

**Bilanzpressekonferenz der Stadtsparkasse Düsseldorf  
am 19. März 2019**

**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,

herzlich willkommen zur Bilanzpressekonferenz der Stadtsparkasse Düsseldorf. Meine Vorstandskollegen und ich informieren Sie heute über den Verlauf des Geschäftsjahres 2018 und die Ergebnisse unserer Geschäftsfelder. Wir geben Ihnen einen ersten (vorläufigen) Blick auf die Ertragsrechnung des Jahres 2018.

Als Vertreter der Medien haben Sie uns im Jahresverlauf begleitet und Themen der Stadtsparkasse mit kritischer Sympathie aufgegriffen. Für Ihre Berichterstattung im vergangenen Jahr sage ich Ihnen: Herzlichen Dank!

Das Geschäftsjahr 2018 war von einem Wirtschaftsverlauf geprägt, der in den ersten beiden Quartalen an das hohe Wachstum des Jahres 2017 lückenlos anknüpfte, um dann deutlich abzufallen. Im dritten Quartal sank das Wirtschaftswachstum erstmals seit dem 1. Quartal 2015 um 0,2 Prozent, das 4. Quartal zeigte dann eine stagnierende Entwicklung. Die deutsche Volkswirtschaft ist damit nur knapp an einer Rezession vorbeigeschrammt!

Noch hat die wirtschaftliche Eintrübung wenig Effekte auf die Beschäftigung in Deutschland oder die Unternehmensinsolvenzen gezeigt.

Denn:

- Die Anzahl der Erwerbstätigen stieg im Jahresverlauf auf einen neuen Rekordwert von 44,9 Mio., ein Plus von rund 500.000 . Die

Arbeitslosenquote betrug 5,2 Prozent – die geringste Quote seit der Wiedervereinigung.

- Die Zahl der Unternehmensinsolvenzen ging in 2018 noch einmal zurück, sie lag erstmals unter 20.000, allerdings sind ab Oktober 2018 die gemeldeten Unternehmensinsolvenzen leicht ansteigend. Hier zeigten sich erste Bremsspuren des schwachen Konjunkturverlaufs ab dem 3. Quartal.
- Die Wirtschaftsregion Düsseldorf hat in 2018 an das gute Jahr 2017 angeknüpft. Die Zahl der versicherungspflichtigen Beschäftigten stieg auf 420.000. Die Arbeitslosenquote ging auf 6,7 Prozent zurück.
- In Düsseldorf ist die Zahl der Unternehmensinsolvenzen in 2018 deutlich gesunken, nämlich um 11,5 Prozent, aber auch hier fiel der Rückgang im zweiten Halbjahr mit 5,7 Prozent schwächer aus als im ersten Halbjahr.

Wie haben sich die geschilderten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen auf unsere Geschäftsentwicklung 2018 ausgewirkt?

Ein erstes Resümee zum Geschäftsjahr 2018 vorab: Wir können auf ein gutes Jahr 2018 zurückblicken, das viele Erwartungen übertroffen hat!

Hierzu einige Details:

- Das Kreditneugeschäft hat erstmals die 2 Mrd.-Euro-Marke überschritten; auch im Vergleich mit den anderen Sparkassen im Verbandsgebiet verzeichnete unser Haus die höchsten Kreditzuwächse. Alle Geschäftsfelder hatten hieran ihren Anteil.
- Der Kreditbestand stieg von 8,1 Mrd. Euro um 7,6 Prozent auf 8,7 Mrd. Euro.

- Zum Jahresende verzeichnete die Sparkasse Düsseldorf erstmals ein Einlagenvolumen von mehr als 9 Mrd. Euro.
- Der Gewinn vor Steuern ist mit 71,0 Mio. Euro deutlich höher ausgefallen als in 2017, als unser Haus knapp 50 Mio. Euro auswies, darin enthalten sind nicht wiederholbare Komponenten sowie erste Effekte unserer Kosteninitiative.
- Trotz des spürbaren Geschäftswachstums weisen wir eine Kernkapitalquote von 18,6 Prozent und eine Gesamtkapitalquote von 20,7 Prozent aus.
- Mit Blick auf die Bilanzsumme von 11,7 Mrd. Euro stehen wir im Ranking des DSGV am Ende des Geschäftsjahres 2018 an 9. Stelle; im Verbandsgebiet des RSGV belegen wir nach der Sparkasse Köln Bonn und der Kreissparkasse Köln Rang 3.

Vor dem Hintergrund der Rahmenbedingungen, die weiter besondere Herausforderungen setzen, war das vergangene Geschäftsjahr ein anstrengendes:

- Das Ende der ultralockeren Geldpolitik lässt sich nicht absehen. Bei einem Leitzins von Null Prozent ist faktisch der Preis für Geld abgeschafft. Null-Zins bedeutet, dass wir auf der Passivseite kein Geld verdienen. Im Gegenteil: überschüssige Liquidität wird mit einem Strafzins von minus 0,4 Prozent belegt. Für unser Haus bedeutet das eine Belastung in der G-u-V-Rechnung in Millionenhöhe.
- Auch die Regulatorik hat im vergangenen Geschäftsjahr die Kreditwirtschaft weiter belastet. Die EU-Vorschrift MiFiD II macht den Vertrieb von Anlageprodukten komplizierter und aufwendiger. Wir müssen heute Telefonate und Beratungsgespräche protokollieren und dokumentieren. Ein aus unserer Sicht verhängnisvoller Trend, denn gerade mit Blick auf die

demografische Entwicklung ist der Vermögensaufbau heute – selbst mit geringen monatlichen Mitteln – eine Pflicht für alle Bürgerinnen und Bürger.

- Für betriebswirtschaftlichen Aufwand sorgte auch die Bankenabgabe. Seit Einführung in 2011 summiert sich der Betrag für die Stadtparkasse Düsseldorf auf 11,1 Mio. Euro. Allein in 2018 waren es mehr als 2 Mio. Euro.
- Eine wichtige Komponente unseres Geschäftsmodells darf nicht unerwähnt bleiben: unser gesellschaftliches Engagement. Wie in den vergangenen Jahren wurden bürgerschaftliche Aktionen mit rd. 3 Mio. Euro über Spenden, Stiftungen und Sponsoring-Maßnahmen gefördert, es waren rund 850 Projekte in Schulen, Vereinen, sozialen sowie wissenschaftlichen Einrichtungen und kulturellen Institutionen. Ein Projekt möchte ich besonders herausstellen: „Pacemaker“! Gemeinsam mit der IHK Düsseldorf, den Stadtwerken, dem Flughafen und der Deutschen Telekom haben wir eine Bildungsinitiative ins Leben gerufen, die Düsseldorfer Schulen auf die Digitalisierung vorbereiten. Dabei geht es nicht um die Ausstattungen der Schulen mit iPads oder technischen Geräten! Es geht um das Erlernen digitaler Techniken durch externe Coaches. Schüler und Lehrer sind in gleicher Weise Zielgruppe der Bildungsinitiative, die wir zunächst über 3 Jahre begleiten. Schon heute gilt „Pacemaker“ als Leuchtturm und beispielhaftes Modell für andere Städte im gesamten Bundesgebiet.

## Zur Geschäftsentwicklung

Ein geeigneter Indikator ist nach wie vor die Kundenanzahl, um die Marktstellung eines Unternehmens in der Kreditwirtschaft zu bewerten. In Düsseldorf und der Stadt Monheim am Rhein hat die Stadtsparkasse Düsseldorf ihre starke Position in 2018 weiter unterstrichen:

- Wir betreuen im vergangenen Jahr rund 460 000 Kundenverbindungen.
- Über 260 000 private Girokonten und über 43 000 Geschäftsgirokonten werden in unserem Haus geführt.
- In 2018 ist ein weiterer Anstieg unserer Konten, insbesondere unserer Online-Konten, zu verzeichnen. Ihre Zahl stieg um 6,8 Prozent auf rd. 178 000.
- Die Zahl der Wertpapierdepots (Depot SSKD, S-Broker und Deko) konnte moderat gesteigert werden und liegt bei rund 50 000.

Das Geschäftsjahr 2018 ist im Kreditgeschäft ein Jahr des Wachstums gewesen. Das Neugeschäft stieg auf rd. 2,3 Mrd. Euro (Vorjahr: 1,6 Mrd. Euro). Den stärksten Anteil hatte dabei das Firmenkundengeschäft, mit einem Plus von ca. 60 Prozent.

Nach dem sehr starken Jahr 2017 hat das Wertpapiergeschäft in 2018 Rückgänge zu verzeichnen. Der Gesamtbestand im Wertpapiergeschäft sank um 13,8 Prozent auf 4,5 Mrd. Euro (Vorjahr 2017: 5,2 Mrd. Euro). Neben der Auflösung von Depots Institutioneller Kunden lagen die Käufe aller Kundengruppen um rd. 320 Mio. Euro unter dem Jahr 2017. Alle Produktgruppen – Aktien, Fonds, Anleihen – waren hiervon betroffen.

## Privatkundengeschäft

Das Kreditgeschäft mit unseren privaten Kunden ist in 2018 deutlich über Markt gewachsen. Insgesamt addierten sich die Neuzusagen auf rd. 661 Mio. Euro, ein Zuwachs von 6,7 Prozent. Der Löwenanteil mit fast 480 Mio. Euro entfiel dabei auf die Wohnungsbaufinanzierung (+ 9,6 Prozent). Verbraucherkredite wuchsen ebenfalls deutlich um 7,6 Prozent auf rund 130 Mio. Euro (Vorjahr: 120,3 Mio. Euro).

Die Veränderung des Geschäftsstellennetzes ist in 2018 ein Thema intensiver Analysen sowie Diskussionen mit Gremien des Verwaltungsrates gewesen. Der Verwaltungsrat hat am 30. Oktober 2018 einstimmig das neue Geschäftsstellennetz beschlossen. Es setzt auf folgende Analyse:

- Der digitale Trend verändert das Kundenverhalten. Die klassischen Serviceleistungen (beleghafte Überweisungen oder Ein- und Auszahlungen) erfolgen kaum noch über die Geschäftsstelle.
- Die Nutzung des online-Banking nimmt hingegen immer weiter zu. Aktuell sind 58,6 Prozent der Girokonten online geführt. Bis 2025 wird das online-Banking bei uns einen Anteil von 75 Prozent haben.
- Aktuell kombinieren die Kunden zunehmend die verschiedenen Vertriebskanäle (Geschäftsstelle, Geldautomat, online-Banking, App), um ihre Geschäfte zu tätigen.
- Unsere Vertriebsstrategie der Zukunft richtet sich strikt an den Kundenbedürfnissen aus und setzt folgende Schwerpunkte:
  - wir werden künftig weniger personenbesetzte Standorte unterhalten,

- an allen Standorten, die wir schließen, wird der komplette SB-Service erhalten bleiben,
- diese Standorte werden definitiv mehr Berater haben,
- der Multikanalansatz wird konsequent für unsere Kunden umgesetzt:  
Dies bedeutet, das Angebot über unsere Mediale Filiale wird deutlich ausgebaut.

Die Mediale Filiale bietet ein umfassendes Service- und Produktangebot; fast 50 Serviceleistungen können Kunden abschließen, verschiedene Beratungsprozesse (z. B. Konsumentenkredite, Dispoanpassungen) lassen sich fallabschließend realisieren.

Nach Umsetzung dieser Privatkundenstrategie per 1. Oktober 2019 unterhalten wir noch 40 personenbesetzte Standorte: darunter 27 Privatkundencenter, 8 Standorte werden durch eine mobile Filiale betreut und 5 Geschäftsstellen bleiben unverändert bestehen. Die Veränderungen unseres Geschäftsstellennetzes basieren auf dem geänderten Kundenverhalten! Es reduziert Standortpräsenz und erfordert den Ausbau anderer Kundenkanäle.

Auch am Ende des Prozesses wird die Stadtparkasse Düsseldorf das Kreditinstitut in Düsseldorf sein, das mit Abstand das dichteste Filialnetz unterhalten wird. Außerdem sind wir mit 169 Geldautomaten, davon 46 Einzahl- und Auszahlgeräten, 103 SB-Multifunktionsterminals sowie 41 Kontoauszugsdruckern an fast 100 Standorten im Stadtgebiet für unsere Kunden da.

Wir registrieren bei unseren Kunden einen deutlichen Bedarf an qualifizierter Beratung. Daher werden die Beratungszeiten in den

Filialen ausgeweitet; Beratungstermine können montags bis freitags von 8.00 Uhr bis 19.30 Uhr vereinbart werden. Wir werden künftig auch mobile Beratung anbieten, so dass Beratungstermine auch beim Kunden stattfinden.

Bereits auf der Bilanzpressekonferenz im vergangenen Jahr habe ich Ihnen die Mediale Filiale vorgestellt. Die Zahlen belegen eindrucksvoll, dass unsere Kunden das Produkt- und Serviceangebot verstärkt annehmen. Rund 380.000 Kundenanrufe gingen dort im Geschäftsjahr 2018 ein, um Serviceleistungen in Anspruch zu nehmen oder die erweiterte Produktpalette zu nutzen.

In 2018 wurde über die Mediale Filiale so ein Kreditvolumen über rd. 7,7 Mio. Euro abgeschlossen, ein Anstieg zu 2017 von rd. 52 Prozent. Über diesen Vertriebskanal lassen sich schon heute problemlos Girokonten eröffnen, Kreditkarten bestellen, alle gängigen Versicherungen und Bausparverträge abschließen. „Fyndus“ die digitale Vermögensverwaltung ist seit Herbst 2018 auf den Weg gebracht.

Mit der Komplettberatung für Privat- und Geschäftskunden auf digitalen Kanälen starten wir noch in diesem Frühjahr. Auf diese Weise bauen wir den Kontakt zum Kunden über die unterschiedlichsten Vertriebswege aus.

### **Geschäft mit unseren Verbundpartnern**

Als Großsparkasse und somit als Teil der S-Finanzgruppe können wir alle Finanzprodukte und Dienstleistungen für alle Kundengruppen unseres Hauses darstellen.

Im Privatkundengeschäft ist die LBS West für das Bausparen der geborene Partner, im Versicherungsgeschäft ist die Provinzial Versicherung der bevorzugte Kooperationspartner, allerdings arbeiten wir in speziellen Produktbereichen auch mit anderen Versicherungen zusammen.

Das Bauspargeschäft hat seit der ultralockeren Geldpolitik der EZB viel an der früheren Attraktivität verloren. Deshalb ist die Nachfrage im Vergleich zu früheren Jahren deutlich schwächer.

In 2018 haben wir Bausparverträge mit einer Summe über 91,1 Mio. Euro neu abgeschlossen. Dieses ist eine Steigerung von knapp 30 Prozent gegenüber 2017. Sie knüpft aber nicht an die Werte vor der Finanzmarktkrise an.

Seit Jahren steigt das über die Stadtsparkasse Düsseldorf abgeschlossene Versicherungsgeschäft; in 2018 lag es um 5 Prozent über dem Vorjahr und umfasste ein Volumen von fast 130 Mio. Euro.

### **Firmenkundengeschäft**

Im Berichtsjahr hat die Stadtsparkasse Düsseldorf ihre führende Position als Firmenkundenbank in der Region bestätigt. Die Kundenbreite in diesem Geschäftsfeld reicht vom Existenzgründer über den klassischen Mittelständler bis hin zu Großunternehmen und Konzernen. Über die Hessische Landesbank, unserer Landesbank, und einem großen Netz von Korrespondenzbanken weltweit, können wir jeden Unternehmenskunden weltweit begleiten und jedes Produkt und jede Finanzdienstleistung darstellen.

Zu unseren Firmenkunden zählen wir ebenfalls die institutionellen Kunden, diese sind Kommunen, kommunale Unternehmen und Einrichtungen, Stiftungen und Sozialverbände, Pflegeeinrichtungen, Krankenhäuser sowie Kirchengemeinden.

Ein wichtiges Kundensegment in der Metropolregion Düsseldorf sind unsere gewerblichen Immobilienkunden; hier sind Bauträger, Projektentwicklungsgesellschaften und Immobilieninvestoren subsummiert. Für die Entwicklung des Immobilienstandorts Düsseldorf ist diese Kundengruppe von hoher Bedeutung .

Im Geschäftsjahr 2018 hat unser Haus im Firmenkundengeschäft Neuzusagen im Kreditgeschäft in Höhe von 1.592,1 Mio. Euro gegeben. Das waren 637 Mio. Euro oder 66,7 Prozent mehr als in 2017! Alle Segmente des Firmenkundengeschäfts haben hieran ihren Anteil:

- Trotz bereits vorhandener Marktführerschaft konnte das Segment Mittelstandskunden, also Unternehmen mit einer Umsatzgröße bis 50 Mio. Euro, zulegen. Hier stieg das Neugeschäft um 33,9 Prozent auf 190 Mio. Euro (Vorjahr: 141,7 Mio. Euro).
- Ebenfalls hohe Zuwächse im Neugeschäft verzeichnete die Kreditvergabe an unsere gewerblichen Immobilienkunden. Die Neuzusagen kletterten um 70 Prozent auf 692,5 Mio. Euro (Vorjahr: 407,1 Mio. Euro).
- Die Unternehmenskunden (Umsatz i. d. R. > 50 Mio. Euro + Institutionelle Kunden) verzeichnen den höchsten Zuwachs . Mit 709,6 Mio. Euro Neuzusagen oder 74,6 Prozent (Vorjahr: 406,4 Mio. Euro).

Für unsere Kunden -und allgemein im deutschen Markt (für fast 80 Prozent im Mittelstand)- ist der klassische Bankkredit trotz medialen FinTech-Hype immer noch mit großem Abstand das Fremdfinanzierungsprodukt Nummer Eins. Bei genauem Hinsehen bieten viele der täglich neuen FinTech-Plattformen tatsächlich nicht entscheidende Vorteile bei Zeit und Handhabung, sondern gerade für typische mittelständische Bonitäten oder Privatkunden schlechtere Preise im Kreditgeschäft – oder im Zahlungsverkehr. Wir setzen also im Firmenkundengeschäft weiter auf eine personalisierte Beratung, auch in Spezialistenthemen. Unser Ansatz ist es, unseren Kunden in Ergänzung hierzu eine vollständige und hochmoderne Palette an Multikanalangeboten bereitzustellen. So kann der Kunde den jeweils für ihn günstigsten Weg zu Beratung, Service und Abschluss wählen. Diese digitalen Angebote sind bezüglich Preisen, Geschwindigkeit und einfacher Handhabung uneingeschränkt wettbewerbsfähig und führen zu unseren stark steigenden Nutzerzahlen.

Die Sparkassenorganisation hat Echtzeit-Überweisung flächendeckend eingeführt. Diese Echtzeit-Überweisung ermöglicht über die Sparkassen-App -sowie unsere Internet Filiale- bis zu 15.000 Euro EU-weit innerhalb von Sekunden zu transferieren: 24 Stunden am Tag, 7 Tage in der Woche, 365 Tage im Jahr! Auch KWITT-Zahlungen sind Echtzeit-Überweisungen.

Lösungen für die digitale Wertschöpfungskette sind für den klassischen Zahlungsverkehr, die elektronische Rechnungsbearbeitung oder sogar als branchenspezifische Lösungen, (für Immobilienverwalter, Einzelhändler oder Gastronomen) erarbeitet.

Übrigens alle unsere Giro- und Kreditkarten ermöglichen dem Karteninhaber das kontaktlose Bezahlen im Handel und der

Gastronomie. Und mit paydirekt setzen wir auf DAS deutsche Bezahlverfahren im Internet.

Alternative Finanzierungsformen, wie Leasing und Factoring, sind seit Jahren ein wichtiger Baustein im gesamten Finanzierungsmix. Hier kooperieren wir, seit vielen Jahren erfolgreich mit Verbundpartnern wie beispielsweise der Deutschen Leasing .

Während die Neugeschäftszahlen im Leasing- und Factoring- in 2018 ca. gleichgeblieben sind, ist das Neugeschäftsvolumen im Leasing- gesunken auf 36,5 Mio. Euro (Vorjahr 2017: 49,4 Mio. Euro), im Factoring jedoch gestiegen auf 335,9 Mio. Euro (Vorjahr 2017: 324,6 Mio. Euro).

Im Finanzierungs-Mix gewinnen Programme der KfW und der NRW Bank an Bedeutung: wir haben 61,3 Mio. Euro in 2018 vergeben (Vorjahr 2017: 44,4 Mio. Euro).

## **Auslandsgeschäft**

Düsseldorf wird immer internationaler. Die Zahl ausländischer Unternehmen wächst. Gleichzeitig gibt es immer mehr Düsseldorfer Unternehmen, die ihre internationalen Geschäftsaktivitäten in ausländischen Märkten planen und umsetzen. Wir sprechen von mittelständischen Firmen, die sich erfolgreich im Ausland positionieren. Selbst bei Firmen ab einem Umsatz von 2 Mio. Euro werden durchschnittlich mehr als 20 Prozent des Umsatzes aus dem Auslandsgeschäft generiert.

Wir haben die Kompetenz, diese Firmen in ihrem Auslandsgeschäft zu begleiten: Produkte im Zahlungsverkehr, Import- und

Exportfinanzierungen sowie Absicherung von Zins- und Fremdwährungsrisiken, bieten wir an.

Über 1.200 mal vertrauten Kunden uns im Auslandsgeschäft; das Akkreditivvolumen stieg in 2018 um 77,5 Prozent, die Erlöse aus Exportfinanzierungen verdoppelten sich. In 2018 wurde das Auslandsgeschäft der Stadtparkasse Düsseldorf innerhalb der S-Finanzgruppe besonders gewürdigt: Im Rahmen des S-Country Desk erhielten wir die Auszeichnung für die Länderbetreuung Japan.

### **Förderung Wirtschaftsstandort Düsseldorf**

Als standortgebundenes Kreditinstitut ist uns die Zukunftsperspektive des Wirtschaftsstandorts Düsseldorf besonders wichtig.

Wirtschaftsförderung ist ein Teil unserer Aufgabe. Deshalb spielt das Fördergeschäft und die Begleitung von Existenzgründungen von Unternehmen eine wichtige Rolle. In 2018 stellten wir hierfür finanzielle Mittel in Höhe von 62,8 Mio. Euro zur Verfügung. Dieses entspricht einer Steigerung von fast 40 Prozent! (Vorjahr 2017: 45,2 Mio. Euro).

Insgesamt wurden 76 Unternehmen gegründet, davon 24 erfolgreiche Nachfolgeregelungen von Unternehmen.

Von der Startup Woche bis zur Expo-Real: Wir sind dort präsent, wo die Zukunft der Wirtschaftsregion Düsseldorf gestaltet wird.

### **Treasury und Asset Management**

In diesem Geschäftsfeld steuern wir unsere eigenen Anlagen, schließen Zins- und Währungssicherungsgeschäfte für unsere Kunden und für unsere eigenen Anlagen ab und setzen eigene Fonds für Institutionelle

Kunden und Privatkunden auf. Allein in 2018 verzeichneten wir bei unseren Top-Fonds einen Zufluss von über 60 Mio. Euro.

Die Qualität unserer eigenen Fonds ist erst vor kurzem in einem Test der Zeitschrift „Finanztest“ hervorgehoben worden. Unter 19 000 Fonds wurde unser „EuroRenten Plus Fonds“ mit den höchsten Bewertungspunkten ausgezeichnet. Dieser Fonds investiert mit Schwerpunkt in europäische Staatsanleihen und Pfandbriefe. Er wird als einer der wenigen aktiv gemanagten Fonds als Sicherheitsbaustein im Portfolio beurteilt und erhielt dafür die Auszeichnung.

### **Zur Ertragslage der Sparkasse Düsseldorf im Geschäftsjahr 2018**

Aktuell sind wir in der Endphase der Aufstellung des Jahresabschlusses für das Geschäftsjahr 2018. Daher ist es verständlich, dass die Zahlen, die ich Ihnen jetzt vortrage, vorläufigen Charakter haben. Die Zahlen können sich noch im Detail ändern, haben aber selbstverständlich am heutigen Tage eine hohe Aussagekraft. Im Einzelnen sieht die Ertragsrechnung wie folgt aus:

- Im Geschäftsmodell der Sparkassen bildet der Zinsüberschuss nach wie vor die wichtigste Ertragsquelle. Im vergangenen Jahr fiel der Zinsüberschuss von 223,7 Mio. Euro auf 196,5 Mio. Euro. Insbesondere das erneut gesunkene Zinsniveau sowie geringere Ausschüttungen aus Spezialfonds haben hier ihre Spuren hinterlassen.
- Unseren Provisionsüberschuss konnten wir mit 86,2 Mio. Euro gegenüber 86,1 Mio. Euro auf sehr gutem Niveau halten.
- Zusammen mit den sonstigen Erträgen werden wir mit 286,0 Mio. Euro einen gegenüber dem Vorjahr geringeren Bruttoertrag ausweisen (Vorjahr: 313,7 Mio. Euro)

- Zum Teil konnten wir dies durch einen verbesserten ordentlichen Aufwand in Höhe von 205,7 Mio. Euro kompensieren (Vorjahr: 211,1 Mio. Euro). Der Personalaufwand ging um 5,2 Mio. Euro auf 133,4 Mio. Euro zurück (Vorjahr: 138,6 Mio. Euro) und auch im Sachaufwand (69,5 Mio. Euro) konnten wir 2,1 Mio. Euro gegenüber dem Vorjahr (71,6 Mio. Euro) einsparen. Hier trägt unsere breit angelegte Kosteninitiative Früchte, bei der wir weiter gute Fortschritte machen.
- Dennoch liegt das Betriebsergebnis vor Bewertung mit 80,3 Mio. Euro unter dem Vorjahreswert von 102,5 Mio. Euro.
- Das Betriebsergebnis nach Bewertung liegt voraussichtlich bei 59,4 Mio. Euro. Das Bewertungsergebnis für Kredite führt erstmalig seit einigen Jahren mit 12,7 Mio. Euro zu einer nennenswerten, wenn auch im Vergleich zum langjährig zu erwartenden Durchschnitt moderaten, Belastung.
- Der Gewinn vor Steuern wird bei 71,0 Mio. Euro liegen. Positiv trägt hier ein Sondereffekt im Zusammenhang mit der RZVK bei. Im Vorjahr lag der Gewinn vor Steuern bei 49,4 Mio. Euro. Dieser Wert ist allerdings nur eingeschränkt vergleichbar, weil er durch eine größere Rückstellung im Zusammenhang mit unserem Kostenprogramm belastet war.
- Wir sind mit dem über unserer Planung liegendem Ergebnis zufrieden.

### **Stadtsparkasse Düsseldorf schafft Mehrwert für Düsseldorf**

Wir werden einen Gewinn für 2018 ausweisen, der auch eine angemessene Ausschüttung an den Träger ermöglicht. Im Juni findet die Verwaltungsratssitzung statt, auf der der Jahresabschluss festgestellt wird. Dort wird dann die Höhe der Ausschüttung festgelegt

und eine Empfehlung für den Rat der Landeshauptstadt Düsseldorf ausgesprochen, der die letzte Entscheidung hierüber hat.

Schon heute kann ich aber festhalten, dass die Stadtparkasse Düsseldorf in den vergangenen Jahren zu den Sparkassen in Deutschland zählte, die sowohl in absoluten Beträgen, als auch in Relation zur Bilanzsumme die höchsten Beträge an den Träger überwiesen hat.

Es ist aber unzureichend, unseren Mehrwert für die Landeshauptstadt ausschließlich auf den Ausschüttungsbetrag zu definieren.

Die Stadtparkasse Düsseldorf ist weiterhin einer der größten Arbeitgeber in dieser Stadt; die Steuerzahlung an die Stadt hat ebenfalls ein attraktives Niveau.

Die Förderung des gesellschaftlichen Engagements über mehr als 3 Mio. Euro jährlich berücksichtigt über 850 Projekte. Viele kleine Initiativen vom Sankt-Martinszug bis zu einem Großprojekt wie Pacemaker mit mehreren zehntausend Euro umfasst die Spannweite unseres Engagements. Ob Sport oder Brauchtum, Soziales oder Kunst und Kultur, ob Wissenschaft und Forschung oder Schule – wir bewegen viel in Düsseldorf! In den letzten drei Jahren haben wir mehr als 10 Mio. Euro hierfür bereitgestellt.

## **Ausblick 2019**

Die spannende Frage für die Wirtschaftsentwicklung in 2019 lautet: Was macht die Konjunktur? Während der Konjunkturindex des ifo-Instituts in den letzten Monaten kontinuierlich zurückging und der Begriff „Rezession“ auffallend häufig Verwendung fand, mehrten sich zuletzt die Stimmen, die eine aufwärts gerichtete Wirtschaftsentwicklung prognostizieren. Einigkeit herrscht darüber, dass die Phase der Hochkonjunktur vorbei ist. Angesichts vieler globaler Risiken – von Brexit bis zu Handelskonflikten – zeichnet sich eine sinkende Auslandsnachfrage ab. Gleichzeitig bleibt die Binnennachfrage eine zuverlässige Stütze der Konjunktur.

Wir gehen davon aus, dass die Wirtschaft verhaltener als in den letzten Jahren wachsen wird. Eine Rezession sehen wir zurzeit nicht. Deshalb erwarten wir weiter eine lebhaftere Kreditnachfrage, die das Niveau des letzten Jahres aber nicht mehr erreichen wird. Auch im Einlagengeschäft wird sich das Wachstum fortsetzen. Im Wertpapiergeschäft sehen wir hohes Potenzial, das wir ausschöpfen wollen. Wir werden in 2019 und in den Folgejahren unsere Kosten weiter reduzieren. Dieses gilt für Personal- und Sachaufwand. Der in 2018 eingeschlagene Weg hat gute Erfolge erzielt und wird von uns weiter verfolgt. Damit sind zwei Komponenten der künftigen Geschäftsstrategie benannt: Wachstumschancen im Markt sichern, Einsparpotenzial weiter heben. Vor diesem Hintergrund erwarten wir ein zufriedenstellendes Jahresergebnis für 2019!