

Thomas Groß

**CEO
Helaba**

**Bilanz-Pressekonferenz
2022**

**Webkonferenz
Frankfurt am Main**

3. März 2022

Es gilt das gesprochene Wort.

Vielen Dank Frau Krück!

Auch von meiner Seite und im Namen meines Vorstandskollegen ein herzliches Willkommen zu unserer Bilanzpressekonferenz.

Meine Damen und Herren,

wir alle sind Ende der letzten Woche in einer neuen Welt aufgewacht.

Dieser Satz unserer Außenministerin bringt aus meiner Sicht vieles auf den Punkt, und niemand kann sich dem entziehen. Ich hätte es nicht für möglich gehalten, dass wir einen derartigen Krieg im 21. Jahrhundert erleben müssen und auch wir verurteilen den Angriff Russlands auf die Ukraine.

Wir teilen die Ansicht, dass das ein eklatanter Bruch des Völkerrechts und ein gravierender Verstoß gegen die Menschenrechte und gegen alle Werte ist, die uns wichtig sind. Denn unsere Ziele als überzeugte Europäer und Demokraten sind ein friedliches Zusammenleben der Menschen, Ausgleich von Interessenunterschieden durch fairen Dialog und Respekt vor Andersdenken. Unser Mitgefühl gilt den Menschen in der Ukraine und deren Angehörigen auf der ganzen Welt.

Ich möchte aber auch meine Hochachtung für diejenigen aussprechen, die in Russland trotz drohender Verhaftung und Repressalien öffentlich für Freiheit und Demokratie eintreten.

Nach dem Einmarsch russischer Truppen in die Ukraine sind die Sanktionen gegen Russland deutlich ausgeweitet worden. Für uns als Helaba ist es selbstverständlich, dass wir alle von der Bundesregierung und der Europäischen Union beschlossenen Sanktionen konsequent umsetzen. Als einer der führenden Auslandszahlungsverkehrs-

Dienstleister ist die Umsetzung von Sanktionen bei uns ein standardisierter Prozess. Darüber hinaus haben wir unser Neugeschäft mit Russland bereits in der vergangenen Woche eingestellt.

Das laufende Jahr steht also unter dem Eindruck der jüngsten Entwicklung in der Ukraine und ich werde am Ende meiner Ausführungen nochmal darauf eingehen.

Meine Damen und Herren,

auch wenn es vor dem Hintergrund der aktuellen Geschehnisse schwerfällt, möchte ich nun zum eigentlichen Anlass unserer heutigen Pressekonferenz zurückkommen und Ihnen das Ergebnis 2021 der Helaba-Gruppe erläutern.

Lassen Sie mich dieses einleitend in seinen wesentlichen Aspekten zusammenfassen:

Wir haben im Gesamtjahr ein Konzernergebnis vor Steuern von 569 Mio. Euro erzielt. Das ist ein sehr erfreuliches Ergebnis. Es zeigt, dass wir auf Kurs sind. Zum einen zurück auf Kurs zum Vor-Pandemie-Niveau. Und darüber hinaus weiter auf Kurs, unsere gesteckten Ziele zu erreichen.

Die Zahlen belegen zudem, dass unsere strategische Agenda wirkt. Das operative Geschäft ist über das Gesamtjahr in fast allen Segmenten weitergewachsen. Besonders erfreulich ist der deutliche Anstieg des Provisionsergebnisses. Gleichzeitig haben wir die Risikovorsorge auskömmlich dotiert. Dank striktem Kostenmanagement konnten wir die Kosten in der Bank stabil halten, sodass der Verwaltungsaufwand im Konzern insgesamt nur moderat angestiegen ist – trotz deutlich höherer Bankenabgabe.

Zudem konnten wir weitere wesentliche Aspekte aus unserer strategischen Agenda erfolgreich voranbringen. Wir haben die Modernisierung unserer IT-Infrastruktur weiter beschleunigt. Und beim Thema „Nachhaltigkeit als Wachstumschance nutzen“ kommt insbesondere der Ausbau der ESG-Produktpalette und des Sustainable Finance Advisorys weiter gut voran. Mehr dazu werde ich in meinem zweiten Redeteil ausführen.

Erläuterungen Ergebniskomponenten:

Nun zu den wesentlichen Ergebniskomponenten im Detail.

Der **Zinsüberschuss** ist um 13 Prozent auf 1.326 Mio. Euro gestiegen.

Dieser Zuwachs ist zu großen Teilen den langfristigen

Refinanzierungsgeschäften mit der EZB – Stichwort TLTRO – zuzuordnen.

Prämien aus TLTRO schlagen mit 147 Mio. Euro zu Buche. Dieser

Sondereffekt ist auch im Gesamtergebnis deutlich sichtbar. Der

Zinsüberschuss aus dem operativen Kundengeschäft ist in Summe

weitgehend stabil geblieben. Der Rückgang in der Frankfurter Sparkasse

konnte durch einen Anstieg in der Helaba Bank mehr als kompensiert

werden.

Besonders erfreulich hat sich der **Provisionsüberschuss** entwickelt. Nach

einem Anstieg um 10 Prozent in 2020 ist das Provisionsergebnis im

vergangenen Jahr erneut deutlich um 11 Prozent auf 485 Millionen Euro

gestiegen.

Hier zeigt sich, dass die strategische Agenda wirkt und wir unser

provisionsgetriebenes Geschäft weiter deutlich ausbauen konnten.

Beigetragen zu diesem guten Ergebnis haben nahezu alle Segmente.

Besonders hervorheben möchte ich an dieser Stelle das Wachstum unserer Tochtergesellschaften Frankfurter Bankgesellschaft und Helaba Invest sowie die Ausweitung des Syndizierungsgeschäfts und die Ausplatzerung von Krediten.

Wir nähern uns mit großen Schritten unserem Ziel, mittelfristig einen Provisionsüberschuss von 500 Mio. Euro. zu erzielen.

Die **Erträge aus vermieteten Immobilien** haben sich erneut als stabile und verlässliche Ertragskomponente bewährt. Sie bewegen sich mit 218 Mio. Euro in etwa auf Vorjahresniveau.

Die zunehmende Entspannung an den Kapitalmärkten hat dazu geführt, dass das **Handelsergebnis** im vergangenen Jahr wieder von 35 Mio. Euro auf 80 Mio. Euro angestiegen ist. Wesentliche Treiber für das positive Handelsergebnis waren unter anderem die rückläufigen Bewertungseffekte bei Wertpapieren aufgrund reduzierter Risikoprämien in allen Assetklassen. Zudem hat die wirtschaftliche Erholung in 2021 dazu geführt, dass die Nachfrage unserer Kunden nach Kapitalmarktprodukten wieder gestiegen ist.

Entsprechend haben die Handelsumsätze im Primär- und Sekundärmarkt bei Wertpapieren, Geldmarktprodukten, Devisen und Derivaten angezogen, sodass wir mit dem Kundengeschäft insgesamt zufrieden sind.

Das **sonstige Ergebnis** liegt nach dem Wegfall von Sondereffekten im Jahr 2020 mit 57 Mio. Euro wieder auf Normalniveau. (2020:166 Mio. Euro).

Entspannung zeigt sich im **Fair-Value-Ergebnis**. In 2021 ist das Fair-Value-Ergebnis geprägt von den erwarteten Aufholeffekten gegenüber dem Vorjahr.

Dank striktem Kostenmanagement konnten wir die Kosten in der Bank stabil halten, sodass wir trotz deutlich gesteigener Bankenabgabe beim Verwaltungsaufwand nur einen moderaten Anstieg um rund 3 Prozent verzeichnen.

Neben der Bankenabgabe hat sich zusätzlicher Aufwand aus unserer Wachstumsstrategie ergeben. So sind die Personalkosten leicht gestiegen - vor allem, weil wir in ausgewählten Einheiten des Konzerns Personal aufgebaut haben (v.a. FBG, HI, WIBank). Im Einzelinstitut selbst ist der Personalaufwand stabil geblieben.

Nach dem Krisenjahr 2020 konnten wir 2021 die Risikovorsorge deutlich zurückführen. Mit 207 Mio. Euro ist sie weiterhin auskömmlich dotiert. Wir profitieren unverändert von der guten Qualität unseres Portfolios.

Der Anstieg der Ausfälle (Stufe 3) entspricht unseren Erwartungen und ist überschaubar. In der Risikovorsorge des Jahres 2021 entspricht das Management Adjustment mit 113 Mio. Euro nahezu der Hälfte der Vorsorgezuführung. Dr. Hosemann wird Ihnen gleich weitere Erläuterungen zu unserem Kreditportfolio und zur Risikovorsorge geben.

Segmente:

Schauen wir zunächst noch auf die Entwicklung in den einzelnen Segmenten. Der positive Beitrag der einzelnen Segmente zum Gesamtergebnis bestätigt unser diversifiziertes Geschäftsmodell und belegt, dass unsere strategische Agenda wirkt. Das operative Geschäft ist über nahezu alle Segmente gewachsen.

Immobilien:

Im Segment **Immobilien** verzeichnen wir trotz höherer Risikovorsorge weiterhin ein sehr positives Ergebnis. Das Vorsteuerergebnis liegt mit 224 Mio. Euro nur leicht unter dem Vorjahreswert von 252 Mio. Euro.

Wir fühlen uns mit unserem Portfolio in der gewerblichen Immobilienfinanzierung unverändert wohl. Es umfasst fast ausschließlich konservative Finanzierungsstrukturen über alle Märkte und Assetklassen hinweg. Nichts desto trotz spüren auch wir, dass sich die Folgen der COVID-19-Pandemie wie erwartet insbesondere auf den Bereich Handel/Einkaufszentren auswirken.

Erfreulich ist, dass die Margen im Neugeschäft deutlich gesteigert werden konnten und das durchschnittliche Geschäftsvolumen trotz leicht rückläufigem Neugeschäft über das Jahr stabil war.

Corporates & Markets:

Das Vorsteuerergebnis im Segment **Corporates & Markets** liegt bei 238 Mio. Euro und damit deutlich über dem Vorjahreswert von 5 Mio. Euro. Die positive Ergebnisentwicklung ist vor allem durch Bewertungsaufholungen, höhere Margen und auch die Prämien aus TLTRO geprägt.

Neben dem TLTRO-Effekt hat sich auch der Zinsüberschuss aus dem Kreditgeschäft positiv entwickelt. Erfreulich ist zudem, dass die Erträge aus dem Cash Management weiter gestiegen sind – auch hier zeigt sich, dass unsere strategische Agenda wirkt.

Retail & Asset Management:

Einen deutlichen Ergebnisanstieg sehen wir auch im Segment **Retail & Asset Management**. Das Vorsteuerergebnis legte von 202 Mio. Euro in 2020 auf 245 Mio. Euro in 2021 zu. Hier schlägt im operativen Geschäft vor

allem das höhere Provisionsergebnis zu Buche, das von der Frankfurter Bankgesellschaft, der Helaba Invest und auch der Frankfurter Sparkasse generiert wurde.

Aber auch die insgesamt geringere Risikovorsorge wirkt positiv. Darüber hinaus ist dank der Erholung an den Kapitalmärkten das Ergebnis aus der Fair-Value-Bewertung der Spezialfonds der Frankfurter Sparkasse deutlich gestiegen – mit entsprechender ergebnissteigernder Wirkung im Segment Retail & Asset Management.

Fördergeschäft:

Das Ergebnis der **WIBank** lag mit 33 Mio. Euro auf Vorjahresniveau. Auch 2021 hat die WIBank die hessische Wirtschaft im Auftrag des Landes Hessen verlässlich mit spezifischen Förderprogrammen unterstützt. Seit Pandemiebeginn bis zum Jahresende 2021 hat die WIBank Corona-Hilfen in Höhe von gut 1,5 Mrd. Euro an hessische Unternehmen ausgezahlt.

Der deutliche Anstieg im Neugeschäft der WIBank resultiert im Wesentlichen aus den Zuschüssen in der Krankenhausförderung und den Darlehen im Mietwohnungsbau. Der Anstieg des Verwaltungsaufwands ist vor allem darauf zurückzuführen, dass aufgrund der Ausweitung der Geschäftstätigkeit Personal aufgebaut wurde.

Im Segment **Sonstige** sehen wir eine Ergebnisverbesserung von -267 in 2020 auf -171 Mio. Euro in 2021. Wesentlicher Grund sind die reduzierten Management Adjustment Zuführungen.

Unverändert verfügen wir über eine komfortable **CET-1-Quote** von 14,3 Prozent.

Die **Konzernbilanzsumme** ist um 7 Mrd. Euro auf 212,3 Mrd. Euro zurückgegangen. Der Rückgang ergibt sich im Wesentlichen aus dem gezielten Abbau von Wertpapieren und aus den gesunkenen Marktwerten der Derivate. Dieser Trend entspricht unserem angepeilten Ziel, eine Bilanzsumme um 200 Mrd. Euro auszuweisen.

Ich fasse noch einmal kurz zusammen:

Die strategische Agenda wirkt! Der Blick auf die Zahlen belegt, dass unser Ansatz, das Geschäftsmodell breiter zu diversifizieren und die Effizienz zu steigern, aufgeht. Das operative Geschäft hat sich über fast alle Segmente und Tochtergesellschaften positiv entwickelt. Gleichzeitig hat sich die Annahme bestätigt, dass wir mit dem Ausbau unseres ESG-Produktportfolios und des Sustainable Advisories im Markt auf große Resonanz stoßen. Zudem goutieren unsere Kunden, dass wir die Digitalisierung vorangetrieben und z.B. unsere Kundenportale ausgebaut haben. Das Vorsteuerergebnis von 569 Mio. Euro ist sehr erfreulich, wenn auch durch den genannten Sondereffekt aus TLTRO positiv beeinflusst. Bevor ich Ihnen in meinem zweiten Redeteil aufzeige, wo wir perspektivisch bei der weiteren Umsetzung unserer strategischen Agenda stehen, möchte ich zunächst an meinen Kollegen, Dr. Detlef Hosemann, übergeben. Er geht detailliert auf unser Kreditportfolio und die Risikovorsorge ein.

Redeteil Dr. Detlef Hosemann

Vielen Dank, Dr. Hosemann.

Lassen Sie mich nun noch einen Blick auf den Umsetzungsstand unserer strategischen Agenda werfen, bevor ich am Ende auf den Ausblick auf das Jahr 2022 eingehe.

Strategische Agenda – wo stehen wir?:

Unser Vorsteuerergebnis 2021 belegt, dass wir den richtigen Kurs eingeschlagen haben. Wir haben in allen strategischen Handlungsfeldern unsere Aktivitäten verstärkt und die ersten Erfolge werden in der Ergebnisdarstellung wie beschrieben deutlich sichtbar.

Entsprechend unserer Wachstumsstrategie haben wir die Diversifizierung unseres Geschäftsmodells vorangetrieben und bereits neue Ertragsfelder erschlossen bzw. gestärkt, die weniger kapitalintensiv sind und bei denen das provisions- bzw. nicht zinstragende Geschäft im Fokus steht. Das Wachstum bei unseren Tochtergesellschaften FBG und HI habe ich bereits erwähnt – ebenso wie die Ausweitung des Syndizierungsgeschäfts und die Ausplatzierungen von Krediten sowie die positive Entwicklung im Zahlungsverkehr.

Das Provisionsergebnis als Gradmesser für die erfolgreiche Entwicklung des operativen Geschäfts ist wie beschrieben deutlich um 11 Prozent gestiegen.

Um zusätzliches Wachstum zu generieren, haben wir auch unsere gruppenweiten Cross-Selling-Aktivitäten verstärkt. Ich nenne hier nur ein Beispiel.

Die GWH hat sich bei den Sparkassen fest etabliert und liefert Anlagemöglichkeiten in zwei aufgelegten GWH Wohnimmobilienfonds für die Eigenanlage von Verbundinstituten.

Auch die Kompetenzbündelung mit der LBBW passt sich nahtlos in diese Strategie ein. Unser Credo: Vorhandene Stärken innerhalb der Sparkassenfinanzgruppe stärken, nicht jeder muss alles machen! So leisten wir einerseits einen Beitrag zur Stärkung des Sparkassensektors. Andererseits konzentrieren wir uns auf wesentliche Geschäftsaktivitäten, die betriebswirtschaftlich eine nachhaltige Profitabilität in Aussicht stellen.

Und genau diese Chance sehen wir in Bündelung des dokumentären Auslandsgeschäfts und des Auslandszahlungsverkehrs sowie des Sorten- und Edelmetallgeschäft in unserem Haus. Hier können wir unsere führende Position in der Sparkassen-Finanzgruppe weiter stärken bzw. unser Geschäft weiter ausbauen. Darüber hinaus beobachten wir den Markt weiter genau und prüfen zukünftige Opportunitäten.

Auch bei der Umsetzung unserer Effizienzmaßnahmen sind wir gut vorangekommen. Wir haben unseren Zeitplan bei Scope eingehalten und gehen davon aus, die Maßnahmen wie geplant abschließen zu können. Der Stellenabbau (400) läuft planmäßig und wird zum Ende des Jahres weitgehend abgeschlossen sein.

Darüber hinaus konnten wir durch strikte Kostendisziplin den Trend steigender Kosten einbremsen und haben zahlreiche Projekte mit erheblichen Effizienzpotenzialen angestoßen.

Eine weitere Stellschraube um die Zukunftsfähigkeit der Helaba zu sichern ist die **IT-Modernisierung**. Die Modernisierung unserer IT-Infrastruktur setzen wir planmäßig um.

Das Ziel ist eine moderne, leistungsfähige und effiziente IT, die die Entwicklung von innovativen Produkten und die Einbindung von Plattformlösungen ermöglicht. So erschließen wir neue Ertragspotenziale, verbessern unser Produktangebot weiter, steigern die Effizienz und senken damit letztendlich auch die Kosten. Aus strategischer Sicht stärken wir damit nochmals unsere Position als Girozentrale und effizienter Zahlungsverkehrs-Abwickler und schaffen die Voraussetzungen für weitere Synergien.

Im Produktbereich nutzen wir die Chancen der Digitalisierung bereits. Die Transaktion von Schuldscheinen über die digitale Plattform vc trade läuft bereits auch im Backend weitestgehend digitalisiert. Gemeinsam mit vc trade arbeiten wir aktuell an weiteren Produktenanbindungen speziell für die Sparkassen-Finanzgruppe. Unsere Kundenportale entwickeln wir ebenfalls kontinuierlich weiter.

Auch intern treiben wir die Digitalisierung voran – z.B. durch die weitere Optimierung der Kreditprozesse oder auch unser Projekt digitaler Arbeitsplatz.

Darüber hinaus arbeiten wir an Gemeinschaftsprojekten wie dem Financial Big Data Cluster mit.

Nicht zuletzt loten wir mit unserer Tochter Helaba Digital weitere Kooperationen und/oder Beteiligungen aus.

So haben wir uns kürzlich am yabeo Impact Venture Capital Fonds beteiligt. Über den Fonds können sich Investoren bereits in der Frühphase an jungen Unternehmen beteiligen, die die Themen Klimawandel, Nachhaltigkeit und soziale Auswirkungen des Handelns auf die

Gesellschaft adressieren – und das unter Einsatz innovativer Technologien und neuer Geschäftsmodelle. Über diese Beteiligung ergänzen wir unsere Nachhaltigkeitsaktivitäten durch den systematischen Aufbau eines externen Netzwerks mit innovativen Unternehmen mit Impact-Anspruch. Dies leitet auch direkt auf unser Handlungsfeld „Nachhaltigkeit“ hin.

Im Zuge der Umsetzung der strategischen Agenda haben wir dieses Thema in 2021 konsequent weiterverfolgt.

Im Fokus stand und steht der Ausbau des ESG-Produktportfolios und des Sustainable Finance Advisorys.

Inzwischen bieten wir erfolgreich diverse Sustainable Finance-Produkte an wie Green and Social Schuldscheine, Social Bonds oder auch sustainability-linked Bonds.

Die nachhaltige Transformation der Wirtschaft wirft für viele unsere Kunden Fragen auf, denen wir durch ein gezieltes Beratungsangebot im Sustainable Finance Advisory begegnen. Die Nachfrage danach wächst kontinuierlich. Wir haben dem Rechnung getragen und unser Team verstärkt.

In 2021 haben wir den ersten Konsortialkredit vergeben, dessen Finanzierungskosten an konkrete Nachhaltigkeitskennzahlen gekoppelt wurden. Und wir haben den größten ESG-linked Schuldschein eines internationalen Emittenten maßgeblich als ESG-Advisor begleitet.

Wir werden diese Aktivitäten ausbauen und auf weitere Kundengruppen ausdehnen (Financial Institutions, Öffentliche Hand, Asset Finance) und

Finanzierungen mit Nachhaltigkeitskomponenten auch für mittelständisch geprägte Unternehmen zugänglich machen.

Wir treiben das Thema Nachhaltigkeit auch nach innen voran: Wir wollen unser eigenes Nachhaltigkeitsranking verbessern und sind in diesem Sinne zum Beispiel verschiedenen Initiativen wie dem Green and Sustainable Finance Cluster Germany oder auch ECORE beigetreten. Über ECORE verpflichten wir uns, unser Immobilienportfolio kontinuierlich hin zur CO2-Neutralität zu optimieren.

Neben unserem Nachhaltigkeitsengagement auf der Produkt- und Beratungsseite setzen wir in der Helaba auf „Vielfalt“ – und haben dazu verschiedene HR-Maßnahmen auf den Weg gebracht. Wir streben unverändert an, 30 Prozent der Führungspositionen mit Frauen zu besetzen und schauen deshalb speziell gerade auch bei der Identifikation von Potenzialkräften auf unsere Mitarbeiterinnen.

Darüber hinaus haben wir ein Nachwuchsförderungsprogramm etabliert, das einen Frauenanteil von 50 Prozent hat.

Wir fördern Vielfalt auch auf anderen Ebenen – zum Beispiel über ein LSBTIQ-Netzwerk, das im Herbst letzten Jahres gestartet ist.

Meine Damen und Herren,

wir haben unsere strategische Agenda über alle Handlungsfelder erfolgreich vorangetrieben. Diesen Weg werden wir in diesem Jahr konsequent weiterverfolgen.

Ausblick für 2022:

Lassen Sie mich abschließend auf die Perspektiven für 2022 schauen.

Die Rahmenbedingungen sind in diesem Jahr außerordentlich anspruchsvoll.

Hier ist an erster Stelle der Krieg in der Ukraine mit allen seinen möglichen Folgen zu nennen.

Wie bereits dargelegt, weist die Helaba insgesamt nur eine sehr geringe direkte Betroffenheit auf und wir haben etwaige Risiken bereits im Jahresabschluss durch eine pauschale Risikovorsorge berücksichtigt. Zudem haben wir unser Neugeschäft mit Russland eingestellt und setzen die verschärften Sanktionen um. Die weitere Entwicklung verfolgen wir eng und werden diese fortlaufend analysieren.

Unabhängig von diesen Unwägbarkeiten sind wir fest davon überzeugt, dass wir mit unserem breit diversifizierten Geschäftsmodell und der konsequenten Umsetzung unserer strategischen Agenda gut auf die Herausforderungen des Jahres 2022 eingestellt sind.

Meine Damen und Herren,

das Ergebnisziel der Bank für 2022 bewegt sich im Rahmen der mittelfristigen Zielsetzung – Sie erinnern sich, dass wir das für uns auf 500 Mio. Euro „plus“ gesetzt haben.

Vor dem Hintergrund des Ukraine-Krieges und der aktuell sehr hohen Unsicherheiten in Bezug auf mögliche Zweit- und Drittrundeneffekte sehen wir jedoch von einer konkreten Ergebnisprognose ab.

Ich danke für Ihre Aufmerksamkeit.

Mein Kollege und ich stehen jetzt für Ihre Fragen zur Verfügung.