

**Bilanzpressekonferenz der Stadtsparkasse Düsseldorf
am 2. März 2017**

**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,

mit meinen Vorstandskollegen begrüße ich Sie herzlich zu unserer Bilanzpressekonferenz. Gerne informieren wir Sie über den Verlauf des Geschäftsjahres 2016, die Entwicklung unserer Geschäftsfelder und den aktuellen Stand unserer Ertragsrechnung.

Ein erstes Resümee sofort am Anfang: Vor dem Hintergrund weiterhin anspruchsvoller Rahmenbedingungen für die Kreditwirtschaft liegt ein zufriedenstellendes Geschäftsjahr 2016 hinter uns:

- Wir wachsen moderat im Kreditgeschäft.
- Das Einlagengeschäft verzeichnet deutliche Zuwächse.
- Erfreulich sind die Zuwächse im Kundenwertpapiergeschäft.
- Das Betriebsergebnis nach Bewertung fällt zwar niedriger aus als in 2015, liegt aber über unseren Erwartungen und früheren Planungen.
- Zum dritten Mal in Folge weisen wir positive Bewertungsergebnisse aus; die Risiken im Kreditgeschäft, im Eigenhandel oder im Beteiligungsgeschäft haben wir „im Griff“.
- Unser Kostenmanagement greift! Der Personalaufwand und der Aufwand für den Bankbetrieb sind nur unterdurchschnittlich gestiegen.
- Wir haben in 2016 damit begonnen, unseren filialgestützten Vertrieb über unsere Geschäftsstellen neu aufzustellen. Wir haben Geschäftsstellen geschlossen, an den Standorten den SB-Service aber belassen. Wir bleiben damit in Düsseldorf das Kreditinstitut, das den Kunden

kurze Zugangswege bietet. Mit unseren 46 Geschäftsstellen, in denen unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für Beratung und Service bereitstehen, bleiben wir mit weitem Abstand die Nummer 1 im filialgestützten Vertrieb aller Kreditinstitute in Düsseldorf. Auch in Zukunft wird der geschäftsstellengestützte Vertrieb bei der Stadtsparkasse Düsseldorf zum genetischen Code gehören.

- Das Geschäftsjahr 2016 ist der Start unseres Hauses in die Welt der Digitalisierung gewesen. Insbesondere im Zahlungsverkehr beschreiten wir neue Wege, die die Kunden aller Geschäftsfelder schon sehr intensiv nutzen.
- Wie in den vergangenen Jahren haben wir mit einem Betrag von rund 3,4 Millionen Euro dafür gesorgt, dass das gesellschaftliche Leben in Düsseldorf gefördert wurde. Fast 1.000 Projekte sind dadurch realisiert worden; von Kunst und Kultur, Sport, Wissenschaft und Bildung, bis hin zu Brauchtum und Soziales: Vieles ist erst machbar geworden, weil die Stadtsparkasse Düsseldorf erhebliche Mittel für das bürgerchaftliche Engagement bereitstellt.
- Unsere Eigenkapitalquote ist im vergangenen Geschäftsjahr weiter gestiegen. Die Kernkapitalquote liegt mittlerweile bei 18,2 Prozent, die Gesamtkapitalquote bei 20,47 Prozent. Damit stehen wir auf einem soliden Fundament, um in Zukunft wieder unsere geschäftlichen Aktivitäten auszubauen.

Mit diesen Fakten setzen wir klare Zeichen, dass unser Geschäftsmodell robust und leistungsfähig ist. Regulatorik und Negativzinsen sind ärgerlich und belasten in Teilen unseren wirtschaftlichen Erfolg. Sie stellen aber nicht das Geschäftsmodell infrage!

Zur Geschäftsentwicklung

Die starke Marktstellung an diesem wichtigen Bankenstandort hat die Stadtparkasse Düsseldorf im vergangenen Jahr weiter ausgebaut.

Hierzu nur einige Daten, die dieses unterstreichen:

- Rund 470.000 Kundenverbindungen betreut unser Haus.
- Die Anzahl der privaten Girokonten ist noch einmal um 4.000 auf nunmehr rund 263.000 Stück gestiegen.
- Gut 44.000 Geschäftsgirokonten werden bei uns geführt.
- Die Zahl der Wertpapierdepots ist mit ca. 42.000 nahezu konstant geblieben.

Wir sind stolz auf diese Zahlen, denn sie bezeugen das große Vertrauen, das unsere Kunden in uns setzen.

Im Geschäftsjahr 2016 haben wir das Kreditneugeschäft weiter ausgebaut. Das Neuzusagevolumen stieg auf 1.347 Millionen Euro (Vorjahr: 1.321 Millionen Euro). Zuwächse verzeichneten wir dabei sowohl mit unseren privaten Kunden, als auch mit unseren Firmenkunden.

Das klassische Einlagengeschäft hat trotz der aktuellen Zinssituation um 300 Millionen Euro zugelegt. Zum Jahresende 2016 lag der Einlagenbestand bei 8.574 Millionen Euro (Vorjahr: 8.260 Millionen Euro). Diese Entwicklung erfreut uns zurzeit nicht durchgängig. Einerseits drücken die Kunden damit ihr Vertrauen gegenüber unserer Sparkasse aus. Andererseits zahlen wir für Geldeinlagen bei der EZB derzeit eine Gebühr von 0,4 % p.a. und dies belastet direkt unser Ergebnis. Wir reagie-

ren auf diese Entwicklung mit verschiedenen Maßnahmen. Im Geschäft mit Firmenkunden haben wir mit vielen unserer Kunden Vereinbarungen über Verwarentgelte getroffen. Davon betroffen sind aber nur Einlagen, welche über den normalen Liquiditätsbedarf der Firmenkunden hinausgehen.

Gleichzeitig greifen wir das Thema aktiv auf und bieten unseren Privat- und Firmenkunden alternative Anlageformen an. Dieses hat zu hohen Zuwächsen im Wertpapiergeschäft geführt.

Das Geschäft mit Aktien, Anleihen und unterschiedlichsten Fonds und Zertifikaten stieg um über 330 Millionen Euro. Der Gesamtbestand im Kundenwertpapiergeschäft stieg auf 3,92 Milliarden Euro (Vorjahr: 3,6 Milliarden Euro). Insbesondere Aktien, Fonds und Zertifikate wurden von unseren unterschiedlichsten Kundengruppen rege nachgefragt.

Addiert man die Ersparnisbildung aus Einlagen- und Wertpapierkommissionsgeschäft zusammen, so waren der Stadtparkasse Düsseldorf in 2016 rund 640 Millionen Kundengelder mehr als in 2015 anvertraut.

Privatkundengeschäft

Nahezu 450.000 private Haushalte und Kleinunternehmen betreuen wir aktuell im Dezernat Privatkunden. Sie sind damit von der Zahl her betrachtet ein ganz gewichtiger Bestandteil unseres Geschäftsmodells.

Das Neukreditgeschäft mit privaten Haushalten mit einem Neuzusagevolumen von 423 Millionen Euro (Vorjahr: 409,8 Millionen Euro) ist erfreulich verlaufen. Zu dem Wachstum trugen sowohl Wohnungsbaudarlehen als auch die klassischen Konsumentendarlehen bei.

Schließlich noch die Kreditabschlüsse aus dem Bereich Private Banking: Hier standen 108,3 Millionen Euro Zusagen in 2016 einem Neuvolumen von 159,3 Millionen in 2015 gegenüber.

Wir sind auf diese Steigerung stolz, denn sie erfolgte bei gleichzeitiger Veränderung unserer Vertriebsstruktur. Anders formuliert: Wir sind hier stetig im Geschäft gewachsen und das bei gleichzeitigem Umbau des Vertriebs.

Auch in Zukunft wird der stationär gestützte Vertrieb das Kernelement aller vertrieblichen Aktivitäten bleiben. Aber: Er ist schon lange nicht mehr der ausschließliche Vertriebskanal. Das Online-Banking hat in den vergangenen Jahren erheblich zugenommen und wird auch in den nächsten Jahren weiter wachsen. Mittlerweile werden rund 50 Prozent aller Girokonten unserer Kunden online geführt. Mit dem Einzug digitaler Technik wird sich dieser Trend noch verstärken. Die Nutzung App-basierter Produkte und Dienstleistungen wird ganz deutlich zunehmen.

Aus diesem Grund haben wir nicht nur unsere App mit weiteren Funktionen, wie Überweisung mit push-TAN, Kwitt (Geldtransfer von Handy zu Handy), Fotoüberweisung, ePostfach etc. ausgestattet. Sondern wir haben auch unser Mediales Angebot stark ausgebaut. Viele Anliegen, welche die Kunden bisher nur über die Filiale erledigen konnten, können auch telefonisch in der Medialen Filiale bearbeitet werden. In 2016 haben die Kolleginnen und Kollegen vor Ort insgesamt rund 330.000 Calls angenommen. Das sind 1.375 Calls am Tag. 75 Prozent davon konnten fallabschließend bearbeitet werden, sodass die Kunden ihre Anliegen erledigen konnten, ohne dafür eine stationäre Filiale aufsuchen zu müssen.

Aktuell bieten wir unseren Kunden 40 Serviceprozesse an, die in der Medialen Filiale fallabschließend bearbeitet werden können. Dauerauftrags- und Anschriftenänderung, Online-Banking-Entsperrungen, Kartenneu- und Sortenbestellungen sind nur einige Beispiele, die dort angeboten werden. Neben dem telefonischen Kontakt, können unsere Kunden auch mittels Berater-Chat mit einem persönlichen Ansprechpartner in Kontakt treten. Hier bieten wir sowohl den Text-Chat als auch den Video-Chat an. Täglich werden bis zu 70 Chats durchgeführt. Die Zahlen belegen, dass das Angebot stark in Anspruch genommen wird und wir damit auf dem richtigen Weg sind.

Wir registrieren aber gleichzeitig, dass die Kunden aus den unterschiedlichsten Kundensegmenten bei einem Beratungsbedarf das Gespräch mit dem vertrauten Berater weiterhin suchen. Egal, ob es sich dabei um eine Wohnungsbaufinanzierung handelt, oder um eine langfristige Anlageentscheidung – hier setzen die Kunden weiterhin auf das Beratungsgespräch und die Entscheidungshilfe durch einen kompetenten Berater/Beraterin.

Wir werden weiter in unsere Geschäftsstellen investieren. In 2016 haben wir die Standorte in Oberkassel und Rath modernisiert; in diesem Jahr stehen Bilk und Kaiserswerth an.

Geschäft mit unseren Verbundpartnern

Wir haben das Geschäft mit den Verbundpartnern innerhalb der S-Finanzgruppe, aber ebenso mit anderen Kooperationspartnern weiter ausgebaut. Allerdings hat das Niedrigzinsumfeld Spuren im Versicherungs- und Bauspargeschäft hinterlassen. Das Versicherungsgeschäft ist nahezu unverändert geblieben. Die hier erzielten Erträge liegen mit

6,8 Millionen Euro um rund 2 Prozent unter dem Vorjahr (6,9 Millionen Euro).

Deutlich rückläufig aber zeigt sich das Bauspargeschäft: Die in 2016 abgeschlossenen Bausparverträge liegen gemessen an der Stückzahl mit 2.138 um 25 Prozent unter dem Vorjahr (2.835). Die mit den Verträgen abgeschlossene Bausparsumme lag mit 84,1 Millionen Euro um 28 Prozent unter Vorjahr (117,4 Millionen Euro).

Firmenkundengeschäft

Die Stadtsparkasse Düsseldorf ist die führende Mittelstandsbank in der Landeshauptstadt. Dabei fokussieren wir uns auf Existenzgründer, mittelständische Unternehmen mit einem Umsatz von bis zu 50 Millionen Euro und größere Mittelständler bis 250 Millionen Euro Umsatz. Mit der Hessischen Landesbank kooperieren wir bei allen Finanzierungen von Unternehmen, die über dieser Umsatzgröße liegen. Ein weiterer Schwerpunkt bilden die Institutionellen Kunden – Stiftungen, Verbände, Kommunen und kommunale Einrichtungen und Kirchen. Schließlich sind wir am Standort ein gefragter Partner in der gewerblichen Immobilienfinanzierung. Hier sind unsere Kunden Bauträger, Projektentwickler und Immobilieninvestoren.

In 2016 hat unser Haus für diese Kundengruppen neue Kredite in Höhe von 923,6 Millionen Euro (Vorjahr: 910,8 Millionen Euro) vergeben. Wir hätten das Geschäft noch stärker ausgeweitet, aber drei Argumente wirkten hier restriktiv:

- Die Unternehmen in Düsseldorf und der Region sind ganz überwiegend in einer guten Verfassung; sie sind aber bei Investitionen zu-

rückhaltend. Im Vergleich zu früheren Konjunkturzyklen investieren die Unternehmen weniger.

- Die Unternehmen haben nach der tiefen Rezession als Folge der Finanzmarktkrise in den vergangenen Jahren ihr Eigenkapital deutlich aufgestockt. Das führt auch dazu, dass laufende Investitionen heute deutlich weniger über Fremdmittel finanziert werden, sondern stattdessen aus dem Cashflow.
- Im Gegensatz dazu steht das Kreditgeschäft mit mittelständischen Unternehmen bei uns als auch bei sämtlichen Mitbewerbern im strategischen Fokus. Durch diesen intensiven Wettbewerb kommt es teilweise zu Preisfindungen am Markt, die wir nicht immer mitgehen wollen. Diese Marktsituation spiegelt sich in der Entwicklung unseres Kreditgeschäftes teilweise wider:

Vor diesem Hintergrund ist das Neugeschäft mit unseren Firmenkunden in 2016 gut verlaufen. Dazu im Einzelnen:

- Das Kreditgeschäft mit unseren mittelständischen Kunden war auf Grund der eben beschriebenen Umstände mit 116,1 Mill. € rückläufig (Vorjahr 147,7 Mill. €)
- Das Geschäft mit großen mittelständischen Unternehmen ist nahezu unverändert geblieben. Hier sagten wir neue Kredite in Höhe von 243,4 Millionen Euro zu (Vorjahr: 248,2 Millionen Euro). Rückläufig war hingegen die Entwicklung bei den Institutionellen Kunden: Kredite im Volumen von 74,1 Millionen in 2016 haben wir hier abgeschlossen (Vorjahr: 108,8 Millionen Euro).

- Hohe Geschäftsabschlüsse konnten wir im gewerblichen Immobilien-geschäft – insbesondere getragen von langfristig orientierten Inves-toren – erzielen und unser Neugeschäft von 246,7 Millionen Euro in 2015 auf 381,8 Millionen Euro steigern. Wir haben in Düsseldorf und der Region unter anderem folgende Projekte begleitet:
 - „Halle 30“ (Derendorfer Allee) in der Düsseldorfer Unterneh-merstadt; ein Investment der DIC Anlagen AG, das wir gemeinsam mit der Kreissparkasse Köln finanziert haben.
 - Projekt „SIGN“ (Speditionsstraße) im Düsseldorfer Medienhafen; ein Investment der Hanse Merkur Grundvermögen, das wir gemeinsam mit der HASPA finanziert haben.
 - Bauträgermaßnahme Zeppelinstraße; ein Projekt der Artemis-Unternehmensgruppe
 - Bauträgermaßnahme „Wohnen am Gut Dyckhof“ in Meerbusch; ein Projekt der Eckhard Adams Wohnungsbaugesellschaft

In 2017 werden wir diesen erfolgreichen Weg weitergehen und Immo-bilienprojekte in Düsseldorf und der Region begleiten. Hierbei werden wir den Fokus auch wieder stärker auf Bauträger und Projektentwickler rich-ten und so die Entwicklungen in der Stadt aktiv begleiten. Auch die ge-meinsamen Finanzierungen mit Sparkassen sind ein wichtiger Baustein unserer Strategie, um große Projekte gemeinsam zu stemmen.

Neben dem klassischen Kredit werden alternative Finanzierungsformen wie Leasing und Factoring für viele Unternehmen wichtige Ergänzungen im gesamten Finanzierungsmix. Das Neugeschäftsvolumen im Bereich Leasing betrug insgesamt 42,3 Millionen Euro (Vorjahr: 40,3 Millionen Euro). Der Umsatz im Factoring stieg von 268,7 Millionen Euro in 2015 auf 305,9 Millionen Euro im Berichtsjahr.

Im Auslandsgeschäft waren die Instrumente der Absatzfinanzierung wieder stark gefragt.

Historisch niedrige Zinsen im Euroraum werden von deutschen Exporteuren zur Umsatzsteigerung genutzt, indem sie ihren ausländischen Kunden im Vergleich zum lokalen Zinsniveau günstige Handelsfinanzierungen mitanbieten.

Das Auslandsgeschäft ist für die Sparkasse Düsseldorf im Rahmen ihrer Unternehmensfinanzierungen ein ganz wesentlicher Baustein. Es wird in Zukunft in Zusammenarbeit mit der Hessischen Landesbank und der Bank of New York Mellon weiter ausgebaut.

Institutionelle Kunden

Auch beim Thema „Stiftungen“ kann ich Erfreuliches berichten: Unser „Kompetenz-Center Stiftungen“ hat im vergangenen Jahr sein 10-jähriges Bestehen gefeiert. Trotz anhaltender Niedrigzinsphase, die besonders für Stiftungen eine große Herausforderung darstellt, ist die Anzahl der Kunden erneut ausgebaut worden. 10 neue Stiftungen konnten im Jahr 2016 hinzugewonnen werden, insgesamt befinden sich nun mehr als 260 Stiftungen in unserem Netzwerk.

Ein wichtiger Aspekt unseres öffentlichen Auftrages ist die Wirtschaftsförderung. Hier stellen wir insbesondere auf das Fördergeschäft und die Begleitung von Existenzgründungsvorhaben ab. Insgesamt wurden hier Mittel von 33,82 Millionen Euro neu zugesagt. Dieses war immerhin eine Steigerung im Vergleich zu 2015 um rund 9 Prozent (Vorjahr: 31,02 Millionen Euro). Mit diesen Mitteln haben wir insgesamt 94 Unternehmen bei der Gründung oder Unternehmensnachfolge begleitet und über 200 Arbeitsplätze gesichert oder neu geschaffen.

Aufgrund der stabilen Wirtschaftslage sinkt die Zahl der Existenzgründungen und dementsprechend auch die Nachfrage nach Finanzierungen in diesem Kundensegment. Gleichzeitig stellen wir aus unseren Gesprächen mit unseren mittelständischen Kunden vermehrt fest, dass viele gestandene Unternehmer keinen Nachfolger für ihren Betrieb finden. Das unterstreicht auch der Report zur Unternehmensnachfolge 2015 der Deutschen Industrie- und Handelskammer. Nach dieser Studie finden 43 Prozent der Unternehmer keinen adäquaten Nachfolger für ihr Unternehmen.

Deswegen haben wir seit dem Jahr 2015 damit begonnen, neben der Existenzgründungsfinanzierung, das Thema Unternehmensnachfolge gemeinsam mit unseren Netzwerkpartnern stärker in den strategischen Fokus zu rücken. Obwohl der Unternehmensübergabeprozess sehr langwierig ist, können wir erste Erfolge verzeichnen. Im letzten Jahr konnten wir 14 Nachfolgeregelungen mit einem Finanzierungsvolumen in Höhe von 3,4 Mio. € begleiten.

Dieses Geschäftsfeld wollen wir weiter intensivieren. Zu diesem Zweck wollen wir zum Ende des Jahres 2017 eine Unternehmensnachfolgebörse freischalten, um über dieses Instrument potenzielle Unternehmensabgeber und -nachfolger zusammenzubringen.

Wir wollen hiermit dazu beitragen, dass die betroffenen Unternehmen weiter fortgeführt werden und die Arbeitsplätze für unsere Region erhalten bleiben.

Segment Treasury und Asset Management

Für institutionelle Kunden, wie Pensionsfonds und Altersvorsorgewerke, aber auch für Privatkunden bietet die Stadtparkasse Düsseldorf seit

vielen Jahren Fonds an, die sie initiiert und das Management im Wege des Advisory betreibt. Das Volumen dieser Fonds beträgt mittlerweile 1,2 Milliarden Euro. Das hierdurch vereinnahmte Provisionsvolumen liegt bei über 8 Millionen Euro.

3 Millionen Euro entfallen dabei auf unsere TOP-Fondskonzepte. Diese Fonds haben wir erstmals in 2008 aufgelegt und bieten sie seit 2013 auch unseren Privatkunden an. Seither freuen wir uns über einen kontinuierlichen Vertriebs Erfolg im Volumen von rund 250 Millionen Euro.

Im Jahr 2015 hat die Sparkasse Düsseldorf einen eigenen Nachhaltigkeitsfonds mit dem Namen „Wertvoll 1825“ neu aufgelegt. Gemeinsam mit unserem Kooperationspartner Oekom Research hat dieser Fonds Werte erfasst, der neben Rendite auch den nachhaltigen Aspekt der Vermögensanlage in den Vordergrund stellt und nur in Unternehmen und Ländern investiert, die unserer Vorstellung von Nachhaltigkeit entsprechen.

In Kooperation mit Partnern aus der Sparkassenorganisation haben wir im März vergangenen Jahres den „Rheinischen Kirchenfonds“ aufgelegt. Das Anlageuniversum dieses Fonds richtet sich nach den Anlagerichtlinien des Erzbistums Köln und der „Orientierungshilfe der deutschen Bischofskonferenz zu ethisch-nachhaltigen Investitionen“. Für Kirchengemeinden des Erzbistums ist der Fonds daher besonders geeignet und ohne gesonderte Zustimmung investierbar. Aber auch andere kirchliche Organisationen investieren bereits in diesen Fonds. Bis Ende 2016 haben wir bereits ein Volumen von 31 Millionen Euro erzielen können.

Ertragslage im Geschäftsjahr 2016

Der Jahresabschluss für das vergangene Jahr wird zurzeit aufgestellt. Daher haben die Ertragszahlen, die ich Ihnen vortrage, vorläufigen Charakter. Im Einzelnen sieht die Ertragslage wie folgt aus:

- Der **Zinsüberschuss**, unsere wichtigste Ertragsquelle, steht bei 213,0 Millionen Euro. Er liegt um 12,2 Millionen Euro hinter dem Vorjahr (225,2 Millionen Euro). Angesichts der ultralockeren Geldpolitik der EZB ist dieser Rückgang für uns nicht überraschend gewesen.
- Der **Provisionsüberschuss** ging von 71,5 Millionen Euro um 2,2 Millionen Euro auf 69,3 Millionen Euro zurück.
- Unter Berücksichtigung sonstiger Erträge weisen wir einen **Bruttoertrag** von 292,4 Millionen Euro aus (Vorjahr: 306,7 Millionen Euro).
- Der **Personalaufwand** ist auf 143,4 Millionen Euro gestiegen (Vorjahr: 141,5 Millionen Euro). Er liegt damit unter den Ergebnissen des Tarifabschlusses von 2,45 Prozent.
- Der **Sachaufwand** stieg von 72,5 Millionen Euro auf 75,6 Millionen Euro. Ein Grund hierfür sind insbesondere Investitionsmaßnahmen für unsere Geschäftsstellen gewesen.
- Das **Betriebsergebnis vor Bewertung** stellt sich auf 72,1 Millionen Euro ein; es liegt um 13,0 Millionen Euro unter dem Vorjahreswert.
- Zum **Bewertungsergebnis**: Drei Komponenten bestimmen dieses Ergebnis: Wertberichtigungen auf unser Kreditgeschäft, Bewertungen unseres Eigenhandels und schließlich unsererer Beteiligungen.

Die Risikovorsorge für das Kreditgeschäft (ohne Veränderung der Vorsorgereserven nach § 340 f HGB) mit unseren Privatkunden und unseren Firmenkunden ist mit 4,6 Millionen Euro erneut positiv ausgefallen (Vorjahr: plus 29,2 Millionen Euro). Es ist das dritte Mal in Folge, dass das Bewertungsergebnis Kredit mit einem positiven Saldo schließt. Vor allem sind es zwei Gründe, die dieses Ergebnis bestimmen.

1. Die Konjunktur in 2016 zeigte sich auch im siebten Aufschwungsjahr in Deutschland robust. Mit einem Wachstum von 1,9 Prozent lag es über dem Potenzialwachstum und erfasste alle Branchen. Die Unternehmen sind damit in einer guten Verfassung. Das gilt insbesondere für die Unternehmenslandschaft in Düsseldorf und der Region. Die Konjunkturindices der Düsseldorfer IHK und der Handwerkskammer Düsseldorf liegen stabil auf einem hohen Niveau. Die Unternehmensinsolvenzen sind rekordverdächtig gering.
2. Die Geldpolitik der EZB hat das Zinsniveau nahe 0 Prozent gedrückt. Was für die Anleger eine Herausforderung darstellt, erweist sich für die Schuldner als Segen. Der Kapitaldienst, den die Unternehmen für aufgenommene Kredite leisten müssen, bewegt sich folglich auf historisch niedrigem Niveau. Damit verringern sich die Belastungen der Unternehmen und entlasten ihre Aufwandsseite.

Eine Fortsetzung dieser aktuell günstigen Rahmenbedingungen für die nächsten Jahre unterstellen wir nicht, sodass das Bewertungsergebnis Kredit wieder ein negatives Vorzeichen zeigen wird.

Das Bewertungsergebnis unserer Beteiligungen war in der Vergangenheit durch die Beteiligung an der früheren WestLB aber auch an

der Landesbank Berlin Holding AG oft stark belastet und hat die Ertragslage belastet. Die Wertkorrekturen sind in 2016 mit 1,2 Millionen Euro nur noch gering ausgefallen.

- Unter Berücksichtigung aller Bewertungsergebnisse kommen wir für das Geschäftsjahr 2016 auf ein **Betriebsergebnis** nach Bewertung (und vor Veränderung von Vorsorgereserven) von 77,4 Millionen Euro (Vorjahr: 111,5 Millionen Euro). Es liegt um rund 34 Millionen Euro unter dem Vorjahreswert. Die Gründe hierfür habe ich Ihnen geschildert: Der rückläufige Zinsüberschuss und das äußerst positive Bewertungsergebnis Kredit im vergangenen Jahr mit 29 Millionen Euro.
- Wir werden nach Berücksichtigung des neutralen Ergebnisses einen **Gewinn vor Steuern** von 84 Millionen Euro darstellen (Vorjahr: 121,8 Millionen Euro) – ein sehr ordentliches Ergebnis für unser Haus auch im langfristigen Vergleich.

Mit einer **Kernkapitalquote** von 18,2 Prozent sind wir solide aufgestellt.

Wir sind damit in der Lage, für das Geschäftsjahr 2016 eine Ausschüttung an den Träger vorzunehmen. Über die Höhe der Ausschüttung werden wir mit dem Verwaltungsrat Gespräche führen.

Stadtsparkasse Düsseldorf: Zum Nutzen der Stadt, der Bürgerinnen und Bürger

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

- An erster Stelle möchte ich hier das vielfältige gesellschaftliche Engagement über Sponsoringmaßnahmen, Stiftungen, Spenden und den Erträgen aus dem PS-Zweckertrag benennen. Dieses Engagement, unsere Bürgerrendite, summierte sich in 2016 wieder deutlich über 3 Millionen Euro. Rund 1.000 Projekte aus den Bereichen Sport, Kunst und Kultur, Bildung und Wissenschaft, Soziales und Brauchtum haben wir damit gefördert. Kein anderes Kreditinstitut fördert in diesem Umfang in Düsseldorf.

Auch in 2017 werden wir an diesem Volumen keine Abstriche vornehmen. In diesem Jahr steht dabei die große Cranach-Ausstellung im Museum Kunstpalast im Mittelpunkt unserer Aktivitäten. Ebenfalls ist ein Highlight unseres Sponsoringengagements die Beteiligung am Grand Départ der Tour de France hier in Düsseldorf.

Aber auch auf vielfältig anderer Weise sind wir ein hoher Nutzbringer für die Stadt:

- Wir zählen zu den größten Steuerzahlern der Landeshauptstadt Düsseldorf.
- Die Stadtparkasse Düsseldorf ist zudem ein bedeutender Auftragsgeber für die mittelständische Wirtschaft. Aufträge in einem Volumen von rund 30 Millionen Euro gehen jährlich an Unternehmen in Düsseldorf und der Region.
- Schließlich ist die Stadtparkasse Düsseldorf mit rund 2.100 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern einer der größten Arbeitgeber und mit über 100 Auszubildenden einer der größten Ausbildungsbetriebe in Düsseldorf.

In der Summe kommen wir damit auf eine stattliche Bürgerrendite, die hier in der Stadt und der Region verbleibt.

Ausblick 2017

Wir sind mit viel konjunkturellem Schwung in das Jahr 2017 gestartet. Bundesregierung, Bundesbank und die meisten Wirtschaftsforschungsinstitute gehen von einer Fortsetzung des wirtschaftlichen Wachstums aus. Nach einer Konsensmeinung wird das Wirtschaftswachstum in 2017 um 1,5 Prozent betragen. Das wären 0,4 Prozentpunkte weniger als in 2016, dieses ist aber allein der Tatsache geschuldet, dass das Jahr 2017 weniger Arbeitstage hat als das vergangene Jahr.

Auch die aktuellen Konjunkturumfragen der Unternehmen hier in Düsseldorf und der Region bleiben auf einem hohen positiven Niveau.

Allerdings könnte diese Momentaufnahme durch zahlreiche politische Belastungsfaktoren eingetrübt werden. Zahlreiche Wahlen in europäischen Ländern könnten populistischen Bewegungen einen wichtigen Einfluss geben und damit die antieuropäischen Strömungen verstärken. Auch die geopolitischen Krisenregionen haben zugenommen und belasten den internationalen Handel. Eine große Unbekannte bleibt die Politik des neuen amerikanischen Präsidenten. Gerade für eine exportorientierte Volkswirtschaft wie die deutsche sind die protektionistischen Pläne von Donald Trump eine schwere Belastung.

Damit verstärken sich für die Unternehmen in unserem Lande die Unsicherheitsfaktoren und sorgen konsequenter Weise dafür, dass die Unternehmen sich bei ihren Investitionen deutlich zurückhalten.

Wir sind dennoch zuversichtlich für das laufende Geschäftsjahr. Wir wollen wieder stärker im Kreditgeschäft wachsen. Wir sehen hier gute Möglichkeiten sowohl im Privatkundengeschäft, als auch im Geschäft mit den Unternehmen in Düsseldorf und der Region.

Das Jahresergebnis 2017 wird mit großer Wahrscheinlichkeit weiter belastet sein durch die Niedrigzinspolitik der EZB. Dennoch erwarten wir ein zufriedenstellendes Ergebnis, das wieder unterstreichen wird, dass die Stadtsparkasse Düsseldorf „fit for future“ ist.

Ich danke für Ihre Aufmerksamkeit!