

**Bilanzpressekonferenz der Stadtsparkasse Düsseldorf
am 23. Februar 2016**

**Arndt M. Hallmann
Vorstandsvorsitzender 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,

herzlich willkommen zu unserer Bilanz-Pressekonferenz. Wir wollen Ihnen heute Details zum Geschäftsverlauf der Stadtsparkasse Düsseldorf in 2015 vorstellen; außerdem geben wir Ihnen einen Einblick in unsere Ertragsrechnung des vergangenen Jahres. Um es vorweg zu sagen: 2015 war ein gutes Jahr. Unsere Strategie greift, und davon profitieren gleichermaßen unsere Kunden, unsere Mitarbeiter, unser Träger und die Region, in der wir tätig sind.

Lassen Sie mich das anhand von fünf übergreifenden Punkten erläutern, die mir im Rückblick auf 2015 besonders wichtig sind:

1. **Wir sind operativ gut unterwegs** – und sind insgesamt zufrieden mit der Geschäftsentwicklung. Das zeigt sich sowohl im Neugeschäft im Kreditbereich als auch im Einlagengeschäft und im Wertpapiergeschäft.
2. **Wir haben die Risiken im Griff** – die Stadtsparkasse Düsseldorf ist deutlich robuster aufgestellt als noch vor einigen Jahren. Das spiegelt sich etwa im Bewertungsergebnis Kredit wider, das auch 2015 wieder mit einem deutlich positiven Vorzeichen schließt.
3. **Wir haben wichtige Weichen gestellt** – für eine schlagkräftige, effiziente und kundenorientierte Marktbearbeitung. Dafür steht unser neues Filialkonzept in Verbindung mit unserer Digitalisierungsstrategie.

4. Beides setzen wir auf der Basis eines neuen Personalkonzepts, das wir gemeinsam mit der Personalvertretung auf den Weg gebracht haben, ohne Strukturbrüche um.
5. **Wir geben der Gesellschaft zurück** – und haben 2015 unsere „Bürgerrendite“, die wir für unser gesellschaftliches Engagement in unserer Vertriebsregion ausschütten, gesteigert.
6. **Unsere Solidität zahlt sich aus!** Wir können an unseren Träger, die Landeshauptstadt Düsseldorf, ausschütten, ohne die weiterhin notwendige Aufstockung unseres Eigenkapitals zu vernachlässigen – weil wir nachhaltig profitabel aufgestellt sind und auch 2015 ein gutes Jahresergebnis erwirtschaftet haben. Dies war uns durch die in 2014 erreichte Risikoabsicherung möglich.

All dies, meine Damen und Herren, ist nicht selbstverständlich. Wir hatten zwar Rückenwind durch den guten Konjunkturverlauf und die starke Binnennachfrage. Doch wie alle anderen Kreditinstitute auch, stehen wir weiterhin vor enormen Herausforderungen, die auch in den nächsten Jahren massiven Druck auf unser Geschäftsmodell ausüben werden.

Ich nenne nur zwei Stichworte:

- 1.) Die anhaltende Niedrigzinsphase, hervorgerufen durch eine EZB-Geldpolitik, die wir als Sparkassen mit Sorge betrachten.
- 2.) Die zunehmende Regulierungsdichte, die uns auch weiterhin stark beschäftigen und belasten wird. Allein 2015 haben sich bei uns hohe Belastungen für die Bewältigung der regulatorischen Aufgaben ein-

gestellt. In 2016 stehen - soweit bis heute geplant - 20 Gesetzesänderungen und neue Regularien im Finanzaufsichtsrecht an.

Ob jede Maßnahme für jedes Kreditinstitut zielführend ist und dem gesamten Finanzsystem mehr Stabilität gibt, muss bezweifelt werden. Bevor weitere Gesetze verabschiedet werden, sollten die bisherigen Regelungen auf Wirkung und Sinnhaftigkeit überprüft werden.

Appelle an den Gesetzgeber alleine helfen aber nicht. Wir sind gefordert, uns darauf einzustellen und eine vorsorgende Unternehmenspolitik zu betreiben. Ich erwarte in der Branche als Konsequenz aus Niedrigzinsphase und zunehmender Regulierung eine weitere Konzentration durch Fusionen, aber auch Marktaustritte. Es werden sich auch einige Häuser – vor allem kleinere – weiterhin aus verschiedenen Geschäftsfeldern, etwa aus dem Wertpapiergeschäft, zurückziehen. Ich halte auch dies für einen fatalen Trend.

Für uns ist die Frage: Wie können wir auch in Zukunft unserem öffentlichen Auftrag gerecht werden und uns gegen die herausfordernden Rahmenbedingungen immunisieren? Wir haben die Antwort bereits 2012 mit unserer Geschäfts- und Risikostrategie gegeben, die ein klares Koordinatensystem setzt:

- Eigenständigkeit,
- Arbeitsplatzsicherheit und
- Ausschüttungsfähigkeit

als strategische Ziele und Richtschnur verantwortlichen Handelns. Dabei geht es für uns als Vorstand auch immer um ein Ausbalancieren der

Interessen der verschiedenen Anspruchsgruppen – seien es Kunden, Mitarbeiter, der Träger oder der Gesellschaft insgesamt.

Lassen Sie mich vor dem Hintergrund dieser Rahmensetzung nun auf die Geschäftsentwicklung im Einzelnen eingehen:

Zu den einzelnen Geschäftsfeldern

Die Stadtsparkasse Düsseldorf ist und bleibt die wichtigste Hausbankverbindung für die privaten Haushalte, Unternehmen und Institutionen in Düsseldorf und der Region. Einige Zahlen und Fakten unterstreichen unsere starke Position, die wir 2015 weiter ausgebaut haben:

- rund 470.000 Kundenverbindungen betreuen unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiterinnen,
- über 370.000 Sparkonten,
- rund 260.000 private Girokonten,
- knapp 45.000 Geschäftsgirokonten und
- über 46.000 Wertpapierdepots

sind unserem Hause anvertraut.

Seit Jahren schneidet die Stadtsparkasse Düsseldorf bei den unterschiedlichsten Kunden- und Qualitätsbefragungen von Marktforschungsinstituten mit hervorragenden Noten ab. Erst vor wenigen Wochen erhielt unser Haus bei einem bundesweit durchgeführten Test durch das Deutsche Institut für Bankentests im Privat- und Firmenkundengeschäft die Auszeichnung „Beste Bank“ in NRW; bundesweit Rang 2 im Privatkundengeschäft und Rang 3 im Firmenkundengeschäft. Diese Auszeichnungen sind für uns der Beleg für die hervorragende Arbeit unserer Kolle-

ginnen und Kolleginnen im Markt, aber auch in allen Marktfolgebereichen. Sie sind für uns Ansporn, das hohe Qualitätsniveau für unsere Kunden dauerhaft zu sichern.

Geschäftliche Entwicklung

Im Geschäftsjahr 2015 haben wir das Neugeschäft im Bereich Kredit mit unseren Kunden ausgeweitet. Es wurden Darlehen in der Größenordnung von 1.321 Mio. Euro ausgereicht, ein Zuwachs von 50 Mio. Euro im Vergleich zu 2014. Hinter dieser Zahl stehen sehr unterschiedliche Entwicklungen in einzelnen Kundensegmenten. Während der Zuwachs bei Mittelstands-, Unternehmens- und Private Kunden teilweise über 50 % betrug, ging das Neugeschäft bei den gewerblichen Immobilienkunden und Institutionellen Kunden zurück.

Erfreulich zeigt sich auch die Entwicklung im Einlagengeschäft. Trotz des Niedrigzinsniveaus ist der Gesamtbestand unserer Einlagen um deutlich über 150 Mio. Euro auf 8.260 Mio. Euro gestiegen (Vorjahr: 8.103 Mio. Euro).

Hohe Zuwächse verzeichneten wir ebenfalls im Wertpapiergeschäft mit unseren Kunden. Das Geschäft mit Aktien, Anleihen und unterschiedlichsten Fonds und Zertifikaten stieg um über 550 Mio. Euro. Der Gesamtbestand im Kundenwertpapiergeschäft stieg auf 3,6 Mrd. Euro (Vorjahr: 3,04 Mrd. Euro). Insbesondere Fonds und Zertifikate wurden von unseren Kunden rege nachgefragt. Addiert man die Ersparnisbildung aus Einlagen- und Wertpapierkommissionsgeschäft zusammen, so betreute die Stadtparkasse Düsseldorf rund 700 Mio. Euro Kundengelder mehr als in 2014.

Privatkundengeschäft

Im Privatkundengeschäft lag ein besonderer Fokus auf dem Ausbau des Kreditgeschäfts sowie der Neuordnung unseres Vertriebs und des Geschäftsstellennetzes. Über 400.000 private Haushalte und Kleinunternehmen betreuen wir aktuell im Dezernat Privatkunden– sie sind integraler Bestandteil unseres Geschäftsmodells. Wir werden auch unseren öffentlichen Auftrag in diesem Kerngeschäft nachhaltig erfüllen und uns in diesem extrem wettbewerbsintensiven Umfeld behaupten.

Unser Erfolg in 2015 belegt dies eindrucksvoll: So ist etwa das Kreditneugeschäft mit unseren privaten Kunden im abgelaufenen Geschäftsjahr um rund 40 % gewachsen. Sowohl Wohnungsbaudarlehen als auch die klassischen Konsumentendarlehen waren stärker als im Vorjahr nachgefragt.

Die Zahlen zeigen: Der Wohnimmobilienstandort Düsseldorf bleibt gefragt, der Wunsch nach den eigenen vier Wänden hat bei vielen Haushalten hohe Priorität.

Stichwort Vertrieb: Das Privatkundengeschäft steht aktuell vor großen Herausforderungen: Der technische Wandel revolutioniert den traditionellen stationären Vertrieb. Die Digitalisierung verlangt nach neuen Antworten, wie die Verbindung zwischen Kunde und Kreditinstitut zufriedenstellend organisiert wird. Einige Zahlen untermauern, wie stark sich das Nutzungsverhalten unserer Kunden in den vergangenen Jahren gewandelt hat: Aktuell werden fast 50 Prozent aller Girokonten online geführt; Tendenz: deutlich steigend. Die klassischen Service-Nachfragen in den Geschäftsstellen sind rückläufig: Die Anzahl der beleghaften Überweisungen, die in den Geschäftsstellen getätigt werden, ging in den letzten zehn Jahren um mehr als die Hälfte auf knapp

3 Mio. p. a. zurück. Die Anzahl der Kassenposten verringerte sich in diesem Zeitraum um fast 40 Prozent.

Wir haben das Kundenverhalten analysiert und den Vertrieb im Privatkundengeschäft neu organisiert – mit zwei wesentlichen Treibern: 1.) Digitale Zugangskanäle werden ausgebaut und mit dem klassischen Geschäftsstellenvertrieb verzahnt. 2.) Die Präsenz von Geschäftsstellen in unserem Geschäftsgebiet wird an die Kundennachfrage neu angepasst.

Die neue Privatkundenstrategie verfolgt das Ziel, die Kunden an den Stellen ihrer Nachfrage mit der richtigen Ansprache bedarfsgerecht zu beraten und zu unterstützen. Dabei spielt unser stationäres Vertriebsnetz auch weiterhin eine zentrale Rolle. Wir investieren in unsere Geschäftsstellen in den nächsten Jahren über 8 Mio. Euro, um sie an die Wünsche unserer Kundschaft auszurichten. In diesem Jahr werden die Geschäftsstellen in Oberkassel, Derendorf und Bilk baulich neu gestaltet.

In 2015 ist der mediale Vertrieb deutlich ausgebaut worden. Wir bieten inzwischen zwei Dutzend fallabschließende Serviceprozesse via Telefon an; über unsere Internet-Filiale können Modernisierungsdarlehen online abgeschlossen werden. Kontoeröffnungen und Beratungen via Video werden in diesem Jahr folgen.

Für unser Privatkundengeschäft in 2015 stellte sich eine weitere Herausforderung, die unseres Erachtens besondere Aufmerksamkeit verdient: die finanzielle Erstversorgung der Flüchtlinge bei ihrer Ankunft in Düsseldorf. Seit Anfang September organisierte unser Haus am Flughafen-Bahnhof einen 24-Stunden-Geldwechsel-Service für Flüchtlinge. Ohne bürokratische Hürden organisierten unsere Kolleginnen und Kollegen aus den Geschäftsstellen die Bargeldauszahlung. Fast 3.000 Girokonten

für Flüchtlinge haben wir in 2015 eröffnet. Über 2.000 Barschecks der Stadt Düsseldorf wurden monatlich an Flüchtlinge ausgezahlt.

Diese Beispiele illustrieren, was den öffentlichen Auftrag einer Sparkasse ausmacht und wie wir ihn hier in Düsseldorf leben!

Geschäft mit unseren Verbundpartnern

Ein wesentliches Merkmal der S-Finanzgruppe ist die Verbundpartnerschaft zwischen Landesbanken, Sparkassen, Bausparkassen, Versicherungen und der DekaBank. Über diesen Verbund lassen sich nahezu alle Produkte und Dienstleistungen einer modernen Finanzgruppe darstellen. Ein wesentliches Element ist hierbei die Zusammenarbeit im Versicherungs-, Bauspar- und Wertpapiergeschäft.

Das Niedrigzinsumfeld hat ebenfalls seine Spuren im Versicherungs- und Bauspargeschäft hinterlassen. So gab es einen deutlichen Rückgang des Einmalbeitragsgeschäfts. Insgesamt wurde dennoch nur im Versicherungsgeschäft ein Rückgang der Wertungssummen von rund 8 % gegenüber dem Rekordergebnis des Jahres 2014 verzeichnet.

Vor dem Hintergrund der aktuell niedrigen Zinsen ist das Bausparen unserer Kunden ebenfalls rückläufig. Die abgeschlossene Bausparsumme aller Verträge war um 11 % rückläufig.

Das Wertpapiergeschäft legte in 2015 deutlich zu. Die Erträge hieraus lagen mit 9,4 Mio. Euro deutlich über Vorjahr (7,6 Mio. Euro). Das starke Wachstum im Wertpapiergeschäft der letzten Jahre setzte sich damit fort.

Die Erfolgsgeschichte der von der Stadtsparkasse Düsseldorf beratenen Fonds geht weiter. Nachdem das Vermögensmanagement der Stadtsparkasse Düsseldorf in Form der TOP Fonds seit seinem Start in 2013 mittlerweile auf ein Volumen von ca. 200 Mio. Euro angewachsen ist, wurde die erfolgreiche Fondspalette in 2015 noch weiter ausgebaut.

Mit Auflage des Fonds Stadtsparkasse Düsseldorf Nachhaltigkeit „Wertvoll1825“ , der die nachhaltige Ausrichtung unseres Kooperationspartner „oekom research“ ein Fondskonzept aufgelegt, welches unsere Fondspalette sinnvoll ergänzt. Es richtet sich an Anleger, die neben Rendite auch den nachhaltigen Aspekt der Vermögensanlage in den Vordergrund stellen und nur in Unternehmen und Länder investieren, die unserer Vorstellung von Nachhaltigkeit entsprechen.

Diese Vorstellungen werden regelmäßig von unserer Wertekommission überprüft. Wie bei allen unseren hauseigenen Fondskonzepten hat sich die Stadtsparkasse Düsseldorf aus Überzeugung selber am Stadtsparkasse Düsseldorf Nachhaltigkeit „Wertvoll 1825“ beteiligt.

Firmenkundengeschäft

Im Firmenkundengeschäft, das in unserem attraktiven Vertriebsgebiet einer stetig zunehmenden Wettbewerbsintensität unterliegt, haben wir unsere Position als führende Mittelstandsbank auf hohem Niveau verteidigt – wenn auch mit leichten Einbußen im Kreditgeschäft. Obwohl die Entwicklung in den einzelnen Segmenten durchaus unterschiedlich verlief, hinterließ die insgesamt zurückhaltende Investitionstätigkeit der Unternehmen in Deutschland Spuren in unserem Neugeschäft.

Wir haben hier neue Kredite mit einem Volumen von mehr als 910 Mio. Euro im vergangenen Jahr vergeben; dies waren rund 50 Mio. Euro weniger als in 2014.

Im Dezernat Firmenkunden/Private Banking/Treasury haben wir fünf verschiedene Kundengruppen zusammengefasst: Gewerbliche Immobilienkunden, Institutionelle Kunden und Stiftungen, Unternehmenskunden, Mittelstandskunden und Private Banking-Kunden. Diese Kundengruppen haben eines gemeinsam: Ihr Finanzierungs- und Anlagebedarf ist in der Regel hoch komplex und verlangt nach individuellen Lösungsansätzen. Finanzierungs- und Anlagebedarf gehen dabei oft Hand in Hand, so dass eine ganzheitliche Betreuung dieser Kundengruppen sinnvoll ist.

Wir haben uns in unserem Firmenkundengeschäft, wie Sie wissen, in unserer Strategie für eine klare Fokussierung auf die Region Düsseldorf entschieden. Das schränkt einerseits zwar die Wachstumspotenziale ein, aber wir haben hier das Know-how, kennen die Unternehmen in der Region und können die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen beurteilen. Damit können wir realistische Bewertungen und fundierte Entscheidungen vornehmen. Diese bewusste Konzentration war übrigens auch dem überdurchschnittlich hohen Wertberichtigungsbedarf der Stadtsparkasse Düsseldorf im Vergleich mit anderen Sparkassen in den vorangegangenen Jahren geschuldet, den wir unterdessen in den Griff bekommen haben. Ich gehe später näher darauf ein.

Zur Entwicklung in den einzelnen Segmenten im abgelaufenen Geschäftsjahr: Das Geschäft mit unseren **gewerblichen Immobilienkunden** ist in 2015 deutlich schwächer gewesen als in 2014. Das Neuzusagevolumen in 2015 betrug rund 250 Mio. Euro (Vorjahr: rund 420 Mio. Euro).

Vor dem Hintergrund unserer Risikoeinschätzung sind wir verstärkt selektive Engagements eingegangen, die zu unserem Gesamtbestand passen und ein ausgewogenes Portfolio bilden. In der gewerblichen Immobilienfinanzierung ist die Stadtparkasse Düsseldorf nach wie vor bei Investoren und Projektentwicklern eine ganz wichtige Adresse. Auch in 2015 haben wir viele, für Düsseldorf wichtige Vorhaben aufgegriffen, finanziert oder als Konsortialpartner begleitet. So entstand mit unserer Hilfe unter anderem das Projekt „Media Tower“ im Medienhafen, das „Industriehaus“ in der Schirmerstraße oder ein Kita-Projekt in der Hochstraße in Düsseldorf-Urdenbach.

Im Segment **Unternehmenskunden** stiegen die Volumina der neu ausgereichten Kredite auf rund 250 Mio. Euro (Vorjahr: 145 Mio. Euro). Lebhaft war ebenfalls die Nachfrage unserer **Mittelstandskunden**. Hier wurde ein Volumen von rund 150 Mio. Euro neu vergeben (Vorjahr: rund 100 Mio. Euro). Dies freut uns besonders, da gerade die Förderung des Mittelstandes Kernaufgabe der Sparkassen ist.

Rückläufig zeigte sich das Kreditgeschäft unserer **Institutionellen Kunden**. Hier wurden rund 110 Mio. Euro neue Kredite zugesagt (Vorjahr: 160 Mio. Euro).

Aktuell betreuen unsere Private Banking-Berater über 6.000 Kunden, die einen hohen Anlagebedarf nachgefragt haben. Im Unterschied zu vielen Privatbanken, die sich auf die Vermögensberatung spezialisiert haben, gehen wir über die klassischen Anlageprodukte wie Fonds, Aktien oder Zertifikate hinaus. Dieser ganzheitliche Ansatz des **Private Bankings** umfasst zusätzlich zu Anlagen auch Vorsorgethemen beispielsweise auch die Immobilienfinanzierung. Dabei nutzt das **Private Banking** die Kredit-

kompetenz des Hauses Bei größeren privaten Vermögen spielen Immobilien als eine Fassade der Anlage eine wichtige Rolle. Gerade in einer Region wie Düsseldorf mit hohem Wertsteigerungspotenzial sind Immobilien eine wichtige Asset-Klasse im Rahmen eines breit gestreuten Anlageportfolios. Begleitende Kreditfinanzierungen sind dabei – gerade vor dem Hintergrund des aktuellen Zinsniveaus – ein wichtiger Baustein in der Produktpalette. Allein in 2015 wurden im Segment Private Banking rund 160 Mio. Euro an Kreditzusagen getätigt. Im Vorjahr waren es 144 Mio. Euro.

Wichtig bei der Betreuung unserer Private Banking Kunden ist auch das Generationenmanagement, wo es um die Frage nach dem Übergang des Vermögens auf die nächste Generation geht.

Neben dem klassischen Kredit werden **Leasing** und **Factoring** wichtige Ergänzungen im gesamten Finanzierungsmix unserer Unternehmen. Das Neugeschäftsvolumen im Bereich Leasing betrug insgesamt 40,4 Mio. Euro bei 441 Verträgen (Vorjahr: 55 Mio. Euro bei 413 Verträgen). Der Umsatz im Factoring stieg von 214 Mio. Euro in 2014 auf 269 Mio. Euro im Berichtsjahr.

Wie in den Vorjahren war das Fördergeschäft und die Begleitung von Existenzgründungsvorhaben ein wichtiger Aspekt des Firmenkundengeschäfts. Auch dies verstehen wir als unsere ureigene Aufgabe als Sparkasse. Insgesamt wurden hier Mittel von 31 Mio. Euro neu zugesagt (Vorjahr: 17 Mio. Euro). Insgesamt wurden 126 Unternehmen bei der Gründung oder Unternehmensnachfolge begleitet. Rund 300 Arbeitsplätze wurden dadurch gesichert oder neu geschaffen.

Ertragslage im Geschäftsjahr 2015

Aktuell wird die Bilanz für das Geschäftsjahr 2015 aufgestellt. Alle Zahlen, die ich Ihnen vortrage, haben damit nur vorläufigen Charakter. Eines lässt sich allerdings schon heute sagen: Wir blicken, wie eingangs erläutert, auf ein gutes Jahresergebnis für 2015 zurück. Auch aufgrund von Sonderentwicklungen haben wir einen **Gewinn vor Steuern** erwirtschaftet, der über unseren Erwartungen liegt. Diese Ertragslage gibt die Möglichkeit, die Eigenkapitalquote weiter zu verbessern und: eine Ausschüttung an den Träger zu realisieren.

Die Details im Einzelnen:

- Unsere wichtigste Ertragsquelle, der **Zinsüberschuss**, ging im Vergleich zu 2014 um 12,9 Mio. Euro auf 225 Mio. Euro zurück. Angesichts der ultralockeren Zinspolitik ist dieser Rückgang zwangsläufig.
- Der **Provisionsüberschuss** stieg leicht um 0,4 Mio. Euro auf 71,2 Mio. Euro.
- Unter Berücksichtigung sonstiger ordentlicher Erträge stellt sich der **Bruttoertrag** auf 306,3 Mio. Euro. Er fällt damit um 10,8 Mio. Euro niedriger aus als in 2014.
- Der **Personalaufwand** fiel mit 141,1 Mio. Euro um 2,2 Mio. Euro geringer aus als in 2014. Der Rückgang ist Ausfluss einer moderaten Personalreduzierung durch natürliche Fluktuation.
- Der **Sachaufwand** für den Bankbetrieb ist mit 72,5 Mio. Euro um 1 Mio. Euro geringer ausgefallen als in 2014.

- Das **Betriebsergebnis vor Bewertung** errechnet sich nach Berücksichtigung des sonstigen ordentlichen Aufwands auf 85,0 Mio. Euro. Es liegt damit um 10,7 Mio. Euro unter dem Wert des Jahres 2014.

Zum Bewertungsergebnis

- Das **Bewertungsergebnis Kredit** ist auch in 2015 mit positivem Vorzeichen versehen, insbesondere da die Zuführungen zu den Einzelwertberichtigungen in 2015 deutlich niedriger ausgefallen sind, als die Auflösungen von verschiedenen Bewertungskomponenten. Das Bewertungsergebnis Kredit schließt mit einem positiven Saldo von 28,3 Mio. Euro.

Das außergewöhnlich gute Bewertungsergebnis Kredit hat zwei Ursachen:

1. Nach dem tiefen Rezessionsjahr 2009 war 2015 das sechste Jahr in Folge mit einem erfreulichen Konjunkturverlauf. Die Unternehmensinsolvenzen sind auf den tiefsten Stand seit der Wiedervereinigung gesunken. Das gilt auch für unseren Wirtschaftsstandort, der in einer guten Verfassung ist. Begünstigt werden aktuell die Unternehmen sicherlich auch durch die niedrigen Zinsen. Sie sichern zurzeit im Vergleich zu vergangenen Konjunkturzyklen einen historisch günstigen Kapitaldienst. Deshalb befinden sich auch die Zahlen der Unternehmensinsolvenzen auf einem Tiefpunkt.
2. Die in 2012 eingeführte neue Risikostrategie mit dem dargelegten Ausleihungsschwerpunkt auf Düsseldorf und die Region.

Mit dieser Ausrichtung sind wir in den vergangenen Jahren sehr gut gefahren und stehen nun auch im Branchenvergleich wieder gut da.

- Das **Bewertungsergebnis unserer Beteiligungen**, die wir durch unsere Zugehörigkeit zur S-Finanzgruppe halten, hat bis heute der Stadtsparkasse Düsseldorf viel Geld gekostet. Der Korrekturbedarf für die WestLB und ihre Nachfolgesellschaft, aber auch für die Landesbank Berlin Holding AG hat unsere Bilanzen der Vergangenheit stark belastet. In 2015 gab es hier erfreulicherweise keine nennenswerten Korrekturnotwendigkeiten.
- Unter Berücksichtigung aller Bewertungsergebnisse weisen wir ein **Betriebsergebnis nach Bewertung** von rund 110 Mio. Euro aus.

Es liegt um rund 30 Mio. Euro unter dem Vorjahreswert, der durch den Verkauf der Corpus-Beteiligung geprägt war.

- Nach Berücksichtigung des neutralen Ergebnisses erwarten wir einen **Gewinn vor Steuern** von rund 118 Mio. Euro (Vorjahr: 135 Mio. Euro).

Zur weiteren Bilanzaufstellung werden wir wie in den Vorjahren vorgehen: Wir werden die Ihnen bekannten Risiken aus der ehemaligen WestLB-Beteiligung des Verbandes weiter abschirmen. Wir werden die Körperschaft- und Gewerbesteuer entrichten und wiederum das Eigenkapital stärken.

Wir haben eine Eigenkapitalquote nach Dotierung, die über 16 Prozent liegt. Wir haben unseren Gremien immer wieder die Notwendigkeit einer

überdurchschnittlichen Eigenkapitalquote dargestellt und hierfür auch stets eine komfortable Zustimmung erhalten. Sie ist zwingend notwendig für die wirtschaftliche Eigenständigkeit der Sparkasse Düsseldorf. Und sie ist zwingend notwendig, um unsere Aufgaben im Rahmen des öffentlichen Auftrags, so wie es das Sparkassengesetz NRW definiert, dauerhaft erfüllen zu können.

Wir haben nun durch die solide Aufstellung unseres Instituts mit einer konsequenten Ausrichtung des Geschäftsmodells und der Risikostrategie auf den öffentlichen Auftrag eine Ausgangslage, die eine nachhaltige Ausschüttungspolitik an den Träger möglich macht – und vor allem eine verlässliche Richtgröße für die Zukunft bietet. Die Sparkasse Düsseldorf geht davon aus, 5 Prozent vom Gewinn vor Steuern (und ohne vorherige Bilanzmaßnahmen) zur Ausschüttung zu bringen. Für die Jahre 2014 und 2015 liegt eine Empfehlung von gut 16 Mio. Euro vor.

Um diese Summe richtig einzuordnen, darf ich Ihnen zur Ausschüttungspraxis der Sparkassen folgendes darstellen:

Im Gebiet der rheinischen Sparkassen haben im vergangenen Jahr 17 von 34 Sparkassen an den Träger einen Betrag ausgeschüttet. Insgesamt wurden 63 Mio. Euro hier an die Träger weitergereicht. Mit den vorgeschlagenen 5 Prozent vom Gewinn vor Steuern würde die Landeshauptstadt Düsseldorf zu den Trägern zählen, die absolut und in Relation zur Größe der Sparkassen mit am besten bedacht würde.

Mit Blick auf die gesamten Sparkassen im Bundesgebiet zählen die oben genannten Beträge ebenfalls zu den Spitzenwerten. In einigen Bundesländern schütten Sparkassen gar nichts an ihre Träger aus oder nur we-

nige Sparkassen mit kleinen Beträgen (Bayern, Rheinland-Pfalz, Baden-Württemberg).

Stadtsparkasse Düsseldorf: Unsere Bürgerrendite

Neben diesen Ausschüttungsbeträgen kommt der Stadt die Förderung zahlreicher Projekte für die Bürger, Unternehmen und Institutionen in Düsseldorf und der Region durch unser Haus zugute:

- Das vielfältige gesellschaftliche Engagement über Sponsoringmaßnahmen, Stiftungen, Spenden und den Erträgen aus dem PS-Zweckertrag ist ein bedeutendes Element der Geschäftsstrategie unseres Hauses. Dieses Engagement, unsere Bürgerrendite, summierte sich in 2015 auf 3,4 Mio. Euro. Damit haben wir rund 200.000 Euro mehr als 2014 „ausgeschüttet“ – und insgesamt über 1.000 Projekte aus den Bereichen Sport, Kunst und Kultur, Bildung und Wissenschaft, Soziales und Brauchtum gefördert. Kein Kreditinstitut fördert in diesem Umfang in Düsseldorf.

Und auch in 2016 werden wir an diesem Volumen keine Abstriche vornehmen. In diesem Jahr stehen dabei im Mittelpunkt das Schumann-Festival in der Tonhalle im Mai und die Feiern zum 70. Jahrestag der Gründung des Landes NRW im August.

- Einen Mehrwert für die Stadt zeigt sich auch in der Höhe der von der Stadtsparkasse Düsseldorf gezahlten Gewerbesteuer: Wir zählen zu den größten Steuerzahlern der Landeshauptstadt Düsseldorf.
- Die Stadtsparkasse Düsseldorf ist zudem ein bedeutender Auftraggeber für die mittelständische Wirtschaft. Aufträge in einem

Volumen von rund 30 Mio. Euro gehen jährlich an Unternehmen in Düsseldorf und der Region.

- Die Stadtparkasse Düsseldorf selbst ist mit rund 2.200 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern einer der größten Arbeitgeber und mit über 100 Auszubildenden einer der größten Ausbildungsbetriebe in Düsseldorf.

Wir kommen damit auf eine stolze Bürgerrendite, die hier in der Stadt und der Region verbleibt.

Ausblick 2016

Lassen Sie mich abschließend zu den weiteren Aussichten für unser Geschäft kommen. Die Konjunkturprognosen im Jahreswirtschaftsbericht 2016 der Bundesregierung fallen optimistisch aus, und auch die meisten Forschungsinstitute sind mit zuversichtlichen Stimmungsbildern zur Wirtschaftsentwicklung ins Jahr gestartet. Ob diese Berichte heute ebenso positiv ausfielen, wage ich zu bezweifeln. Die Liste der Belastungsfaktoren ist in den letzten Wochen nicht kleiner, sondern größer geworden: Die wirtschaftlichen und politischen Spannungen nehmen zu, die Unsicherheiten über den weiteren wirtschaftlichen Verlauf wachsen. Das Geschehen an den Börsen weltweit ist ein Spiegelbild dieser Irritationen: Noch nie sind die Verluste an den deutschen Börsen zu Beginn eines Jahres so drastisch ausgefallen wie in den ersten Wochen in 2016. Auch die Spannungen in der Euro-Zone (z. B. Brexit) haben wieder zugenommen; von einem sich selbst tragenden Aufschwung sind wir auf jeden Fall weit entfernt.

Ich kann für unser Haus festhalten: Unser Umfeld bleibt herausfordernd, die Märkte sind und bleiben volatil. Umso wichtiger ist es, an dem eingeschlagenen Weg festzuhalten. Vor diesem Hintergrund erwarten wir für 2016 insgesamt ein zufriedenstellendes Geschäftsjahr mit einer angemessenen Ertragslage.

Die langfristige Perspektive und die nachhaltige Ausrichtung der Sparkasse Düsseldorf stimmen:

- Wir wachsen im Neugeschäft, im Kreditbereich, im Einlagen- und im Wertpapiergeschäft.
- Wir haben die Risiken im Griff.
- Wir sind vertrieblich durch unser Geschäftsstellennetz und durch die Nutzung digitaler Kanäle hervorragend aufgestellt.
- Mit unserer „Bürgerrendite“ unterstützen wir gesellschaftliche Projekte in Düsseldorf wie kein anderes Unternehmen.
- Und wir sind in der Lage, einen ordentlichen Betrag an die Stadt Düsseldorf auszuschütten.

Die Weichen sind gestellt, um mit einem starken Kern nicht nur Zukunft zu sichern, sondern auch zu gestalten. Insofern greift unsere Strategie nicht nur heute – sie wird auch in Zukunft die richtige Wirkung zeigen.

Ich danke für Ihre Aufmerksamkeit!