

Konzernlagebericht

Auf einen Blick

Im Geschäftsjahr 2015 hat die Deka-Gruppe ihr Geschäftsmodell als Wertpapierhaus der Sparkassen konsequent weiterentwickelt. In einem Umfeld niedriger und teils negativer Zinsen hat sie ihren Kunden durch die Weiterentwicklung ihres Produkt- und Beratungsansatzes neue Renditepotenziale eröffnet. Damit leistet sie einen wesentlichen Beitrag zur Vermögensbildung und -bewahrung in Deutschland.

Das Wirtschaftliche Ergebnis ist im Berichtszeitraum im Vergleich zum Vorjahr um 12,8 Prozent auf 610,6 Mio. Euro angestiegen. Wesentlichen Anteil daran hatte die erfreuliche Entwicklung des Provisionsergebnisses.

Insgesamt konnte die Deka eine Nettovertriebsleistung von 19,5 Mrd. Euro erzielen und die Total Assets auf 240,0 Mrd. Euro steigern. Diese besondere Entwicklung war wesentlicher Treiber für das Provisionsergebnis.

Der erfolgreiche Ausbau des Sparkassenvertriebs hat – in Verbindung mit der Kampagne „Anlegen statt stilllegen“ – wesentlich dazu beigetragen, zeitgemäße Anlagelösungen für das wertpapierbezogene Sparen noch stärker in der Kundenberatung zu verankern.

Die Entwicklung der Finanz- und Risikokennzahlen komplettiert das positive Bild im Berichtszeitraum. Die Gesamtrisikotragfähigkeit bewegte sich über das gesamte Jahr im unkritischen Bereich. Die Liquiditätslage der Deka-Gruppe ist weiterhin auskömmlich. Die unter Berücksichtigung der CRR/CRD-IV-Anforderungen ohne Übergangsregeln berechnete harte Kernkapitalquote (fully loaded) erhöhte sich zum Jahresende auf 12,4 Prozent.

Auch im Geschäftsjahr 2016 wird die Deka-Gruppe ihr Geschäftsmodell als Wertpapierhaus der Sparkassen weiterentwickeln. Im Retailbereich wird der abgeschlossene Ausbau 2016 um neue Themen wie die bestmögliche Unterstützung der Sparkassenfiliale im Internet sowie die Fortentwicklung einkommensbasierter Fondsprodukte ergänzt. Daneben steht der Ausbau des institutionellen Vertriebs im Fokus. Hier wird die Deka schwerpunktmäßig ihre Asset-Servicing-Dienstleistungen ausbauen, ihre Produktpalette um neue Anlageformen erweitern und zudem verstärkt als strategischer Berater und Lösungsanbieter rund um Immobilieninvestitionen fungieren.

Grundlagen der Deka-Gruppe

Profil und Strategie der Deka-Gruppe

Die DekaBank ist das Wertpapierhaus der Sparkassen. Gemeinsam mit ihren Tochtergesellschaften bildet sie die Deka-Gruppe. Sie ist Dienstleister für die Anlage, Verwaltung und Bewirtschaftung von Vermögen und unterstützt die Sparkassen entlang des gesamten Investment- und Beratungsprozesses im Wertpapiergeschäft. Darüber hinaus bietet sie den Sparkassen und institutionellen Drittkunden (institutionelle Kunden außerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe) ein umfassendes Beratungs- und Lösungsspektrum für Anlage, Liquiditäts- und Risiko-steuerung sowie 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 ö. K.).

In der Deka-Gruppe sind die Prinzipien guter und verantwortungsvoller Unternehmensführung fest verankert. Das Corporate-Governance-Konzept zur Unternehmensführung und -überwachung gewährleistet klare und überschneidungsfreie Verantwortlichkeiten der Organe und ermöglicht effiziente Entscheidungsprozesse. Als Teil der Sparkassen-Finanzgruppe ist die DekaBank den Prinzipien der Subsidiarität und Gemeinwohlorientierung verpflichtet.

Darauf setzt der Ethikkodex als verbindlicher Orientierungsrahmen für das Handeln von Organen und Mitarbeitern auf. Er ist die Grundlage für eine rechtskonforme, offene, transparente und wertorientierte Unternehmenskultur der Deka-Gruppe.

Die DekaBank wird gesamtverantwortlich durch den Vorstand geleitet, der zum Bilanzstichtag 2015 aus fünf Mitgliedern bestand.

Im Februar 2015 bestellte der Verwaltungsrat der DekaBank Manuela Better zum Mitglied des Vorstands. Sie nahm ihre Arbeit am 1. Juni 2015 auf. Als Risikovorstand der Bank ist sie für die Bereiche Wertpapierfonds-Risikocontrolling, Risikocontrolling, Marktfolge Kredit, Recht und Compliance zuständig. Dr. Georg Stocker, der die Bereiche Wertpapierfonds-Risikocontrolling, Risikocontrolling, Marktfolge Kredit vorübergehend zusätzlich verantwortet hatte, konzentriert sich nun wieder auf sein Dezernat Sparkassenvertrieb & Marketing. Außerdem wechselte die Zuständigkeit für Treasury von Martin K. Müller zu Dr. Matthias Danne.

Der Verwaltungsrat hat Dr. Georg Stocker mit Wirkung zum 1. Oktober 2015 zum stellvertretenden Vorsitzenden des Vorstands berufen.

Damit stellen sich die Ressortzuständigkeiten per 31. Dezember 2015 wie folgt dar:

- Michael Rüdiger ist Vorstandsvorsitzender und verantwortlich für Institutionelle Kunden, Strategie, Kommunikation, Revision sowie die Geschäftsfelder Wertpapiere und Kapitalmarkt,
- Dr. Georg Stocker ist stellvertretender Vorsitzender des Vorstands und trägt die Verantwortung für Sparkassenvertrieb & Marketing,
- Manuela Better ist verantwortlich für Risikocontrolling, Kreditüberwachung, Recht und Compliance,
- Dr. Matthias Danne verantwortet Immobilien, Kredit, Finanzen sowie Treasury,
- Martin K. Müller ist zuständig für Geschäftsbetrieb, Depotservice, IT und Personal.

Des Weiteren wurde Stefan Keitel im Juni 2015 zum Generalbevollmächtigten und designierten Vorstandsmitglied der DekaBank bestellt. Er nahm seine Tätigkeit planmäßig zum 1. Januar 2016 auf. Sobald die aufsichtsrechtlichen Voraussetzungen erfüllt sind, soll er in den Vorstand eintreten und dort die Verantwortung für die Geschäftsfelder Wertpapiere und Kapitalmarkt übernehmen.

Die Vorstandsmitglieder werden durch interne Management-Gremien 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 Prüfungs- und Risikoausschuss, einen Vergütungskontrollausschuss und einen Kreditausschuss eingerichtet. Die allgemeine Staatsaufsicht obliegt dem Bundesminister der Finanzen.

Geschäftsmodell

Das Geschäftsmodell der Deka-Gruppe ist durch die Verzahnung von Asset Management und Bankgeschäft geprägt. Das Kerngeschäft der Deka-Gruppe besteht in der Bereitstellung von Wertpapier-, Immobilien- und Kreditfonds sowie Zertifikaten, einschließlich der darauf aufbauenden Dienstleistungen der Vermögensverwaltung für private und institutionelle Investoren. Ebenfalls zum Kerngeschäft zählen Geschäfte, welche die Sondervermögen im Asset Management sowie die institutionellen Kunden in ihrer Vermögensbewirtschaftung sowie der Kapital-, Liquiditäts- und Risikosteuerung unterstützen. In diesem Zusammenhang agiert die Deka-Gruppe als Finanzierer, Emittent, Strukturierer, Treuhänder, Asset-Servicing-Anbieter und Depotbank.

Das Produkt- und Lösungsangebot der Deka-Gruppe ist in erster Linie auf die Bedürfnisse der Sparkassen und deren Kunden im Privatkundensegment ausgerichtet. Daneben bilden Gewerbe- und Firmenkunden der Sparkassen eine Zielgruppe von wachsender Bedeutung. Zu der Gruppe der institutionellen Kunden zählen neben den Sparkassen unter anderem Versicherungen, Pensionskassen, Versorgungswerke, Stiftungen, Unternehmen unterschiedlicher Branchen sowie die inländische öffentliche Hand.

Zusätzlich zur Vermögensverwaltung im engeren Sinne stellt die Deka-Gruppe auch die Abwicklung von Wertpapiergeschäften, das Depotangebot sowie Asset Servicing und Depotbankdienstleistungen 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-, Risiko- und Sicherheitsdrehscheibe, das Angebot der Wertpapierleihe sowie die Unterstützung bei der Beschaffung und Abwicklung von Wertpapieren und Finanzderivaten oder bei regulatorischen Fragestellungen. Begleitende Dienstleistungen erbringt die Deka-Gruppe unter anderem durch die Bereitstellung von Marktanalysen oder Infrastrukturdienstleistungen.

Im Geschäft mit Wertpapier- und Immobilienfonds erwirtschaftet die Deka-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 und den Kapitalmarktaktivitäten. Die Zinserträge kommen schwerpunktmäßig aus der Immobilien-, Transport- und Infrastrukturfinanzierung sowie der Sparkassenrefinanzierung und dem Treasury.

Strategie der Deka-Gruppe

Strategische Ziele

Als Wertpapierhaus der Sparkassen richtet die Deka-Gruppe ihre Strategie darauf aus, die Sparkassen im Wettbewerbsumfeld nachhaltig zu unterstützen und ihre große Bedeutung für die Vermögensbildung deutscher Haushalte zu festigen. Hierzu entwickelt die Deka-Gruppe ihr ganzheitliches Lösungsangebot für die Vermögensanlage, -verwaltung und -bewirtschaftung in Anlehnung an die Bedürfnisse der Sparkassen und deren Kunden weiter.

Im Retailgeschäft zielt die Deka-Gruppe in enger Kooperation mit den Sparkassen und dem DSGV darauf ab, mehr Menschen an Wertpapiere heranzuführen und somit die Wertpapierkultur in Deutschland insgesamt zu fördern. Gerade vor dem Hintergrund des anhaltenden Zinstiefs soll Kunden die Perspektive eröffnet werden, über einfache und verständliche Produktlösungen an Marktentwicklungen zu partizipieren und angemessene Renditen für ihre Geldanlagen zu erzielen. Durch die fortlaufende, am Kundenbedarf orientierte Weiterentwicklung des Produkt- und Lösungsangebots wird eine differenzierte Ansprache der unterschiedlichen Kundengruppen unterstützt.

Im institutionellen Geschäft stehen die Erschließung zusätzlicher Absatz- und Ertragspotenziale sowie das Angebot neuer Produkte und Dienstleistungen im Fokus. In diesem Zusammenhang gilt es, die Funktion als zentrale Liquiditäts-, Risiko- und Wertpapiersicherheiten-Drehscheibe weiter zu stärken und die immer anspruchsvolleren Regulierungsvorschriften in bestehende Prozesse zu integrieren. Hinsichtlich der Eigenanlage der Sparkassen soll die führende Position über den Ausbau des Beratungs- und Lösungsangebots abgesichert werden. Zusätzlich strebt die Deka-Gruppe an, ergänzendes Marktpotenzial im institutionellen Drittkundengeschäft (institutionelle Kunden außerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe) zu heben.

Die Deka-Gruppe will auch künftig einen signifikanten Wertbeitrag für ihre Anteilseigner erwirtschaften und eine verlässliche Ertragssäule sein. Durch kosteneffiziente Steuerung der leistungsstarken Asset-Management- und Bankplattform soll dauerhaft ein angemessenes Verhältnis von Rendite und Risiko sichergestellt werden. Zugleich gilt es, durch wertorientiertes Wachstum bei effizientem Einsatz des Eigenkapitals ein anspruchsvolles Zielrating einzuhalten, welches für das Geschäftsmodell der Deka-Gruppe von hoher Bedeutung ist.

Aus den strategischen Zielen der Deka-Gruppe leiten sich die Ziele der Vertriebe, der Geschäftsfelder sowie der Zentralbereiche ab.

Strategische Maßnahmen

Das im Jahr 2012 aufgelegte Transformationsprogramm D18 bildet den Rahmen für alle Maßnahmen zur Weiterentwicklung der Deka als Wertpapierhaus. Insbesondere im wertpapierbezogenen Privatkundengeschäft wie auch im Aktiv-Passiv-Management der Sparkassen unterstützt die Deka mit ganzheitlichen, beratungsintensiven Vertriebsansätzen und lösungsorientierten Anlagekonzepten. Die Initiativen von D18 sind in die Gesamtbanksteuerung und die Corporate Governance eingebettet. So ist gewährleistet, dass alle Einheiten ihre Kompetenzen und Fähigkeiten einsetzen, um für Anteilseigner, Vertriebspartner und Kunden nachhaltig die Produkt- und Dienstleistungsqualität zu sichern und hinsichtlich Kosteneffizienz und Ertragskraft weiterhin eine optimale Leistung zu erbringen.

Unterstützung der Sparkassen im Retailgeschäft

Die Vertriebsunterstützung ist auf den Investment- und Beratungsprozess ausgerichtet. Damit können Sparkassen auf ein konsistentes und regulierungskonformes Dienstleistungsangebot zugreifen.

Neben der Erweiterung von Angebotsbausteinen wurde die Integration der Vertriebsunterstützung in die Systemwelt der Sparkassen weiter vorangetrieben. Unter anderem wurde das Research-Angebot von Fonds und Aktien auf den Kreditbereich ausgeweitet, sodass nun auch Bonitätsanleihen abgedeckt sind. Die Sparkassen können gemäß ihrem Bedarf über den Einsatz der Unterstützungsangebote entscheiden.

Der personelle Ausbau der Vertriebsunterstützung wurde im Geschäftsjahr 2015 abgeschlossen. Zum Jahresende konnten die Sparkassen auf rund 200 Vertriebsbetreuer zurückgreifen, die fachlich und vertrieblich den Sparkassenberatern in allen Fragen rund um den Beratungsprozess zur Seite stehen und bei der Erschließung von Vertriebspotenzialen in den unterschiedlichen Kundensegmenten helfen.

Komplettiert wird das Betreuungsangebot im stationären Vertrieb durch Vertriebsdirektoren, die Ansprechpartner für sämtliche Fragen rund um den Investmentprozess sind.

Das Wertpapiergeschäft der Sparkassen wird von umfangreichen Marketingaktivitäten flankiert, welche das Kundeninteresse auf die Anlage in Wertpapieren lenken sollen. Im September 2015 startete zur weiteren Stärkung der Vertriebsmarke Deka Investments die Initiative „Anlegen statt stilllegen“ zur Förderung der Wertpapierkultur. Neben einer nationalen Werbekampagne in TV, Print und Online bietet die Deka innovative Informations- und Dialogmöglichkeiten auch über Informationsplattformen im Internet an. Die neue Kampagne findet eine hohe Akzeptanz bei den Sparkassen. Das erfolgreiche Fondsmarketing wurde im Berichtsjahr durch eine gezielte Zertifikate-Kampagne ergänzt. Sie stellt die Vorzüge dieser Produktgruppe für unterschiedliche Anlegertypen und Marktkonstellationen in den Vordergrund.

Weiterentwicklung des Lösungsangebots im Retailgeschäft

Mit dem Fokus auf eine ganzheitliche Vermögensberatung im Zinstief wurde das Lösungsangebot im zurückliegenden Jahr weiter ausgebaut. Dabei standen Renten- und Mischfonds im Mittelpunkt. Im Rentenbereich wurden neben Rentenlaufzeitfonds neue Total-Return-Produkte aufgelegt, die durch ein aktives Management und die Beimischung höher verzinslicher Segmente eine attraktive Rendite erwirtschaften können. Neue Mischfondskonzepte wie Deka-BasisStrategie Flexibel erlauben die schnelle Anpassung der Asset-Allokation an Marktveränderungen, was mittel- bis langfristig eine Outperformance gegenüber indexorientierten Produkten ermöglicht. Zusätzlich wurden neue einkommensorientierte Produkte entwickelt, die – wie Deka-Multi Asset Income – unterschiedliche, renditestarke Anlageklassen aktiv allokalieren und zweimal im Jahr Ausschüttungen vornehmen.

Im Zertifikatesgeschäft konnte der Marktanteil deutlich gesteigert werden. Der Fokus lag auf aktienorientierten Strukturen, insbesondere Expressstrukturen und Aktienanleihen. Aber auch Bonitätsanleihen und Zertifikate auf Fonds erfreuten sich großer Beliebtheit. Einen weiteren Schwerpunkt bildete die Einführung des provisionierten Sekundärmarkts.

Ein besonderer Schwerpunkt im Retailgeschäft lag überdies auf der fortlaufenden Verbesserung der Produktqualität. Hierzu wurden die Prozesse im Asset Management weiterentwickelt und die Asset-Allokation stärker auf die quantifizierte Marktmeinung des Deka-Researchs ausgerichtet.

Auszeichnungen

Die Fortschritte in der Produkt- und Servicequalität spiegeln sich auch in bedeutenden Auszeichnungen wider, die die Deka-Gruppe im zurückliegenden Jahr erhielt. Im „Capital-Fonds-Kompass 2015“ rangierte die Deka mit der Höchstnote von fünf Sternen zum dritten Mal in Folge unter den zehn besten der 100 wichtigsten Fondsgesellschaften in Deutschland. Hervorgehoben wurden insbesondere der Service und die Managementqualität, aber auch die hohe Qualität einzelner Aktien-, Renten- und Mischfonds. Die LBB-INVEST erreichte im Ranking der „Spezialisten“ Platz zwei und konnte sich damit im Vergleich zum Vorjahr um neun Plätze verbessern. Zudem unterzog sich die Deka Investment erneut dem „Feri Asset Manager Rating“ und erhielt die zweitbeste Note (AA: ausgezeichnete Qualität) auf einer zwölfstufigen Skala.

Die Deka Immobilien Investment wurde bei den „Feri EuroRating Awards 2015“ als beste Kapitalverwaltungsgesellschaft in der Kategorie „Immobilien“ ausgezeichnet.

Bei den „Scope Awards“ hat die Deka im Berichtszeitraum zwei Preise gewonnen. Die Deka Immobilien ging für das Management des Offenen Immobilien-Publikumsfonds Deka-ImmobilienGlobal als Sieger in der Kategorie „Globale Offene Immobilienfonds für Privatanleger“ hervor und erreichte dabei zum wiederholten Mal das sehr gute Rating AA+ für die Managementqualität. Damit hat sich der Fonds zum sechsten Mal in Folge als bester weltweit investierender Offener Immobilienfonds für Privatanleger in seiner Vergleichsgruppe durchgesetzt. Die Deka gewann darüber hinaus den Award als bester „Retail-Zertifikate-Anbieter“ im Primärmarkt.

Bei den „ZertifikateAwards 2015“ belegte die Deka in der Publikumswahl „Zertifikatehaus des Jahres“ den zweiten Platz. In der Kategorie „Bonitätsanleihen“ erzielte sie den zweiten sowie in der Kategorie „Primärmarkt“ den dritten Rang. Die „ZertifikateAwards“ werden von der Zeitschrift Der Zertifikateberater und der Tageszeitung Die Welt in Zusammenarbeit mit der Börse Frankfurt und der Börse Stuttgart verliehen.

Bei den „Euro-FundAwards“ des Finanzen Verlags erzielten acht Deka-Investmentfonds Bestnoten. Im Rahmen der „Lipper Fund Awards“ wurden ein Aktien- und ein Rentenfonds als Top-Fonds in ihrer jeweiligen Kategorie ausgezeichnet.

Die ServiceValue GmbH hat zum zweiten Mal in Zusammenarbeit mit der WirtschaftsWoche und unter wissenschaftlicher Begleitung des Psychologischen Instituts der Goethe-Universität Frankfurt am Main das größte Vertrauensranking Deutschlands ermittelt. Hier erhielt die Deka in der Kategorie „Fondsanbieter“ als einziger das Prädikat „höchstes Kundenvertrauen“ und belegte somit Platz eins. Auch beim „Deutschen Fairness-Preis 2015“, verliehen vom Deutschen Institut für Service-Qualität in Kooperation mit dem Nachrichtensender n-tv, erreichte die Deka den ersten Platz in der Kategorie „Fondsgesellschaften“.

Die Beratungsgesellschaft XTP Implementation Services hat die Deka erneut mit dem „Best Execution Zertifikat“ für ihren effizienten Handelsprozess im globalen Rentenmarkt ausgezeichnet. Es bescheinigt, dass die Tochtergesellschaft der DekaBank globale Rentenpapiere im besten Interesse der Anleger handelt und der Orderprozess hohen, international üblichen Anforderungen entspricht.

Weiterentwicklung des Angebots im Private Banking

Die Erschließung von Potenzialen im Kundensegment Private Banking stellt für eine wachsende Anzahl an Sparkassen einen wesentlichen Faktor bei der Vertriebsausrichtung dar. Dies unterstützt die Deka mit einem nochmals ausgebauten und optimierten Angebot. Dieses umfasst zum einen die Betreuung der Private-Banking-Einheiten der Sparkassen vor Ort und zum anderen eine umfangreiche Auswahl an Private-Banking-Produkten und -Dienstleistungen, auf die die Private-Banking-Berater der Sparkassen zurückgreifen können. Aufgrund der hohen Überschneidungen von privaten und betrieblichen Ansatzpunkten im Private Banking wurde das Angebot um das „Betriebliche Finanzmanagement“ erweitert. Damit können beide Kundengruppen aus einer Hand betreut werden. Abgerundet wird das Unterstützungsangebot durch die Möglichkeit der aktiven Gesprächsbegleitung in den Sparkassen durch Private-Banking-Spezialisten der Deka zu allen Kernberatungsthemen.

Unterstützung der Sparkassen im digitalen Multikanalmanagement

Das digitale Multikanalmanagement wurde im Berichtsjahr als separate Einheit formiert. Ziel ist es, den sogenannten Multikanalkunden der Sparkassen – Kunden, die den Service und die Beratung der Filiale in Anspruch nehmen, aber Bankgeschäfte auch online ausführen – ein in den jeweiligen Online-Auftritt der Sparkasse integriertes digitales Wertpapierangebot zur Verfügung zu stellen.

Das Angebot spiegelt den Bedarf der Sparkassen an einem attraktiven Online-Angebot im Wertpapiergeschäft wider. Mit konkreten Umsetzungsvorschlägen zur Weiterentwicklung der Internetfiliale der Sparkasse soll den Kunden ein interaktives Erlebnis entlang der gesamten Kundenreise angeboten werden. Mit diesem Angebot wird eine effiziente Verzahnung zwischen medialem und stationärem Vertrieb ermöglicht.

Weiterentwicklung des Lösungsangebots im institutionellen Geschäft

Die Angebote und Lösungen für institutionelle Kunden sind unter der Vertriebsmarke Deka Institutionell gebündelt. Die Produktlösungen und Beratungsservices wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr wesentlich ausgebaut und noch stärker auf die veränderten Anforderungen der Kunden in einem Umfeld niedriger Zinsen und starker Marktvolatilitäten sowie mit Blick auf neue regulatorische Rahmenbedingungen angepasst. Dies gilt für Kapitalmarkt- und Kreditlösungen ebenso wie für quantitative Wertpapierkonzepte oder Beratungsleistungen wie das Fiduciary Management. Über spezialisierte Kompetenzteams werden neben den Sparkassen zunehmend auch andere Kundensegmente wie insbesondere Vorsorgeeinrichtungen, Versicherungen oder gemeinnützige Institutionen gezielt angesprochen. Durch die breitere Marktpräsenz können Skaleneffekte genutzt und regulatorische Kosten für die einzelnen Kunden begrenzt werden.

Angesichts des Niedrigzinsumfelds hat die Deko-Gruppe für ihre institutionellen Kunden Anlagelösungen entwickelt, welche gezielt Alternative Investments zur Renditeverbesserung beimischen. Unter dem Label Deko Alternative Investments (DALI) wurden verschiedene Fondslösungen für die nach der Alternative Investment Fund Managers Directive (AIFM-Richtlinie) regulierten alternativen Anlageklassen auf einer Plattform gebündelt. Institutionelle Anleger können sich dabei über einen offenen deutschen oder luxemburgischen Spezialfonds an einem individuellen Teilfonds beteiligen, der seinerseits in Alternative Investments wie Private Equity, Mezzanine, Real Estate oder Private Debt investiert.

Die Produkte und Dienstleistungen für das Eigengeschäft von Sparkassen und institutionellen Anlegern wurden im neuen Geschäftsbereich Asset Servicing gebündelt. Kern des Angebots ist die Zusammenführung verschiedener Anlageklassen in Masterfonds. Darüber hinaus können durch die Verzahnung einer Master-KVG mit Zusatzleistungen wie dem Overlay-Management, der Performance-Analyse, dem interaktiven Reporting oder dem aktiven Management einzelner Masterfonds-Segmente individuelle Lösungen kreiert werden. Durch das Angebot aus einer Hand reduziert sich die auch regulatorisch getriebene Komplexität für die Kunden erheblich.

Nachhaltige Geschäftsausrichtung

Nachhaltige Unternehmensführung ist im Selbstverständnis der Deko-Gruppe verankert und basiert auf einem aus zwei Teilen bestehenden Fundament. Zum einen bekennt sich die Sparkassen-Finanzgruppe mit den „Dresdner Thesen“ zu einer nachhaltig verfassten Finanzmarktarchitektur in Europa, zum anderen nimmt die Deko-Gruppe die darin enthaltenen Vorgaben auf und leitet daraus ihre Aufgaben ab. Dabei beachten die Gesellschaften der Deko-Gruppe das regulative und gesellschaftliche Umfeld mit hohen ethischen Ansprüchen an sich selbst. Sie handeln im ökonomischen, ökologischen und gesellschaftlichen Sinne nachhaltig und im Interesse

- ihrer Kunden – mit überdurchschnittlicher Produkt- und Dienstleistungsqualität,
- ihrer Anteilseigner – durch einen hohen Unternehmenswert, nachhaltige Dividendenfähigkeit und ein attraktives Risikoprofil sowie
- ihrer Mitarbeiter – als gefragter Arbeitgeber und durch Mitarbeiterzufriedenheit.

Seit Ende 2014 ist die Nachhaltigkeitsstrategie fester Bestandteil der Geschäftsstrategie und wird stetig weiterentwickelt. Der ganzheitliche Nachhaltigkeitsansatz schließt folgende Handlungsfelder, deren transparente Darstellung für die Unternehmensführung von großer Bedeutung ist, ein:

Nachhaltige Bankprodukte: In der Produktentwicklung beachtet die Deka-Gruppe international anerkannte Standards zur Nachhaltigkeit. Damit entspricht 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.

Nachhaltiges Personalmanagement: Die Deka-Gruppe stellt sich den Herausforderungen des demografischen Wandels. Als attraktiver und verantwortungsvoller Arbeitgeber gewinnt sie 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.

Nachhaltiger Bankbetrieb/Umweltmanagement: Die Deka-Gruppe verpflichtet sich, durch ihren Geschäftsbetrieb die Umwelt so wenig wie möglich zu belasten, und strebt mittelfristig einen CO₂-neutralen Bankbetrieb an. Sie handelt hier auf Basis entsprechender Umweltrichtlinien und verfügt über ein zertifiziertes Umweltmanagementsystem nach DIN EN ISO 14001, das nach den Vorgaben des Gesetzes über Energiedienstleistungen und andere Energieeffizienzmaßnahmen (EDL-G) ab 2016 zusätzlich um ein Energiemanagementsystem nach ISO 50001 erweitert werden soll.

Gesellschaftliches Engagement: Die Deka-Gruppe engagiert sich in den Feldern Architektur, Wissenschaft, Kultur, Sport und Kunst. Dabei fokussiert sie sich allein oder gemeinsam mit weiteren Institutionen der Sparkassen-Finanzgruppe auf Maßnahmen mit deutschlandweiter Ausstrahlung (Internationaler Hochhauspreis der Stadt Frankfurt, die Staatlichen Museen Berlin, die Staatlichen Kunstsammlungen Dresden oder Deutscher Olympischer Sportbund).

Operativ betrachtet die Deka-Gruppe Nachhaltigkeit im Gesamtzusammenhang des Unternehmens als Querschnittsaufgabe, zu der auch die weitere Verbesserung des nachhaltigen Produkt- und Dienstleistungsportfolios zählt. Zudem bekennt sich die Deka-Gruppe zu nationalen und internationalen Standards durch den Beitritt zum UN Global Compact sowie zur Achtung der Equator Principles und des Deutschen Nachhaltigkeitskodexes. Der im Vorjahr grundlegend überarbeitete und mit den internationalen Standards konsistente Ethikkodex bildet den verbindlichen Orientierungsrahmen für das Handeln der Mitarbeiter und ist damit Grundlage für eine rechtskonforme, offene, transparente und wertorientierte Unternehmenskultur der Deka-Gruppe.

Ihre Attraktivität für nachhaltigkeitsorientierte Anleger hat die Deka-Gruppe im Berichtsjahr weiter gesteigert. Neben der strikten Anwendung des im Vorjahr eingeführten Nachhaltigkeitsfilters für Neuinvestments im Treasury-Anlagebuch der DekaBank dokumentieren die Auflage des nachhaltigen Fonds ETF Deka Oekom Nachhaltigkeit sowie die Beteiligung als einer der Konsortialführer an der ersten Nachhaltigkeitsanleihe des Landes Nordrhein-Westfalen beispielhaft die Nachhaltigkeitsausrichtung des Produktportfolios. Zusätzlich hat die Deka Investment GmbH für die Investmentfonds Deka-Nachhaltigkeit Aktien, Renten und Balance sowie den ebenfalls nachhaltig gemanagten Fonds Deka-Stiftungen Balance den Europäischen Transparenz-Kodex für Nachhaltigkeitsfonds des European Sustainable and Responsible Investment Forum (Eurosif) unterzeichnet. Als eine der ersten Girozentralen setzte die DekaBank überdies die Energieauditpflicht gemäß dem Energiedienstleistungsgesetz (EDL-G) um.

Den Erfolg der Arbeit auf dem Gebiet der Nachhaltigkeit belegen die Auszeichnungen und Zertifizierungen der Unternehmen der Deka-Gruppe. Trotz deutlich verschärfter Kriterien konnte die DekaBank den oekom-Prime-Status der oekom research AG, eine der weltweit führenden Ratingagenturen im nachhaltigen Anlagesegment, im August 2015 mit der Gesamtnote C festigen. Mit diesem Rating befindet sich die DekaBank unter den besten zehn der weltweit 83 bewerteten Banken. Die Ratingagentur sustainalytics bescheinigte der DekaBank im Juni 2015 eine im Branchendurchschnitt überdurchschnittlich schnelle Verbesserung der Nachhaltigkeitsperformance. Mit 73 von 100 Punkten belegte sie in der Vergleichsgruppe der deutschen Banken einen der vordersten Plätze. Ende Dezember 2015 wurde die Deka erstmalig durch das Nachhaltigkeitsrating von MSCI bewertet. Die Deka wurde auf Anhieb mit einem sehr guten AA bewertet und befindet sich damit unter den besten 25 von 135 Instituten in der Vergleichsgruppe.

Weitere Details und Ausführungen zur nachhaltigen Geschäftsausrichtung der Deka-Gruppe werden voraussichtlich Mitte 2016 im separaten Nachhaltigkeitsbericht veröffentlicht.

Organisationsstruktur und Standorte

Die Deka-Gruppe hat ihre Aktivitäten in vier Geschäftsfeldern geordnet, je zwei Geschäftsfelder im Asset Management und im Bankgeschäft. Diese arbeiten untereinander sowie mit den Vertrieben und den Zentralbereichen intensiv zusammen. Die Geschäftsfelder bilden gemeinsam mit dem Zentralbereich Treasury und dem Nicht-Kerngeschäft die Basis für die Segmentberichterstattung der Deka-Gruppe gemäß IFRS 8.

Geschäftsfeld Wertpapiere

Das Geschäftsfeld Wertpapiere konzentriert sich auf das aktive Management von Wertpapierfonds – fundamental wie quantitativ – sowie Vermögensanlagelösungen und -dienstleistungen für private Anleger und institutionelle Adressen.

Das Produktspektrum umfasst

- aktiv fundamental und quantitativ gemanagte Wertpapier-Publikumsfonds in allen wesentlichen Assetklassen (Aktien-, Renten-, Geldmarkt-, Mischfonds, Wertgesicherte Fonds und deren Kombinationen),
- 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 lösungsorientierte Asset-Servicing-Angebote mit dem Schwerpunkt Master-KVG für institutionelle Kunden
- sowie passiv gemanagte Indexfonds (Exchange Traded Funds – ETF).

Das Produktangebot im Geschäftsfeld Wertpapiere wird ergänzt durch individuelle und standardisierte wertpapierbezogene Dienstleistungen wie Makro-/Einzeltitel-/Fondsresearch, Fondsreporting und -berichtswesen, zentrale Fondsabwicklung sowie das Overlay- und Transition-Management.

Die Produkte und Lösungen werden über die Vertriebsmarken Deka Investments (Retailprodukte), Private Banking und Deka Institutionell (institutionelle Produkte) vermarktet. Die Produkte der LBB-INVEST ergänzen das Spektrum der Publikums- und Spezialfonds der Deka-Gruppe.

Strategische Ziele des Geschäftsfelds sind der Ausbau der Marktposition im Retailgeschäft sowie ein profitables Wachstum im institutionellen Geschäft. Hierzu wird die Produkt- und Servicequalität kontinuierlich verbessert. Mit hohen Qualitätsstandards will die Deka zu den besten Wertpapierdienstleistern gehören.

Geschäftsfeld Immobilien

Das Geschäftsfeld Immobilien bietet Immobilienanlageprodukte für private und institutionelle Investoren sowie Kreditfonds an und ist in der Finanzierung von Gewerbeimmobilien tätig. Die Aktivitäten in der gewerblichen Immobilienfinanzierung konzentrieren sich auf dieselben Märkte, Geschäftspartner und Objektarten, die auch im Fondsgeschäft relevant sind. Der Fokus liegt dabei auf den Segmenten Büro, Shopping, Hotel und Logistik. Durch den breiten Markt- und Investorenzugang stärkt die Immobilienfinanzierung die Know-how- und Geschäftsbasis des Geschäftsfelds. Der gemeinsame Auftritt im Fonds- und Finanzierungsgeschäft stellt einen Wettbewerbsvorteil im Vergleich zu den meisten Mitbewerbern dar.

Die Schwerpunkte im Fondsgeschäft liegen im Kauf, in der wertorientierten Entwicklung und im Verkauf von marktgängigen Gewerbeimmobilien in liquiden Märkten.

Zum Produktspektrum gehören offene Immobilien-Publikumsfonds sowie Spezialfonds mit geschlossener Anlegerstruktur, Individuelle Immobilienfonds und Kreditfonds. Die Tochtergesellschaft Deka Immobilien GmbH ist für den weltweiten An- und Verkauf von Immobilien, deren Management und alle weiteren Immobilienfondsdienstleistungen für sämtliche Immobilien-Sondervermögen zuständig. Die beiden Kapitalverwaltungsgesellschaften

Deka Immobilien Investment GmbH und WestInvest Gesellschaft für Investmentfonds mbH konzentrieren sich auf das aktive Portfolio- und Fondsmanagement. Für die Auflage und das Management der Kreditfonds, die in Immobilien-, Infrastruktur- oder Transportmittelfinanzierungen investieren, ist die durch die Deka Immobilien Investment fremdverwaltete Deka Investors Spezialinvestmentaktiengesellschaft mit veränderlichem Kapital und Teilgesellschaftsvermögen verantwortlich.

Das Geschäftsfeld hat sich zum Ziel gesetzt, mit einem qualitäts- und stabilitätsorientierten Ansatz die Position als einer der führenden Anbieter offener Immobilien-Publikumsfonds in Deutschland und damit einhergehend als einer der fünf führenden Immobilien-Asset-Manager in Europa auszubauen. Gleiches gilt für die Position als gesuchter Finanzierungspartner für die bedeutendsten internationalen Immobilieninvestoren.

Geschäftsfeld Kapitalmarkt

Das Geschäftsfeld Kapitalmarkt ist der zentrale Produkt-, Lösungs- und Infrastrukturanbieter sowie Dienstleister und Innovationstreiber im auf Kunden ausgerichteten Kapitalmarktgeschäft der Deka-Gruppe. In dieser Funktion schlägt das Geschäftsfeld die Brücke zwischen Kunden und Kapitalmärkten. Mit seinem maßgeschneiderten Dienstleistungsangebot rund um Wertpapierpensionsgeschäfte, Wertpapierleihe-, Geld- und Devisengeschäfte ist das Kapitalmarktgeschäft Liquiditäts- und Risikodrehscheibe sowie zentrale Wertpapier- und Sicherheiten-Plattform im Verbund. Über seine Handelsplattformen offeriert das Geschäftsfeld den Kunden die Ausführung von Geschäften in allen Assetklassen. Das Geschäftsfeld ist Kompetenzzentrum für den Handel und die Strukturierung von Kapitalmarktprodukten sowie für das Emissionsgeschäft der DekaBank. Ebenfalls bietet es als Clearing Member den Sparkassen die Ausführung von OTC-Transaktionen über zentrale Gegenparteien (Central Counterparties – CCPs) an und hilft damit, regulatorische Anforderungen effizient zu erfüllen.

Die Aktivitäten des Geschäftsfelds Kapitalmarkt sind in drei Abteilungen zusammengefasst:

- Der Kommissionshandel führt Handelsgeschäfte in börsengehandelten Wertpapieren und Derivaten auf Rechnung interner und externer Kunden durch. Vorwiegend ist er für die Asset-Management-Einheiten der Deka-Gruppe tätig.
- Die Einheit Handel & Strukturierung ist Kompetenzzentrum der Deka-Gruppe für den Handel und die Strukturierung von Kapitalmarktprodukten (Kassainstrumente, Renten und Aktien), für Derivate aller Assetklassen, die in Fonds beziehungsweise dem Depot A der Sparkassen eingesetzt oder für andere Kunden emittiert werden, sowie für das Emissionsgeschäft (Schuldverschreibungen, Zertifikate).
- In der Einheit Geld/Devisen & Repo/Leihe sind im Berichtsjahr alle kurzfristigen Kapitalmarktaktivitäten sowie die Refinanzierung und Liquiditätsbewirtschaftung der DekaBank für Laufzeiten bis einschließlich zwei Jahre gebündelt. Als Liquiditätsdrehscheibe ist die Einheit für die Liquiditätsversorgung und -bewirtschaftung sowie das Repo-/Leihegeschäft zuständig.

Ab dem Geschäftsjahr 2016 werden die Wertpapieranlagen, die nicht als strategische Liquiditätsreserve zur Erfüllung regulatorischer Vorgaben dienen, vom Zentralbereich Treasury an das Geschäftsfeld Kapitalmarkt abgegeben. Im Rahmen dieser Neuordnung übernimmt Treasury die Verantwortung für die konzernweite Liquiditätssteuerung über alle Laufzeitbänder.

Geschäftsfeld Finanzierungen

Das Geschäftsfeld Finanzierungen konzentriert sich auf die Refinanzierung von Sparkassen sowie Infrastruktur-, Transportmittel- und Export-Credit-Agencies (ECA)-gedeckte Exportfinanzierungen. Außerhalb der Sparkassenrefinanzierung liegt der Geschäftsfokus auf Asset-Management-fähigen Krediten, die in der Regel in Teilen an Banken, Sparkassen, andere institutionelle Investoren oder gruppeneigene Fonds weitergegeben werden.

In der Sparkassenfinanzierung werden Kredite über alle Laufzeitbänder an Sparkassen vergeben. Infrastrukturfinanzierung umfasst die Finanzierung von Energie-, Netz-, Versorgungs-, Verkehrs- und Sozialinfrastruktur im In- und Ausland. Der Schwerpunkt der Transportfinanzierung liegt auf der Finanzierung von Flugzeugen und Schiffen.

Vertriebe

Sparkassenvertrieb & Marketing

Der Sparkassenvertrieb & Marketing fokussiert sich auf die ganzheitliche Vertriebsunterstützung für die Sparkassen im Geschäft mit privaten und gewerblichen, nicht institutionellen Kunden. Damit ist er ein wichtiges Bindeglied sowohl zwischen der Deka und den Kundenberatern der Sparkassen als auch gruppenintern zwischen Produktion und Vermarktung.

Um eine flächendeckende Betreuung sicherzustellen, 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 Mitarbeiter den Sparkassen vor Ort bei Marketing- und Vertriebsaktivitäten sowie bei der vertrieblichen Qualifikation der Kundenberater zur Seite.

Die Deka-Gruppe stellt den Sparkassen Produkte und Dienstleistungen für den Vertrieb zur Verfügung. Die Sparkassen übernehmen die ausschließliche, direkte Ansprache ihrer Kunden sowie die Kundenberatung und -betreuung. Um eine aktive Nachfrage der Endkunden bei ihrer Sparkasse zu erzeugen und somit die Sparkassen noch besser zu unterstützen, richten sich die Marketingaktivitäten der Deka-Gruppe in Abstimmung mit den Sparkassen auch direkt an die Endkunden.

Die Einheit Vertriebsmanagement und Marketing bündelt Sparkassenerwartungen sowie Wettbewerbs- und Marktanalysen und leitet daraus den Beratungsbedarf ab. Sie hat zudem die Vertriebsverantwortung für das Private Banking.

Die Einheit Produkt- und Marktmanagement unterstützt bei allen Fragen bezüglich Wertpapierprodukten entlang des gesamten Produktlebenszyklus (von der Erstauflage bis zu möglicher Nachverkaufsbetreuung).

Die Einheit Digitales Multikanalmanagement entwickelt Online-Dienste entlang der gesamten Wertschöpfungskette und verknüpft das Depotangebot mit medialen Vertriebskanälen und dem Kundenservice.

Vertrieb Institutionelle Kunden

Die Einheit Vertrieb Institutionelle Kunden betreut im Wesentlichen Sparkassen und deren Unternehmenskunden sowie eigene institutionelle Kunden im In- und Ausland. Die Kundenbetreuer verfolgen einen ganzheitlichen Ansatz, der die Gesamtheit der Produkte, Dienstleistungen und Lösungen der Deka-Gruppe entlang der Geschäftsfelder berücksichtigt. Ein Instrument der Kundenbindung ist dabei das Asset Servicing, in welchem die Deka-Gruppe zu den bedeutenden Anbietern in Deutschland zählt.

Im Sparkassensektor steht der Vertrieb Institutionelle Kunden den einzelnen Sparkassen als Steuerungspartner zur Seite und entwickelt direkt umsetzbare Lösungen für das Eigengeschäft 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 werden das Geschäft mit Großsparkassen sowie die Betreuung der Sparkassen unterteilt nach Regionen gebündelt. Darüber hinaus werden auch Asset-Liability-Management-Studien erstellt und betreut.

Das Geschäft mit Versicherungen, Unternehmen, Öffentlichen Einrichtungen, Non-Profit-Organisationen und ausländischen Investoren wird in der Einheit Institutionelle Investoren bedient. Ebenso ist hier die Betreuung der Consultants angesiedelt.

Die Einheit Vertriebsmanagement Institutionelle Kunden unterstützt in Querschnittsfunktion den gesamten Bereich Vertrieb Institutionelle Kunden.

Zentralbereiche

Treasury

Der Zentralbereich Treasury ist der Ressourcenmanager der Deka-Gruppe. Er managt die liquiden Anlagebücher inklusive bestehender Garantierisiken für die Bank, steuert die Marktpreis- und Adressrisiken im Anlagebuch, die Gruppenliquidität und die Refinanzierung der Deka-Gruppe. Darüber hinaus ist dort das Aktiv-Passiv-Management angesiedelt. Durch das gruppenweite Setzen von Transferpreisen trägt Treasury zu einer ausgewogenen, strategiekonformen Bilanzstruktur bei und stellt Verursachungsgerechtigkeit bei der Steuerung und Kalkulation von Geschäften her. Treasury steuert gruppenweit die Liquiditätsreserve und bewirtschaftet diese mit klarem Liquiditätsfokus.

Über das Ressourcenmanagement und die verbundenen Steuerungsfunktionen unterstützt Treasury die Geschäftsfelder bei der Erfüllung der Zielvorgaben. Des Weiteren hat Treasury eine zentrale Rolle bei der Leitung des Managementkomitees Aktiv-Passiv (MKAP), welches die Bilanz- und Finanzierungsstruktur der Deka-Gruppe steuert.

Seit Jahresbeginn 2016 wird im Zentralbereich Treasury die gruppenweite operative Liquiditätssteuerung über alle Laufzeitbänder gebündelt. Im Rahmen dieser Neuordnung werden die Wertpapieranlagen, die nicht als Liquiditätsreserve zur Erfüllung regulatorischer Vorgaben dienen, an das Geschäftsfeld Kapitalmarkt abgegeben.

Weitere Zentralbereiche

Neben dem Treasury unterstützen weitere 13 Zentralbereiche den Vertrieb und die Geschäftsfelder. Zum Berichtsstichtag handelt es sich dabei um Vorstandsstab & Kommunikation, Revision, Recht, Compliance, Strategie & Beteiligungen, Personal & Organisation, Wertpapierfonds-Risikocontrolling, Depotservice, Risikocontrolling, Finanzen, IT, Marktfolge Kredit sowie Geschäftsabwicklung & Depotbank.

Nicht-Kerngeschäft

Im Nicht-Kerngeschäft sind die Geschäftsaktivitäten der Deka-Gruppe gebündelt, die nicht weiter verfolgt werden sollen. Das Portfolio umfasst im Wesentlichen Unternehmensfinanzierungen, Leveraged Loans, Handelsfinanzierungen und nicht-ECA-gedekte Exportfinanzierungen, Altgeschäfte mit verbrieften Produkten sowie nicht-pfandbrieffähige Finanzierungen von Gebietskörperschaften. Nach den umfassenden Veräußerungen und Tilgungen in den zurückliegenden Jahren weisen die Portfolios zum Bilanzstichtag 2015 nur noch ein geringes Volumen auf.

Weiterhin werden für alle Volumina regelmäßig das Wertaufholungspotenzial, das Ausfallrisiko und das zu erwartende Zinsergebnis unter verschiedenen Szenarien analysiert. Unter Abwägung dieser Kriterien wird die Entscheidung über den Verkauf, das Halten der Positionen oder eine weiter gehende Absicherung getroffen.

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. Die im Vorjahr übernommene LBB-INVEST mit Sitz in Berlin bietet Publikumsfonds und Spezialfonds an, die vorwiegend in Europa oder weltweit investieren. Hinzu kommen Mandate und die individuelle Vermögensverwaltung für Sparkassen.

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, Mailand, New York, Paris, Tokio und Wien sowie seit dem Berichtsjahr auch in Singapur vertreten.

Gemeinsam mit den öffentlichen Versicherern bietet die DekaBank über die Versicherungsholding S Pensions-Management GmbH in Köln (DekaBank-Anteil 50 Prozent) Produkte und Beratungsleistungen für die betriebliche Altersversorgung an.

Die inländische Fondsbuchhaltung und Teile der Fondsadministration sind in der Dealis Fund Operations GmbH gebündelt, einem Gemeinschaftsunternehmen mit Allianz Global Investors (Anteil 50 Prozent).

Die S Broker AG & Co. KG in Wiesbaden (Anteil 30,6 Prozent) ist im Online-Brokerage aktiv.

Märkte und Einflussfaktoren

Mit ihrem Fokus auf Vermögensanlage, -bewirtschaftung und -verwaltung sowie auf die hierfür wesentlichen Asset-Management- und Bankdienstleistungen ist die Deka-Gruppe in Marktsegmenten mit hoher Wettbewerbs- und Regulierungsdichte aktiv. Entsprechend unterschiedlich sind die markt- und wettbewerbsseitigen Faktoren, welche die wirtschaftliche Lage und Perspektiven der Deka-Gruppe beeinflussen können.

Im wertpapierbezogenen Asset Management wird die Geschäfts- und Ergebnisentwicklung in starkem Maße durch die Konjunktur, das Kapitalmarktumfeld, das Vertriebsumfeld in der Sparkassen-Finanzgruppe und die Produktqualität mitbestimmt. Die genannten Faktoren haben Auswirkungen auf die Absatzsituation bei privaten und institutionellen Anlegern sowie auf die Wertentwicklung der Bestände.

Das immobilienbezogene Asset Management wird ebenso wie die Immobilienfinanzierung maßgeblich von der Situation und der Entwicklung an den Gewerbeimmobilien-Investment- und Vermietungsmärkten sowie den Geld- und Kapitalmärkten beeinflusst.

Auch für die Geschäftsfelder Kapitalmarkt und Finanzierungen sowie für das Treasury 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 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 2015) von rund 114,9 Mrd. Euro ist das Geschäftsfeld Wertpapiere der viertgrößte Anbieter von Wertpapier-Publikumsfonds in Deutschland. Darüber hinaus nimmt das Geschäftsfeld im Bereich der Vermögensverwaltung und bei Dachfonds eine führende Position ein.
- Das Geschäftsfeld Immobilien ist mit einem Fondsvermögen (nach BVI, Stand: 31. Dezember 2015) von rund 24,6 Mrd. Euro zweitgrößter Manager von Immobilien-Publikumsfonds in Deutschland.

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-/Risikoverhältnisses 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 ist das Wirtschaftliche Ergebnis, dessen Ausgangsbasis die Zahlen nach IFRS-Rechnungslegungsstandards bilden. Das Wirtschaftliche Ergebnis enthält neben dem Ergebnis vor Steuern ergänzend die Veränderung der Neubewertungsrücklage vor Steuern sowie das zins- und währungsinduzierte Bewertungsergebnis aus dem originären Kredit- und Emissionsgeschäft. Ebenso wird der direkt im Eigenkapital erfasste Zinsaufwand der AT1-Anleihe (Additional Tier 1 Capital) im Wirtschaftlichen Ergebnis berücksichtigt. Des Weiteren werden im Wirtschaftlichen Ergebnis 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 präziser abzubilden.

Bereits 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 [2] verwiesen. Die Bewertungs- und Ausweisunterschiede sind dort in der Überleitungsspalte ausgewiesen. Insofern ist eine Überleitung zum Ergebnis vor Steuern sichergestellt.

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-Risiko (Credit Valuation Adjustment). Die Steuerung der RWA erfolgt unter Berücksichtigung der Gruppenstrategie, Bilanzstruktur und Kapitalmarktumfeld. Gemäß den Anforderungen der „Capital Requirements Regulation“ (CRR) sowie 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 das Leverage Ratio Exposure oder die Liquidity Coverage Ratio (LCR) überwacht.

Zentrale Risikosteuerungsgröße ist die Auslastung des Risikodeckungspotenzials im vorrangig betrachteten Liquidationsansatz. Im Rahmen der monatlichen Risikotragfähigkeitsanalyse wird das Risikodeckungspotenzial 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 wurden.

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 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 ETF und der Zertifikate. Dabei entspricht die Nettovertriebsleistung im Fondsgeschäft der Bruttovertriebsleistung abzüglich der Rückflüsse. Durch Eigenanlagen generierter Absatz wird nicht mitgerechnet. Bei Zertifikaten werden seit dem Berichtsjahr Rückgaben und Fälligkeiten nicht mehr berücksichtigt, da die Ertragswirkung im Zertifikatesgeschäft maßgeblich zum Zeitpunkt der Emission erfolgt.

Die Steuerungsgröße Total Assets enthält das ertragsrelevante Volumen der Publikums- und Spezialfondsprodukte (inklusive ETF) 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 fremd-gemanagte Masterfonds entfällt. Die Total Assets beeinflussen entscheidend die Höhe des Provisionsergebnisses. Sie werden auf Ebene der Deka-Gruppe nach dem Kundensegment (Retailkunden und institutionelle Kunden) und der Produktkategorie differenziert dargestellt.

Dabei wird zwischen

- Publikumsfonds und Fondsbasiertem Vermögensmanagement,
- Spezialfonds und Mandaten,
- Zertifikaten und
- ETF unterschieden.

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 Wertpapiere, Immobilien und Kapitalmarkt beschrieben.