.

Starke Marken – starke Partner

Ausgewählte Marken der DZ BANK Gruppe

Zur DZ BANK Gruppe zählen die Bausparkasse Schwäbisch Hall, DZ HYP, DZ PRIVATBANK, R+V Versicherung, TeamBank, die Union Investment Gruppe, VR Smart Finanz und verschiedene andere Spezialinstitute. Die Unternehmen der DZ BANK Gruppe mit ihren starken Marken gehören damit zu den Eckpfeilern des Allfinanzangebots der Genossenschaftlichen FinanzGruppe. Anhand der vier Geschäftsfelder Privatkundengeschäft, Firmenkundengeschäft, Kapitalmarktgeschäft und Transaction Banking stellt die DZ BANK Gruppe ihre Strategie und ihr Dienstleistungsspektrum für die Genossenschaftsbanken und deren Kunden dar.

Diese Kombination von Bankdienstleistungen, Versicherungsangeboten, Bausparen sowie von Angeboten rund um die Wertpapieranlage hat in der Genossenschaftlichen FinanzGruppe eine große Tradition. Die Spezialinstitute der DZ BANK Gruppe stellen in ihrem jeweiligen Kompetenzfeld wettbewerbsstarke Produkte zu vernünftigen Preisen bereit. Damit sind die Genossenschaftsbanken in Deutschland in der Lage, ihren Kunden ein komplettes Spektrum an herausragenden Finanzdienstleistungen anzubieten.



Die DZ BANK ist die zweitgrößte Geschäftsbank in Deutschland und das Spitzeninstitut der Genossenschaftlichen FinanzGruppe Volksbanken Raiffeisenbanken. Sie ist Zentralbank für die 850 Genossenschaftsbanken in Deutschland, denen sie mehrheitlich gehört. Als „DZ BANK. Die Initiativbank“ unterstützt sie die Geschäfte der eigenständigen Genossenschaftsbanken vor Ort, um deren Position im Wettbewerb zu stärken. Dabei hat sich das Zusammenspiel von dezentraler Kunden- und zentraler Produktkompetenz bestens bewährt.

🔗 Mehr erfahren unter www.dzbank.de



519 Mrd. €

Die DZ BANK ist mit einer Konzern-Bilanzsumme von 519 Mrd. Euro die zweitgrößte Bank in Deutschland.





Die R+V Versicherung zählt zu den führenden Versicherern in Deutschland und ist seit vielen Jahren auf Wachstumskurs. In der Lebens- sowie der Schadens- und Unfallversicherung steht R+V auf Platz zwei. Mehr als acht Millionen Kunden mit über 24 Millionen versicherten Risiken vertrauen auf die Leistungen des Wiesbadener Versicherers.

☑ Mehr erfahren unter www.ruv.de



44,5 Mrd. €

Gesamtbestand Immobilienfinanzierung
Ende 2018

16,9 Mrd. €

Bruttobeitragsvolumen für 2018

 **DZ PRIVATBANK**



Die DZ HYP ist eine führende Immobilienbank in Deutschland und Kompetenzcenter für Öffentliche Kunden in der Genossenschaftlichen FinanzGruppe. Die subsidiäre Betreuung der Volksbanken Raiffeisenbanken ist ein zentrales Element der Vertriebsaktivitäten der DZ HYP. Sie unterstützt die Banken vor Ort in den vier Geschäftsfeldern Gewerbekunden, Wohnungswirtschaft, Öffentliche Kunden und Privatkunden/Private Investoren. Gewerblichen Immobilienkunden – Investoren, Bauträgern und Projektentwicklern – bietet die DZ HYP hoch individualisierte Finanzierungslösungen.

☑ Mehr erfahren unter www.dzhyp.de

Schwäbisch Hall

Auf diese Steine können Sie bauen

Schwäbisch Hall ist mit rund 7,2 Millionen Kunden die größte Bausparkasse Deutschlands. Auch in der Baufinanzierung gehört sie zu den führenden Anbietern. Seit der Unternehmensgründung 1931 ist Schwäbisch Hall fest in der Genossenschaftlichen FinanzGruppe verankert. Die gemeinsamen genossenschaftlichen Werte Respekt, Solidarität, Verantwortung und Partnerschaftlichkeit verdichten sich bei Schwäbisch Hall zur Unternehmensmission „Gemeinsam Heimat schaffen und erhalten“. Über 3.300 Mitarbeiter im eigenen Außendienst und rund 3.000 Kollegen im Innendienst sorgen für die qualifizierte Beratung und Betreuung der Kunden. Schwäbisch Hall ist auch im Ausland präsent. Die Beteiligungsgesellschaften in Osteuropa und China haben über drei Millionen Kunden.

 Mehr erfahren unter www.schwaebisch-hall.de



30,6 %

Marktanteil Ende 2018



Die Union Investment Gruppe ist der Experte für Fondsvermögensverwaltung in der Genossenschaftlichen FinanzGruppe. Seit über 60 Jahren entwickelt Union Investment Anlagelösungen für private und institutionelle Anleger. Mehr als 3.100 Mitarbeiter betreuen ein verwaltetes Vermögen von 323,4 Milliarden Euro. Insgesamt vertrauen Union Investment knapp 4,5 Millionen Kunden ihr Geld an.

 Mehr erfahren unter www.union-investment.de

323,4 Mrd. €


Assets under Management

Gute operative Entwicklung Kundengeschäft wächst

Die DZ BANK Gruppe hat im Jahr 2018 ein Ergebnis vor Steuern von knapp 1,4 Milliarden Euro erzielt. Dieses ordentliche Ergebnis basiert auf einer guten operativen Entwicklung. In den meisten Bereichen haben unsere Geschäftseinheiten ihr Geschäftsvolumen und ihre Marktanteile gesteigert. Seitens des Kapitalmarktes gab es 2018 dagegen eher Gegen- als Rückenwind. Auch dies spiegelt sich in den Ergebnissen wider. Gleichwohl hat uns das Ergebnis erlaubt, belastende Sonderfaktoren zu verarbeiten.

Die Kapitalsituation der DZ BANK Gruppe ist weiterhin zufriedenstellend. Trotz einer Ausweitung des Geschäftsvolumens blieb die harte Kernkapitalquote zum 31.12.2018 mit 13,7 Prozent stabil. Diese Entwicklung ist Ausdruck eines umsichtigen Managements der Risikoaktiva und unserer hohen Thesaurierungskraft.

Die wichtigsten Zahlen und Fakten zum Ergebnis der DZ BANK Gruppe im Geschäftsjahr 2018 finden Sie auf den Folgeseiten.

 Den vollständigen Geschäftsbericht 2018 finden Sie unter: www.geschaeftsbericht.dzbank.de

1.370 Mio. €

Konzernergebnis
vor Steuern

13,7 %

Harte Kernkapitalquote
(Vollanwendung CRR)

2.299 Mio. €

Provisionen und
Bonifikationen für
Genossenschaftsbanken

519 Mrd. €

Bilanzsumme

AA-

Rating
(Standard & Poor's)

30.732

Anzahl der Mitarbeiter
im Jahresdurchschnitt

Ertragslage

Erträge

5.450 Mio. €

Konzernergebnis vor Steuern

1.370 Mio. €

Gewinn- und Verlustrechnung

in Mio. €

Zinsüberschuss	2.799
Provisionsüberschuss	1.955
Handelsergebnis	285
Ergebnis aus Finanzanlagen	150
Sonstiges Bewertungsergebnis aus Finanzinstrumenten	-120
Ergebnis aus dem Versicherungsgeschäft	490
Risikovorsorge	-21
Verwaltungsaufwendungen	-4.059
Sonstiges betriebliches Ergebnis	-109
Konzernergebnis vor Steuern	1.370

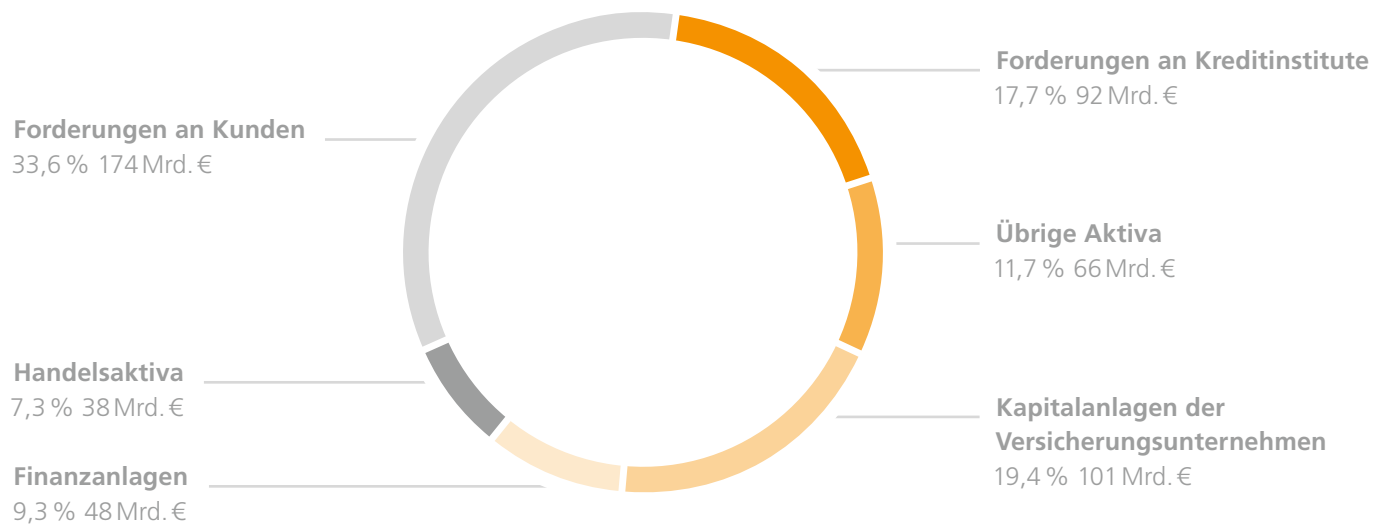
Aufwand- Ertrags-Relation

74,5 %

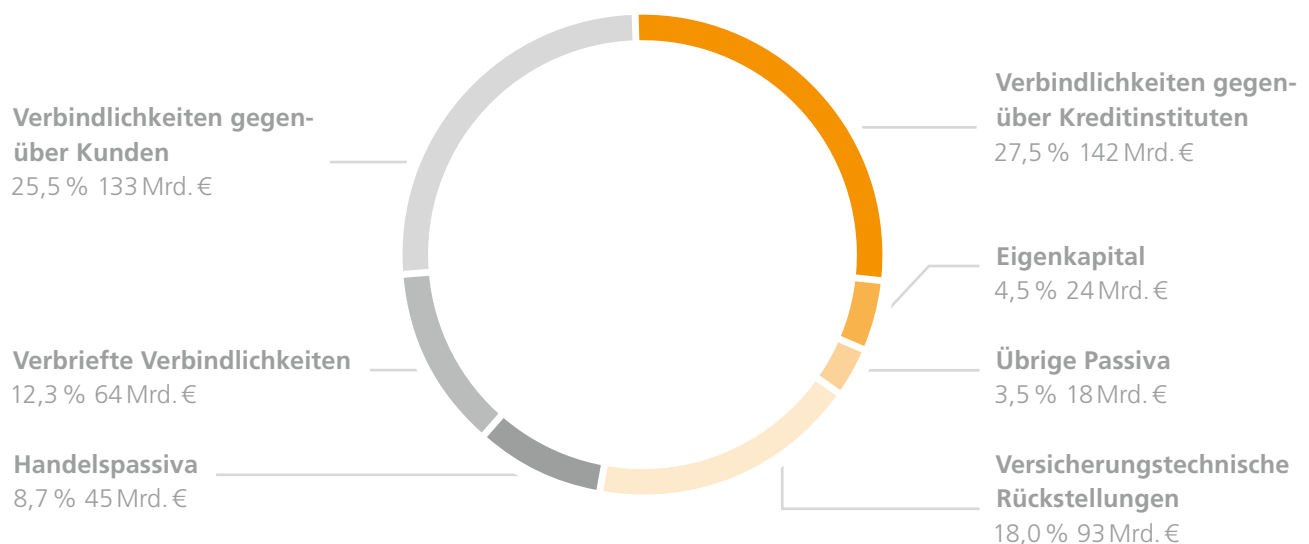
Bilanzstruktur

Angaben gerundet

519 Mrd. € Aktiva



519 Mrd. € Passiva



Das Jahr 2018 im Rückblick

Im vergangenen Jahr ist in der DZ BANK Gruppe viel passiert. Die wichtigsten Geschäftserfolge und Meilensteine im Überblick.

 www.geschaeftsbericht.dzbank.de/rueckblick

Januar: 25 Jahre DZ BANK Kunstsammlung

Zu den Projekten anlässlich des Jubiläumjahres gehörten Ausstellungen, Workshops und Podiumsdiskussionen.



Februar: Union Investment zum 16. Mal mit Höchstnote ausgezeichnet

5 Sterne beim Fondskompass der Zeitschrift Capital – das hat kein anderer Anbieter bisher so oft in Folge geschafft.

30. Juli: DZ HYP erfolgreich an den Start gegangen

Der Zusammenschluss der genossenschaftlichen Immobilienbanken DG HYP und WL BANK erfolgte rückwirkend zum 1. Januar 2018.



Juni: R+V startet Smart-Home-Projekt

Kooperation mit dem Malteser Hilfsdienst und IBM: 25 Wohnungen meist alleinlebender Senioren wurden mit dem intelligenten Assistenzsystem „Malteser Care“ ausgestattet, das medizinische Notsituationen erkennt und daraufhin Alarm schlägt.

30. Mai: FinanzbildungsKonferenz der Union Investment

Vertreter aus Politik, Gesellschaft und Wirtschaft diskutierten in Berlin, wie finanzielle Bildung im Kampf gegen Überschuldung oder Vermögensverluste wirken kann.



August: Schwäbisch Hall ist „beste Bausparkasse 2018“

Platz eins beim jährlichen Bausparkassen-Test des Deutschen Kundeninstituts im Auftrag der Finanzzeitung Euro am Sonntag – zum vierten Mal in Folge.

25. September: DZ BANK emittiert ersten Green Bond

Die Anleihe im Format „Senior Preferred“ mit einem Volumen von 250 Millionen Euro war deutlich überzeichnet. Insbesondere bei genossenschaftlichen Banken und institutionellen Anlegern war das Interesse groß.

1. Oktober: TeamBank seit 15 Jahren in der Genossenschaftlichen FinanzGruppe

Zum 1. Oktober 2003 wurde die DZ BANK neuer Eigentümer des Vorgängerinstituts und die damalige norisbank damit Bestandteil des Verbundes.

Oktober: R+V Vorreiter bei Selfie-Ident-Verfahren

Kunden können ihr digitales Kundenportal nun per Video-Ident-Verfahren selbst freischalten. R+V bietet diese Möglichkeit als erster Versicherer in Europa an.



6. Dezember: Wolfgang Kirsch in Berlin verabschiedet

Rund 350 Wegbegleiter aus der Finanzwelt, der genossenschaftlichen Organisation sowie aus Politik und Gesellschaft verabschiedeten den langjährigen Vorstandsvorsitzenden der DZ BANK feierlich in den Ruhestand.



Dezember: Schwäbisch Hall unterstützt seit über 10 Jahren „Off Road Kids“

Die Bausparkasse spendete auch für das Jahr 2019 wieder an die Hilfsorganisation, die in den 25 Jahren ihres Bestehens mehr als 5.000 junge Menschen unterstützt hat, die auf der Straße leben.

November: Union Investment: Verwaltetes Immobilienvermögen erstmals über 40 Milliarden Euro

Damit bestätigt der Experte für Fondsvermögensverwaltung in der Genossenschaftlichen FinanzGruppe seine marktführende Rolle.



Personalstrategie

Attraktiver Arbeitgeber

Die DZ BANK Gruppe ist für mehr als 30.000 Mitarbeiter ein attraktiver Arbeitgeber. Wir leben die genossenschaftlichen Werte – getreu unserem Motto „Mehr beWIRken“. Das macht uns so besonders und so erfolgreich und zeigt sich in einem sehr guten Arbeitsklima und einer niedrigen Fluktuationsquote. Mitarbeiter und Führungskräfte begegnen sich auf Augenhöhe, ein persönlicher, vertrauensvoller und kooperativer Umgang wird großgeschrieben. Mit unserer lebensphasenorientierten Personalpolitik bieten wir unseren Mitarbeitern langfristige Perspektiven für die berufliche Zukunft und Raum für eine persönliche Entwicklung und Lebensplanung. Unsere Vergütung, gepaart mit Zusatzleistungen wie beispielsweise betrieblicher Altersvorsorge, unser betriebliches Gesundheitsmanagement sowie unsere Angebote zu einer besseren Vereinbarkeit von Berufs- und Privatleben bilden ein attraktives Gesamtpaket.

Persönliche Entwicklung

Die DZ BANK Gruppe will ihre Mitarbeiter langfristig binden und sie entsprechend ihren Anforderungen weiterentwickeln. Die Vielfalt in der jeweiligen Ausrichtung der neun verschiedenen Gruppenunternehmen eröffnet den Mitarbeitern die Möglichkeit, das breite Spektrum der Finanzdienstleistungen kennenzulernen – ohne Arbeitgeberwechsel. Neben einheitlichen Wechselbedingungen zahlen verschiedene Initiativen auf unterschiedlichen Ebenen auf das Ziel ein, die Durchlässigkeit der Unternehmensgrenzen zu erhöhen. In jedem Unternehmen gibt es beispielsweise einen Karriere-Scout, der bei möglichen Karriereschritten oder bei Jobwechsel vertraulich berät und begleitet. Formate wie die „Informationstage“, die abwechselnd jährlich in zwei bis drei Unternehmen stattfinden, fördern den Blick über den eigenen Teller- rand und unterstützen den fachlichen Austausch.

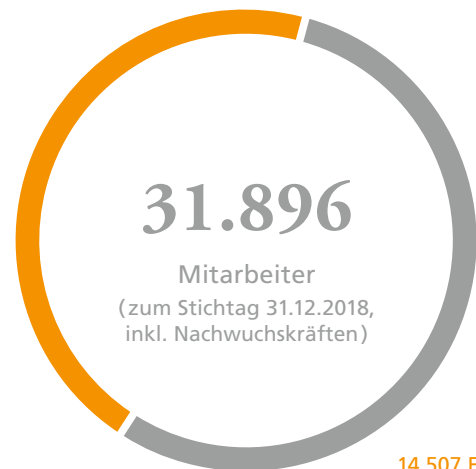
Potenzielle Mitarbeiter oder Interessierte können auf einer eigenen Karriereseite (karriere.dzbankgruppe.de) mehr über die DZ BANK Gruppe erfahren. In redaktionellen Beiträgen und einem Social-Media-Bereich erhält man Einblicke in Leistungen und Angebote der einzelnen Unternehmen sowie Informationen zu aktuellen Veranstaltungen. Die Initiative „Mitarbeiter werben Mitarbeiter“, welche ebenfalls auf eine übergreifende Personalpolitik und Nachfolgeplanung abzielt, ist erfolgreich und wird fortgeführt. In den ersten 15 Monaten sind knapp 2.000 Bewerbungen eingegangen.

Work-Life-Balance

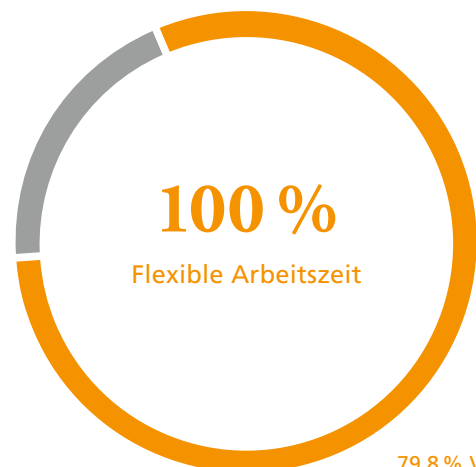
Die Unternehmen der DZ BANK Gruppe sind bereits seit mehreren Jahren durch die berufundfamilie Service GmbH zertifiziert. Diese zeichnet Arbeitgeber für ihre familien- und lebensphasenorientierte Personalpolitik aus. Das Siegel, welches bei jeder Auditierung an konkrete Maßnahmen geknüpft ist, muss alle drei Jahre neu bestätigt werden (www.berufundfamilie.de).

Cross-Mentoring-Programm

Seit mehreren Jahren starten regelmäßig Tandems aus Abteilungsleitern (Mentees) und Bereichsleitern (Mentoren) aus unterschiedlichen Unternehmen. Dies schärft den eigenen Blick und fördert das Verständnis für die jeweils anderen Geschäftsmodelle und Unternehmen. Daneben ergibt sich für die Teilnehmer die Option, ihre eigenen Karrierewege über Unternehmensgrenzen hinweg zu erweitern.



14.507 Frauen
17.389 Männer



79,8 % Vollzeit
20,2 % Teilzeit

IMPRESSUM

Mehr zu Ausbildungs- und Karrierechancen unter:
www.karriere.dzbankgruppe.de.

In unserem Nachhaltigkeitsportal informieren wir
kontinuierlich über nachhaltigkeitsrelevante Themen:
www.wertewelt.dzbank.de.

Dieser Bericht ist im Internet unter
www.geschaeftsbericht.dzbank.de digital abrufbar.



Bleiben Sie jederzeit über die DZ BANK Gruppe
informiert – über unsere Social-Media-Kanäle:
www.dzbank.de/newsroom

DZ BANK AG
Deutsche Zentral-Genossenschaftsbank,
Frankfurt am Main
Platz der Republik
60325 Frankfurt am Main

Postanschrift:
60265 Frankfurt am Main

Telefon +49 69 7447-01
Telefax +49 69 7447-1685
www.dzbank.de
mail@dzbank.de

Vertreten durch den Vorstand:
Uwe Fröhlich (Co-Vorstandsvorsitzender)
Dr. Cornelius Riese (Co-Vorstandsvorsitzender)
Uwe Berghaus
Dr. Christian Brauckmann
Ulrike Brouzi
Wolfgang Köhler
Michael Speth
Thomas Ullrich

Vorsitzender des Aufsichtsrats:
Henning Deneke-Jöhrens

Zahlen im Überblick

DZ BANK GRUPPE

in Mio. €	2018	2017		31.12.2018	31.12.2017
ERTRAGSLAGE			RISIKOLAGE		
Erträge ¹	5.450	6.555	LIQUIDITÄTSADÄQUANZ		
Risikovorsorge	-21	-786	DZ BANK Gruppe		
Konzernergebnis vor Steuern	1.370	1.810	Ökonomische Liquiditätsadäquanz (in Mrd. €) ³	12,0	16,1
Konzernergebnis	918	1.098	DZ BANK Institutgruppe		
Aufwand-Ertrags-Relation (in Prozent) ²	74,5	60,4	Liquiditätsdeckungsquote – LCR (in Prozent) ⁷	141,4	161,7
	31.12.2018	31.12.2017			
VERMÖGENSLAGE			KAPITALADÄQUANZ		
Aktiva			DZ BANK Gruppe		
Forderungen an Kreditinstitute ²	91.627	89.414	Ökonomische Kapitaladäquanz (in Prozent) ⁴	167,8	169,8
Forderungen an Kunden	174.438	174.376	DZ BANK Finanzkonglomerat		
Handelsaktiva	37.942	38.709	Bedeckungssatz für das Finanzkonglomerat (in Prozent) ^{5,6}	175,7	182,9
Finanzanlagen	48.262	57.486	DZ BANK Institutgruppe		
Kapitalanlagen der Versicherungsunternehmen	100.840	96.416	Harte Kernkapitalquote (in Prozent) ^{6,7,8}	13,7	13,7
Übrige Aktiva ²	65.624	49.193	Kernkapitalquote (in Prozent) ^{6,7,8}	14,3	14,3
			Gesamtkapitalquote (in Prozent) ^{6,7,8}	16,8	17,2
Passiva			Leverage Ratio (in Prozent) ⁶	4,3	4,4
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	142.486	136.122	MITARBEITER IM JAHRESDURCHSCHNITT (ANZAHL)	30.732	30.279
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	132.548	126.319	LANGFRISTRATING		
Verbriefte Verbindlichkeiten	63.909	67.327	Standard & Poor's	AA-	AA-
Handelspassiva	44.979	44.280	Moody's Investors Service	Aa1	Aa3
Versicherungstechnische Rückstellungen	93.252	89.324	Fitch Ratings	AA-	AA-
Übrige Passiva	18.047	18.717			
Eigenkapital	23.512	23.505			
Bilanzsumme	518.733	505.594			
Geschäftsvolumen	905.467	871.114			

1 Zinsüberschuss + Provisionsüberschuss + Handelsergebnis + Ergebnis aus Finanzanlagen + Sonstiges Bewertungsergebnis aus Finanzinstrumenten + Ergebnis aus dem Versicherungsgeschäft + Sonstiges betriebliches Ergebnis.

2 Vorjahreswert angepasst.

3 Die ökonomische Liquiditätsadäquanz wird durch die Kennzahl Minimaler Liquiditätsüberschuss zum Ausdruck gebracht. Der gemessene Wert bezieht sich auf das Stressszenario mit dem geringsten Minimalen Liquiditätsüberschuss. Das interne Mindestziel bezieht sich auf die Beobachtungsschwelle.

4 Das interne Mindestziel ist die Gelb-Schwelle im Ampelsystem zur Steuerung und Überwachung der ökonomischen Kapitaladäquanz. Der ursprünglich zum 31.12.2017 gemessene Wert betrug 170,5 Prozent. Dieser Wert wurde aufgrund der turnusgemäßen Neukalkulation des Gesamtsolvabilitätsbedarfs im Sektor Versicherung angepasst.

5 Zum 31.12.2018 gemessener Wert: vorläufiger Bedeckungssatz; zum 31.12.2017 gemessener Wert: endgültiger Bedeckungssatz.

6 Gemessene Werte gemäß der CRR-Vollanwendung.

7 Die externen Mindestziele entsprechen den bindenden aufsichtsrechtlichen Mindestkapitalanforderungen. Einzelheiten zu den Mindestkapitalanforderungen sind im Kapitel 7.3.3 des Geschäftsberichts 2018 enthalten.

8 Die Werte zum 31.12.2017 weichen von den entsprechenden, im halbjährlichen Chancen- und Risikobericht 2018 und im Chancen- und Risikobericht 2017 offengelegten Werten wegen der Umstellung des Ausweises auf CRR-Vollanwendung und aufgrund aufsichtsrechtlicher Vorgaben ab.

