

**Bilanzpressekonferenz
am 7. März 2018
Karin-Brigitte Göbel**

Sehr geehrte Damen, meine Herren,

herzlich willkommen auch im Namen meiner Vorstandskollegen zur Bilanzpressekonferenz der Stadtsparkasse Düsseldorf. Auf der Agenda stehen der Verlauf des Geschäftsjahres 2017, Ergebnisse unserer Geschäftsfelder, sowie ein erster (vorläufiger) Blick zum aktuellen Stand unserer Ertragsrechnung.

Das Geschäftsjahr 2017 stand ganz wesentlich unter dem günstigen Konjunkturverlauf in unserem Land:

- Die deutsche Wirtschaft wuchs nach ersten Berechnungen des Statistischen Bundesamts um 2,2 Prozent, 2017 ist somit das achte Wachstumsjahr in Folge und das Wirtschaftswachstum war das kräftigste seit 2011!
- Die erfreuliche Konjunktur ließ in Folge die Zahl der Beschäftigten im Jahresdurchschnitt um über 600 000 auf 44,3 Millionen steigen, dies ist der höchste Stand seit der Wiedervereinigung – die Arbeitslosenquote betrug erfreulich 5,7 Prozent - (6,1 Prozent in 2016).
- Die günstigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen bedingte eine Reduktion von Unternehmensinsolvenzen. Nur ca. 20 000 Unternehmen mussten ihre Tätigkeit einstellen, das sind gut 6 Prozent weniger als in 2016.

- Die Wirtschaftsregion Düsseldorf war in 2017 ebenfalls getragen von einem breiten Aufschwung: Die Zahl der versicherungspflichtigen Beschäftigten kletterte erstmals auf über 400 000; die Arbeitslosenquote lag im Dezember 2017 seit langer Zeit erstmals mit 6,9 Prozent unter der sieben-Prozentmarke. Die Unternehmensinsolvenzen sind deutlich rückläufig gewesen; sie notieren auf dem niedrigsten Stand seit 2001.

Wie für die meisten Kreditinstitute blieb in 2017 die Geldpolitik der EZB belastend für die Stadtsparkasse Düsseldorf; sie führt dazu, dass auf der Passivseite kaum noch Geld verdient wurde. Regulatorik bleibt außerdem eine Belastung; was heißt das? Seit Einführung der Bankenabgabe in 2011 addieren sich alleine unsere Zahlungen auf 9,12 Millionen Euro.

Nicht zu vergessen, dass auch in 2017 weitere regulatorische Anforderungen umgesetzt werden mussten, wie z. B. die Einführung von MiFiD II. Dieses führt zu steigendem Verwaltungsaufwand.

Ein erstes Resümee zum Geschäftsjahr 2017 fällt dennoch rundum positiv aus: 2017 war für die Stadtsparkasse Düsseldorf ein gutes Geschäftsjahr!

Hierzu einige Trends, die diese Bewertung unterstreichen:

- wir wachsen wieder spürbar im Kreditgeschäft – stärker als im Durchschnitt der RSGV-Sparkassen;
- merklich gestiegen sind die Umsätze im Kundenwertpapiergeschäft;
- das Betriebsergebnis vor Bewertung fällt mit über 100 Millionen Euro deutlich höher aus als im Vorjahr (72 Millionen Euro);

- im Passivgeschäft verzeichnen wir trotz des aktuellen Zinsniveaus weitere Zuwächse;
- ein Grund: der Verwaltungsaufwand (Personal- und Sachaufwand) ist in 2017 um fast 9 Millionen Euro niedriger ausgefallen als in 2016; außerdem: der Zins- und Provisionsertrag ist deutlich gestiegen;
- wie in den vergangenen Jahren haben wir mit rund 3,8 Millionen Euro über Spenden, Stiftungen und Sponsoring-Maßnahmen unser gesellschaftliches Engagement nachhaltig zum Ausdruck gebracht. Rund 1 000 Projekte in Schulen, Vereinen, sozialen sowie wissenschaftlichen Einrichtungen und kulturellen Institutionen haben wir unterstützt. Das größte Projekt war in 2017 die Förderung der Lucas Cranach Ausstellung im Museum Kunstpalast, mit einer bedeutenden Resonanz weit über Düsseldorf hinaus! Erwähnen möchte ich außerdem unsere Sponsorenrolle für das Open-Air-Kino am Rhein. Ohne die finanziellen Mittel unseres Hauses wäre die Zukunft dieses Events nicht gesichert gewesen.
- Schließlich noch ein Blick auf unsere Eigenkapitalquote: In 2017 lag die Kernkapitalquote bei 19,1 Prozent; die Gesamtkapitalquote bei 21,4 Prozent. Beide Werte stellen gute Werte in der S-Finanzgruppe dar.
- An zwei Highlights des Geschäftsjahres 2017 erinnere ich an dieser Stelle ebenfalls gerne:
Am 9. März fand zum 11. Mal der Mittelstandstag der Stadtparkasse Düsseldorf unter dem Motto „Breaking Business – Regeln brechen, Erfolge sichern“ statt. Mehr als 600 Entscheidungsträger aus Unternehmen unserer Region waren gekommen, um mit Experten über die disruptive Qualität der Digitalisierung zu diskutieren und sich auszutauschen.

Und natürlich feierten die Besucher die neu gewählten Unternehmer des Jahres.

Im Herbst erhielt unser Private-Banking eine besondere Auszeichnung: Das Internationale Institut für Bankentests in Zürich zeichnete uns als Testsieger unter 13 Düsseldorfer Private Banking-Anbietern aus.

Zur Geschäftsentwicklung

Unsere starke Stellung im Markt haben wir in 2017 weiter gefestigt. Als Beispiel hierfür einige Zahlen:

- Die Stadtparkasse Düsseldorf betreut fast 465 000 Kundenverbindungen.
- Über 260 000 entfallen allein auf private Girokonten; über 43 000 Geschäftsgirokonten werden in unserem Hause geführt.
- Die online geführten Konten steigen kontinuierlich, ihr Anteil liegt bei gut 53 Prozent.
- Die Zahl der Wertpapierdepots liegt bei rund 50 000.

Das Jahr 2017 ist von einem soliden Geschäftswachstum geprägt gewesen. Das Kreditneugeschäft stieg um fast 230 Millionen Euro auf 1 574,5 Millionen Euro (Vorjahr: 1 346,4 Millionen Euro). Es ist eines der höchsten Neugeschäftsvolumina der Stadtparkasse Düsseldorf überhaupt. Dabei entfiel das Wachstum sowohl auf unsere privaten Kunden als auch auf unsere Firmenkunden / Immobilienkunden.

Trotz des für Sparer unbefriedigenden Zinsniveaus hat das klassische Einlagengeschäft in 2017 weiter zugelegt. Per Jahresultimo lag der Einlagenbestand bei über 8.800 Millionen Euro (Vorjahr: 8.573,9 Millionen Euro).

Geradezu stürmisch entwickelte sich das Wertpapiergeschäft im Berichtsjahr. Das Geschäft mit Aktien, Anleihen und Fonds stieg um über 1 Milliarde Euro. Das Bestandsvolumen im Kundenwertpapiergeschäft kletterte von 3,9 Milliarden auf über 5,2 Milliarden Euro; dieses ist das höchste Bestandsvolumen im Wertpapiergeschäft unseres Hauses überhaupt. Insbesondere institutionelle Kunden, die ihr Depot auf die Stadtparkasse Düsseldorf übertrugen, haben die gute Entwicklung geprägt. Aktien, Fondsanteile und Zertifikate waren stark nachgefragt; während Anleihen rückläufig waren.

Addiert man die Ersparnisbildung aus Einlagen- und Wertpapierkommissionsgeschäft zusammen, so betreuten wir in 2017 ein Plus von über 1,5 Milliarden Euro Kundengelder mehr als in 2016. Dieses ist ein neues Rekordergebnis unseres Hauses!

Privatkundengeschäft

Das Kreditgeschäft mit unseren Privatkunden ist in 2017 kontinuierlich gewachsen. Insgesamt haben wir neue Darlehen über rd. 620 Millionen Euro zugesagt (Vorjahr: 531 Millionen Euro), eine Steigerung von 16,6 Prozent. Das Wachstum entfiel auf Wohnungsbaufinanzierungen und Verbraucherkredite.

In der Medienberichterstattung hat immer wieder das Thema Geschäftsstellenschließungen eine bedeutende Rolle gespielt. Wir haben im Herbst 2015 die Thematik im Verwaltungsrat ausführlich diskutiert und damals die Reduzierung unseres Geschäftsstellennetzes um 18 Standorte auf 46 angekündigt. In diesem Jahr wird das im Herbst 2015 vom Verwaltungsrat gebilligte Konzept komplett umgesetzt sein. Die Kundenüberleitungen sind problemlos erfolgt; alle Mitarbeitenden haben professionell den Prozess begleitet. Unsere Kundenzahl ist praktisch unverändert geblieben. Da wir an allen Standorten ein großes Angebot von Geldausgabeautomaten, Einzahlstellen und Überweisungsautomaten vorhalten, hat sich an der flächendeckenden Präsenz nichts verändert!

Weitere Anpassungen können wir heute nicht ausschließen, aber: wir werden auch künftig das Kreditinstitut in Düsseldorf sein, das mit weitem Abstand die meisten Geschäftsstellen unterhält. Mit unserer Neuaufstellung des stationären Vertriebsnetzes reagieren wir auf ein verändertes Kundenverhalten. Für viele Kunden ist die Geschäftsstelle nicht mehr die zentrale Anlaufstelle. Das Online-Banking hat – wie gesagt - in den vergangenen Jahren erheblich zugenommen und wird weiter wachsen. Digitalisierung wird diesen Prozess verstärken.

Aus diesem Grund wird kontinuierlich das Produkt- und Dienstleistungsangebot unserer Medialen Filiale ausgebaut. Mit 424.000 Anrufen (im Vorjahr waren es 330.000) ist eine Steigerung von fast einem Drittel erreicht. Dies zeigt, dass das mediale Angebot in der Beliebtheit steigt.

Dem Kundenwunsch aufnehmend bieten wir immer mehr Serviceprozesse an, die fallabschließend bearbeitet werden (aktuell insgesamt 50), wie z. B. Abschluss eines Online-Banking-Vertrages, Sortenbestellungen, Ersatzkartenbestellung, Lastschriftrückgaben, Kartensperre, Anschriftenänderung und viele weitere. Die Fallabschlussquote liegt bei 75 Prozent, d. h. Kunden können ihre Anliegen erledigen, ohne eine stationäre Filiale aufzusuchen.

Um das erweiterte Angebot der Serviceprozesse bedienen und eine gute Erreichbarkeit gewährleisten zu können, wurde im letzten Jahr eine dritte Telefonie-Gruppe geschaffen, mit entsprechendem Invest in Mitarbeiterkapazitäten. Für die Zukunft ist die Einführung einer harten Legitimation (der Kunden legitimiert sich hier mit der Online-Banking-Pin) in Vorbereitung, um weitere Serviceprozesse über unsere Mediale Filiale abzudecken. Wir erkennen deutlich, dass der Trend zur Digitalisierung nicht aufzuhalten ist und immer mehr Kunden genau dies von uns erwarten. Was macht die Mediale Beratung? Es wurden zum Beispiel im letzten Jahr Konsumentenkredite und Modernisierungsdarlehen in Höhe von ca. fünf Millionen Euro an unsere Kunden vergeben. Aber auch der Beraterchat, Dispoanpassungen, PUR-Kontoeröffnungen und BauFi-Interessenten-Prozesse funktionieren erfolgreich. Sie sehen, es ist viel Bewegung, wenn es um das Thema „Digitalisierung“ geht.

Geschäft mit unseren Verbundpartnern

In Zusammenarbeit mit Verbundpartnern in der S-Finanzgruppe können wir als Stadtparkasse Düsseldorf unseren Kunden alle Finanzprodukte und Dienstleistungen anbieten. Dieses gilt für unsere Privat- und Firmenkunden.

Im Privatkundengeschäft kooperieren wir im Bauspargeschäft mit der LBS West, im Versicherungsgeschäft bevorzugt mit der Provinzial Versicherung, in speziellen Produktfeldern ggf. mit anderen Versicherungen.

Angesichts des Zinsniveaus erscheint für viele Kunden das Bausparen aktuell nicht sonderlich attraktiv. Wie alle registrieren wir seit einigen Jahren einen erheblichen Rückgang. So fiel in 2017 die abgeschlossene Bausparsumme von 84,1 Millionen Euro (2016) auf 70,1 Millionen Euro.

Deutlich besser verlief das Versicherungsgeschäft! Das polizierte Versicherungsgeschäft wuchs um 24,2 Prozent, stark nachgefragt waren Sach- und Vorsorgeversicherungen.

Firmenkundengeschäft

Die Stadtsparkasse Düsseldorf hat im Berichtsjahr wiederholt ihre Position als Mittelstandsbank Nr. 1 in der Region unterstrichen. Unsere Kunden umfassen Existenzgründer, den klassischen Mittelständler (mit einem Umsatz von bis zu 50 Millionen Euro) bis zu international tätigen Unternehmen (mit bis zu 250 Millionen Euro Umsatz). Die Hessische Landesbank ist unser Verbundpartner bei Kunden mit einem Umsatz über 250 Millionen Euro.

Im Auslandsgeschäft arbeiten wir mit einer größeren Zahl von Korrespondenzbanken weltweit zusammen; außerdem ist für den asiatischen Markt schwerpunktmäßig die Bank of New York, Mellon unser Partner. Institutionelle Kunden – Stiftungen, Verbände, Kommunen, kommunale Einrichtungen und Kirchen betreut die Stadtsparkasse Düsseldorf ebenfalls.

Außerdem sind unsere gewerblichen Immobilienkunden zu nennen!
Hierzu zählen Bauträger, Projektentwickler und Immobilieninvestoren.

Im Geschäftsjahr 2017 hat die Stadtparkasse Düsseldorf die Kreditneuzusagen im Firmenkundengeschäft in Höhe von rd. 955 Millionen Euro ausgebaut; während es nur 815 Millionen Euro in 2016 waren, also eine Steigerung von 17,2 Prozent. Alle Segmente des Firmenkundengeschäftes haben zu diesem Wachstum beigetragen:

- Zu nennen sind insbesondere die Begleitung unserer Unternehmenskunden: Das Volumen der zugesagten Kredite erhöhte sich um 28 Prozent auf 406 Millionen Euro (Vorjahr: 318 Millionen Euro).
- Deutlich positiv entwickelte sich ebenfalls das Geschäft mit unseren Mittelstandskunden. Das Zusagevolumen erhöhte sich um 22,4 Prozent auf 142 Millionen Euro (Vorjahr: 116 Millionen Euro).
- Das Geschäft mit gewerblichen Immobilienkunden ist noch einmal gewachsen: Das Volumen der zugesagten Kredite erhöhte sich um 6,5 Prozent auf 407 Millionen Euro (Vorjahr: 382 Millionen Euro).
Folgende gewerbliche Immobilienprojekte haben wir in Düsseldorf und der Region u. a. mit begleitet:
- für die Tecklenburg-Unternehmensgruppe haben wir in Gerresheim eine Projektentwicklung „Wohnen“ und eine Hotel-Projektentwicklung finanziert;
- auf der Ross-Straße haben wir für die ESKABG GmbH @ Co.KG das Rechenzentrum des Landes NRW begleitet;
- mit der Rheinlandbau GmbH entstanden Doppelhaushälften auf der Blasiusstraße;

- und natürlich sind wir auch im Linksrheinischen aktiv: Hier waren wir Finanzierer eines Bürogebäudes am Seestern.

Für den gewerblichen Mittelstand bleibt der Kredit auch weiterhin das klassische Ankerprodukt. Allerdings registrieren wir den Trend, dass alternative Finanzierungsformen wie Leasing und Factoring für viele Unternehmen ein wichtiger Baustein im gesamten Finanzierungsmix geworden sind.

Das Neugeschäftsvolumen im Leasing-Bereich betrug 49,4 Millionen Euro (Vorjahr: 42,3 Millionen Euro); der Umsatz im Segment Factoring stieg auf 324,6 Millionen Euro (Vorjahr: 305,9 Millionen Euro).

Traditionell hat die Wirtschaftsförderung für Sparkassen eine wichtige Bedeutung. Im Rahmen des Firmenkundengeschäfts spielte das Fördergeschäft und Existenzgründungen von Unternehmen eine wesentliche Rolle. In diesem Segment haben wir Mittel über 45,2 Millionen Euro ausgeliehen (Vorjahr: 33,8 Millionen Euro). Dieses entspricht einer Steigerung von 33,5 Prozent. Allein auf Existenzgründungen entfielen dabei 8,5 Millionen Euro (Vorjahr: 7,8 Millionen Euro).

Mit der Unternehmensgründung eng verbunden ist das Thema der Unternehmensnachfolge. Viele etablierte Unternehmer finden in der eigenen Familie keinen Nachfolger. Und auch aus dem Kreis der Mitarbeiter ist die Bereitschaft einer Übernahme oft gering. Wir nehmen uns diesem Thema besonders an! In 2017 begleiteten wir 14 Unternehmensnachfolge-Regelungen, mit einem Finanzvolumen von 4,3 Millionen Euro. Aufgrund der demografischen Entwicklung wird die Unternehmensnachfolge weiter an Bedeutung gewinnen. Wir stehen in der Regel nicht nur mit finanziellen Mitteln zur Seite.

Seit Oktober haben wir eine Unternehmerbörse in Kooperation mit befreundeten Sparkassen entwickelt. Es handelt sich hierbei um eine Internet-Plattform, die übergabebereite Unternehmer und Übernahmeinteressenten zusammenbringt. Die Inserate erfolgen anonym und werden durch die Stadtparkasse Düsseldorf eingegeben. Der Kontakt erfolgt exklusiv über uns. Auf diese Weise garantieren wir bei diesem sensiblen Thema ein Höchstmaß an Diskretion. Sie sehen, die Wirtschaftsregion Düsseldorf ist unser Herzensanliegen! Unsere Aktivitäten zielen darauf ab, den Wirtschaftsstandort Düsseldorf weiter zu stärken.

Treasury und Asset Management

Dieses Geschäftsfeld ist seit vielen Jahren ertragreich und erfolgreich als Produktgeber eigener Fonds für institutionelle Kunden und Privatkunden tätig. Außerdem werden Zins- und Währungssicherungsgeschäfte für unsere Kunden und für unsere eigenen Anlagen gesteuert.

Das Volumen der eigenen TOP-Fondsprodukte beträgt mittlerweile rd. 1,3 Milliarden Euro; in 2017 wurde das Fondsvolumen um über 60 Millionen Euro gesteigert.

Noch eine weitere Produktneuheit erwähne ich in diesem Zusammenhang. In Kooperation mit Partnern aus der Sparkassenorganisation ist es gelungen im März 2016 den „Rheinischen Kirchenfonds“ aufzulegen. Das Anlagespektrum dieses Fonds richtet sich nach den Anlagerichtlinien des Erzbistums Köln und der „Orientierungshilfe der deutschen Bischofskonferenz zu ethisch-nachhaltigen Investitionen“. Viele Kirchengemeinden und kirchliche Organisationen investieren bereits mit uns in diesen Fonds.

Wir registrieren eine wachsende Nachfrage und so wurde das Fondsvolumen um 15 Prozent auf 35 Millionen Euro ausgeweitet.

Die Volumina im Rahmen unseres Zins- und Währungsmanagements sind in 2017 ebenfalls deutlich gestiegen; um fast 60 Millionen auf 196 Millionen Euro (Vorjahr: 137 Millionen Euro). Ganz wesentlich hat hierzu die Ausweitung des Kreditgeschäftes mit unseren Firmenkunden und gewerblichen Immobilienkunden beigetragen.

Zur Ertragslage im Geschäftsjahr 2017

Der Jahresabschluss für das Geschäftsjahr 2017 wird zur Zeit aufgestellt. Deshalb präsentiere ich Ihnen vorläufige Zahlen, die sich im Detail noch ändern werden, aber bereits heute eine hohe Validität haben. Im Einzelnen stellt sich die Ertragsrechnung wie folgt dar:

- Die wichtigste Ertragsquelle, der **Zinsüberschuss**, stieg von 213,0 Millionen Euro in 2016 auf 223,7 Millionen Euro.
- Der **Provisionsüberschuss** stieg deutlich von 69,3 Millionen Euro auf 86,0 Millionen Euro. Ganz wesentlich beigetragen haben hierzu das ausgeweitete Wertpapiergeschäft mit unseren Kunden und das Versicherungsgeschäft.
- Unter Berücksichtigung **sonstiger Erträge** weisen wir in 2017 einen **Bruttoertrag** von 313,6 Millionen Euro aus (Vorjahr: 292,5 Millionen Euro).
- Der **ordentliche Aufwand** insgesamt fiel von 220,4 Millionen Euro in 2016 auf 211,1 Millionen Euro. Rückläufig waren dabei insbesondere der **Personalaufwand** (von 143,4 Millionen Euro auf 138,6 Millionen Euro) und der **Sachaufwand** (von 75,6 Millionen Euro auf 71,6 Millionen Euro).

- Das **Betriebsergebnis vor Bewertung** beträgt 102,5 Millionen Euro; es liegt um 30,4 Millionen Euro über dem Vorjahr (72,1 Millionen Euro).
- Auch das Bewertungsergebnis wird keine Belastung darstellen. Dies liegt vor allem am guten Konjunkturmilieu in Verbindung mit unserer risikobewussten Kreditpolitik. Auch nach Berücksichtigung der Bewertungsergebnisse werden wir ein **Betriebsergebnis** ausweisen, das höher ausfallen wird als in 2016 (77,4 Millionen Euro).

Stadtsparkasse Düsseldorf: die Düsseldorfer Bürger- und Mittelstandsbank

Wir werden einen Gewinn ausweisen, der eine deutlich höhere Ausschüttung an den Träger ermöglicht als im vergangenen Jahr. Für das Geschäftsjahr 2016 haben wir gut 8 Millionen Euro ausgeschüttet.

Über die konkrete Höhe der Ausschüttung werden wir uns gemeinsam mit dem Verwaltungsrat verständigen. Im Juni ist turnusmäßig die Verwaltungsratssitzung, auf der der Jahresabschluss festgestellt wird. Dort wird über die Höhe der Ausschüttung gesprochen und eine Empfehlung ausgesprochen. Die letzte Entscheidung liegt dann beim Rat der Landeshauptstadt Düsseldorf.

Unabhängig von der Ausschüttung ist unser Haus auf vielfältige Weise ein Nutzenstifter für Düsseldorf und die Region. Jährlich fließen deutlich mehr als 3 Millionen Euro in zahlreiche Projekte der Bürgerschaft.

Hierzu zählt ebenfalls unser Kompetenz-Center Stiftungen. Mehr als 260 Stiftungen zählt unser Netzwerk.

Grund für die weiterhin gute Entwicklung ist wohl unser in der deutschen Bankenlandschaft einzigartiger Betreuungsansatz: Unser zertifiziertes Team kombiniert Finanzdienstleistungen mit stiftungsspezifischer Ausrichtung und „Service-PLUS“-Angebote wie z. B. Fundraising und Stiftungsmarketing.

Die Düsseldorfer Bürgerschaft dankt es uns durch gut frequentierte Nutzung der Angebote und Weiterempfehlung. Besonders erwähnen möchte ich an dieser Stelle unsere nun schon langjährige, enge und vertrauensvolle Zusammenarbeit mit dem Stiftungsmanagement der Landeshauptstadt Düsseldorf und der Stiftungsbehörde der Bezirksregierung. Gemeinsam haben wir daran gearbeitet, Düsseldorf zu einer außerordentlich „stiftungsfreundlichen“ Region aufzubauen. Und dass uns Kunden und sogar Mitbewerber als „Stifterbank Nr. 1 in der Region“ wahrnehmen, unterstreicht einmal mehr, dass die Stiftungsbetreuung auch weiterhin ein wichtiger Baustein unseres Hauses bleibt, mit dem wir auf eine besonders nachhaltige Art das bürgerschaftliche Engagement in Düsseldorf und der Region unterstützen.

In 2018 wird ein Leuchtturmprojekt unseres bürgerschaftlichen Engagements die enge Zusammenarbeit mit dem Museum Kunstpalast und dem NRW Forum sein.

Einen weiteren Förderschwerpunkt im Bereich Sport wird das Team Düsseldorf Tokio 2020 bilden. Dabei unterstützen wir junge Olympioniken, damit sie exzellent auf die Sommerspiele 2020 vorbereitet werden.

Traditionell sind wir ein wichtiger Partner der Wirtschaftsförderung. Ob Start-up-Woche oder Partner bei bedeutenden Immobilienmessen: wir sind präsent, wenn es darum geht, den Wirtschaftsstandort Düsseldorf weiter nach vorne zu bringen und zu positionieren.

Wir werden auch in Zukunft an unserem gesellschaftlichen Engagement festhalten.

Ausblick 2018

Die Wirtschaft ist mit viel Schwung in das Jahr 2018 gestartet. Von renommierten Volkswirten, Unternehmen und Verbänden wird ein anhaltender Wirtschaftsaufschwung über 2018 hinaus prognostiziert. Die aktuellen Umfragen der IHK oder der Düsseldorfer Unternehmerschaft zeichnen ebenfalls ein äußerst positives Stimmungsbild in unseren Unternehmen.

Wir werden uns im Kreditgeschäft der Region zur Begleitung unserer Kunden weiter deutlich positionieren. Im Privat-, Firmen- und Immobilienkundengeschäft sehen wir weiterhin gute Chancen. Ebenfalls erwarten wir im Spektrum des Dienstleistungsgeschäftes steigende Umsätze und höhere Erträge. Wir blicken also, was die Erträge betrifft, optimistisch in das Geschäftsjahr 2018 und die ersten beiden Monate bestätigen uns dies. Dennoch ist auch für die Stadtparkasse Düsseldorf wichtig, die aktuelle gute Entwicklung zu nutzen, um unseren Verwaltungsaufwand zu verbessern.

Unser wichtigstes Ziel ist es also, die Rahmenbedingungen zu nutzen, um auch in diesem Jahr weiterhin am nachhaltigen Erfolg unserer Kunden und der Stadtparkasse Düsseldorf zu arbeiten.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!