

Konzernlagebericht

Auf einen Blick

Die DekaBank, das Wertpapierhaus der Sparkassen, kann im Jahr des 100-jährigen Bestehens auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2017 zurückblicken. Das Wirtschaftliche Ergebnis der Deka-Gruppe übertraf mit 448,9 Mio. Euro den Vorjahreswert um 8,1 Prozent und profitierte dabei von einem verbesserten Provisionsergebnis.

Im Wertpapiergeschäft setzt sich der Wachstumstrend fort. Die Rekord-Nettovertriebsleistung von 25,7 Mrd. Euro führte zusammen mit erfreulichen Wertzuwächsen bei Wertpapier- und Immobilienfonds zu einem Anstieg der Total Assets auf 282,9 Mrd. Euro.

Das 2013 gestartete D18-Programm zur Umsetzung der Wertpapierhausstrategie hat maßgeblich zur nachhaltigen Trendwende im Retail- und institutionellen Vertrieb, aber auch zur steigenden Nachfrage nach Beratungs- und Infrastrukturdienstleistungen beigetragen. Mit Maßnahmen zur Vertriebsunterstützung in den Sparkassen und im Online-Wertpapiergeschäft sowie zur Steigerung der Produkt- und Dienstleistungsqualität hat sich die Deka eine starke Positionierung im Wettbewerbsumfeld erarbeitet. Dies spiegelt sich durch eine Vielzahl von erhaltenen Auszeichnungen wider, beispielhaft dafür ist der erstmals errungene Gesamtsieg beim Capital-Fonds-Kompass.

Nach dem Abschluss des D18-Programms Ende 2017 startete im Januar 2018 das Nachfolgeprogramm mit der Bezeichnung DekaPro. DekaPro knüpft thematisch an D18 an und zielt auf die weitere Umsetzung der Wertpapierhausstrategie mit einer noch stärkeren kundenzentrierten Ausrichtung. Damit ist beabsichtigt, Wachstumspotenziale im Geschäft mit Sparkassen, Sparkassenkunden und institutionellen Investoren zu realisieren. Um das angestrebte höhere Geschäftsvolumen effizient zu verarbeiten und die Chancen und Herausforderungen durch die Regulatorik proaktiv anzugehen, beinhaltet das Programm auch die Optimierung der Geschäftsprozesse.

Durch die erfolgreichen Maßnahmen im Jahr 2017 erzielte die Deka-Gruppe eine hohe Wertschöpfung im Verbund. Die weiteren Kennzahlen zum Jahresende 2017 verdeutlichen das starke Fundament des Wertpapierhauses. Dies zeigt sich in einer harten Kernkapitalquote (fully loaded) von 16,7 Prozent, einer Leverage Ratio (fully loaded) von 4,7 Prozent und einer Liquidity Coverage Ratio von 152,5 Prozent deutlich oberhalb der Mindestanforderungen und einer mit 34,4 Prozent moderaten Auslastung der Risikokapazität (Gesamtrisikotragfähigkeit).

Grundlagen der Deka-Gruppe

Profil und Strategie der Deka-Gruppe	21
Risiko- und Ergebnissteuerung der Deka-Gruppe	33

Profil und Strategie der Deka-Gruppe

Die DekaBank ist das Wertpapierhaus der Sparkassen, gemeinsam mit ihren Tochtergesellschaften bildet sie die Deka-Gruppe. Über die Aktivitäten im Asset Management und im Bankgeschäft ist sie ein Dienstleister für die Anlage, Verwaltung und Bewirtschaftung von Vermögen und unterstützt die Sparkassen, Sparkassenkunden und institutionelle Investoren entlang des gesamten Investmentprozesses. Darüber hinaus bietet sie den Sparkassen ebenso wie institutionellen Kunden außerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe ein umfassendes Beratungs- und Lösungsspektrum für die Anlage, die Liquiditäts- und Risikosteuerung sowie die Refinanzierung an.

Rechtliche Struktur und Corporate Governance

Die DekaBank Deutsche Girozentrale ist eine bundesunmittelbare Anstalt des öffentlichen Rechts mit Sitz in Frankfurt am Main und Berlin. Sie befindet sich vollständig im Besitz der deutschen Sparkassen. 50 Prozent der Anteile werden über die Deka Erwerbsgesellschaft mbH & Co. KG gehalten. Darin haben die Sparkassen mittels der von ihnen getragenen regionalen Sparkassen- und Giroverbände ihre Anteile gebündelt. Die andere Hälfte der Anteile hält der Deutsche Sparkassen- und Giroverband (DSGV).

In der Deka-Gruppe sind die Prinzipien guter und verantwortungsvoller Unternehmensführung fest verankert. Das Corporate-Governance-Konzept zur Unternehmensführung und -überwachung gewährleistet klar abgegrenzte Verantwortlichkeiten der Organe und ermöglicht effiziente Entscheidungsprozesse.

Geschäftsfeldstruktur

Zum Beginn des Berichtsjahres hat die Deka-Gruppe ihre Geschäftsfeldstruktur neu geordnet. Hieraus resultieren eine weitere Stärkung der Governance und die noch klarere Trennung der Führung des Bankgeschäfts und des Asset Managements auf Vorstandsebene.

Die beiden Asset-Management-Geschäftsfelder Asset Management Wertpapiere und Asset Management Immobilien konzentrieren sich im Wesentlichen auf fondsbasierte Produkte und Dienstleistungen. Das zum Jahresanfang 2017 formierte Geschäftsfeld Asset Management Services fokussiert sich auf die Bereitstellung von Bankdienstleistungen für das Asset Management. Daneben wird das Bankgeschäft über die Geschäftsfelder Kapitalmarkt und Finanzierungen abgebildet.

Corporate Governance

Die DekaBank wird gesamtverantwortlich durch den Vorstand geleitet, der zum Bilanzstichtag 2017 unverändert aus fünf Mitgliedern bestand. Im Zusammenhang mit der Strukturierung in fünf Geschäftsfelder wurden die Zuständigkeiten auf Dezernatsebene mit Wirkung zum Jahresbeginn 2017 neu festgelegt. Die Zuständigkeiten stellten sich damit zum Jahresende 2017 wie folgt dar:

- Vorsitzender (CEO) & Asset Management Wertpapiere: Michael Rüdiger (Vorsitzender)
- Sparkassenvertrieb & Marketing: Dr. Georg Stocker (stellvertretender Vorsitzender)
- Risiko (CRO): Manuela Better
- Finanzen (CFO), Treasury & Asset Management Immobilien: Dr. Matthias Danne
- Bankgeschäftsfelder, IT & Personal: Martin K. Müller

Zum 1. Januar 2018 wechselte die Zuständigkeit für den Bereich Personal & Organisation von Martin K. Müller auf Michael Rüdiger.

Die Vorstandsmitglieder werden durch interne Managementkomitees mit beratender Funktion unterstützt. Darüber hinaus werden drei Fachbeiräte, die den Vorstand beraten, und sechs regionale Vertriebsbeiräte als Vertreter der Sparkassen-Finanzgruppe aktiv in die Entscheidungsfindung einbezogen. Der Vorstand nutzt deren Marktnähe und Expertise für die Weiterentwicklung des Geschäfts.

Der Verwaltungsrat überwacht den Vorstand und übt damit eine Kontrollfunktion aus. Er setzt sich aus Vertretern der Anteilseigner und Arbeitnehmer sowie – mit beratender Stimme – Vertretern der Bundesvereinigung der kommunalen Spitzenverbände zusammen. Die Arbeit des Verwaltungsrats findet sowohl im Plenum als auch in verschiedenen Ausschüssen statt. Hierzu hat der Verwaltungsrat einen Präsidial- und Nominierungsausschuss, einen Risiko- und Kreditausschuss, einen Vergütungskontrollausschuss und einen Prüfungsausschuss eingerichtet. Die allgemeine Staatsaufsicht obliegt dem Bundesminister der Finanzen.

Nachhaltige Unternehmensführung und nichtfinanzielle Erklärung

Die nachhaltige Unternehmensführung der Deka-Gruppe basiert auf der strategischen Ausrichtung der Sparkassen. Auf dieser Grundlage wird die seit 2009 gültige und seit Ende Oktober 2014 in die Geschäftsstrategie integrierte Nachhaltigkeitsstrategie weiterentwickelt. Gleiches gilt für den im Oktober 2017 aktualisierten Ethikkodex, der nun neue Akzente bei der besonderen Vorbildfunktion der Führungskräfte

und der wachsenden Bedeutung eines nachhaltigen Produkt- und Dienstleistungsportfolios setzt. Er gibt einen verbindlichen Orientierungsrahmen für das Handeln der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter vor. Zudem ist der Ethikkodex die Grundlage für eine rechtskonforme, offene, transparente und mehrwertorientierte Unternehmenskultur der Deko-Gruppe, welche sich in den Eckpfeilern Professionalität, Verantwortung, Vertrauen, Kollegialität, Nachhaltigkeit, Vielfalt, Kommunikation und Konsequenz manifestiert.

Der jährlich veröffentlichte Nachhaltigkeitsbericht bietet ausführliche Informationen zur nachhaltigen Unternehmensführung der Deko-Gruppe. Er enthält für das Berichtsjahr erstmalig die nichtfinanzielle Erklärung der Deko-Gruppe gemäß den Anforderungen des CSR-Richtlinie-Umsetzungsgesetzes. Die Erklärung geht insbesondere auf Ziele, Maßnahmen und Due-Diligence-Prozesse hinsichtlich der für das Geschäftsmodell der Deko-Gruppe wesentlichen Umwelt-, Sozial- und Arbeitnehmerbelange, der Achtung der Menschenrechte sowie der Bekämpfung von Korruption und Bestechung ein. Als Ergebnis einer seit 2015 jährlich durchgeführten Stakeholderbefragung wird die Nachhaltigkeitsberichterstattung künftig mehr Gewicht auf die Themenfelder „Nachhaltige Produkte“ und „Nachhaltige Unternehmensführung“ legen.



Siehe auch:
www.deko.de/deko-gruppe/nachhaltigkeit

Entsprechend den gesetzlichen Offenlegungsfristen nach § 325 HGB wird der jährliche Nachhaltigkeitsbericht einschließlich der nichtfinanziellen Erklärung, der kein Bestandteil des Konzernlageberichts ist, spätestens Ende April eines jeden Jahres auf der Internetseite (www.deko.de/deko-gruppe/nachhaltigkeit) der Deko-Gruppe veröffentlicht und ist dort für mindestens zehn Jahre zugänglich.

Geschäftsmodell

Das Geschäftsmodell der Deko-Gruppe ist durch das Zusammenwirken von Asset Management und Bankgeschäft geprägt. Als Asset-Management-Produkte stellt die Deko-Gruppe Wertpapier-, Immobilien- und Kreditfonds sowie im Kapitalmarktgeschäft Zertifikate bereit, einschließlich der darauf aufbauenden Dienstleistungen der Vermögensverwaltung für private und institutionelle Investoren. Dabei werden die Sondervermögen im Asset Management und die institutionellen Kunden bei ihrer Vermögensbewirtschaftung sowie der Kapital-, Liquiditäts- und Risikosteuerung unterstützt. In diesem Zusammenhang agiert die Deko-Gruppe als Finanzierer, Emittent, Strukturierer, Treuhänder und Verwahrstelle (Depotbank).

Das Angebot der Deko-Gruppe ist auf die Bedürfnisse der Sparkassen und deren Kunden ausgerichtet. Dabei bilden auch Individualkunden und gehobene Privatkunden sowie – damit zusammenhängend – Gewerbe- und Firmenkunden der Sparkassen eine wichtige Zielgruppe. Auch unterstützt die Deko-Gruppe institutionelle Kunden, wozu neben den Sparkassen unter anderem Versicherungen, Pensionskassen, Versorgungswerke, Stiftungen, Unternehmen unterschiedlicher Branchen sowie die inländische öffentliche Hand gehören.

Zusätzlich zur Vermögensverwaltung im engeren Sinne stellt die Deko-Gruppe auch die Abwicklung von Wertpapiergeschäften, das Depotangebot sowie Asset Servicing und Verwahrstellendienstleistungen zur Verfügung. Die Dienst- und Beratungsleistungen im Rahmen der Vermögensbewirtschaftung, welche Sparkassen und weitere institutionelle Kunden nutzen können, umfassen die Funktion der Bank als Liquiditäts- und Sicherheitendrehscheibe, das Angebot der Wertpapierleihe sowie die Unterstützung bei der Beschaffung und Abwicklung von Wertpapieren und Finanzderivaten oder bei regulatorischen Fragestellungen. Begleitende Dienstleistungen erbringt die Deko-Gruppe unter anderem durch die Bereitstellung von Marktanalysen, Infrastrukturdienstleistungen sowie Marktgleichheitsprüfungen.

Im Geschäft mit Wertpapier- und Immobilienfonds erwirtschaftet die Deko-Gruppe im Wesentlichen Provisionserträge aus Verwaltungs- und Transaktionsgebühren. Ein Teil hiervon wird als Verbundleistung unter Berücksichtigung der regulatorischen Anforderungen an die Sparkassen als Vertriebspartner weitergegeben. Zusätzliche Provisionserträge resultieren aus Bankgeschäften einschließlich der Kapitalmarktaktivitäten. Die Zinserträge kommen schwerpunktmäßig aus Spezial- und Immobilienfinanzierungen sowie aus dem Geschäftsfeld Kapitalmarkt und dem Treasury.

Strategie der Deka-Gruppe

Strategische Ziele

Die Strategie der Deka-Gruppe als Wertpapierhaus der Sparkassen ist darauf ausgerichtet,

- die Sparkassen beim Ausbau des Wertpapiergeschäfts mit Privatkunden unterschiedlicher Vermögens- und Einkommensschichten in allen Vertriebskanälen zu begleiten und dazu beizutragen, ihre große Bedeutung für die Vermögensbildung deutscher Haushalte zu festigen sowie
- institutionelle Kunden im In- und Ausland einschließlich der Sparkassen über passgenaue Anlageprodukte, Beratungs- und Infrastrukturleistungen im anspruchsvollen Markt- und regulatorischen Umfeld bei der Verfolgung ihrer Geschäftsziele zu unterstützen.

Die Deka-Gruppe versteht sich insofern als Organisation, die über alle Ebenen und Bereiche hinweg auf den Kundennutzen ausgerichtet ist und die sich ändernden Kundenbedürfnisse über agile Prozesse bei der Weiterentwicklung von Anlageprodukten und Bankdienstleistungen in den Mittelpunkt stellt. Hinter diesem Leistungsversprechen stehen die Stärken des integrierten Geschäftsmodells, das auf dem Asset Management ebenso beruht wie auf dem Bankgeschäft.

Zur tieferen Verankerung der kundenzentrischen Ausrichtung im Geschäftsmodell und in der Gesamtorganisation startete zum Jahresanfang 2018 das Programm DekaPro, das die wesentlichen Maßnahmen zur weiteren Umsetzung der Wertpapierhausstrategie bündelt, Innovationen vorantreibt und Ressourcen priorisiert. Eng verbunden mit diesem Ansatz sind Wachstumsziele in den jeweiligen Kundensegmenten sowie Prozess- und Kosteneffizienzziele, welche auch die Bewältigung regulatorischer Lasten und die Digitalisierung der IT bei gleichzeitiger Komplexitätsreduktion umfassen. DekaPro knüpft an das Transformationsprogramm D18 an, dessen Initiativen die DekaBank in den zurückliegenden Jahren zum Wertpapierhaus der Sparkassen geformt haben und das zum Jahresende 2017 erfolgreich abgeschlossen wurde.

Strategische Maßnahmen

Die strategischen Maßnahmen umfassen die Steuerung des Wachstums im Einklang mit der kundenzentrischen Ausrichtung der Deka-Gruppe sowie die Verbesserung von Wertschöpfungsprozessen und Kostenstrukturen. In den zentralen Handlungsfeldern hat sich die Deka-Gruppe bereits in den zurückliegenden Jahren mit der konsequenten Umsetzung von D18 eine gute Ausgangsposition erarbeitet.

Ausschöpfung der Potenziale im Retailgeschäft

Auch im Retailgeschäft verfolgt die Deka-Gruppe einen kundenzentrischen Ansatz, der sich am individuellen Bedarf und an der persönlichen Vermögens- und Einkommenssituation der Sparkassenkunden orientiert. Dabei wurden im Berichtsjahr Fondssparpläne und Altersvorsorgeprodukte verstärkt nachgefragt. Einen weiteren Schwerpunkt bildeten Produkte für die strukturierte Vermögensanlage im Individualkundensegment sowie für die Anlage des privaten und betrieblichen Vermögens von Private-Banking- und Firmenkunden. Im Zertifikatesgeschäft konnte sich die DekaBank als Qualitätsanbieter erfolgreich positionieren, was auch in der erneuten Auszeichnung als beste Zertifikate-Emittentin im Primärmarkt durch Scope im November 2017 sowie bei den Zertifikate-Awards 2017 zum Ausdruck kommt.

Der kontinuierliche Dialog mit den Sparkassen wurde insbesondere über die B2B-Plattform DekaNet intensiviert. Über unterschiedliche Qualifizierungsformate wurden die Sparkassenberater, aber auch die Vertriebsdirektoren und -betreuer der DekaBank auf produktseitige Neuerungen und regulatorische Herausforderungen im Investment- und Beratungsprozess vorbereitet. Dabei arbeitet die DekaBank gemeinsam mit den Sparkassenverbänden und Sparkassen kontinuierlich an der kunden- und praxisgerechten Verbesserung des Investment- und Beratungsprozesses.

Ebenfalls deutlich ausgebaut wurde die Unterstützung der Sparkassen im Online-Wertpapiergeschäft. Im Fokus steht die Bereitstellung integrierter Lösungen, die vom Marketingangebot bis zum Online-Abschluss verzahnt sind, für den Multikanalvertrieb der Sparkassen. Entsprechend haben viele Sparkassen die zur Verfügung gestellten Online-Angebote zum Jahresende 2017 bereits in ihre Internetfiliale integriert. Hier steht den Sparkassen neben dem Anlagefinder auch ein kompletter, für den Kunden

medienbruchfreier Wertpapierabschlussprozess zur Verfügung. Eine von der bevestor GmbH, einer Tochtergesellschaft der DekaBank, entwickelte erste Lösung für die digitale Vermögensverwaltung wurde im Rahmen einer Family-and-Friends-Phase 2017 eingeführt. Mit der vollständigen Übernahme des S Brokers im Jahr 2016 erfolgte zudem ein wichtiger Schritt zur modularen Umsetzung der Depotstrategie. Das Produktangebot des S Brokers erfüllt mit seinem Leistungsspektrum und seinen Services die Ansprüche der Kunden im Online-Brokerage.

Die Maßnahmen von DekaPro zielen im Retailgeschäft darauf ab, die Sparkassen bei ihrer Potenzialerschöpfung im Wertpapiergeschäft stärker zu unterstützen und damit das Wertpapiergeschäft weiter auszubauen. Ein wichtiger Baustein ist dabei die bessere Verzahnung des Sparkassen-Filial-Ansatzes mit dem Multikanalansatz. Die Lösungsangebote sollen anhand der Analyse der Kundenbedürfnisse stärker auf einzelne Kundensegmente zugeschnitten werden. Der Ausbau des Online-Wertpapiergeschäfts und der diesbezüglichen Produktkörbe wird sowohl die Anforderungen von Selbstentscheidern als auch von Sparkassen-Multikanalkunden berücksichtigen. Im selben Zuge soll der Zugang zu den Leistungen sowie zu Informationen, welche die Anlageentscheidung unterstützen, vereinfacht werden.

Wachstum im Geschäft mit institutionellen Kunden

Die Leistungen für institutionelle Kunden innerhalb und außerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe wurden im Jahr 2017 unter der Vertriebsmarke Deka Institutionell erneut deutlich erweitert. Im Fokus standen dabei, neben den Sparkassen selbst, vor allem Vorsorgeeinrichtungen, Versicherungsgesellschaften, gemeinnützige Institutionen, Family Offices, Stiftungen und Kommunen. Hierfür wurden Vertriebskooperationen mit den Sparkassen erheblich ausgebaut.

Die einzelnen Produkte aus Asset Management und Bankgeschäft sind in einen ganzheitlichen Beratungsansatz eingebettet. Die Produkte und Dienstleistungen für das Eigengeschäft von Sparkassen und weiteren institutionellen Anlegern wurden um zusätzliche Anlageprodukte ausgebaut, die Alternative Investments zur Renditeverbesserung beimischen. Hierzu wurde die Deka-Alternative-Investments(DALI)-Plattform unter anderem um neue Laufzeitfonds für den höher verzinsten Rentenbereich erweitert. Darüber hinaus wurde eine Rentenfonds-Serie aufgelegt, die anhand eines quantitativen faktorbasierten Ansatzes gesteuert wird. Die Deka Investment GmbH wurde im Berichtsjahr im Rahmen der Kundenzufriedenheitsstudie der Ratingagentur Telos erstmals als beste Master-KVG ausgezeichnet.

Bankseitig wurden die Leistungen insbesondere mit Blick auf strukturierte Zertifikate sowie Infrastrukturdienstleistungen für die Bewirtschaftung des Depot A ausgebaut. So können Sparkassen-Treasurer über das neue Deka-Easy-Access(DEA)-Tool Analyse, Steuerung und Handel über ein und dieselbe Plattform bewältigen. Daneben steht nun ein überarbeitetes, stärker standardisiertes Outsourcing-Modell für die regulatorisch erforderliche Marktgerechtheitsprüfung zur Verfügung, das auch für Institute mit geringem Geschäftsumfang attraktiv ist. Im Finanzierungsgeschäft wurden die Leistungen im Zusammenhang mit der Strukturierung von Projektfinanzierungen erweitert.

Die nun eingeleiteten Maßnahmen im Rahmen von DekaPro zielen auf eine signifikante Steigerung des Marktanteils bei institutionellen Investoren außerhalb des Sparkassensektors sowie die Festigung der Position als Partner erster Wahl für die Sparkassen ab. Erster Schritt ist die Schärfung der Anforderungsprofile aller fünf Geschäftsfelder und des institutionellen Vertriebs anhand einer Analyse der Bedürfnisse in den Zielkundensegmenten. Die bereits über D18 eingeleiteten Kerninitiativen werden mit einem kundenzentrischen Ansatz und mit enger Orientierung an regulatorische Anforderungen fortgeführt. So geht es beispielsweise um die Weiterentwicklung von Portfolios für Versicherungen, welche die Anforderungen von Solvency II erfüllen, oder um Portfolios für das Depot A der Sparkassen, die auf die Erfüllung der LCR-Vorgaben ausgerichtet sind. Forciert wird darüber hinaus das Angebot an Plattformlösungen wie Deka Easy Access.

Optimierung der Prozesse

Die Verringerung der Komplexität, auch durch Nutzung von Automatisierung und organisatorische Optimierungen, bleibt auch mit DekoPro im Fokus der Deko-Gruppe. Hierdurch soll ein größeres Geschäftsvolumen bei stabilen Ressourcen bearbeitet werden können. Zu den Skaleneffekten trägt dabei auch die Optimierung des Produkt- und Dienstleistungsportfolios bei. Darüber hinaus gilt es, die Umsetzung regulatorischer Anforderungen mit vertretbaren Kosten zu bewältigen.

Im Berichtsjahr hat die Deko-Gruppe die Tätigkeitsprofile der Tochtergesellschaften angepasst. Dies betraf vor allem die strategische Weiterentwicklung der DekoBank Deutsche Girozentrale Luxembourg S.A. in Luxemburg, die im Sinne einer noch engeren Verzahnung der Standorte Frankfurt am Main und Luxemburg mittelfristig in eine Niederlassung der DekoBank überführt werden soll. Außerdem wurden die Standorte Mailand und Wien im Berichtsjahr geschlossen, der Standort Tokio soll im Jahr 2018 aufgegeben werden. Darüber hinaus steht die Aufwertung des Standorts London zu einer Niederlassung an.

Digitale Transformation

Die digitale Transformation wird die Deko-Gruppe auch zukünftig schwerpunktmäßig beschäftigen. Ziel ist die kundenzentrierte Weiterentwicklung des Geschäftsmodells sowie die ständige Optimierung der Geschäftsprozesse. Anspruch ist, durch standardisierte digitale Prozesse und den Einsatz neuer Technologien den Kundennutzen im Retail- und institutionellen Segment zu erhöhen. Die digitale Transformation ergänzt daher die Aktivitäten im Digitalen Multikanalmanagement, die auf die Digitalisierung der Kundenschnittstelle ausgerichtet sind.

Auszeichnungen

Die Qualität von Produkten und der Beratung ist Grundlage für den gemeinsamen Erfolg von Deko-Gruppe und Sparkassen im Wertpapiergeschäft – und für die Deko-Gruppe unverzichtbare Basis der Positionierung als Wertpapierhaus der Sparkassen. Diverse Auszeichnungen belegen weiterhin das hohe Niveau der Produkte.

Die Deko Investment wurde 2018 erstmals „Fondsgesellschaft des Jahres“ und punktete mit der besten Produktpalette unter den großen Fondsanbietern in Deutschland. Der Spitzenplatz in der Gesamtwertung bestätigt die kontinuierlich guten Leistungen des Deko-Fondsmanagements, die schon im Vorjahr zum Gesamtsieg beim Capital-Fonds-Kompass beigetragen hatten. Die Auszeichnung wird durch den Finanzen Verlag vergeben. Kurz darauf erneuerte auch der Capital-Fonds-Kompass 2018 sein Qualitätsurteil zur Deko und vergab der Deko Investment als einer von nur vier Gesellschaften des letzten Jahres erneut die Höchstauszeichnung 5 Sterne.

Bei den EuroFund Awards wurden außerdem insgesamt dreizehn Fonds der Deko ausgezeichnet, zehn von ihnen belegten in ihrer Kategorie den jeweils ersten Platz.

Bei der Verleihung der Scope Investment Awards 2018 gewann in der Kategorie „Renten EURO“ der Deko-Nachhaltigkeit Renten, in der Kategorie „Mischfonds Global flexibel“ der Mainfranken Strategiekonzept.

Bei den Scope Alternative Investment Awards wurde die Deko Immobilien als bester Asset Manager in der Kategorie „Retail Real Estate Europe“ ausgezeichnet. Mit der Auszeichnung von Scope wird die Managementkompetenz der Deko Immobilien gewürdigt, die insbesondere in die laufende Qualitätssteigerung der Sondervermögen Deko-ImmobilienEuropa und WestInvest InterSelect eingebracht wird.

Darüber hinaus wurde die DekoBank durch „Der Zertifikateberater“ gemeinsam mit n-tv, Börse Frankfurt und der Börse Stuttgart als bester Anbieter in den Kategorien „Primärmarkt“ und „Zertifikat des Jahres“ gekürt. Die Wahl zum „Zertifikatehaus des Jahres“ fiel wie im Vorjahr äußerst knapp aus, zum dritten Mal in Folge belegt die Deko hier den zweiten Platz.

Weiterentwicklung der Nachhaltigkeitsstrategie

In den letzten Jahren hat sich die Deka-Gruppe zu einer der am besten bewerteten Banken im Bereich der Nachhaltigkeit weiterentwickelt.

Bei der Umsetzung ihrer nachhaltigen Unternehmensführung handelt die Deka-Gruppe im Interesse

- ihrer Kunden – mit überdurchschnittlicher Produkt- und Dienstleistungsqualität,
- ihrer Anteilseigner – durch einen attraktiven Unternehmenswert, nachhaltige Dividendenfähigkeit und ein konservatives Risikoprofil sowie
- ihrer Mitarbeiter – als gesuchter Arbeitgeber mit hoher Mitarbeiterzufriedenheit.

Sie beachtet dabei das regulatorische und gesellschaftliche Umfeld mit hohen ethischen Ansprüchen an sich selbst und handelt im ökonomischen, ökologischen und gesellschaftlichen Sinne nachhaltig. Mit dieser Strategie erzeugt sie eine hohe Transparenz ihres Geschäftsmodells unter Hervorhebung des gesellschaftlichen Nutzens.

Nachhaltigkeit managt die Deka-Gruppe ganzheitlich als Querschnittsaufgabe. Neben der Anerkennung von nationalen und internationalen Standards (UN Global Compact, Equator Principles und Deutscher Nachhaltigkeitskodex) kommt der weiteren Verbesserung des nachhaltigen Produkt- und Dienstleistungsportfolios eine stetig wachsende Bedeutung zu. Darüber hinaus beteiligte sich die Deka-Gruppe im Berichtsjahr an einer Initiative der Deutschen Börse AG und unterzeichnete eine gemeinsame Absichtserklärung zur Schaffung nachhaltiger Infrastrukturen in der Finanzwirtschaft („Frankfurter Erklärung“).

Mit Blick auf den „Klimaschutzplan 2050“ der Bundesregierung wird die Deka-Gruppe die mit ihrer gesamten Geschäftstätigkeit verbundene CO₂-Emission entlang der Wertschöpfungskette evaluieren. Auf dieser Basis werden modulare Stufenpläne entwickelt, die das Ziel verfolgen, die festgestellte CO₂-Emission mittel- bis langfristig im Einklang mit den nationalen und globalen Klimazielen zu reduzieren.



Siehe auch:
www.deka.de/deka-gruppe/nachhaltigkeit

Die Umsetzung des ganzheitlichen Nachhaltigkeitsansatzes wird über vier Handlungsfelder sichergestellt. Die begleitende Kommunikation der Aktivitäten sowie deren transparente Darstellung (unter anderem im jährlichen Nachhaltigkeitsbericht sowie im Nachhaltigkeitsauftritt auf der Homepage www.deka.de/deka-gruppe/nachhaltigkeit) ist ein wichtiger Bestandteil der verantwortungsvollen Unternehmensführung.

Nachhaltige Produkte: In der Produktentwicklung beachtet die Deka-Gruppe international anerkannte Standards zur Nachhaltigkeit. Damit begegnet sie den wachsenden sozialen und ökologischen Anforderungen institutioneller und privater Kunden. Nachhaltigkeitsaspekte werden bei den wertpapier- und immobilienbasierten Anlageprodukten ebenso wie im Finanzierungsbereich und bei den Eigenanlagen berücksichtigt. Ein gruppenweites Kompetenzteam ist für die Realisierung kunden- und investmentspezifischer Lösungen verantwortlich. Die Leistungen erstrecken sich auf Nachhaltigkeitsconsulting, das aktive Portfoliomanagement mit standardisiertem oder kundenindividuellem Nachhaltigkeitsfilter sowie die Corporate Governance. In diesem Rahmen vertritt die Deka die Interessen und Stimmrechte ihrer Fondsanleger im Einklang mit den Wohlverhaltensregeln des BVI und tritt als aktiver Aktionär auf Hauptversammlungen auf.

Nachhaltiges Personalmanagement: Die Deka-Gruppe ist ein attraktiver und verantwortungsvoller Arbeitgeber und gewinnt qualifizierte Mitarbeiter mit dem Ziel einer langfristigen Unternehmensbindung. Die praxisbezogene Förderung von Schlüsselqualifikationen, die aktive Förderung der Chancengleichheit von Frauen und Männern und ein aktives Gesundheitsmanagement sind dabei selbstverständlich. Um diese Ambitionen zu unterstreichen, hat sich die Deka im Jahr 2017 dazu verpflichtet, die UN Womens Empowerment Principles umzusetzen, die Grundsätze zur Sicherstellung der Gleichbehandlung von Frauen im beruflichen Kontext definieren.

Nachhaltiger Bankbetrieb: Die Deka-Gruppe verpflichtet sich, durch ihren Geschäftsbetrieb die Umwelt so wenig wie möglich zu belasten. Sie handelt hier auf Basis entsprechender Umweltrichtlinien und verfügt über ein zertifiziertes Umweltmanagementsystem (DIN EN ISO 14001: 2015; Energieaudit nach DIN EN 16247-1).

Gesellschaftliches Engagement: Die Deka-Gruppe engagiert sich in den Bereichen Architektur, Wissenschaft, Musik, Sport, Kunst und Soziales. Dabei fokussiert sie sich allein oder gemeinsam mit weiteren Institutionen der Sparkassen-Finanzgruppe auf Maßnahmen mit deutschlandweiter Ausstrahlung (Internationaler Hochhaus Preis der Stadt Frankfurt, die Staatlichen Kunstsammlungen Dresden, Deutscher Olympischer Sportbund oder Frankfurter Arche-Einrichtungen).

Die Leistungen wurden von führenden nationalen und internationalen Ratingagenturen, die sich auf das Thema Nachhaltigkeit spezialisiert haben, geprüft und positiv bewertet. So erreichte die Deka-Gruppe bei der Ratingagentur Sustainalytics erstmals die bestmögliche Einstufung „Leader“ und Platz 11 unter allen von Sustainalytics bewerteten Banken weltweit.

Organisationsstruktur

Die Aktivitäten der Deka-Gruppe sind in fünf Geschäftsfeldern geordnet. Die Geschäftsfelder Asset Management Wertpapiere und Asset Management Immobilien decken dabei die Aktivitäten der Deka im Asset Management ab. Die Geschäftsfelder Kapitalmarkt und Finanzierungen betreffen das Bankgeschäft der Deka-Gruppe. Das fünfte Geschäftsfeld Asset Management Services fokussiert sich auf die Bereitstellung von Bankdienstleistungen für das Asset Management. Die Geschäftsfelder arbeiten untereinander sowie mit den Vertrieben und den Zentralbereichen intensiv zusammen. Sie bilden die Basis für die Segmentberichterstattung der Deka-Gruppe gemäß IFRS 8.

Geschäftsfeld Asset Management Wertpapiere

Das Geschäftsfeld Asset Management Wertpapiere konzentriert sich auf das aktive Management von Wertpapierfonds sowie Vermögensanlagelösungen und -dienstleistungen für private Anleger und institutionelle Adressen. Ergänzend werden auch passive Anlagelösungen angeboten.

Das Produktspektrum umfasst

- aktiv fundamental und quantitativ gemanagte Wertpapier-Publikumsfonds in allen wesentlichen Asset-Klassen sowie darauf basierende Fondssparpläne,
- Produkte des Fondsbasierten Vermögensmanagements, darunter das Deka-Vermögenskonzept, vermögensverwaltende Fonds (Dachfonds) wie die Deka-BasisAnlage oder fondsgebundene private und betriebliche Altersvorsorgeprodukte,
- Spezialfonds für klassische und alternative Investments, Advisory-/Management-Mandate und Asset-Servicing-Angebote mit dem Schwerpunkt Master-KVG für institutionelle Kunden sowie
- passiv gemanagte Indexfonds (Exchange Traded Funds – ETFs).

Das Produktangebot wird ergänzt durch individuelle und standardisierte wertpapierbezogene Dienstleistungen, wobei eine enge Zusammenarbeit mit dem Geschäftsfeld Asset Management Services erfolgt.

Die Produkte und Lösungen werden über die Vertriebsmarken Deka Investments, Private Banking und Deka Institutionell vermarktet.

Strategische Ziele des Geschäftsfelds sind der Ausbau der Marktposition im Retailgeschäft sowie ein profitables Wachstum im institutionellen Geschäft.

Geschäftsfeld Asset Management Immobilien

Das Geschäftsfeld Asset Management Immobilien bietet Immobilienanlageprodukte für private und institutionelle Investoren sowie Kreditfonds an und ist auch für die Sparkassen ein wichtiger Partner in der gewerblichen Immobilienanlage. Der Fokus des Geschäftsfelds liegt auf den Segmenten Büro, Shopping, Hotel und Logistik.

Das Leistungsspektrum umfasst den An- und Verkauf von Immobilien, deren Management und alle weiteren Immobilienfondsdienstleistungen, die wertorientierte Entwicklung von marktgängigen Gewerbeimmobilien in liquiden Märkten sowie das aktive Portfolio- und Risikomanagement.

Zum Produktspektrum gehören Offene Immobilien-Publikumsfonds sowie Spezialfonds mit offener und geschlossener Anlegerstruktur, Individuelle Immobilienfonds, Immobilien-Dachfonds, Club Deals in Form offener oder über Investment-KGs aufgelegter Immobilienfonds sowie Kreditfonds, die in Immobilien-, Infrastruktur- oder Transportmittelfinanzierungen investieren.

Das Geschäftsfeld hat sich zum Ziel gesetzt, die Marktposition im Retail- und im institutionellen Geschäft unter strenger Beachtung der Qualitäts- und Stabilitätsansprüche weiter auszubauen.

Geschäftsfeld Asset Management Services

Das Geschäftsfeld Asset Management Services stellt Bankdienstleistungen für das Asset Management bereit.

Im Teilgeschäftsfeld Verwahrstelle werden den Sondervermögen der Deka-Gruppe, aber auch konzernfremden Kapitalverwaltungsgesellschaften, sämtliche verwahrstellenspezifischen Dienstleistungen von regulatorischer Kontrollfunktion gemäß Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) über die Wertpapierabwicklung bis hin zum Reporting zur Verfügung gestellt. Die Verwahrstellenfunktion wird auch institutionellen Endanlegern angeboten. Bei Dienstleistungen wie dem Kommissionshandel, dem Sicherheitenmanagement oder bei Wertpapierleihegeschäften arbeitet Asset Management Services eng mit dem Geschäftsfeld Kapitalmarkt zusammen.

Im Teilgeschäftsfeld Digitales Multikanalmanagement (DMKM) werden entsprechend der Multikanalstrategie der Sparkassen digitale Lösungen für das Wertpapiergeschäft in der Internetfiliale der Sparkassen entwickelt und umgesetzt. Im Retailgeschäft übernimmt das Teilgeschäftsfeld die juristische Depotführung für DekaBank-Depots. Den Sparkassen wird ein plattformübergreifendes Online-Wertpapierangebot einschließlich Tools für Börsen- und Wertpapierinformationen zur Verfügung gestellt, wobei das DekaNet als zentrale Informations- und Vertriebsplattform genutzt wird. Der S Broker schneidet sein Angebot zum einen über das DirektDepot und DepotPlus auf onlineaffine Selbstentscheider und tradingaffine Kunden zu. Darüber hinaus steht das S ComfortDepot auf Wunsch zahlreicher Sparkassen für die Übernahme der juristischen Depotführerschaft der Retailkundendepots (Depot B) zur Verfügung. Die digitale Entwicklungsplattform bevestor dient als Produzent innovativer Lösungen für das Online-Wertpapiergeschäft.

Das Geschäftsfeld hat sich zum Ziel gesetzt, die digitale Kundenschnittstelle durch ein überzeugendes Angebot für Online-Wertpapierinvestments, Trading-Lösungen und die digitale Vermögensverwaltung weiterzuentwickeln und so einen wichtigen Beitrag zur langfristigen Stabilisierung im Retailgeschäft zu leisten. Weiterhin soll die Verwahrstellenfunktion klar im Wettbewerb positioniert und auf einen positiven Trend im Publikumsfondsbereich der Kapitalverwaltungsgesellschaften der Deka-Gruppe sowie über Drittmandate ausgerichtet werden.

Geschäftsfeld Kapitalmarkt

Das Geschäftsfeld Kapitalmarkt ist der zentrale Produkt-, Lösungs- und Infrastrukturanbieter sowie Dienstleister und Innovationstreiber im kundeninduzierten Kapitalmarktgeschäft der Deka-Gruppe. In dieser Funktion schlägt das Geschäftsfeld die Brücke zwischen Kunden und Kapitalmärkten. Das Geschäftsfeld Kapitalmarkt bietet sowohl Retail- als auch institutionellen Kunden Anlagelösungen und unterstützt Kunden bei der Umsetzung ihrer Asset-Management-Entscheidungen.

Mit seinem maßgeschneiderten Dienstleistungsangebot rund um Wertpapierpensions-, Wertpapierleihe- und Devisengeschäfte stellt das Geschäftsfeld zugleich die zentrale Wertpapier- und Sicherheitenplattform für den Sparkassenverbund bereit. Hierüber bietet das Geschäftsfeld den Kunden die Ausführung von Geschäften in allen Assetklassen an. Das Geschäftsfeld ist Kompetenzzentrum für den Handel und die Strukturierung von Kapitalmarktprodukten sowie für das Emissionsgeschäft der DekaBank. Ebenfalls

bietet es institutionellen Kunden Dienstleistungen im Clearing an und hilft diesen damit, regulatorische Anforderungen effizient zu erfüllen.

Die Aktivitäten des Geschäftsfelds Kapitalmarkt sind in drei Abteilungen zusammengefasst:

- In der Einheit Sicherheitenhandel & Devisen sind Leiheprodukte und Wertpapierpensionsgeschäfte sowie das kundenorientierte Devisengeschäft gebündelt.
- Die Einheit Handel & Strukturierung ist Kompetenzzentrum der Deka-Gruppe für den Handel und die Strukturierung von Kapitalmarktprodukten aller Assetklassen, für das Emissionsgeschäft von Schuldverschreibungen und Zertifikaten. In den strategischen Anlagen werden die Wertpapieranlagen der Deka-Gruppe, die nicht der Liquiditätsreserve dienen, gebündelt.
- Der Kommissionshandel führt Handelsgeschäfte mit börsengehandelten Wertpapieren und Derivaten auf Rechnung interner und externer Kunden durch.

Das Geschäftsfeld zielt darauf ab, als Lösungs- und Infrastrukturanbieter für Sparkassen und andere institutionelle Kunden strategisch bedeutende Funktionen unter Nutzung von Synergien und Größenvorteilen anzubieten. Auf die regulatorischen Anforderungen reagiert es mit der laufenden Optimierung des Geschäftsportfolios und einer effizienten Steuerung des regulatorischen Kapitalbedarfs.

Geschäftsfeld Finanzierungen

Das Geschäftsfeld Finanzierungen hat die Aktivitäten in zwei Teilgeschäftsfeldern zusammengefasst:

Das Teilgeschäftsfeld Spezialfinanzierungen konzentriert sich auf die Finanzierung von Flugzeugen und Schiffen (Transportmittelfinanzierungen), von Projekten der Energie-, Netz-, Versorgungs-, Verkehrs- und Sozialinfrastruktur (Infrastrukturfinanzierungen) sowie auf Export-Credit-Agencies(ECA)-gedeckte Finanzierungen und verfügt über eine führende Stellung in der Finanzierung inländischer Sparkassen über alle Laufzeitbänder. Dabei ist das Core-Portfolio vom nicht strategiekonformen Legacy-Portfolio separiert, welches Finanzierungen enthält, die vor Änderung der Kreditrisikostategie 2010 abgeschlossen wurden. Das Core-Portfolio soll selektiv ausgebaut werden, während im Legacy-Bereich ein vermögenswahrender Abbau erfolgt.

Das Teilgeschäftsfeld Immobilienfinanzierungen bietet die Finanzierung von Gewerbeimmobilien an. Der Fokus der Finanzierungen liegt auf marktgängigen Objekten in den Segmenten Büro, Einzelhandel, Hotel und Logistik in liquiden Märkten in Europa, Nordamerika und Asien/Pazifik. Das Teilgeschäftsfeld strebt die Ausweitung des Neugeschäfts in den definierten Segmenten an und will seine Position als gesuchter Finanzierungspartner für die bedeutendsten internationalen Immobilieninvestoren festigen.

Finanzierungen werden sowohl im Bankbuch auf die eigene Bilanz übernommen als auch über Club Deals oder Syndizierungen als Anlageprodukte für andere Banken oder sonstige institutionelle Anleger weitergegeben. Dabei wird eine bevorzugte Ausplatzierung innerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe angestrebt.

Das Geschäftsfeld strebt die Ausweitung des Neugeschäfts in den definierten Core-Segmenten und Assetklassen an. Auf diese Weise soll die Positionierung als Qualitätsführer in liquiden Märkten gefestigt werden. In der Sparkassenfinanzierung steht die DekaBank den Sparkassen weiterhin als Refinanzierungspartner zur Verfügung.

Vertriebe

Sparkassenvertrieb & Marketing

Der Bereich Sparkassenvertrieb & Marketing fokussiert sich auf die ganzheitliche Unterstützung der Sparkassen im Geschäft mit privaten und gewerblichen Kunden in allen Vertriebskanälen.

Aufgrund der Arbeitsteilung zwischen den Sparkassen und der Deka-Gruppe in der Marktbearbeitung, stellt die Deka-Gruppe den Sparkassen die Produkte und Dienstleistungen für den Retailvertrieb zur Verfügung. Die Sparkassen wiederum übernehmen in der Zusammenarbeit die direkte Ansprache ihrer

Kunden sowie die Kundenberatung und -betreuung. Um die Sparkassen in ihrer Kundenbetreuung zu unterstützen, richten sich die Marketingaktivitäten der Deka-Gruppe auch direkt an die Endkunden. Ziel ist es, eine aktive Nachfrage der Endkunden bei ihrer Sparkasse zu erzeugen.

- Die Einheit Vertriebsmanagement, Marketing und Private Banking analysiert systematisch den Bedarf von Kunden und Sparkassen sowie Wettbewerbs- und Marktentwicklungen und leitet daraus zukunftsgerichtete Vertriebs- und Marketingunterstützungsmaßnahmen für die Sparkassen ab.
- Die Einheit Produkt- und Marktmanagement verantwortet alle Themenbereiche bezüglich der angebotenen Fonds, Zertifikate und Vermögenslösungen sowie bei Produkten der privaten und betrieblichen Altersvorsorge entlang des gesamten Produktlebenszyklus.

Im Sinne einer flächendeckenden Betreuung ist der Vertrieb in sechs Vertriebsregionen in Deutschland unterteilt. Vertriebsdirektoren stellen den laufenden markt- und kundenorientierten Dialog zu den Sparkassen und -verbänden sicher. Zusätzlich stehen Deka-Vertriebsbetreuer und weitere Spezialisten aus Frankfurt am Main den Sparkassen vor Ort bei Marketing- und Vertriebsaktivitäten zur Verfügung. Mit Trainings- und Coachingmaßnahmen unterstützen sie darüber hinaus die Sparkassen bei ihrer Mitarbeiterqualifikation zum Wertpapiergeschäft.

Vertrieb Institutionelle Kunden

Die Einheit Vertrieb Institutionelle Kunden betreut zum einen das Geschäft mit Sparkassen, zum anderen mit professionellen Kunden und Gegenparteien außerhalb des Sparkassensektors (institutionelle Investoren), wobei auch eine fokussierte Internationalisierungsstrategie umgesetzt wird. Die Kundenbetreuer verfolgen einen ganzheitlichen Ansatz, der die Gesamtheit der Produkte und Dienstleistungen der Deka-Gruppe entlang der Geschäftsfelder berücksichtigt. Die Einheit führt als Lösungsanbieter für diese Kunden das Leistungsspektrum aller Geschäftsfelder zusammen. Die Überarbeitung der Marke Deka Institutionell unter anderem im Sinne der Markenpositionierung im Berichtsjahr stellt die Kunden und ihre Bedürfnisse in den Mittelpunkt.

Im Sparkassensektor steht der Vertrieb Institutionelle Kunden der einzelnen Sparkassen als Steuerungspartner zur Seite und entwickelt direkt umsetzbare Lösungen für das Eigengeschäft (Depot-A) und die Gesamtbanksteuerung. Diese bauen auf umfassenden Analysen der Ertrags- und Risikosituation auf und werden durch Beratung und Betreuung ergänzt.

- In der Einheit Institutionelle Kunden – Sparkassen & Finanzinstitute sind die gesamten Eigengeschäftsvertriebsaktivitäten an Sparkassen und Banken gebündelt. In der Einheit werden auch Methoden und Anwendungen für die Zinsbuchsteuerung und Asset-Allokation der institutionellen Kunden entwickelt. Daneben umfasst der ganzheitliche Beratungsansatz auch das Kapitalmarktgeschäft für alle Kundengruppen.
- Das Geschäft mit Versicherungen, Unternehmen, öffentlichen Einrichtungen, Non-Profit-Organisationen und ausländischen Investoren wird in der Einheit Institutionelle Investoren gesteuert. Ebenso ist hier die Betreuung der Consultants angesiedelt.
- Die Einheit Vertriebsmanagement Institutionelle Kunden unterstützt in Querschnittsfunktion die Kundenbetreuer im Produktservice, in der Vertriebssteuerung und der Regulatorik.

Zentralbereiche

Der Zentralbereich Treasury ist der Ressourcenmanager der Deka-Gruppe. In dieser Funktion managt Treasury die gruppenweiten Liquiditätsreserven mit klarem Liquiditätsfokus und unterstützt den Vorstand bei der Steuerung bestehender Garantierisiken aus Fonds beziehungsweise Fondsprodukten für die DekaBank, steuert die Marktpreisrisiken und Adressenrisiken im Anlagebuch, die Gruppenliquidität und die Refinanzierung der Deka-Gruppe über alle Laufzeiten und verantwortet das Aktiv-Passiv-Management inklusive der Eigenkapitalinstrumente. Durch das gruppenweite Setzen von Transferpreisen trägt Treasury sowohl zu einer ausgewogenen, strategiekonformen Bilanzstruktur als auch zu einer verursachungsgerechten Steuerung und Kalkulation von Geschäften bei. In der Rolle als Ressourcenmanager und in den verbundenen Steuerungsfunktionen unterstützt Treasury die Geschäftsfelder bei der Erfüllung der

Zielvorgaben durch seine Dienstleistungen und kann diesen hierfür Maßnahmen vorschlagen sowie durch Geschäftsfelder mandatierte Risikosteuerungsthemen übernehmen.

Neben Treasury unterstützen weitere Zentralbereiche die Vertriebe und die Geschäftsfelder. Zum Berichtstichtag waren dies Compliance, Finanzen, Geschäftsservices, IT, Marktfolge Kredit, Personal & Organisation, Recht, Revision, Risikocontrolling, Strategie & Beteiligungen, Vorstandsstab & Kommunikation sowie Wertpapierfonds-Risikocontrolling.

Nicht-Kerngeschäft

Das Nicht-Kerngeschäft enthält Geschäftsaktivitäten, die nicht weiterverfolgt werden sollen. Aufgrund des weitgehend abgeschlossenen vermögenswahren Abbaus dieser Aktivitäten wird das Nicht-Kerngeschäft im Berichtsjahr letztmalig als gesondertes Segment ausgewiesen. Zum 1. Januar 2018 wurden die verbleibenden Portfolios auf das Geschäftsfeld Kapitalmarkt übertragen.

Wesentliche Gesellschaften und Standorte

Das Geschäft der Deka-Gruppe wird aus der Zentrale in Frankfurt am Main gesteuert. Hier befinden sich auch die wichtigsten Kapitalverwaltungsgesellschaften. Die WestInvest Gesellschaft für Investmentfonds mbH hat ihren Standort in Düsseldorf. Der Geschäftssitz der LBB-INVEST ist Berlin, während der S Broker in Wiesbaden und die S-PensionsManagement GmbH (DekaBank-Anteil 50 Prozent) in Köln ansässig sind. Die wichtigste ausländische Tochtergesellschaft ist die DekaBank Deutsche Girozentrale Luxembourg S.A. in Luxemburg. Mit weiteren Gesellschaften oder Repräsentanzen ist die Deka-Gruppe in London, New York, Paris, Singapur und Tokio vertreten.

Im zweiten Quartal 2018 wird die Deka-Gruppe ihr Asset-Management-Wertpapiergeschäft neu strukturieren und alle vermögensverwaltenden Produkte künftig in der Deka Vermögensmanagement GmbH (DVM) mit Sitz in Frankfurt am Main bündeln. Dazu wird die bisherige LBB-Invest GmbH – seit 2014 eine hundertprozentige Tochter der DekaBank – in die DVM umfirmiert. In der DVM sollen ab dem zweiten Quartal 2018 Dachfonds, die standardisierte Fondsvermögensverwaltung sowie die individuelle Vermögensverwaltung der Deka-Gruppe konzentriert werden. Daneben behält die DVM sogenannte Boutique-Fonds, bei denen auch die Expertise spezialisierter externer Asset-Manager genutzt wird.

Die Deka Investment GmbH fokussiert sich künftig auf das fundamentale und quantitative Fondsmanagement von Publikums- und Spezialfonds, auf ETFs sowie auf das Asset Servicing. Aus diesem Grund werden zum 1. April 2018 die von der LBB-INVEST eigengemanagten Aktien- und Rentenfonds auf die Deka Investment GmbH übertragen.

Märkte und Einflussfaktoren

Im wertpapierbezogenen Asset Management wird die Geschäfts- und Ergebnisentwicklung in starkem Maße durch die Konjunktur, das Geld- und Kapitalmarktumfeld, das Vertriebsumfeld in der Sparkassen-Finanzgruppe, kundenseitige Trends und die Produktqualität bestimmt. Die genannten Faktoren haben Auswirkungen auf die Absatzsituation bei privaten und institutionellen Anlegern sowie auf die Wertentwicklung der Bestände. Das immobilienbezogene Asset Management wird darüber hinaus maßgeblich von der Situation und der Entwicklung an den Gewerbeimmobilien-Investment- und Vermietungsmärkten beeinflusst.

Für die Geschäftsfelder Kapitalmarkt und Finanzierungen ist die Entwicklung an den Geld- und Kapitalmärkten von hoher Relevanz. So hängt die Kundennachfrage nach Liquidität auch vom Volumen der Liquiditätszuteilungen der Europäischen Zentralbank (EZB) ab. Daneben hat die Situation am Markt für festverzinsliche Wertpapiere Einfluss auf die Emissionstätigkeit des Geschäftsfelds Kapitalmarkt. Das Kreditgeschäft wird unter anderem durch die wirtschaftliche Entwicklung in den finanzierten Branchen und durch die Marktzinsentwicklung beeinflusst.

Die Veränderung regulatorischer Anforderungen ist für alle Geschäftsfelder und Zentralbereiche von hoher Bedeutung. Eine Darstellung der aktuellen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen findet sich im Wirtschaftsbericht.

Die Deka-Gruppe verfügt in ihren Geschäftsfeldern über eine starke Marktposition. Mit einem Fondsvermögen (nach BVI, Stand: 31. Dezember 2017) von 125,9 Mrd. Euro und einem Marktanteil von 13,5 Prozent ist die Deka der viertgrößte Anbieter von Wertpapier-Publikumsfonds in Deutschland, während sie bei Immobilien-Publikumsfonds mit einem Fondsvermögen (nach BVI, Stand: 31. Dezember 2017) von 28,3 Mrd. Euro und einem Marktanteil von 31,7 Prozent die zweite Position in Deutschland einnimmt.

Mit dem auch im Berichtsjahr deutlichen Anstieg des Emissionsvolumens erreichte die Deka-Gruppe im Primärmarkt für Anlagezertifikate zum Jahresende 2017 einen Marktanteil von 16,0 Prozent und festigte damit Rang 2 in Deutschland. Zugleich hat sich die Deka als Marktführer bei Aktienanleihen und drittgrößter Anbieter bei Expressstrukturen etabliert.

Neben eigenen Emissionen ist die DekaBank auch ein wesentlicher Lösungsanbieter bei der Begleitung von Kundenemissionen. Im Segment der Finanzierungen deutscher Bundesländer ist die DekaBank dabei Marktführer. Im Repo- und Leihegeschäft hat die DekaBank ebenfalls eine signifikante Marktposition erreicht und ist gemessen an den über RepoClear abgewickelten Geschäften, die Nr. 2 in Europa.

Risiko- und Ergebnissteuerung der Deka-Gruppe

Die Deka-Gruppe strebt eine Eigenkapitalverzinsung an, die den Unternehmenswert nachhaltig mindestens sichert. Dies soll auf Basis eines dauerhaft angemessenen Verhältnisses von Rendite und Risiko erreicht werden. Die Steuerung erfolgt über nicht finanzielle und finanzielle Leistungsindikatoren. Ein umfassendes Reporting zur Steuerung der Deka-Gruppe gibt frühzeitig darüber Auskunft, ob die strategischen und operativen Maßnahmen greifen und ob sich die Deka-Gruppe hinsichtlich des angestrebten Rendite-Risiko-Verhältnisses im Zielkorridor bewegt.

Finanzielle Leistungsindikatoren

Die Ergebnis-, Eigenkapital- und Risikosteuerung der Deka-Gruppe wird im Wesentlichen über drei zentrale Steuerungsgrößen abgebildet.

Die zentrale interne Steuerungs- und Erfolgsgröße im Sinne der IFRS-8-Vorgaben ist das Wirtschaftliche Ergebnis, dessen Ausgangsbasis die Zahlen nach IFRS-Rechnungslegungsstandards bilden. Es enthält neben dem Ergebnis vor Steuern die Veränderung der Neubewertungsrücklage vor Steuern sowie das zins- und währungsinduzierte Bewertungsergebnis aus dem originären Kredit- und Emissionsgeschäft. Ebenso geht der direkt im Eigenkapital erfasste Zinsaufwand der AT1-Anleihe (Additional Tier 1 Capital) in das Wirtschaftliche Ergebnis ein. Des Weiteren werden potenzielle künftige Belastungen berücksichtigt, deren Eintritt in der Zukunft als möglich eingeschätzt wird, die aber in der IFRS-Rechnungslegung mangels hinreichender Konkretisierung noch nicht erfasst werden dürfen. Ziel der Anpassungen gegenüber dem Ergebnis vor Steuern (nach IFRS) ist es, den tatsächlichen Erfolg der betrachteten Periode abzubilden.



Siehe auch:
Segmentberichterstattung:
Seite 116, ff

Seit 2007 findet das Wirtschaftliche Ergebnis Verwendung in der externen Berichterstattung auf Gruppen- und Geschäftsfeldebene. Zur Überleitung des Wirtschaftlichen Ergebnisses auf das IFRS-Ergebnis vor Steuern wird auf die Segmentberichterstattung in Note [3] verwiesen. Die Bewertungs- und Ausweisunterschiede sind dort in der Überleitungsspalte ausgewiesen. Insofern ist eine Überleitung zum Ergebnis vor Steuern (nach IFRS) sichergestellt.



Siehe auch:
Entwicklung der aufsichtsrechtlichen Eigenmittel:
Seite 53, ff

Die harte Kernkapitalquote ist eine zentrale Steuerungsgröße für die Angemessenheit der aufsichtsrechtlichen Eigenmittelausstattung und hat insofern auch große Bedeutung für die Beurteilung der Deka-Gruppe durch Ratingagenturen. Die harte Kernkapitalquote ist definiert als Quotient aus hartem Kernkapital und risikogewichteten Aktiva (RWA) aller relevanten Adress-, Markt- und operationellen Risikopositionen sowie dem CVA (Credit Valuation Adjustment)-Risiko. Die Steuerung der RWA erfolgt unter Berücksichtigung der Gruppenstrategie, der angestrebten Bilanzstruktur und des Kapitalmarktumfelds. Gemäß den Anforderungen der Capital Requirements Regulation (CRR) und des deutschen Gesetzes zur Umsetzung der EU-Richtlinie Capital Requirements Directive (CRD IV) werden die Kapitalquoten unter

Anwendung der Übergangsregeln (phase in) sowie ohne Übergangsvorschriften (fully loaded) ausgewiesen. Ergänzend werden weitere regulatorische Kennziffern wie beispielsweise die Leverage Ratio oder die Liquidity Coverage Ratio (LCR) überwacht.



Siehe auch:
Gesamtrisikoposition im
Geschäftsjahr
2017
Seite 77, ff

Zentrale Risikosteuerungsgröße ist die Auslastung des in Form des Risikoappetits allozierten Risikokapitals im Liquidationsansatz. Im Rahmen der monatlichen Risikotragfähigkeitsanalyse wird das für die Überwachung der Kapitalallokation reservierte Risikokapital der Deka-Gruppe, das zur Abdeckung von Verlusten herangezogen werden kann, dem über alle erfolgswirksamen Risikoarten hinweg erhobenen Gesamtrisiko gegenübergestellt. Hierdurch lässt sich feststellen, ob die Gesamtrisikolimits auf Gruppen- und Geschäftsfeldebene eingehalten werden.

Nicht finanzielle Leistungsindikatoren

Die nicht finanziellen Leistungsindikatoren beziehen sich auf die unterschiedlichen Dimensionen des operativen Geschäfts. Sie zeigen an, wie erfolgreich die Geschäftsbereiche mit ihren Produkten und Dienstleistungen am Markt agieren und wie effizient die Geschäftsabläufe sind.

Zentraler Leistungsindikator für den Absatzerfolg im Asset Management und für den Zertifikateabsatz ist die Nettovertriebsleistung. Sie ergibt sich im Wesentlichen als Summe aus dem Direktabsatz der Publikums- und Spezialfonds der Deka-Gruppe, des fondsbasierten Vermögensmanagements, der Fonds der Kooperationspartner, der Masterfonds- und Advisory-/Management-Mandate, der ETFs und der Zertifikate. Dabei entspricht die Nettovertriebsleistung im Fondsgeschäft der Bruttovertriebsleistung abzüglich der Rückflüsse. Durch Eigenanlagen generierter Absatz wird nicht mitgerechnet. Bei Zertifikaten werden Rückgaben und Fälligkeiten nicht berücksichtigt, da die Ertragswirkung maßgeblich zum Zeitpunkt der Emission erfolgt.

Die Steuerungsgröße Total Assets enthält das ertragsrelevante Volumen der Publikums- und Spezialfondsprodukte (inklusive ETFs) der Geschäftsfelder Wertpapiere und Immobilien, Direktanlagen in Kooperationspartnerfonds, den Kooperationspartner-, Drittfonds- und Liquiditätsanteil des fondsbasierten Vermögensmanagements sowie die Advisory-/Management-Mandate. Ebenfalls enthalten ist das Volumen, das auf Zertifikate und fremdgemanagte Masterfonds entfällt. Die Total Assets beeinflussen entscheidend die Höhe des Provisionsergebnisses. Sie werden auf Ebene der Deka-Gruppe nach dem Kundensegment und der Produktkategorie differenziert dargestellt.

Die Entwicklung der beiden zentralen nicht finanziellen Steuerungsgrößen im Berichtsjahr wird im Kontext der Geschäfts- und Ergebnisentwicklung auf Ebene der Deka-Gruppe sowie der Geschäftsfelder Asset Management Wertpapiere, Asset Management Immobilien und Kapitalmarkt beschrieben.