

Herbert Hans Grüntker

**Vorsitzender des Vorstands  
der Helaba**

**Bilanz-Pressekonferenz  
2017**

**MAIN TOWER  
Frankfurt am Main**

**23. März 2017**

*Es gilt das gesprochene Wort.*

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

ich begrüße Sie auch im Namen meiner Vorstandskollegen zu unserer diesjährigen Bilanzpressekonferenz. Herzlich willkommen im MAIN TOWER der Helaba.

Meine Ausführungen gliedere ich in zwei Teile:

In einem ersten Teil möchte ich Ihnen das Konzernergebnis der Helaba vorstellen und erläutern. Das detaillierte Zahlenwerk wird Ihnen – wie in den Vorjahren – Herr Dr. Hosemann präsentieren.

In einem zweiten Teil möchte ich Sie über die wesentlichen Projekte und Initiativen informieren, die wir auf unsere Agenda 2017 gesetzt haben, um unsere Wettbewerbsfähigkeit zu verbessern sowie unsere starke Marktposition zu erhalten bzw. möglichst noch auszubauen.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

die Geschäfts- und Ertragslage der Helaba war 2016 geprägt von einer guten konjunkturellen Dynamik in allen für die Geschäftstätigkeit der Bank relevanten Volkswirtschaften. In Deutschland wurden wir von einem robusten, überwiegend von Konsum und Binnennachfrage getragenen, realen Wirtschaftswachstum in Höhe von 1,9 Prozent begleitet.

Das Wettbewerbsumfeld des Bankensektors war und ist geprägt durch die anhaltende Null- und Negativzinsphase sowie die Maßnahmen zur Umsetzung der europäischen Bankenunion. Die historisch niedrigen Leitzinsen und die Ankaufprogramme der EZB führen zu einer nie gesehenen Liquidität in den

Märkten. Institutionelle Anleger wie Versicherungen oder Pensionskassen dringen infolge ihres Anlagedruckes immer stärker in die Märkte der Banken vor. Dieser zunehmende Verdrängungswettbewerb setzt die Margen weiter unter Druck.

In diesem herausfordernden Umfeld hat die Helaba erneut ein zufriedenstellendes Ergebnis erzielt. Das operative Geschäft der Helaba hat sich wiederum gut entwickelt. Im Kreditgeschäft mit Kunden wurde konzernweit (ohne das Fördergeschäft der WIBank) ein Abschlussvolumen (im mittel- und langfristigen Neugeschäft) von 18,5 Mrd. Euro erreicht. Dies liegt nicht weit unter dem Vorjahreswert von 19,2 Mrd. Euro und übertrifft unsere Erwartungen deutlich. Vom Neugeschäft des Jahres 2015 entfallen 57 Prozent auf das Immobilienkreditgeschäft, 24 Prozent auf Corporate Finance, 13 Prozent auf das Verbundgeschäft (inklusive der Frankfurter Sparkasse) sowie 7 Prozent auf das Geschäft mit öffentlichen Gebietskörperschaften.

Ungeachtet des erfreulichen Neugeschäftsvolumens gilt nach wie vor, dass zur Stabilisierung der Kundenbestände eine immer höhere Vertriebsleistung im Neugeschäft erforderlich ist.

Diese hohe Wettbewerbsintensität lässt auch die Neugeschäftsmargen nicht unangetastet. Unsere durchschnittliche Zinsmarge lag im Jahr 2016 knapp unter dem Vorjahreswert, bewegte sich jedoch noch oberhalb unserer Erwartung. Dies belegt unsere starke Marktposition in unseren Kerngeschäftsfeldern.

Das lebhafte Neugeschäft konnten wir trotz etlicher Turbulenzen an den Kapitalmärkten reibungslos refinanzieren. Dabei profitierte die Bank von ihrem sehr guten Emissionsstanding an den Kapitalmärkten. Dieses gute Standing verdankt

unser Haus der Nachhaltigkeit seines Geschäftsmodells und der stabilen Ertrags- und Geschäftsentwicklung.

Das mittel- und langfristige Refinanzierungsvolumen erreichte 17,2 Mrd. Euro. 49 Prozent der Mittel wurden direkt oder indirekt über Sparkassen aufgenommen.

Nach Produkten lag der Schwerpunkt der Refinanzierung mit 14,2 Mrd. Euro (83 Prozent) im ungedeckten Bereich, was – wie gesagt - das sehr gute Emissionsstanding der Bank unterstreicht. Auf Pfandbriefe entfiel ein Volumen von 3 Mrd. Euro (17 Prozent); darunter 1,8 Mrd. Euro an Hypotheken-Pfandbriefen.

Die Bilanzsumme des Helaba-Konzerns ist weiter rückläufig. In 2016 sank sie um 4 Prozent auf 165 Mrd. Euro. Dies ist maßgeblich auf den gezielten Abbau der Handelsbestände zurückzuführen. Die Kundenforderungen bewegten sich weiterhin auf dem Vorjahresniveau von 93 Mrd. Euro. Von den Kundenforderungen entfallen 73 Prozent auf Firmenkunden und gewerbliche Kunden, 21 Prozent auf Öffentliche Stellen und 6 Prozent auf Privatkunden. Der Anteil des Kundengeschäftes an der Bilanzsumme bewegte sich unter Einschluss des Verbundgeschäftes bei 60 Prozent und lag damit über dem Vorjahr. Das Geschäftsvolumen reduzierte sich um 3 Prozent auf 195 Mrd. Euro.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

nicht nur, aber vor allem dank des guten operativen Kundengeschäftes hat die Helaba 2016 ein Ergebnis erzielt, das auch unter Ertragsgesichtspunkten zufrieden stellt. Das IFRS-Konzernergebnis vor Steuern liegt mit 549 Mio. Euro um knapp 8 Prozent unter dem Vorjahresergebnis. Damit fiel der vor einem Jahr von mir prognostizierte Ergebnisrückgang zwar nicht gänzlich aus, zeigte sich aber

nicht so spürbar wie von uns erwartet. Nach Steuern erreichte das Konzernergebnis 340 Mio. Euro.

Nach 2014 (607 Mio. Euro) und 2015 (596 Mio. Euro) reiht sich dieses Ergebnis unter die drei Besten in der Geschichte der Helaba ein. Die 549 Mio. Euro liegen darüber hinaus fast exakt auf dem durchschnittlichen Ergebnisniveau der Jahre 2012 – 2015.

Wenn ich das Geschäftsjahr 2016 als zufriedenstellend klassifiziere, dann mache ich das an folgenden sechs Punkten fest.

**Erstens:** Das operative Geschäft führte zu einer sehr ordentlichen Entwicklung des Zins- und Provisionsüberschusses. Der Zinsüberschuss sank zwar im Nullzinsumfeld unter den Vorjahreswert, liegt aber auf dem Niveau des Jahres 2013, als wir uns in einem gänzlich anderen Zinsumfeld bewegten. Auch dies belegt die Stärke unseres originären Kundengeschäfts und dessen positive Entwicklung in den vergangenen Jahren. Der Provisionsüberschuss konnte hingegen erneut gesteigert werden und ist in den vergangenen vier Jahren durchschnittlich um 7 Prozent p.a. gestiegen. Hierzu haben im abgelaufenen Jahr insbesondere der Zahlungsverkehr und die Asset Management Aktivitäten der Helaba Invest beigetragen.

**Zweitens:** Aufgrund des positiven wirtschaftlichen Umfeldes und dank der hohen Qualität unseres Geschäftsportfolios fiel die Risikovorsorge spürbar geringer aus als im Vorjahr. Und dies, obwohl wir im Schiffskreditportfolio nach 2015 auch 2016 noch einmal eine hohe Wertkorrektur vorgenommen haben. Hier haben wir „klar Schiff“ gemacht und das Deck geschrubbt. Wir sprechen über eine Risikovorsorge

allein im Jahr 2016 in Höhe von 262 Mio. Euro bei einem betroffenen Kreditportfolio von deutlich weniger als 1 Mrd. Euro.

**Drittens:** Das zufriedenstellende Konzernergebnis erlaubt wiederum die Bedienung aller Nachrangmittel, Genussrechte und stillen Einlagen, eine Ausschüttung an die Kapitalgeber sowie die Dotierung der Gewinnrücklage zur Stärkung des Kernkapitals. Über die Höhe der Ausschüttung werden morgen die Gremien der Bank beschließen.

**Viertens:** Die aufsichtsrechtlichen Kennziffern haben sich weiter verbessert. Der Helaba-Konzern verfügt über aufsichtsrechtliche Eigenmittel in Höhe von 10,8 Mrd. Euro. Die CET1-Quote stieg auf 14,3 Prozent („phased in“) bzw. 13,8 Prozent („fully loaded“). Die Gesamtkapitalquote erreichte erstmals mehr als 20 Prozent. Die aus dem SREP-Prozess der EZB resultierende mindestens vorzuhaltende harte Kernkapitalquote liegt für den Helaba-Konzern derzeit bei 7,43 Prozent.

**Fünftens:** Die Entwicklung der betriebswirtschaftlichen Kennziffern ist ebenfalls zufriedenstellend. Die Cost Income Ratio liegt mit 63,7 Prozent auf dem Niveau der Jahre 2012 – 2014. Die Eigenkapitalrendite (vor Steuern) bewegt sich mit 7,2 Prozent innerhalb unseres Zielkorridors. Die Leverage Ratio konnte seit 2013 von 3,4 auf 4,7 Prozent verbessert werden. Die Ratingeinstufungen der Helaba befinden sich weiterhin in der Spitzengruppe der deutschen Kreditinstitute.

**Sechstens:** Auch im europäischen Vergleich zeigt sich die Helaba als belastbares und sehr sicheres Kreditinstitut. Im EBA-Stresstest hat die Helaba im nationalen Vergleich nach der NRW-Bank Rang zwei belegt und im europäischen Vergleich

sehen wir uns im oberen Mittelfeld. Und in der EU-weit durchgeführten Transparency Exercise hat sich die Helaba als Institut mit komfortabler Kapitalausstattung und einem qualitativ hochwertigen Kreditportfolio erwiesen. Die NPL-Quote der Helaba unterschreitet den bereits sehr niedrigen deutschen Durchschnittswert.

Meine Damen und Herren,

dies sind die wesentlichen Gründe, warum der Vorstand mit der geschäftlichen Entwicklung sowie der Ertragssituation zufrieden ist. Zudem hat sich das Geschäftsmodell erneut als robust erwiesen. So konnten wir die außergewöhnlich hohe Risikovorsorge im Schiffsportfolio und den spürbaren Aufwand im Zusammenhang mit der Veräußerung unserer Beteiligung an der Hannover Leasing ohne größere Bremsspuren in der Gewinn- und Verlustrechnung verkraften. Unsere Stärke in den übrigen Geschäftsfeldern konnte diese außergewöhnliche Belastung kompensieren. Dass wir gleichzeitig die Kapitalquoten stärken und sämtliche betriebswirtschaftlichen Zielgrößen einhalten konnten, halte ich für bemerkenswert.

Einen detaillierten Überblick über das Zahlenwerk erhalten Sie nun von Herrn Dr. Hosemann.

### **Agenda 2017 und Ausblick**

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

vor einem Jahr hatte ich an dieser Stelle gesagt, der Begriff „Druck“ habe beste Chancen zum Wort des Jahres für unsere Branche zu werden und ich meinte

dabei den Veränderungsdruck aufgrund der Digitalisierung, den Regulierungsdruck sowie den Ertragsdruck aufgrund des Zinsumfeldes.

Mit Blick auf die anstehenden Herausforderungen braucht es keine hellseherische Gabe, wenn ich sage, dass der Begriff „Druck“ beste Chancen hat zum „Wort des restlichen Jahrzehnts“ für unsere Branche zu werden.

Für unser Haus stellt sich die Frage, wie wir mit dem Druck umgehen. Im vergangenen Jahr habe ich an dieser Stelle angekündigt, dass wir unser Geschäftsmodell im Sinne einer Schärfung nach dem Grundsatz „Die Stärken stärken“ überprüfen werden. Erste Schritte sind wir bereits gegangen.

**Erstens:** Unsere Anteile an der Hannover Leasing haben wir an die Corestate Capital Group veräußert. Der Erwerber hat gleichzeitig auch die Anteile der Beteiligungsgesellschaft der hessischen und thüringischen Sparkassen übernommen. Wir als Helaba bleiben noch mit 5,1 Prozent als Minderheitsgesellschafter beteiligt. Der neue Eigentümer eröffnet dem Fondsgeschäft der Hannover Leasing neue Perspektiven. Darüber hinaus wird er die Bestandsfonds der Gesellschaft weiterführen. Beides war uns mit Blick auf die Kunden und die Beschäftigten der Hannover Leasing sehr wichtig.

**Zweitens:** Das Verbundgeschäft mit den Sparkassen ist essentieller Bestandteil der Strategie der Helaba. Unser Ziel bleibt die immer engere und unumkehrbare Einbindung der Bank in die Sparkassen-Finanzgruppe. Wir stehen mit nahezu allen Sparkassen in Deutschland in Geschäftsbeziehungen. Unser Ziel ist es, als zentrale Verbundbank der Sparkassen-Finanzgruppe sowohl die

Marktdurchdringung unserer Produkte als auch die Zufriedenheit der Sparkassen weiter zu steigern.

So haben wir unsere Prozesse im gemeinsam betriebenen Firmenkundengeschäft mit dem Ziel der Geschäftsausweitung optimiert. Aktuell arbeiten wir an einem Angebot für sparkassenspezifische Cash-flow-getriebene Spezialfinanzierungen.

Das Beratungsangebot für das Eigengeschäft der Sparkassen wurde weiterentwickelt und erfreut sich guter Nachfrage. Die Helaba Invest hält dafür entsprechende Produkte sowohl im Wertpapier- als auch im Immobilienbereich bereit.

Ein wesentlicher Baustein in der Zusammenarbeit mit den Sparkassen ist auch die Frankfurter Bankgesellschaft.

Die Frankfurter Bankgesellschaft-Gruppe wird sich in 2017 weiterhin als die Privatbank der Sparkassen-Finanzgruppe etablieren und ihre Vernetzung in die Gruppe ausbauen. Zwischenzeitlich sind 235 Sparkassen – d.h. rund 60 Prozent aller Sparkassen bundesweit - vertraglich mit der Frankfurter Bankgesellschaft verbunden. Die Frankfurter Bankgesellschaft deckt damit die strategische Betreuungslücke der sehr vermögenden Kunden und Familienunternehmer der Sparkassen Finanzgruppe ab. Im abgelaufenen Geschäftsjahr konnte die FBG wie schon in den Vorjahren ein überdurchschnittliches Anlagevolumenwachstum (900 Mio. Euro) erzielen.

Mit einem Anlagevolumen von rund 11 Mrd. Euro gehört die Frankfurter Bankgesellschaft-Gruppe mittlerweile zu den 10 großen Privatbanken in Deutschland.

Diese Anstrengungen zielen darauf ab, die Schlagkraft im Verbundgeschäft weiter zu erhöhen und unsere Position als führende Verbundbank auszubauen.

**Drittens:** Wir sehen in Nordrhein-Westfalen einen unserer wichtigsten Kernmärkte, in dem wir weiter wachsen wollen. Wir generieren dort bereits heute mehr als 30 Prozent unserer Erträge im Firmenkundengeschäft. Im Geschäft mit öffentlichen Kunden liegt dieser Anteil sogar bei über 50 Prozent. Bis 2020 wollen wir unser Geschäft in NRW weiter deutlich ausbauen. Dazu setzen wir auf umfassende, dauerhafte und nachhaltige Geschäftsbeziehungen. Wichtige Voraussetzung dafür sind kurze Entscheidungswege, schnelle Entscheidungsfindungen und unsere Rolle als verlässlicher Ansprechpartner unserer Kunden und der Sparkassen vor Ort.

In diesem Sinn haben wir den Standort Düsseldorf nochmals aufgewertet. Für jede unserer Kundengruppen - Großunternehmen, gehobener Mittelstand, öffentliche Hand, Sparkassen - ist je ein Bereichsleiter in Düsseldorf, unserer größten Niederlassung, vertreten.

Darüber hinaus ist mein Kollege Herr Dr. Schraad, im Vorstand zuständig für das Firmenkundengeschäft, seit August mit einem Zweitsitz in Düsseldorf vor Ort.

Die Erfahrungen und die Zahlen zeigen, dass es uns mit diesem Ansatz gelingt, immer mehr neue Kunden von unserer Leistungsfähigkeit zu überzeugen. Im Geschäft mit Großkunden und dem gehobenen Mittelstand haben wir 2016 in nennenswertem Umfang neue Kunden für die Helaba in NRW gewinnen können. Die Erträge mit Zielkunden stiegen seit 2013 um über 20 Prozent, das Geschäftsvolumen nahm um mehr als 30 Prozent zu.

**Viertens:** Mit knapp 6 Mrd. abgewickelter Transaktionen ist die Helaba eine der führenden Zahlungsverkehrsbanken in Europa sowie der zentrale Zahlungsverkehrsdienstleister der Sparkassen-Finanzgruppe. Rund 80 Prozent der bundesweiten Sparkassen nutzen die Helaba als zentralen Zugang zu internationalen Clearinghäusern und Zahlungsdienstleistern.

Im Kartengeschäft greifen neben Sparkassen auch rund 60 Prozent aller großen Handelskunden auf unser umfangreiches Produktangebot zurück. Auch hier nehmen wir bundesweit eine führende Rolle ein.

Der Bereich Cash Management hat verschiedene (Digitalisierungs-)Initiativen entwickelt, die den technischen Entwicklungen und dem damit einhergehenden geänderten Kundennutzungsverhalten Rechnung tragen sollen. Bei der Umsetzung regulatorischer Vorgaben wie zum Beispiel „Instant Payments“ – also der Abwicklung von Zahlungen innerhalb von wenigen Sekunden – begleiten wir die Sparkassen-Finanzgruppe aktiv.

Im Geschäftsjahr 2017 werden wir unsere Vertriebsaktivitäten auch auf die Abfederung der Entwicklungen des Negativzinsumfeldes und weiteres Wachstum ausrichten.

**Fünftens:** Wir haben einen Bereich „Strategieprojekt Digitalisierung“ gegründet.

Inzwischen sind Initiativen entstanden, in denen Teams aus Geschäftsbereichen und der IT Anwendungen für Kundenportale und Zahlungsverkehrslösungen erarbeitet haben. Erste Lösungen werden 2017 eingesetzt.

Der nächste Schritt auf unserer digitalen Agenda zielt auf die Steigerung der Effizienz unserer kundenbezogenen Prozesse. Darüber hinaus intensivieren wir den Austausch mit FinTechs, um Innovationsthemen schneller aufgreifen und evtl. auch gemeinsam weiter entwickeln zu können.

In diesem Zusammenhang profitieren wir davon, dass wir bei dem von der WIBank mitgegründeten FinTech Hub TechQuartier als Platinum-Partner mit an Bord sind.

Das TechQuartier ist die Plattform für den Austausch mit jungen Internet-Unternehmen in der Region.

Mit unserer digitalen Agenda werden wir aber nicht nur neue Produkte und Prozesse erstellen. Wir werden die Helaba weiterentwickeln, um sie durch kontinuierliche marktgerechte Innovationen für unsere Kunden attraktiv zu halten und damit unsere Wettbewerbsfähigkeit weiter zu steigern.

**Sechstens:** Unser altes Kernbankensystem, dessen Entwicklung in Teilen bis in die 1960er und 1970er Jahre zurück reicht, hat unwiderruflich das Ende seines Lebenszyklus erreicht. Seine Erneuerung ist deshalb die wesentliche strategische IT-Maßnahme der nächsten Jahre.

Die Komplexität der bestehenden Systeme wird sich spürbar reduzieren. Künftige Herausforderungen können über die gewählte Standardsoftware deutlich schneller und besser umgesetzt werden als bisher.

Es geht somit um mehr als nur um die Implementierung neuer Technik. Die erfolgreiche und zügige Einführung des neuen Kernbankensystems ist ein wesentlicher Eckpfeiler für die erfolgreiche Umsetzung unserer zukünftigen Geschäftspolitik und damit ein Beitrag zur Zukunftssicherheit.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,  
das Geschäftsjahr 2016 war für uns ein zufriedenstellendes Jahr. Sein Ergebnis hat unsere Erwartungen leicht übertroffen:

- Das Konzernergebnis vor Steuern liegt spürbar über unseren Erwartungen. Es gehört zu den drei besten Ergebnissen in der Historie unseres Hauses.
- Dank intensiver Marktbearbeitung konnten wir einzelne Ergebniskomponenten erneut steigern. Dies gilt insbesondere für den Provisionsüberschuss.
- Positiv zu bewerten ist auch die Entwicklung im Kundengeschäft. Das Abschlussvolumen im Neugeschäft bewegte sich fast auf Vorjahreshöhe.
- Die aufsichtsrechtlichen Kennziffern haben sich weiter verbessert. Die betriebswirtschaftlichen Kennziffern haben sich zufriedenstellend entwickelt und bewegen sich im Rahmen unseres Zielkorridors.

Sehr geehrte Damen und Herren,  
worauf stellen wir uns für 2017 ein?

Die politischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen sind ausgesprochen herausfordernd und werden noch für einige Überraschungen sorgen. Wir sind jedoch überzeugt, dass wir diese potenziellen Belastungen aufgrund unseres ausgewogenen Geschäftsmodells abfedern können.

Betriebswirtschaftlich werden wir die Auswirkungen der Niedrigzinsphase und der Ankaufprogramme der EZB erstmals ganzjährig mit voller Wirkung spüren.

Zur Erinnerung: die Senkung des Zinssatzes für Einlagen auf minus 0,40 Prozent erfolgte vor fast genau einem Jahr und im Juni 2016 startete die EZB den Ankauf von Corporate Bonds. Daher komme ich zu dem Schluss, dass wir 2017 erstmals die Wirkung dieser Maßnahmen ganzjährig spüren werden.

Dies wirkt sich insbesondere in den zinssensitiven Bereichen des Retailgeschäftes – also LBS und Frankfurter Sparkasse – und im Zahlungsverkehr sowie bei den Eigenanlagen aus.

Vor diesem Hintergrund wiederhole ich die Ergebnisprognose des Vorjahres, wonach der Vorstand mit einem spürbaren Ergebnisrückgang rechnet.

Der Blick auf die Zinsentwicklung in den USA macht allerdings mittelfristig Hoffnung, dass auch im Euro-Raum der Zinstiefpunkt hinter uns liegt.

Auf Basis dieser Annahme besteht eine gewisse Zuversicht, dass wir im operativen Geschäft in diesem oder im nächsten Jahr die Talsohle erreichen werden.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,  
meine Kollegen und ich sind nun gespannt auf Ihre Fragen.

Eine Frage, mit der ich fest rechne, möchte ich schon einmal vorab beantworten und diese Frage betrifft die HSH-Bank. Hier hatte ich vor einem Jahr geantwortet, dass wir nicht die Absicht haben, größter Schiffsfianzierer in Deutschland zu werden. An dieser Aussage hat sich nichts verändert. Übrigens hat Herr Grandke, Vorsitzender des Verwaltungsrates der Helaba, vor wenigen Wochen eine gleichlautende Aussage getroffen. Sie sehen, zwischen Verwaltungsratsvorsitzenden und Vorstand passt kein Blatt Papier. Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.