

Bilanzpressekonferenz der Stadtsparkasse Düsseldorf  
am 10. März 2020

Karin-Brigitte Göbel  
Vorstandsvorsitzende der Stadtsparkasse Düsseldorf

---

Es gilt das gesprochene Wort!

*Die angegebenen Zahlen sind vorläufig,  
das Testat der Wirtschaftsprüfer des RSGV steht noch aus.*

Sehr geehrte Damen, meine Herren,

wir begrüßen Sie zu unserer Bilanzpressekonferenz. Wir geben [Ihnen heute] einen Überblick über den Verlauf des Geschäftsjahres 2019; zeigen die Entwicklung in unseren wichtigsten Geschäftsfeldern und informieren Sie über den Stand wichtiger Projekte in der Stadtparkasse Düsseldorf. Schließlich stellen wir Ihnen die (vorläufigen) Zahlen aus der Ertragsrechnung 2019 vor und geben einen Ausblick auf das laufende Jahr.

Sie haben uns im vergangenen Jahr in zahlreichen Artikeln begleitet; dazu die Veränderungen unseres Geschäftsstellennetzes sowie die Nutzung der mobilen Geschäftsstelle verfolgt. Sie haben das Angebot unserer digitalen Kundenlösungen aufgegriffen und das 25jährige Jubiläum des Japan Desk mitgefeiert, und schließlich immer wieder unser gesellschaftliches Engagement für Düsseldorf und die Region thematisiert. Für diese engagierte Berichterstattung sage ich Ihnen: herzlichen Dank!

Das Wirtschaftsjahr 2019 war das zehnte Wachstumsjahr in Folge. Allerdings ist die Wirtschaftsdynamik seit dem 3. Quartal 2018 deutlich geringer ausgefallen als in den Vorjahren. In 2019 betrug das Wirtschaftswachstum magere 0,6 Prozent! Es ist quasi ein „Auf“ ohne „Schwung“!

Aber viele Indikatoren zeigen sich wenig beeindruckt von diesen geringeren Wirtschaftswachstumsraten:

- Der Arbeitsmarkt ist weiterhin robust! Arbeitslosigkeit und Unterbeschäftigung sanken im Vorjahresvergleich um gut 70.000 auf 2.267.000 oder die Arbeitslosenquote ging im Bundesdurchschnitt um 0,2 Prozentpunkte auf 5,0 Prozent zurück.
- Auch die Wirtschaftsregion Düsseldorf zeigt sich robust. Die Zahl der versicherungspflichtigen Beschäftigten stieg um 1,2 Prozent auf fast 425.000.
- Die Zahl der Unternehmensinsolvenzen verharrt bundesweit auf dem niedrigen Stand des Jahres 2018, d.h. sie ist kleiner als 20.000! (19.140)
- Jedoch ist die Zahl der Unternehmensinsolvenzen in unserer Region leicht angestiegen, sie blieb aber auf einem geringen Niveau (von 300 auf 328).

Diese wirtschaftlichen Rahmenbedingungen stellen eine wichtige Grundlage für unsere Geschäftsentwicklung dar.

Als ein erstes Resümee zum Geschäftsjahr 2019 halte ich fest: Es war ein erfolgreiches Jahr für die Sparkasse Düsseldorf. Trotz großer Herausforderungen durch die Geldpolitik der EZB, weiterer regulatorischer Vorgaben und einer flauen Wirtschaftsentwicklung haben wir unsere Ziele erreicht und in wesentlichen Teilen deutlich übertroffen.

Dazu einige Zahlen, Daten und Fakten im Überblick:

- Die **Bilanzsumme** stieg von 11,7 Mrd. € auf 12,7 Mrd. €.
- Das **Kreditneugeschäft** mit unseren Firmen und den privaten Haushalten hat mit einem Volumen von 1,94 Mrd. € wieder einen hervorragenden Wert erreicht.
- Der **Kreditbestand** stieg um gut 560 Mio. € auf 9,16 Mrd. €.

- Kunden haben uns neues Geld in Höhe von 700 Mio. € anvertraut. So verwalteten wir zum Jahresultimo 9,74 Mrd. € (ohne Treasury) - das höchste Einlagenvolumen aller Zeiten.
- Das **Ergebnis vor Steuern** fiel zwar mit 62,5 Mio. € auf den ersten Blick um rund 9 Mio. € geringer aus als in 2018. Allerdings trug damals – wie berichtet – ein Sondereffekt in zweistelliger Millionenhöhe zum Ergebnis bei.
- Die **Kernkapitalquote** liegt mit 17,6 Prozent weiterhin deutlich über den regulatorischen Anforderungen.
- Die **Cost-Income-Ratio (CIR)** betrug 72,2 Prozent. Bei der aktuellen EZB-Geldpolitik scheint es für unser Haus unrealistisch, einen Wert von unter 70 Prozent zu erreichen.
- Mit Blick auf das **Kundengeschäft** und die **Bilanzsumme** stehen wir im Ranking von rd. 380 Sparkassen in Deutschland in der TOP-Ten-Liste. Im Rheinland, also dem Verbundgebiet des RSGV, nach den beiden Kölner Sparkassen auf Rang 3.
- Unsere geschäftlichen Zuwächse im Privat- und im Firmenkundengeschäft zählen zu den Spitzenwerten der deutschen Sparkassen.

## Zur Geschäftsentwicklung

Düsseldorf zählt zu den wettbewerbsintensivsten Standorten in Deutschland. Nicht nur alle wichtigen In- und Auslandsbanken sind prominent vertreten, sondern auch die Fin Tech-Szene ist aktiv. Aus diesem Grund bleibt die Zahl der Kundenverbindungen ein hervorragender Indikator, um die eigene Marktposition zu bestimmen.

- Rund 260.000 private Haushalte unterhalten bei uns ihr Girokonto. Im Verhältnis zur Zahl der Haushalte in Düsseldorf und der Stadt Monheim am Rhein haben damit rechnerisch fast

70 Prozent der Haushalte ein Girokonto bei der Stadtsparkasse Düsseldorf.

- Hinzu kommen ca. 42.500 Geschäftsgirokonten. Auch dies ist eine Marktdurchdringung von deutlich über 60 Prozent.
- Von den über 300.000 Girokonten sind über 188.000 online-Konten. Allein in 2019 stieg ihr Anteil um 10.617.
- Außerdem gibt es mehr als 320.000 Sparkonten. Übrigens, 2,2 Mrd. € entfallen auf Spareinlagen, 6,9 Mrd. € auf Sichteinlagen und 94 Mio. € auf Termineinlagen.

Die Zahlen zum „klassischen“ Sparen stelle ich Ihnen vor, weil auch die Düsseldorfer und Monheimer Kundschaft unvermindert an traditionellen Sparformen festhält. Trotz Null- und Minuszinsen – unsere Kunden bevorzugen nach wie vor liquide bzw. risikoarme Anlageformen!

- Diese Haltung spiegelt sich auch in der Zahl der Wertpapierdepots unserer Kunden (wider): Sie liegt seit Jahren bei 48.000 Depots recht konstant.

## **Zum Privatkundengeschäft**

Im Jahr 2019 ist das Kreditneugeschäft mit privaten Kunden - auf dem hohen Niveau von 2018 - noch einmal um gut 14 Mio. € auf 674,4 Mio. € gewachsen. Baufinanzierungen machten mit 488,4 Mio. € den größten Anteil aus; Konsumentendarlehen sanken um 7 Mio. € auf 119,3 Mio. €. Der Gesamtbestand unseres Kreditgeschäftes mit privaten Kunden stieg um 221,0 Mio. € auf 3.941,0 Mio. € (Vorjahr: 3.720,0 Mio. €). Per Jahresultimo 2019 summierte sich der Bestand der privaten Wohnbaufinanzierungen auf 3.203,9 Mio. € (Vorjahr: 3.060,8 Mio. €), der Bestand der Verbraucherkredite auf 260,6 Mio. € (Vorjahr: 239,7 Mio. €).

In der letzten Bilanzpressekonferenz habe ich erläutert, dass die Geschäftsstelle heute nicht mehr ausschließlicher Dreh- und Angelpunkt der Kundenbeziehung ist und wir deshalb das Geschäftsstellennetz an die veränderte Kundennachfrage anpassen. Die Digitalisierung verändert nicht nur Prozessabläufe, auch immer mehr Kunden erledigen ihre Anliegen über die unterschiedlichsten Vertriebskanäle (Geschäftsstelle, Geldautomat, online-Banking, App).

Das Geschäftsjahr 2019 stand im Privatkundengeschäft im Zeichen der Umsetzung der neuen Vertriebsstruktur: Wir sind weiter an 40 Standorten für unsere Kunden persönlich vor Ort, 32 Standorte mit unseren klassischen Privatkundencentern und 8 Standorte, die über die mobile Filiale betreut werden. Die Umsetzung dieser neuen Struktur bei laufendem Geschäftsbetrieb ist hervorragend gelungen, sie wurde von den Mitarbeitenden vor Ort mit hohem Engagement erfolgreich gestaltet.

Auch für uns war diese Struktur unterschiedlicher Vertriebskanäle ein Experiment, das aus heutiger Sicht ohne große Friktionen geglückt ist, wieso?

Beispiel: mobile Filiale

Nun, seit dem 1. Oktober 2019 fährt die mobile Filiale regelmäßig – zu festgelegten Zeitpunkten – frühere Geschäftsstellen-Standorte an. Die Reaktionen unserer Kunden sind fast ausschließlich positiv; die Standorte werden sehr gut angenommen, nur in Gerresheim liegt die Nutzungsquote etwas unter den anderen [Standorten]. Bis Dezember 2019 haben 2.500 Kunden die mobile Filiale in Anspruch genommen; dabei stehen SB- und Kassentransaktionen im Mittelpunkt, aber ebenso die Abgabe von Überweisungen. Beratungsanfragen sind eher selten,

hier fungiert die mobile Filiale eher als Drehscheibe: sie vermittelt Beratungstermine an die stationären Kolleginnen und Kollegen.

Ende März sind wir dann ein halbes Jahr „mobil“ im Einsatz. Dann werden wir Erfahrungsberichte und Kundenreaktionen auswerten. Nach heutiger Erkenntnis ist die mobile Filiale als Vertriebskanal im Privatkundengeschäft nicht mehr wegzudenken.

Medialer Vertrieb:

Seit 2018 haben wir konsequent das mediale Produkt- und Serviceangebot ausgebaut. Im Kern geht es um die Schaffung von digitalen und telefonischen Angeboten für unsere Kunden, die für Kunden einen echten Mehrwert bieten.

Einige Beispiele zur Anschauung:

- Online-Banking-Nutzer verwenden automatisch das e-Postfach, das im Februar 2019 um den eSafe erweitert wurde; dies ermöglicht Kunden, wichtige Dokumente elektronisch sicher zu hinterlegen!
- Mit Hilfe der elektronischen Signatur (eSign) können Kunden viele Produkte (z. B. einen Privatkredit) abschließen, ohne eine Filiale aufzusuchen. Von der Beantragung bis zur Auszahlung eines Privatkredits vergehen in der Regel maximal 24 Stunden.
- Die Sparkassen-App bietet Banking mit dem Smartphone oder Tablet: Auf diese Weise werden Überweisungen ausgeführt, Daueraufträge eingerichtet oder Umsätze abgefragt. Dank Multibankingfunktion können auch eigene Konten bei anderen Banken in der Sparkassen-App hinterlegt und abgefragt werden.

- Mit unserem Roboadvisor „fyndus“ hat die Stadtsparkasse Düsseldorf eine eigene digitale Vermögensverwaltung etabliert. Je nach der Anlagementalität bietet „fyndus“ ein passendes Anlageportfolio mit attraktiven Investmentthemen. „fyndus“ nutzt das Knowhow der Deka; 354 Kunden nutzen das Angebot der digitalen Vermögensverwaltung „fyndus“; insgesamt wurde ein Depotvolumen im ersten Jahr per Jahresultimo von 4,6 Mio. € angelegt.
- Außerdem startete unser Chat Bot „Linda“. Dieses mediale Kommunikationsangebot erweitert unseren Service, der Kunden 24/365 zur Verfügung steht.

Im Geschäftsjahr 2019 hat die Mediale Filiale mehr als 325.000 Anrufe angenommen und viele Geschäftsvorfälle fallabschließend erledigt. Das abgeschlossene Kreditvolumen über diesen Kanal stieg um über 50 Prozent auf 11,6 Mio. €.

Wir bauen konsequent unsere Finanzplattform weiter aus. Unter den rheinischen Sparkassen nimmt unser Haus bei der Thematik Digitalisierung eine führende Position ein.

## **S-Immobilien**

Seit Januar 2019 führt die Stadtsparkasse Düsseldorf unter der Marke „S-Immobilien“ das Immobilien-Maklergeschäft in der Region Düsseldorf in Eigenregie. Der Start verlief überaus erfolgreich und zeigt die hohe Attraktivität und die hohe Nachfrage nach Immobilien durch unsere Kunden.

Bereits im ersten Jahr wurden 112 Alleinaufträge, d. h. exklusive Vermarktung durch S-Immobilien, von Kunden beauftragt.



In Summe wurden Immobilienwerte in Höhe von 18,4 Mio. € bereits im ersten Jahr notariell beurkundet. Eine besondere Erfolgsstory.

### **Private Banking**

In sehr bewegten Zeiten war das Private Banking der Stadtparkasse Düsseldorf unverändert ein wichtiger Faktor innerhalb des Privatkundengeschäftes. Durch eine intensive Kundenbetreuung sowie das auf Ganzheitlichkeit ausgerichtete Geschäftsmodell konnte das Private Banking wiederum überdurchschnittliches Wachstum generieren. Einen starken Anstieg verzeichnete dabei das Aktivgeschäft, das um 9 Prozent wuchs. Ebenso erfreulich zeigte sich die Entwicklung im Wertpapiervolumen, welches um 14,6 Prozent stieg. Das Mandatsgeschäft nahm dabei eine tragende Rolle ein. Die betreuten Kundenverbände konnten im vergangenen Jahr ebenfalls um 9 Prozent auf aktuell rund 4.500 gesteigert werden.

### **Geschäft mit unseren Verbundpartnern**

Als Teil der S-Finanzgruppe stellen wir über Verbundpartner Finanzprodukte und Dienstleistungen, ob Leasing, Factoring, Bausparen, Versicherungen oder Wertpapiere – für alle Kunden zur Verfügung. Die Stadtparkasse Düsseldorf hält ein Produkt- und Dienstleistungsangebot vor, das dem einer Universalbank entspricht.

Ich hatte vorhin erläutert, dass unsere Privatkunden weiterhin risikoarme Anlageformen präferieren. Jedoch gilt dies nicht für das Bausparen: Seit Jahren stößt der Bausparvertrag auf ein schwindendes Interesse. Insgesamt wurden Verträge mit einem Volumen von 70,5 Mio. € (Vorjahr: 91,1 Mio. €) neu abgeschlossen, das heißt im Vergleich zu 2018 minus 22,6 Prozent.

Kontinuierlich wächst dagegen das Versicherungsgeschäft, die Provinzial ist der bevorzugte Kooperationspartner.

Allerdings arbeiten wir in speziellen Produktbereichen auch mit anderen Versicherungen zusammen.

Insgesamt wurde eine Steigerung des policierten Versicherungsgeschäfts von 19,3 % auf 151,7 Mio. € in 2019 (Vorjahr: 127, 1 Mio. €) erreicht.

Erfreulich ist die Entwicklung im Wertpapiergeschäft: Der Gesamtbestand stieg um rd. 500 Mio. € auf 5,0 Mrd. € (Vorjahr: 4,5 Mrd. €), getragen von Aktien und Fondsanteilen.

### **Firmenkundengeschäft**

Schon allein die Zahl der Geschäftsgirokonten, die ich Ihnen nannte, belegt die starke Position der Stadtparkasse in Düsseldorf und der Region.

Dabei reicht die Kundschaft vom Existenzgründer über den Handwerksbetrieb und Mittelständler bis hin zum global agierenden Konzern. Zwei weitere Kundengruppen spielen für unser Haus eine große Rolle:

- **Institutionelle Kunden**, das sind Kommunen, kommunale Unternehmen und Einrichtungen, Stiftungen und Sozialverbände, Pflegeeinrichtungen, Krankenhäuser sowie Kirchengemeinden.
- **Gewerbliche Immobilienkunden**, das sind Bauträger, Projektentwickler und Immobilieninvestoren in Düsseldorf und der Region.

Im Geschäftsjahr 2019 hat die Sparkasse Düsseldorf in diesem Geschäftsfeld neue Kredite in Höhe von 1.270 Mio. € (Vorjahr: 1.592 Mio. €) zugesagt. Die reduzierte Wachstumsdynamik gegenüber dem Rekordjahr in 2018 beruht vor allem auf einer merklichen Abkühlung der weltweiten Konjunktur. Die Unternehmen zeigen sich bei Investitionen zurückhaltend. Die unsichere Lage im Welthandel belastet das Auslandsgeschäft infolge sich abschwächender Exporte. Dennoch konnten wir in Folge unseres besonderen Fokus unsere Mittelständischen Kunden auch in 2019 hier erfolgreich begleiten.

Trotz des rückläufigen Neugeschäftsvolumens gegenüber dem Rekordjahr 2018 ist der Kreditbestand im Firmenkundensegment zum Jahresultimo um 431 Mio. € und damit um 9,7 % auf 4.873 Mio. € sehr erfreulich gestiegen.

Die Segmente des Firmenkundengeschäftes im Einzelnen:

- Im Geschäft mit Unternehmen mit einer Umsatzgröße bis 20 Mio. € ging zwar das Neugeschäft zurück: Es fiel von 189,7 Mio. € in 2018 auf 132,6 Mio. € im Berichtsjahr. Dies zeigt besonders auffällig die Investitions-Zurückhaltung, aber die Kreditbestände stiegen um 14 Mio. € auf 0,8 Mrd. €, sodass wir unsere Marktführerschaft am Standort Düsseldorf weiter stabilisieren konnten.
- Bei Unternehmenskunden mit einem Umsatz > 20 Mio. € sowie institutionelle Kunden verzeichnen wir bei einem Neugeschäft, das mit 668,9 Mio. € etwas unter dem des Vorjahres liegt (709,6 Mio. € in 2018), ein Kreditwachstum von 13,2 % auf nunmehr 2,2 Mrd. €. Hier zahlt sich unsere Expertise in allen Produktfeldern einer typischen Universalbank aus.

- Das Kreditneugeschäft mit gewerblichen Immobilienkunden betrug nach 692,5 Mio. € in 2018 in 2019 468,6 Mio. €. Der Kreditbestand wuchs damit nochmals um 12 % auf fast 1,9 Mrd. € trotz einer konsequenten Neugeschäftsselektion auf Basis unserer Kreditvergabestandards, die wir –wie auch in anderen Segmenten– trotz wettbewerblicher Übertreibungen nicht gelockert haben.

Der Kredit ist und bleibt das wichtigste Fremdfinanzierungsprodukt, alternative Finanzierungen, wie Leasing und Factoring, sind wichtige Ergänzungsprodukte. Im Bereich Factoring war das Neugeschäft fast konstant mit einem Volumen von 333,2 Mio. € (Vorjahr: 335,9 Mio. €). Das Neugeschäftsvolumen im Leasing stieg dagegen erfreulicherweise auf 45,4 Mio. € (Vorjahr: 36,5 Mio. €).

### **Treasury und Asset Management**

Mit diesem Geschäftsfeld steuern wir sowohl unsere eigenen Anlagen und schließen Zins- und Währungssicherungsgeschäfte für unsere Kunden ab. Immer wichtiger wird die Betreuung institutioneller Kunden wie Pensionskassen oder Versorgungswerke. Wir legen eigene Fonds für diese Kundengruppe auf, die eine gute Performance seit vielen Jahren aufweisen. Im Derivategeschäft hat der Bereich in 2019 einen der höchsten Barwerte überhaupt erzielt; er stellte sich auf über 5,4 Mio. € ein. Durch den Vertrieb unserer eigenen [Stadtsparkasse Düsseldorf] Fonds konnten weitere Erträge in Höhe von 9,6 Mio. € vereinnahmt werden.

## **Förderung Wirtschaftsstandort Düsseldorf**

Erst vor wenigen Wochen hat die „Financial Times“ die Landeshauptstadt Düsseldorf in mehreren Kategorien als eine der attraktivsten Wirtschaftsstandorte in Europa ausgezeichnet. Kein Kreditinstitut in Düsseldorf ist wegen seiner Standortgebundenheit so stark an der Zukunftsgestaltung des Wirtschaftsstandortes interessiert wie die Stadtparkasse Düsseldorf. Wirtschaftsförderung verstehen wir als Teil unserer Geschäftsstrategie. Dieses kommt besonders bei der Förderung und Begleitung von Existenzgründungen zum Ausdruck. Die Zahl von Existenzgründungen geht seit Jahren in Deutschland zurück bzw. stagniert. Das ist grundsätzlich kein neues Phänomen: In Zeiten einer guten Wirtschaftsverfassung nimmt das Gründungsgeschehen an Dynamik ab. Wir als Stadtparkasse Düsseldorf sehen seit Jahren einen anderen Trend: die Zahl der Unternehmen in Gründung steigt, die Startup-Szene in Düsseldorf ist quicklebendig! Das zeigt sich in den Zahlen des Jahres 2019, in dem wir 97 Unternehmensgründungen erfolgreich begleiteten (Vorjahr: 76) und so zahlreiche Arbeitsplätze sicherten bzw. neue schafften. Für diese Gründungsvorhaben wurden Kredite in Höhe von 11,4 Mio. € neu ausgelegt (Vorjahr: 9,38 Mio. €).

## Zur Ertragslage der Stadtsparkasse Düsseldorf im Geschäftsjahr 2019

Die Zahlen zur Ertragslage der Stadtsparkasse Düsseldorf haben noch vorläufigen Charakter, denn es sind keine testierten Zahlen. Der Jahresabschluss wird erst im Juni vom Verwaltungsrat festgestellt. Die Zahlen, die ich heute vortrage, können sich im engen Bereich noch ändern, haben aber bereits eine hohe Validität.

- Wie bereits eingangs gesagt, wird das **Ergebnis vor Steuern** ohne Veränderung der Vorsorgereserven bei erfreulichen 62,5 Mio. € liegen (Vorjahr: 71,0 Mio. €).
- Der **Zinsüberschuss** ist traditionell die wichtigste Ertragsquelle einer Sparkasse. Im vergangenen Jahr ging der Zinsüberschuss leicht von 196,5 Mio. € auf 192,4 Mio. € zurück.
- Der **Provisionsüberschuss** ist nahezu unverändert von 86,2 Mio. € in 2018 auf 86,0 Mio. € verblieben.
- Unter Berücksichtigung sonstiger Erträge weisen wir einen **Bruttoertrag** von 280,9 Mio. € in 2019 aus, das sind 5,1 Mio. € weniger als in 2018.
- Der **ordentliche Aufwand**, hier insbesondere der Verwaltungsaufwand, ist um 2,6 Mio. € von 205,7 Mio. € in 2018 auf 203,1 Mio. € in 2019 gesunken. Insbesondere durch unser Neuausrichtung sind die **Personalaufwendungen** um 4,6 Mio. € von 133,4 Mio. € in 2018 auf 128,8 Mio. € zurückgegangen.
- Der **Sachaufwand** lag bei 73,2 Mio. € (Vorjahr: 69,5 Mio. €). Die höheren Aufwendungen stehen im Zusammenhang mit Umbauten des Geschäftsstellennetzes und Umbauten bzw. Instandhaltungen dieses Objektes an der Berliner Allee, das wir im Rahmen der

sogenannten „Ein-Haus-Strategie“ so umgestalten, dass künftig alle Mitarbeitenden hier an der Berliner Allee und natürlich in den Geschäftsstellen ihren Arbeitsplatz haben.

- Unter Berücksichtigung **sonstiger ordentlicher Aufwendungen** weisen wir ein **Betriebsergebnis vor Bewertung** von 77,9 Mio. € aus. Dies entspricht nahezu dem Niveau des Vorjahres von 80,3 Mio. €. Nach **Berücksichtigung des Bewertungsergebnisses** ergibt sich ein **Betriebsergebnis** nach Bewertung von 73,1 Mio. € (Vorjahr: 59,4 Mio. €.).

**Fazit:** Wir zeigen in 2019 ein Ergebnis, das unsere starke Position am Bankenplatz Düsseldorf unterstreicht.

## Unser Nutzen für Düsseldorf und die Region

Das erfreuliche Ergebnis des Geschäftsjahres 2019 wird wie in den vergangenen Jahren zu einer Ausschüttung an den Träger führen. Der Verwaltungsrat wird im Juni den Jahresabschluss feststellen und dem Rat der Landeshauptstadt einen Vorschlag zur Ausschüttung vorlegen. Der Rat wird dann über den Vorschlag beschließen.

Die Ausschüttung an den Träger ist sicherlich für die Kommune wichtig, zumal die Beträge in den vergangenen Jahren mit die höchsten waren, die eine Sparkasse in Deutschland überhaupt ausschüttet. Unser Mehrwert geht aber über den monetären Aspekt weit hinaus.

- Nach wie vor ist die Stadtparkasse Düsseldorf, auch nach der Reduktion, mit mehr als 1.600 Mitarbeitenden einer der größten Arbeitgeber in der Stadt.
- Unser Leistungsspektrum richtet sich an alle Kunden – unabhängig von der Größe des Vermögens oder des Finanzbedarfs. Damit sind wir in Düsseldorf und der Stadt Monheim am Rhein das einzige Kreditinstitut, das vom Zahlungsverkehr über das Einlagengeschäft bis hin zum Kredit- und Wertpapiergeschäft allen Kundengruppen ein umfassendes Produkt- und Dienstleistungsangebot anbietet.
- Unser gesellschaftliches Engagement ist bewusst breitgefächert. Fast 900 Projekte haben wir in 2019 unterstützt. Vom Brauchtum bis zum Sport, von Kunst und Kultur bis zur Förderung von Wissenschaft und Forschung, von Bildungseinrichtungen bis zur Unterstützung sozialer Projekte – allein in 2019 stellten wir 2,8 Mio. € zur Verfügung! Und dies wird auch in Zukunft so bleiben: für 2020 nenne ich Ihnen nur zwei Beispiele: 50 Jahre Schauspielhaus



und das Theater der Welt sowie natürlich „125 Jahre Fortuna Düsseldorf“!

## **Ausblick 2020**

Alle bisher gemachten Aussagen zu den Konjunkturperspektiven sind seit dem Wochenende zu hinterfragen. Die Chefvolkswirte der Sparkassenfinanzgruppe erwarteten Ende Januar 2020 eine Steigerung des Bruttoinlandsproduktes von 0,9 Prozent. Die Auswirkungen der Corona-Epidemie sind dabei nicht berücksichtigt gewesen, sie sind noch nicht abschätzbar. Neben der Corona-Epidemie sind weiterhin die handelspolitischen Konflikte die größten Risiken. Im extremen Fall kann das Wirtschaftswachstum zum Erliegen kommen.

Trotz der guten Auftragszahlen im Januar 2020 können wir eine Rezession nicht mehr ausschließen. Dennoch bleiben Investitionen für unsere Firmenkunden wichtig.

- Herausforderungen und Chancen der Digitalisierung erfordern aus unserer Sicht auch für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) Investitionen. Deshalb haben wir eine Mittelstandsoffensive aufgelegt, mit der wir zwei Ziele verfolgen:

1. Gemeinsam mit einer Unternehmensberatung haben wir den „Digitalisierungsscheck“ erarbeitet, der Unternehmen einen Leitfaden gibt, wie digitale Techniken Geschäftsmodelle zukunftssicherer gestalten. Wir werden in 2020 mit externen Partnern Workshops anbieten, um unsere Firmenkunden bei der Umsetzung zu begleiten.

2. Investitionen in digitale Technik kosten Geld. Deshalb haben wir ein Sonderkreditprogramm für Unternehmen in Düsseldorf und der Region ins Leben gerufen.

Zum Privatkundengeschäft:

- Die Nachfrage nach Wohnimmobilien bleibt ungebrochen. Die Preise von Grundstücken sind im vergangenen Jahr in Düsseldorf wieder deutlich gestiegen, allein Einfamilienhaus-Grundstücke um 15 Prozent. In 2020 werden wir diesen Trend nutzen, um in der privaten Baufinanzierung das Neugeschäft auszubauen.
- Sparen wird in 2020 weiter auf dem hohen Niveau der letzten Jahre verharren. Wir werden im Interesse der Privatkunden diese aber stärker für die Vorteile des Wertpapiersparens begeistern müssen.

Die Geldpolitik der EZB wird in den nächsten Jahren weitere Spuren in der Ertragsrechnung unseres Hauses hinterlassen! Wir sehen uns mit einer stimmigen Geschäftsstrategie auf dem richtigen Weg, denn:

1. Seit Jahren führen wir ein konsequentes Kostenmanagement. Es führte zu nachhaltig gesenktem Personal- und Sachaufwand. Dies wird auch in den nächsten Jahren unerlässlich bleiben.
2. Kostensenkung allein ist nicht ausreichend. Deshalb haben wir in den letzten Jahren den Vertrieb neu aufgestellt und im Privat- und Firmenkundengeschäft bessere Ergebnisse erzielt. Mit Schwerpunktthemen werden wir hieran anknüpfen. Wir sehen für die Zukunft weiteres Wachstumspotenzial in allen Geschäftsfeldern trotz der momentanen Situation.
3. Ein weiterer Fokus ist das Innovationsmanagement. Die Stadtsparkasse Düsseldorf wird sich multimedial aufstellen und ihr Geschäftsmodell anpassen. Aber wir werden weiter Sparkasse

bleiben! D. h. die Hausbank für die privaten Haushalte, mittelständischen Unternehmen und institutionellen Kunden. Auch in Zukunft sind wir mit Geschäftsstellen flächendeckend im Geschäftsgebiet präsent. Sie werden quasi als Schaltstellen für unsere Kundenkontakte wichtig bleiben; Berater werden hier intensiv ihre Betreuungsaufgaben erfüllen. Aber: wir werden auch unsere digitalen Netze ausbauen, um neue Kundenkontaktpunkte zu etablieren. Im Vergleich zu vielen Wettbewerbern sind wir hier bereits auf einem guten Weg. Data Analytics und weitere Innovationen stiften Mehrwerte für verschiedene Kundengruppen. Für unsere Sparkasse sorgen sie für höhere betriebswirtschaftliche Effizienz!

Wir sind als Kreditinstitut gut aufgestellt. Trotz der aktuellen Situation sehen wir uns mit Kreativität, Kundennähe und Leistungsbereitschaft für die Zukunft gerüstet!

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!