



# Jahresbericht 2015



# Unternehmensprofil

Die Deutsche Kreditbank AG (DKB) mit Hauptsitz in Berlin wurde 1990 gegründet. Heute gehören wir mit rund 3.200 Mitarbeitern und einer Bilanzsumme von mehr als 73 Mrd. EUR zu den Top-20-Banken Deutschlands. Unsere Angebote sind im Markt führend und zeichnen sich durch faire Konditionen aus. Auf Basis neuester Technologien können unsere mehr als 3 Millionen Privatkunden ihre Bankgeschäfte bequem und sicher online abwickeln. Unsere Branchenexperten betreuen unsere Geschäftskunden persönlich an ihrem Standort.

Unternehmerisches und nachhaltiges Handeln ist uns wichtig. So setzen wir über 80% unserer Bilanzsumme in Form von Krediten ein, z. B. für den Bau von alters- und familiengerechten Wohnungen, energieeffizienten Immobilien, ambulanten und stationären Gesundheitseinrichtungen sowie für Bauprojekte in Schulen und Kindertagesstätten in Deutschland. Die Wettbewerbsfähigkeit der heimischen Landwirtschaft sichern wir mit Investitionen in Produktionsbedingungen und Bioenergie. Seit 1996 finanzieren wir zudem zahlreiche Erneuerbare-Energien-Vorhaben im Bereich Wind, Sonne und Wasser.

Wir pflegen eine Kultur der Wertschätzung und des Miteinanders – sowohl untereinander als auch mit unseren Kunden und Geschäftspartnern. Vielfältige Aufgaben und Entwicklungschancen für unsere Mitarbeiter und optimale Rahmenbedingungen für die tägliche Arbeit machen uns zu einem verantwortungsvollen und attraktiven Arbeitgeber. Mit der DKB MANAGEMENT SCHOOL haben wir eine hauseigene Weiterbildungsakademie zur Kompetenzstärkung von Mitarbeitern und Kunden. Unser gesellschaftliches Engagement über die DKB STIFTUNG ist initiativ und umfassend.



Wir sind für unsere Kunden ein Finanzpartner, der sich gezielt auf ihre Bedürfnisse einstellt. Unsere Angebote und Lösungen sind führend im Markt – zeitgemäß, verständlich und leicht zugänglich.

**DKB**  
Das kann Bank

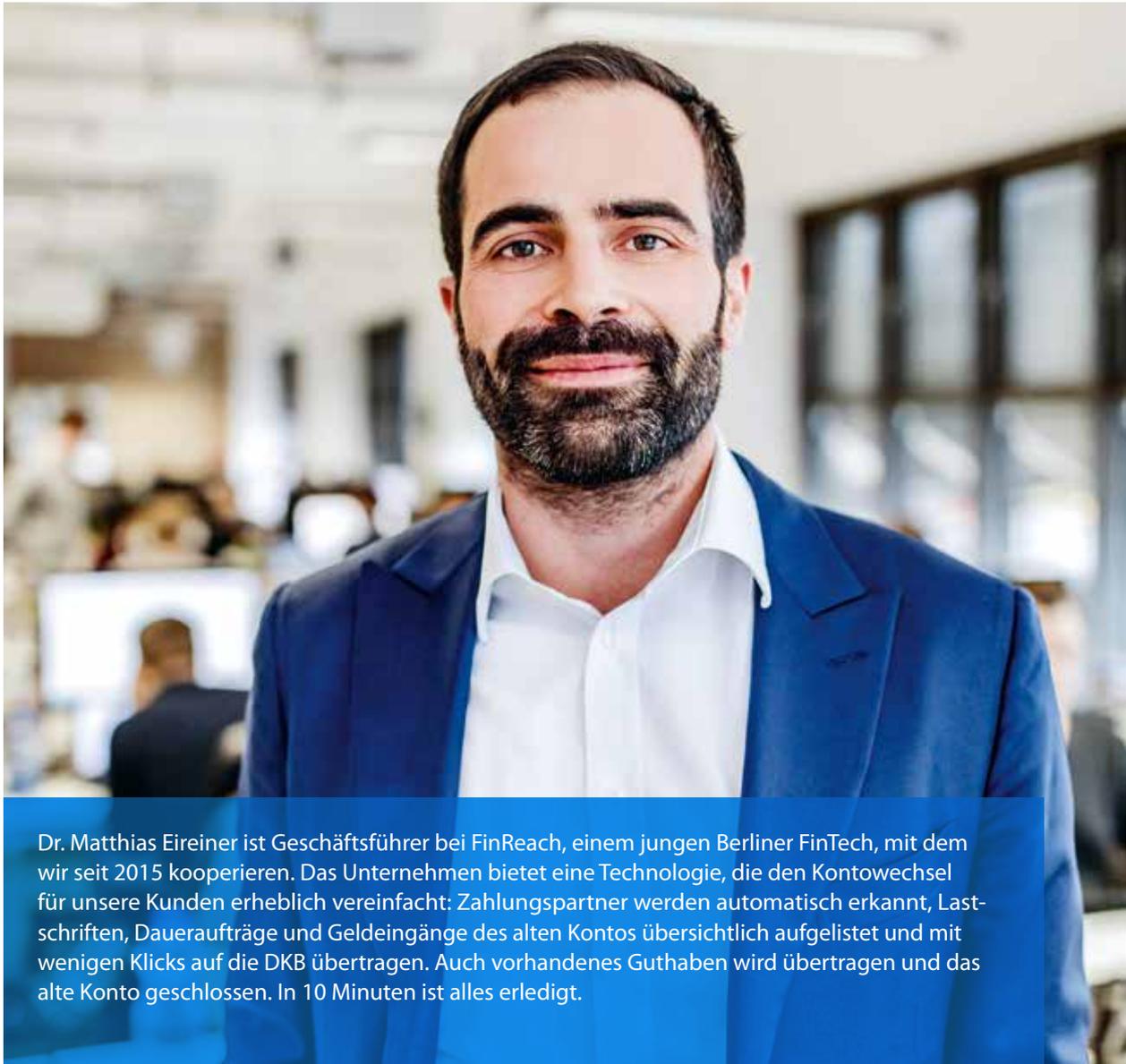
Unser Anspruch ist es, nah an unseren Kunden zu sein. Deshalb engagieren wir uns ausschließlich in Branchen und Märkten, in denen wir uns auskennen. Wir suchen Partnerschaften, die von Dauer sind – mit unseren Privatkunden im Netz und mit unseren Geschäftskunden vor Ort. Da versteht es sich von selbst, dass wir unseren Kunden ausschließlich Leistungen und Services anbieten, von denen wir auch selbst zu 100% überzeugt sind.

## Kooperationen

Gemeinsam die Digitalisierung des Bankgeschäfts vorantreiben.



Mobil, schnell und einfach. In Zeiten des digitalen Wandels möchten Kunden ihre Bank jederzeit an ihrer Seite haben und ihre Bankgeschäfte unkompliziert erledigen. Um unseren Kunden die besten technischen Lösungen zu bieten, schließen wir Kooperationen – mit den Starken und Etablierten wie PayPal und Visa, aber auch mit Schnellen und Kreativen wie FinReach und Cringle. Gemeinsam treiben wir die Digitalisierung des Zahlungsverkehrs voran und machen Banking moderner, komfortabler und schneller.



Dr. Matthias Eireiner ist Geschäftsführer bei FinReach, einem jungen Berliner FinTech, mit dem wir seit 2015 kooperieren. Das Unternehmen bietet eine Technologie, die den Kontowechsel für unsere Kunden erheblich vereinfacht: Zahlungspartner werden automatisch erkannt, Lastschriften, Daueraufträge und Geldeingänge des alten Kontos übersichtlich aufgelistet und mit wenigen Klicks auf die DKB übertragen. Auch vorhandenes Guthaben wird übertragen und das alte Konto geschlossen. In 10 Minuten ist alles erledigt.



Die Wohnungsgenossenschaft Aufbau Dresden eG realisiert attraktive Wohnareale für Familien und Senioren. Dabei setzen Abteilungsleiter Swen-Sören Börner vom Energiedienstleister DREWAG und Vorstandsmitglied Gita Müller von der Wohnungsgenossenschaft Aufbau Dresden auf umfangreiche Sanierung für barrierefreies Wohnen, aber auch auf erneuerbare Energien und niedrige Betriebskosten. Dank der Kooperation mit der Stadtwerke Dresden GmbH und der Cloud&Heat Technologies GmbH, die Speicherplatz auf sogenannten Cloudservern vermietet, kann die Wohnanlage in Dresden-Striesen innovativ und umweltfreundlich mit Wärme versorgt werden: Statt die Serverräume aufwendig zu kühlen, wird die Abwärme für die Versorgung barrierefreier Neubauwohnungen genutzt.

## Vernetzung

Die passenden Kompetenzen zusammenbringen und Mehrwerte stiften.



Als erfahrener Finanzierungspartner wissen wir, dass die Umsetzung eines Investitionsvorhabens mit komplexen Herausforderungen verbunden ist. Zum Beispiel, wenn es um die Umsetzung innovativer Immobilienkonzepte geht: Damit die Projekte gelingen, bringen wir unsere Kunden mit den Entscheidungsträgern aus anderen Branchen zusammen und unterstützen sie beim Aufbau regionaler Netzwerke. Das können wir, da unsere Mitarbeiter in den Niederlassungen seit vielen Jahren in ihren Regionen verankert sind und mit ihrem Engagement tragfähige Beziehungen zu den Menschen und Institutionen aufgebaut haben.

## Branchen-Know-how

Mit Fachexpertise über das übliche Bankenniveau hinaus beraten.



Geschäftskunden haben beim Thema Finanzen ganz spezielle Bedürfnisse. Je nachdem, ob es um Landwirtschaft, Umwelttechnik oder Immobilien geht, sind unterschiedliche Lösungen gefragt. Da hilft es, wenn die Bank das Geschäft der Kunden im Detail versteht, um die optimale Finanzierungs-lösung zu finden und dem Kunden Alternativen zu zeigen. Bei uns beraten daher Experten, die selbst in der Branche der Kunden zu Hause sind: Agrar-ingenieure, Verfahrenstechniker oder Bauingenieure.



Ralf Voit aus dem thüringischen Porstendorf hat mithilfe eines DKB-Kredits einen ehemaligen LPG-Betrieb in ein hochmodernes, umweltfreundliches Unternehmen verwandelt. Geschaffen wurde ein Wohlfühlstall für 680 Milchkühe. Hier ist es gelungen, zwei vermeintlich gegensätzliche Ziele zu erreichen: mehr Effizienz in der Milcherzeugung und mehr Verantwortung für das Tierwohl.





2005 begann Dagmar Mager aus Dresden mit dem Aufbau einer Ganztagschule. Mit Betreuungszeiten von 7 bis 18 Uhr wollte sie Familien entlasten und ein Bildungskonzept anbieten, das Sprachkompetenz, Kreativität, Bewegung und gesunde Ernährung in den Mittelpunkt stellt. Zur Ganztagsgrundschule sind inzwischen eine Ganztagsoberschule und ein Ganztagsgymnasium mit insgesamt 1.000 Schülern dazugekommen. Als Finanzierungspartner an ihrer Seite war die DKB – unter Einbindung von KfW-Fördermitteln.

DKB  
CA

## Fördermittelkompetenz

Kredite durch Einbindung von Fördermitteln zinsgünstiger gestalten.



Oft besteht die Möglichkeit, Fördermittel in Anspruch zu nehmen und dadurch eine Finanzierung günstiger zu gestalten. Wir haben auf diesem Feld große Erfahrung und prüfen bei jeder Kreditvergabe, inwieweit sich auch öffentliche Mittel in ein Projekt einbinden lassen, sei es von der Kreditanstalt für Wiederaufbau KfW, der Europäischen Investitionsbank EIB oder branchenspezifischen und regionalen Förderinstituten.

## Regionale Nähe

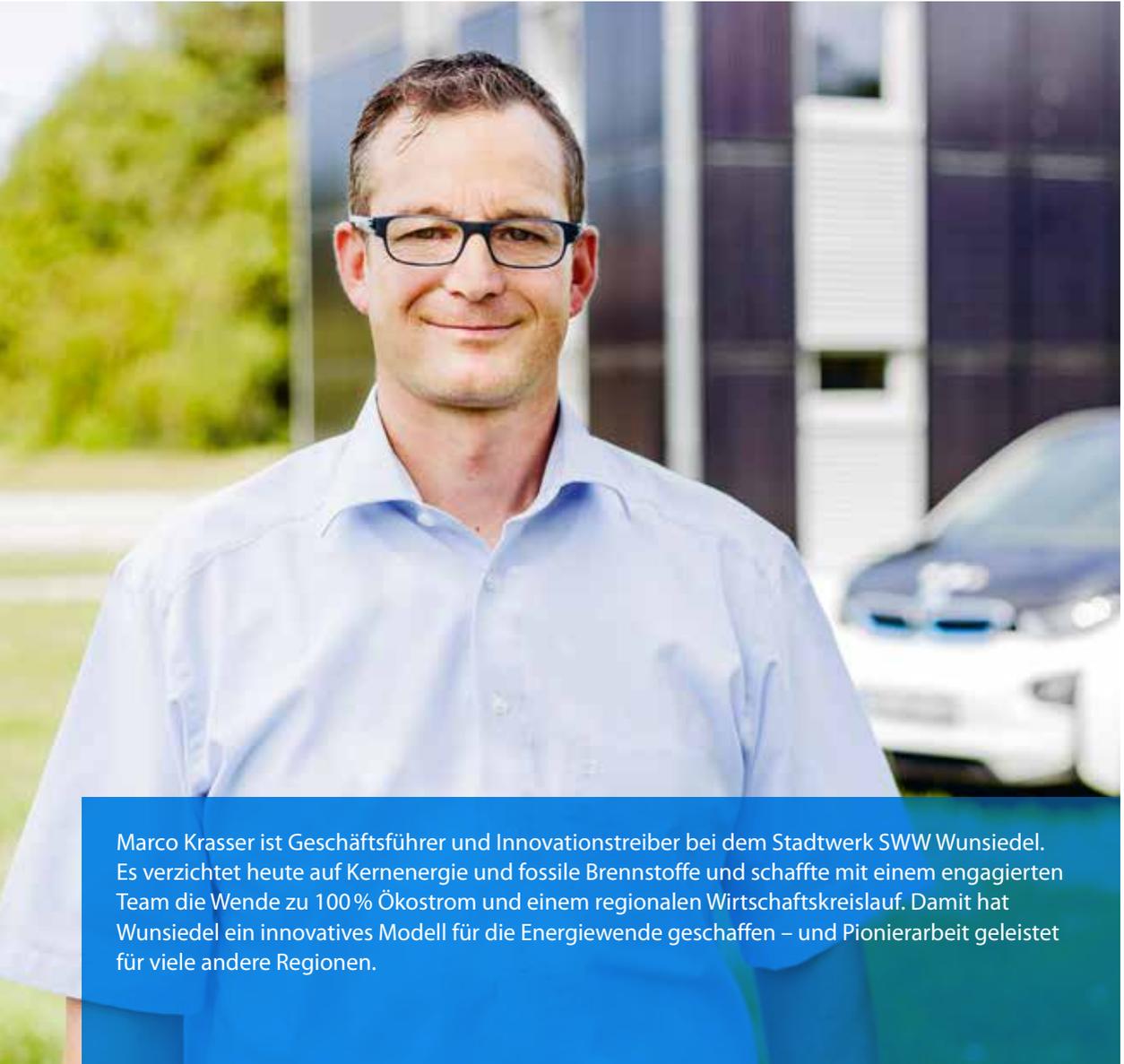
Für jeden Standort  
die optimale Lösung finden.



Jedes Projekt hat seine Besonderheiten. Sie ergeben sich auch über den Ort, an dem es realisiert wird. Da hilft es uns, dass wir an unseren Standorten besonders tief verwurzelt sind und sowohl die Chancen als auch die Herausforderungen der Regionen sehr genau kennen. Das Wissen um standortspezifische Rahmenbedingungen und länderspezifische Rechtsvorschriften lassen wir in die Beratung unserer Geschäftskunden einfließen, um gemeinsam mit ihnen herauszufinden, was die optimale Lösung ist.



Gernot Kunzemann half dabei, gemeinsam mit einem engagierten Team aus Ärztinnen, Ärzten und Pflegepersonal aus einer ehemaligen Poliklinik in Neubrandenburg ein Ärztehaus zu schaffen, das heute bundesweit Vorbild ist und eine ausgezeichnete Gesundheitsversorgung in der Region sichert. Vor mehr als 20 Jahren wurde das DDR-System Poliklinik in ein privatrechtlich geführtes Ärztehaus überführt. Mit allem, was dazugehörte: Umbau und Modernisierung bei vollem Betrieb, Anschaffung von Geräten und Erweiterung des medizinischen Angebots.



Marco Krasser ist Geschäftsführer und Innovationstreiber bei dem Stadtwerk SWW Wunsiedel. Es verzichtet heute auf Kernenergie und fossile Brennstoffe und schaffte mit einem engagierten Team die Wende zu 100% Ökostrom und einem regionalen Wirtschaftskreislauf. Damit hat Wunsiedel ein innovatives Modell für die Energiewende geschaffen – und Pionierarbeit geleistet für viele andere Regionen.

## Nachhaltigkeit

# Bei der Energiewende mit anpacken.



Der Ausbau der erneuerbaren Energien ist eine zentrale Säule der Energiewende in Deutschland und für viele Kommunen und deren Gesellschaften ein Weg zur dezentralen und autarken Energieversorgung. Unser Kompetenzzentrum entwickelt zusammen mit unseren Kunden optimale und individuell auf ihre Bedürfnisse zugeschnittene Finanzierungslösungen, auch im Bereich Energie-Contracting und Bürgerbeteiligung. Bereits 1996 finanzierten wir das erste Projekt, über 4.650 Anlagen folgten. Aktuell reichen wir über 9 Mrd. EUR an „grünen Krediten“ aus und sind damit einer der größten Finanziere der Energiewende auf deutschem Boden.

## Neue Finanzierungsmodelle

Ideen unkonventionell  
in die Tat umsetzen.



Ob Kindergarten oder Windpark: Infrastrukturprojekte in der Region gehen immer häufiger neue Wege – bei der Beteiligung der Bürger für mehr Identifikation und Akzeptanz oder bei der Einbindung privater Investoren angesichts klammer öffentlicher Kassen. Dabei unterstützen wir mit unserer Praxiserfahrung aus über 100 Public-Private-Partnership-Projekten und über 70 Bürgerbeteiligungsprojekten gern. Unsere Spezialisten haben hier für die verschiedenen Anforderungen und Zielsetzungen bedarfsgerechte Lösungen entwickelt.



Jörg Tiemann ist Geschäftsführer und Gesellschafter der Bürgerwindpark Hollich Sellen GmbH & Co. KG. Gemeinsam mit seinen Kollegen Hermann Niehus und Friedhelm Dennemann sowie den Anwohnern treibt er die Energiewende im Kreis Steinfurt voran. Dazu haben sich vor mehr als 10 Jahren 200 Steinfurter der Bürgerwindbeteiligung angeschlossen. Das Zwischenergebnis: 27 Anlagen. 8 weitere sind im Bau.



**Erfolgskennzahlen**

<b>in Mio. EUR</b>	<b>2015</b>	<b>2014</b>
Zinsüberschuss	790,4	670,2
Risikovorsorge	143,8	134,4
Provisionsergebnis	-1,3	-4,2
Verwaltungsaufwand	376,8	368,6
Ergebnis vor Steuern	236,0	150,5
Cost Income Ratio (CIR) in %	48,0	54,9
Eigenkapitalrendite (ROE) in %	9,6	6,1

**Bilanzkennzahlen**

<b>in Mio. EUR</b>	<b>2015</b>	<b>2014</b>
Bilanzsumme	73.428,8	71.587,2
Eigenkapital	2.945,7	2.764,3
Kernkapitalquote in %	8,2	8,7
Kundenforderungen	61.582,1	59.609,5
Anteil Kundenforderungen an Bilanzsumme in %	83,9	83,3
Kundeneinlagen	48.558,2	47.319,0

**Kundenkennzahlen**

	<b>2015</b>	<b>2014</b>
Kundenzahl	3.250.968	3.071.434
Zahl privater Girokonten (DKB-Cash)	2.214.771	2.003.377

**Mitarbeiterkennzahlen**

	<b>2015</b>	<b>2014</b>
Ø Mitarbeiter in Kapazitäten   Köpfe	2.900   3.179	2.836   3.097
Ø Alter in Jahren	42,5	42,1
Ø Unternehmenszugehörigkeit in Jahren	7,9	7,4
Geschlechterverteilung m   w in %	40,5   59,5	40,9   59,1
Geschlechterverteilung in Führungspositionen m   w in %	62,5   37,5	65,1   34,9
Gesundheitsquote in %	95,3	96,2
Weiterbildungstage/Mitarbeiter	2,4	2,4

# Inhalt

Brief des Vorstands **20**

Vorstand **23**

Highlights 2015 **24**

Auszeichnungen **28**

## **Geschäftsentwicklung 2015 30**

Grundlagen **32**

Rückblick **37**

Ausblick **56**

## **Ausgewählte Finanzdaten 62**

Konzern-Gesamtergebnisrechnung **64**

Konzern-Bilanz **66**

Mehrjahresübersicht **68**

Kontakt und Impressum **69**



# Brief des Vorstands

## Sehr geehrte Damen und Herren,

obwohl die Rahmenbedingungen 2015 eher schwieriger als leichter wurden, können wir festhalten: Die DKB war auch im 25. Jahr ihres Bestehens auf einem guten Weg. Wir haben unsere Ziele erreicht, zum Teil sogar übertroffen. Wir sind zuversichtlich, dass wir den Erfolgskurs auch 2016 fortsetzen werden.

Gestützt durch einen hohen Zinsüberschuss konnten wir unser Vorsteuerergebnis signifikant erhöhen. Die Werte für das Bestands- wie auch für das Neugeschäft entwickelten sich innerhalb des jeweiligen Erwartungskorridors. Unsere Steuerungsgrößen haben sich ebenfalls weiter verbessert. Einen Teil unseres wirtschaftlichen Erfolgs verwenden wir vorsorglich und gemäß den aufsichtsrechtlichen Vorgaben für die Stärkung unserer Eigenkapitalausstattung. An unsere Konzernmutter können wir 162 Mio. EUR ausschütten.

Besonders freut uns, dass die Zahl unserer Kunden im vergangenen Jahr erneut deutlich gestiegen ist. Wir begleiten inzwischen 3,3 Mio. Kunden und haben 9 Mrd. EUR an neuen Krediten an sie ausreichen können. Die guten Zahlen sind das Ergebnis intensiver Anstrengungen in allen operativen Bereichen unseres Konzerns: Wir haben an unseren Prozessen gearbeitet und unsere Angebote weiterentwickelt. Wir sind neue Partnerschaften eingegangen und haben den Nutzungskomfort unserer Internetplattform erhöht. Unser Markenprofil haben wir geschärft und treten seit Jahresbeginn mit einem neuen Logo auf.

Diesen Weg der permanenten Verbesserung wollen – und müssen – wir auch im laufenden Jahr weiter beschreiten. Die Gründe dafür haben sich gegenüber dem Vorjahr nicht

geändert: Der Wettbewerb in unseren Zielmärkten bleibt ausnahmslos hoch, sowohl im Privatkundengeschäft als auch im Geschäft mit Unternehmen und Kommunen. Unsere Kunden erwarten von uns Innovationen, attraktive Konditionen und eine kompetente Begleitung. Diese Erwartungen wollen wir weiter zu ihrer vollen Zufriedenheit erfüllen.

Neben dem intensiven Wettbewerb fordert uns die nach wie vor angespannte Situation auf den Finanzmärkten. Die flache Zinskurve erhöht den Effizienzdruck. Eine grundsätzliche Änderung dieser Situation können wir noch nicht absehen. Außerdem nehmen die Belastungen aus regulatorischen Neuerungen immer weiter zu. Sie binden immense Kapazitäten im Konzern und haben, so wie die im Dezember eingeführte EU-Gesetzgebung zur Deckelung von Interbankenentgelten, spürbaren Einfluss auf die Erträge.

Die Nachhaltigkeits-Ratingagentur oekom zeichnete die DKB 2015 als Industry Leader unter allen gerateten Geschäfts-, Landes- und Regionalbanken aus. Wir begreifen das gute Abschneiden als Bestätigung für Geleistetes und Ansporn für die Zukunft. Denn es ist unser Anspruch, nachhaltig erfolgreich zu sein – in wirtschaftlicher, sozialer wie ökologischer Hinsicht.

Wirtschaftlich gehen wir davon aus, dass wir das gute Niveau von 2015 stabilisieren können. Damit uns das gelingt, wollen wir das Potenzial bei Bestandskunden noch stärker nutzen, das Aktivgeschäft ausbauen und weitere Kooperationen im FinTech-Bereich eingehen.

„Wir haben unsere  
Ziele erreicht, zum Teil  
sogar übertroffen.“

Wir danken Ihnen, unseren Kunden und Geschäftspartnern,  
für Ihr beständiges Vertrauen in die DKB. Ihnen, unseren  
Mitarbeitern, danken wir für Ihren besonderen Einsatz, mit  
dem Sie unsere Bank auch im vergangenen Jahr nach vorn  
gebracht haben. Wir freuen uns, dass wir den Weg ge-  
meinsam mit Ihnen auch in der Zukunft erfolgreich weiter-  
gehen können.

Ihr Vorstand

Im März 2016



**Stefan Unterlandstätter**



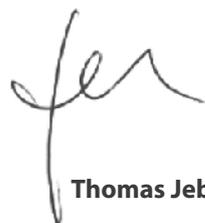
**Rolf Mähliß**



**Dr. Patrick Wilden**



**Tilo Hacke**



**Thomas Jebsen**

# Vorstand



**Stefan Unterlandstätter**  
Vorsitzender des Vorstands

Strategie & Beteiligungen  
Geschäft mit Sparkassen  
Personal und Recht  
Nachhaltigkeit  
Treasury  
Unternehmenskommunikation und Marketing



**Rolf Mähliß**  
Mitglied des Vorstands

Finanzen  
Compliance  
Prozesse  
Mid Office



**Dr. Patrick Wilden**  
Mitglied des Vorstands

Risikocontrolling  
Marktfolge  
Workout



**Tilo Hacke**  
Mitglied des Vorstands

Privatkunden  
Geschäftskunden  
– Landwirtschaft und Ernährung  
– Erneuerbare Energien  
– Tourismus  
– Freie Berufe

Niederlassungen in  
Sachsen und Thüringen



**Thomas Jebesen**  
Mitglied des Vorstands

Geschäftskunden  
– Wohnungswirtschaft  
– Gesundheitswirtschaft  
– Energie und Versorgung  
– Kommunen, Bildung, Forschung

Niederlassungen in Mecklenburg-Vorpom-  
mern, Brandenburg, Sachsen-Anhalt, Berlin und  
Niederlassungen für die alten Bundesländer

# Highlights 2015

**November:**

# Industry Leader bei oekom

Nachhaltig erfolgreich. Die renommierte Nachhaltigkeits-Ratingagentur oekom hat uns Prime-Status verliehen und mit der Note „B-“ bewertet. Ein gute Note und die aktuell höchste aller deutschen Geschäfts-, Landes- und Regionalbanken. Damit sind wir Industry Leader in Sachen Nachhaltigkeit. Das Analysehaus betont in seiner Bewertung die nachhaltige Ausrichtung des Kerngeschäfts der DKB, die Leistungen für Mitarbeiter und das geringe Risikoniveau. oekom analysiert und bewertet weltweit die Nachhaltigkeitsleistung von über 3.600 Unternehmen in 56 Branchen.

### **Januar: EIB und DKB finanzieren Infrastruktur**

Die DKB und die Europäische Investitionsbank (EIB) haben ein neues Globaldarlehen unterzeichnet. Damit stehen uns weitere EIB-Mittel in Höhe von 200 Mio. EUR zur Verfügung, um sie über Einzelkredite für kleine und mittelgroße Infrastrukturvorhaben einzusetzen. Bis zu 50 % der Kosten eines einzelnen Projekts können auf diese Weise refinanziert werden. Die Partnerschaft mit der EIB ist eine Erfolgsgeschichte. In 15 Jahren haben wir gemeinsam bereits 10 Globaldarlehen mit einem Gesamtvolumen von über 1,5 Mrd. EUR auf den Weg gebracht.

### **Februar: EMAS-Validierung erfolgt**

Umwelt geschont. Kosten gespart. Seit 2011 arbeiten wir nach dem EMAS-Umweltmanagementsystem. Unseren Energieverbrauch haben wir seitdem um 20 %, den Abfall um 40 % und den Papierverbrauch sogar um 50 % gesenkt – in der Summe unsere CO<sub>2</sub>-Emissionen fast halbiert. Wohlgermerkt, während unser Institut gewachsen ist.

→ **Weitere Infos:** [www.dkb.de/umwelterklaerung](http://www.dkb.de/umwelterklaerung)

### **Februar: Stadtwerkevergleich geht an den Start**

Den Wettbewerb verstehen. Die eigenen Stärken und Schwächen kennen. Das sind Erfolgsfaktoren für Unternehmen. Wir geben unseren Kunden ein Werkzeug an die Hand, um eine Standortbestimmung vorzunehmen. Wie bereits für Landwirtschaftsbetriebe und Wohnungsunternehmen bietet die DKB nun einen Bilanzcheck für Stadtwerke. Dieser umfasst eine kompakte Darstellung der wichtigsten Finanzkennzahlen des jeweiligen Unternehmens und einen Vergleich mit anderen Unternehmen aus der Branche. Daraus lassen sich Anhaltspunkte für Optimierungen ableiten und Risiken frühzeitig erkennen.

### **März: DKB feiert 25. Geburtstag**

Am 19. März 1990 in Berlin gegründet, feierten wir im Jahr 2015 unser 25-jähriges Bestehen. Die Idee: unseren Kunden etwas zurückzugeben. Konkret hieß das jeden Monat neue Mehrwertaktionen mit Preis- und Konditionsvorteilen und zahlreiche Aktionen im DKB-Bonussystem „DKB-Club“ mit speziellen Jubiläumsprämien. Außerdem stellen wir auf der Internetseite „Heimliche Helden“ besondere Erfolgsgeschichten vor. Im Mittelpunkt steht das, was unsere Kunden in den 25 Jahren seit der Wiedervereinigung bewegt und verändert haben. Kredite bildeten dabei oft die notwendige Grundlage. Vor allem aber waren es die Menschen selbst, die mit Herzblut, Optimismus und Gespür für die Zukunft angepackt haben.

→ **Lesen Sie selbst auf [www.heimliche-helden.de](http://www.heimliche-helden.de)**

### **April: Neue Kreditkarten für BMW und MINI**

Das passt zusammen. Innovative Autos und innovative Karten. Gemeinsam mit BMW Bank und MasterCard geben wir die neue Generation der BMW- und MINI-Kreditkarten heraus. Das Besondere daran: Sie sind ein kontaktloses Zahlungsmittel und dienen zugleich als Autoschlüssel. Eine Carsharing-Mitgliedschaft bei DriveNow gibts für die Nutzer gratis dazu. Auf den Karten befindet sich ein Chip, der die Near-Field-Communication-Technologie (NFC) unterstützt. Über diesen Chip wird neben dem Bezahlen auch die Funkschlüsselfunktionalität realisiert. Kunden nutzen die Karte, ganz wie sie es wünschen, zum Bezahlen oder um einen BMW oder einen MINI von DriveNow aufzuschließen.

### **Juni: DKB Pfandbriefe sind Aaa**

Mit Bestnote bewertet. Die Ratingagentur Moody's hebt die Bewertung der Öffentlichen Pfandbriefe und der Hypothekendarlehen der DKB um eine Stufe von „Aa1“ auf „Aaa“ an. Somit verfügen beide Pfandbriefgattungen über die höchstmögliche Qualitätseinstufung. Pfandbriefe sind eine wichtige und beständige Refinanzierungssäule der DKB. Die Höchstnote unterstützt den Konzern dabei, das langfristige Kreditgeschäft weiterhin zu sehr günstigen Konditionen zu refinanzieren.

### **Juni: Immobilienverwalter legen 2 Mrd. EUR an**

Schwelle überschritten. Das Einlagenvolumen von Immobilienverwaltern liegt über der Marke von 2 Mrd. EUR. Wir sprechen die Zielgruppe Immobilienverwalter und Immobilieneigentümer mit einem speziellen Angebot an. Sie können über die DKB-Verwalterplattform Mieten, Mietkautionen, Instandhaltungsrücklagen und Hausgeld der eigener sowie fremder Immobilien professionell und rechtssicher verwalten. Mehr als 6.000 Immobilienverwalter mit 33.000 Wohnungseigentümergeinschaften tun dies bereits.

### **Juli: 100.000. DKB-Broker eröffnet**

Dynamisches Wertpapiergeschäft. Der DKB-Broker wächst – seit Jahren und immer schneller. Jetzt haben wir ein Etappenziel erreicht: Über 100.000 Kunden setzen bei ihrer Geldanlage auf das Online-Depot DKB-Broker. Die Gründe für die Erfolgsgeschichte: kostenfreie Depotführung, günstige und transparente Ordergebühren, ein schnell zugänglicher und stets aktueller Marktüberblick und ein überzeugendes Angebot mit mehr als 22.000 Fonds und 1.500 Fondssparplänen ohne Ausgabeaufschlag.

### **Juli: Leasing für DKB-Geschäftskunden**

Kooperation mit Deutscher Leasing. Leasing bietet zahlreiche Vorteile: Es schont das Eigenkapital, sichert dadurch Liquidität und ermöglicht den Nutzern, auf dem neuesten Stand der Technik zu sein, ohne dass immer wieder große Investitionen nötig sind. Diese Vorteile können seit Juli 2015 auch DKB-Geschäftskunden nutzen – und zwar besonders schnell und einfach. Gemeinsam mit der Deutschen Leasing bieten wir ein neues Leasingprodukt an. Bis zu Investitionssummen von 150.000 EUR erfolgt dabei die Finanzierungsentscheidung innerhalb von einem Werktag. Bei größeren Summen finden wir für unsere Kunden individuelle Lösungen, die passgenau für die jeweilige Situation entwickelt werden.

### **Juli: SKG spezialisiert sich auf Ratenkredite**

Profil geschärft. Unternehmen verschmolzen. Seit Juli fokussiert sich die SKG BANK ganz auf das Aktivthema Ratenkredite. Das spart Geld und Ressourcen. Dieses steht nun zur Weiterentwicklung der Produkte zur Verfügung, um die vielen Chancen, die sich im Direktbankenmarkt bieten, noch besser nutzen zu können. In diesem Zusammenhang wurde das 100%ige Tochterunternehmen SKG BANK AG juristisch auf die DKB verschmolzen. Die Marke SKG BANK bleibt dabei vollständig bestehen – wie auch der Standort. Und selbstverständlich erhalten wir auch die 140 Arbeitsplätze in Saarbrücken.

### **September: Branchenaustausch beim 2. DKB-Zukunftsforum**

Nachhaltigkeit und Zukunftsfähigkeit – diese beiden Schwerpunkte setzen den Rahmen des DKB-Zukunftsforums. Beim Zukunftsforum bringt die DKB Experten aus Wissenschaft und Praxis auf Schloss & Gut Liebenberg zusammen und diskutiert mit ihnen über die künftigen Herausforderungen für Unternehmer und Arbeitgeber. Fachvorträge und praxisnahe Round Tables runden das DKB-Zukunftsforum ab. Unter dem Motto „Strategien für die Arbeitswelt von morgen“ fand das Forum im September zum zweiten Mal statt.

→ **Weitere Infos:** [www.dkb-management-school.de](http://www.dkb-management-school.de)

### **Oktober: Nachwuchshelden gesucht**

Mit der Aktion Nachwuchshelden wollen wir einen Beitrag für die Zukunft leisten und sinnvolle Projekte für Kinder und Jugendliche unterstützen. Gemeinsam mit dem Crowdfunding-Portal Startnext bringen wir Projekte an den Start, die jungen Menschen einen nachhaltigen Umgang mit Ressourcen und gesellschaftliche Verantwortung vermitteln. 22 tolle Ideen gingen an den Start. 12 wurden realisiert – mithilfe der Crowd und der DKB. Denn bei Projekten, die zwar Spender gefunden hatten, aber nicht genug, um die notwendige Zielsumme aufzubringen, sprangen wir ein und beglichen den fehlenden Betrag aus einem Fördertopf in Höhe von 25.000 EUR. Auf diese Weise konnten Projekte, die es gerade so nicht über die Ziellinie geschafft hätten, doch noch realisiert werden.

→ **Weitere Infos:** [www.dkb.startnext.com](http://www.dkb.startnext.com)

### **November: Website für mobile Nutzung optimiert**

Egal ob am Computer, mit dem Tablet oder dem Smartphone: Bankkunden wollen heute überall ihre Bankgeschäfte erledigen, unabhängig vom Gerät. Mit der Überarbeitung der Website können wir unseren Kunden eine optimale Darstellung des DKB-Internetauftritts anbieten. Die reaktionsfähige Website passt sich flexibel den unterschiedlichen Bildschirmgrößen der Endgeräte an. Damit erhöht sich die Schnelligkeit und Bedienbarkeit der Website für unsere Kunden.

### **Dezember: 7,1 Gigawatt saubere Energie**

Erneuerbare Energien sind eine Erfolgsgeschichte. Für die Natur und für die DKB. Bereits seit 1996 geben wir Kredite für Anlagen aus dem Bereich erneuerbare Energien. Zum Jahresende betrug unser aktuelles Finanzierungsvolumen erstmals über 9 Mrd. EUR. Konkret errichteten Kunden mit den Finanzierungen der DKB 2.200 Windkraftanlagen, 1.900 Photovoltaikanlagen und 570 landwirtschaftliche Bioenergieanlagen. Die installierte elektrische Leistung beläuft sich auf mehr als 7,1 Gigawatt. Zum Vergleich: Der erzeugte Strom deckt rechnerisch den Bedarf von 4,3 Millionen 2-Personen-Haushalten.

### **Dezember: Kontowechsel einfach wie nie zuvor**

Kontowechsel sind eine mühsame und zeitintensive Angelegenheit. Jetzt nicht mehr: Mit dem Kooperationspartner FinReach bietet die DKB einen Service, der innerhalb weniger Minuten den Kontowechsel zur DKB erledigt – völlig kostenfrei. Egal ob Dauerauftrag, Stromanbieter oder Versicherung: Alle Vertrags- und Zahlungspartner werden innerhalb weniger Minuten von uns automatisch über den Wechsel informiert.

# Auszeichnungen



## Fairste Direktbank

Focus Money hat Kunden von 14 Direktbanken gefragt. Das Ergebnis: Die DKB ist die „Fairste Direktbank“ – und das zum 4. Mal in Folge. Als einziges Institut erhält die DKB von ihren Kunden in allen 5 Kategorien die Note „sehr gut“.



## „Industry Leader“ in Sachen Nachhaltigkeit

Beim Nachhaltigkeitsrating von oekom research wurde die DKB als 1. Institut unter den deutschen Geschäfts-, Landes- und Regionalbanken mit der Note „B-“ ausgezeichnet. Das „good“-Rating zeigt, dass das Bankgeschäft der DKB nachhaltig ausgerichtet ist.



## Bestes Girokonto 2015

Das DKB-Cash ist Testsieger im bundesweiten Kontovergleich von FOCUS Money. In der Kategorie Online-Konten belegt das kostenlose Girokonto den 1. Platz.



## Auszeichnung für Kundenorientierung

Auch 2015 gehört die DKB zu Deutschlands kundenorientiertesten Dienstleistern. Zum 9. Mal erhalten wir das Qualitätssiegel. 92 % unserer Kunden fühlen sich von uns stets fair behandelt.



## DKB ist TOP-Arbeitgeber 2015

Die DKB belegt den 3. Platz des Arbeitgeberwettbewerbs „TOP JOB“. Bereits zum 7. Mal wurden wir in der Kategorie „größere Unternehmen“ (501 bis 5.000 Mitarbeiter) für unsere Arbeitgeberqualitäten ausgezeichnet. Damit gehören wir zu den besten Arbeitgebern Deutschlands.



## Beste Kreditkarte 2015

Zum 2. Mal in Folge haben die Verbraucher auf bankingcheck.de die Kreditkarte der DKB auf Platz 1 gewählt. Die Bankkunden überzeugen vor allem die Bargeldversorgung, Zusatzleistungen, Service sowie die Guthabenverzinsung der DKB-Kreditkarte.



## Testsieger Nachhaltige Kundenorientierung

Die DKB ist 2015 zum 2. Mal Testsieger in der Qualitätskategorie „Nachhaltige Kundenorientierung“ des ServiceAtlas Banken. Die Analysegesellschaft ServiceValue prüfte dabei, welche Banken aus Kundensicht guten Service und zufriedenstellende Leistungen bieten.



## 1. Platz für DKB-Broker

In der Umfrage von Euro am Sonntag belegt der DKB-Broker gleich 2 Mal den 1. Platz. Für die Modellkunden „Normale Trader“ und „Investor“ hatte der DKB-Broker das beste Preisangebot. Das DKB-Depot überzeugt als einfaches und kostengünstiges Konto für DKB-Kunden, die ihr Depot unkompliziert und mit langfristigen Investments verwalten wollen.



## Spitzenergebnis für Studenten-Bildungsfonds

Der Studenten-Bildungsfonds der DKB erzielt in den 3 Kategorien „Kapazität“, „Risikobegrenzung“ und „Flexibilität“ Spitzenergebnisse.



## 1. Platz für das DKB-Privatdarlehen

Beim großen Direktbanken-Test 2015 des Deutschen Instituts für Service-Qualität erzielte das DKB-Privatdarlehen in der Kategorie „Konditionen Ratenkredit“ den 1. Platz.



## Testsieger: DKB-Cash ist bestes Girokonto

Das DKB-Cash ist Testsieger im großen Vergleichstest von n-tv und FHM. Unser kostenloses Girokonto erhielt die Note „sehr gut“.



## Bester Fonds-Sparplan

Die DKB ist Sieger im Test von Wirtschaftswoche und FHM. Mit dem umfangreichsten Angebot von mehr als 1.700 Fonds im Sparplanmodell haben wir uns unter 10 getesteten Banken durchgesetzt.



# Geschäftsentwicklung 2015

## **Grundlagen 32**

Struktur und Geschäftsmodell 32

Führung und Kontrolle 34

Unternehmenssteuerung 35

## **Rückblick 37**

Umfeldentwicklung 37

Geschäftsentwicklung 39

Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren 49

## **Ausblick 56**

Erwartete Entwicklung der Rahmenbedingungen 56

Erwartete Entwicklung des Konzerns 57

Erwartete Entwicklung der Segmente 59

# Grundlagen

## Struktur und Geschäftsmodell

### Eines der großen Kreditinstitute Deutschlands

Die Deutsche Kreditbank AG (DKB) hat ihren Sitz in Berlin, ist eine 100%ige Tochter der BayernLB und verfügt über 18 Niederlassungen. Die Geschäftstätigkeit konzentriert sich geografisch auf den Raum der Bundesrepublik Deutschland.

Der DKB-Konzern umfasst unter anderem die Beteiligungen DKB Service GmbH, DKB Grundbesitzvermittlung GmbH, DKB Finance GmbH, MVC Unternehmensbeteiligungs GmbH und FMP Forderungsmanagement Potsdam GmbH. Hinzu kommen weitere, kleinere Beteiligungen.

Der Konzern beschäftigte im Jahr 2015 auf Kapazitätsbasis im Durchschnitt 2.900 Mitarbeiter (Vorjahr: 2.836).

Zum Bilanzstichtag betreute der Konzern Kundenforderungen in Höhe von 61,6 Mrd. EUR (Vorjahr: 59,6 Mrd. EUR) sowie Kundeneinlagen in Höhe von 48,6 Mrd. EUR (Vorjahr: 47,3 Mrd. EUR). Der im Geschäftsjahr erwirtschaftete Zinsüberschuss betrug 790 Mio. EUR (Vorjahr: 670 Mio. EUR). Das Ergebnis im Jahr 2015 belief sich auf 236 Mio. EUR.

Die DKB gehört zu den großen Kreditinstituten Deutschlands. Als solches geben wir mehr als 80% unserer Bilanzsumme über Kredite an mittelständische Unternehmen, Kommunen und Privatkunden in Deutschland weiter. Wir betreiben kein Investment-Banking und kein Asset-Management.

Das Geschäft der DKB beruht auf 2 Säulen: Als Direktbank begleiten wir über das Internet deutschlandweit 3,2 Millionen Privatkunden und bieten ihnen einfache und selbst-erklärende Produkte zu wettbewerbsfähigen Konditionen. Als Bank für Geschäfts- und Firmenkunden richten wir uns über unser Niederlassungsnetzwerk mit maßgeschneiderten Finanzierungs- und Anlagelösungen an Unternehmen und Kommunen. Dabei fokussieren wir uns auf ausgewählte Branchen in Deutschland: Wir finanzieren unter

anderem den Bau und Betrieb von Wind-, Bioenergie- und Photovoltaikanlagen, die Sanierung und den Bau von Wohngebäuden, Schulen, Kindergärten und Gesundheitszentren oder Projekte in der deutschen Landwirtschaft. Unser Branchen-Know-how stellen wir im BayernLB-Konzern sowie im Sparkassenverbund zur Verfügung. Die Bank leistet über diese Geschäftstätigkeit einen Beitrag zur regionalen Wirtschafts- und Versorgungsstabilität.

### Nachhaltigkeit hat hohen Stellenwert

Wir streben werthaltige und langfristige Geschäftsbeziehungen an. Dabei hat nachhaltiges Handeln für uns einen hohen Stellenwert. Bei der Kreditvergabe achten wir auf die Einhaltung von Umwelt- und Sozialstandards. Zudem zielen wir auf einen sparsamen Umgang mit Ressourcen und nehmen unsere Verantwortung als Arbeitgeber wahr. Auch unserer Verpflichtung gegenüber der Gesellschaft kommen wir über die eigenständige DKB STIFTUNG für gesellschaftliches Engagement nach.

Als leistungsstarke und effizienzorientierte Retail- und Geschäftsbank setzen wir auf die technischen Möglichkeiten moderner Bankingprozesse, auf Innovation sowie gezielt auf Partnerschaften und Kooperationen, die unseren Kunden zusätzliche Mehrwerte bieten. Bei der Betreuung unserer Firmen- und Geschäftskunden greifen wir auf langjähriges Regional- und Branchenwissen zurück und nutzen ein spezialisiertes Netzwerk.

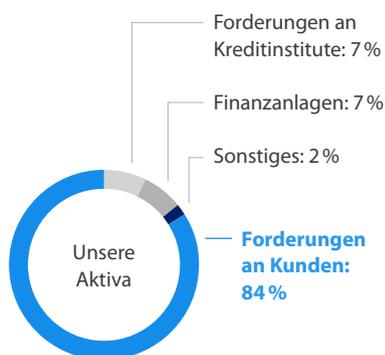
### Marktbearbeitung über 3 Marktsegmente

Der DKB-Konzern gliedert seine Tätigkeit in die 3 Marktsegmente Privatkunden, Infrastruktur und Firmenkunden sowie in die Segmente Finanzmärkte, Nicht-Kerngeschäft und Sonstiges. Die Ausrichtung der 3 Kundensegmente ist wie folgt:

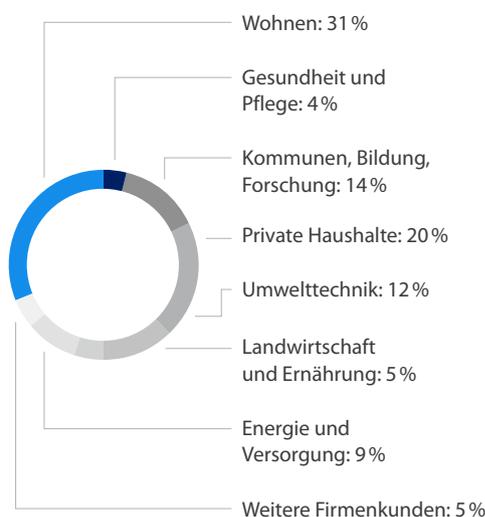
Im **Segment Privatkunden** wenden wir uns mit den Finanzdienstleistungen einer modernen Direktbank an internetaffine und kreditkartenfähige Privatkunden. Dabei setzen wir auf verständliche Leistungen zu

## DKB trägt zur regionalen Wirtschafts- und Versorgungsstabilität in Deutschland bei

### 62 Mrd. EUR, also 84 %, werden über Kredite wieder in Deutschland investiert



Stand: 31.12.2015



### Grüner Strom für 4,3 Mio. Haushalte



Die DKB finanziert seit über 20 Jahren Anlagen zur Erzeugung von erneuerbaren Energien.

Diese liefern grünen Strom für 4,3 Mio. 2-Personen-Haushalte. Das wäre genug für ganz Niedersachsen.

wettbewerbsfähigen Konditionen. Hauptprodukte des Segments sind das Kontopakete DKB-Cash, Baufinanzierungen und Privatdarlehen, Anlageprodukte und das Partner-(Co-Branding-)Kreditkartengeschäft. Dem Segment Privatkunden zugeordnet sind neben dem Privatkundengeschäft der DKB die Gesellschaften FMP Forderungsmanagement Potsdam GmbH und DKB Grundbesitzvermittlung GmbH.

Im **Segment Infrastruktur** wenden wir uns mit individuellen Finanzierungs- und Anlageprodukten an Kunden aus den Bereichen Wohnen, Energie und Versorgung, Gesundheit und Pflege sowie Kommunen, Bildung, Forschung. Wesentliche Produkte sind Darlehen, Durchleitdarlehen, Termin- und Kontokorrentkredite, Avale, das Einlagengeschäft sowie das Führen von Geschäftskonten einschließlich der Dienstleistungen im Zahlungsverkehr. Wir bringen bei der Erarbeitung passender Kundenlösungen eine hohe Kompetenz in der Integration von Fördermitteln und Bürgerbeteiligungen ein.

Im **Segment Firmenkunden** wenden wir uns an Kunden aus den Bereichen Umwelttechnik, Landwirtschaft und Ernährung, Tourismus und Freie Berufe. Die angebotenen Produkte und Leistungen entsprechen im Wesentlichen denen des Segments Infrastruktur. Dem Segment zugeordnet sind die Tätigkeiten der DKB Finance GmbH und der MVC Unternehmensbeteiligungen GmbH.

Die 3 Segmente Privatkunden, Infrastruktur und Firmenkunden umfassen unser strategisches Kerngeschäft, auf das wir uns in unserer Rolle als Retail- und Geschäftsbank konzentrieren. Im Bereich Privatkunden wollen wir für unsere Kunden Hauptbank und vertrauenswürdiger Partner für alle finanziellen Themen sein. Um dies zu erreichen, erhalten DKB-Kunden Angebote und Lösungen, die führend im Markt sind, und profitieren von sinnvollen Innovationen, die durch uns leicht verständlich und zugänglich gemacht werden. In den Bereichen Infrastruktur und Firmenkunden wollen wir unsere Marktstellung in den oben genannten Zielbranchen mit fokussiertem Branchen-Know-how weiterentwickeln.

Die 3 übrigen Segmente übernehmen folgende Funktionen:

Das **Segment Finanzmärkte** umfasst das Treasury der DKB. Es ist unter anderem für die Zinsbuchsteuerung verantwortlich. Über das Treasury treten wir am Kapitalmarkt als Emittent von Fremdkapitalinstrumenten, insbesondere von gedeckten Anleihen in Form von Pfandbriefen, auf. Außerdem sind dem Segment der aufsichtsrechtliche Wertpapier-Liquiditätsbestand und das Intragroup-Funding an die BayernLB zugeordnet.

Im **Segment Nicht-Kerngeschäft** bündeln wir die für uns nicht mehr strategiekonformen Geschäfte. Dazu zählen bestimmte Beteiligungen (einschließlich der damit verbundenen von der DKB ausgereichten Refinanzierungsmittel), Wertpapierbestände sowie Kundenkreditbestände. Der entsprechende Abbau der Geschäfte erfolgt im Rahmen des übergeordneten Restrukturierungskonzepts des BayernLB-Konzerns.

Im **Segment Sonstiges** bündeln wir übergreifende Geschäftsvorfälle sowie Ergebnisbeiträge, die nicht verursachungsgerecht auf die Segmente verteilt werden können. Dies sind unter anderem der zentrale Verwaltungsaufwand und der Ergebnisbeitrag der DKB Service GmbH.

## Führung und Kontrolle

### Unternehmensführung mit klassischer Aufgabenverteilung

Dem Vorstand der DKB gehörten im Geschäftsjahr 2015 weiterhin 5 Mitglieder an: der Vorsitzende Stefan Unterlandstätter und die weiteren Mitglieder Rolf Mähliß, Dr. Patrick Wilden, Tilo Hacke und Thomas Jebesen. Der Vorstand leitet das Unternehmen und führt dessen Geschäfte. Er entwickelt die strategische Ausrichtung, stimmt diese mit dem Aufsichtsrat ab und sorgt für ihre Umsetzung.

Zur wirksamen Wahrnehmung der dem Vorstand zugeordneten Aufgaben sind den Vorstandsmitgliedern Verantwortungsbereiche zugeordnet, die der jeweilige Vorstand operativ führt. Relevante strategische Entscheidungen trifft der Vorstand als Gesamtorgan.

Bestellt wird der Vorstand der DKB durch den Aufsichtsrat. Der Aufsichtsrat berät den Vorstand bei der Leitung des Unternehmens und überwacht dessen Geschäftsführung. Die Schwerpunkte der Aufsichtsratsarbeit im vergangenen Jahr werden im Bericht des Aufsichtsrats dargestellt. Der Aufsichtsrat bestand zum Jahresende 2015 aus 16 Personen und ist paritätisch mit Anteilseigner- und Arbeitnehmervertretern besetzt.

Vorstand und Aufsichtsrat arbeiten eng zusammen. Der Vorstand informiert den Aufsichtsrat regelmäßig, zeitnah und umfassend, insbesondere über sämtliche relevanten Fragen zur Unternehmensplanung, Strategieentwicklung, Ertrags- und Finanzlage sowie zur Risikolage des Unternehmens.

Interessenkonflikte in Verbindung mit der Wahrnehmung von Aufgaben oder Funktionen in anderen Unternehmen oder Organisationen traten im vergangenen Geschäftsjahr nicht auf – weder für Mitglieder des Vorstands noch für Mitglieder des Aufsichtsrats.

### Ein klares Bekenntnis zu Governance-Standards

Vorstand und Aufsichtsrat der DKB bekennen sich zu einer verantwortlichen und auf langfristige Wertschöpfung ausgerichteten Unternehmensführung und -überwachung. Die Prinzipien der Corporate Governance bilden die Grundlage und Richtschnur für das Verhalten aller Führungskräfte im Unternehmen.

Vorstand und Aufsichtsrat identifizieren sich bei der Wahrnehmung ihrer Aufgaben mit den Corporate-Governance-Grundsätzen der DKB. Die Grundsätze basieren auf den Bestimmungen des Deutschen Corporate Governance Kodex. Sie werden regelmäßig auf der Grundlage gesetzlicher Vorgaben, der Weiterentwicklung nationaler und internationaler Standards, der Regelungen im Konzern der Gesellschafterin sowie neuer Erfahrungen überprüft und angepasst.

Eine gute Corporate Governance stärkt das Vertrauen der Kunden, Geschäftspartner, Investoren, Mitarbeiter und der Öffentlichkeit in unsere Bank. Sie erhöht die Unternehmenstransparenz und stützt die Glaubwürdigkeit unseres Unternehmens.

Zu einer guten Corporate Governance gehört für uns auch ein strenges Compliance-Verständnis. Für die DKB ist rechtmäßiges Handeln eine Grundvoraussetzung für dauerhafte

und stabile Geschäftsbeziehungen sowie für eine langfristig erfolgreiche Unternehmensentwicklung. Der Vorstand versteht das Thema Compliance als wesentliche Leitungsaufgabe und bekennt sich ausdrücklich zu rechtmäßigem, sozialem und ethischem Handeln.

Das anspruchsvolle Führungs- und Verhaltensverständnis unserer Bank spiegelt sich auch in einer Reihe von Verhaltensmaßstäben bzw. -richtlinien wider. Dazu zählen die auf langfristigen Erfolg ausgerichteten Kriterien bei den unternehmensstrategischen Entscheidungen und der Verhaltenskodex, an dem sich alle Mitarbeiter der DKB orientieren.

→ **Weitere Infos:** [www.dkb.de/corporate\\_governance](http://www.dkb.de/corporate_governance)  
[www.dkb.de/verhaltenskodex](http://www.dkb.de/verhaltenskodex)

Zur gelebten Corporate Governance gehört auch ein transparenter Umgang mit der Vergütung sowie der Vergütungspolitik unseres Unternehmens. Diesem Anspruch kommen wir über die jährliche Veröffentlichung eines Vergütungsberichts nach, der über die Unternehmenswebsite einsehbar ist.

→ **Weitere Infos:** [www.dkb.de/verguetungsbericht](http://www.dkb.de/verguetungsbericht)

## Unternehmenssteuerung

### Operative Steuerung leitet sich aus einer strategischen Planung ab

Grundlage für die operativen Steuerungs- und Kontrollprozesse im DKB-Konzern bildet die strategische Planung. Mit ihr verbinden sich ein Risikomanagement und eine Mehrjahresplanung, aus der wir unsere kurz- und mittelfristigen Ziele ableiten. Diese Zielvorstellungen fließen in die operativen Planungen der Organisationseinheiten ein und werden mit entsprechenden Maßnahmen auf der Arbeitsebene verknüpft.

Eine wichtige Rolle für die operative Planung sowie für die operativen Entscheidungen spielt das Risikomanagement. Alle operativ tätigen Einheiten sind in diesen Prozess eingebunden.

### Laufende Prüfung der Rentabilitäts- und Wertentwicklung

Unsere wirtschaftliche Steuerung ist auf eine langfristig stabile und geordnete Vermögens- und Finanzlage sowie eine positive Ertragslage ausgerichtet. Dazu nutzen wir Finanzkennzahlen, die sowohl ertrags- bzw. rentabilitätsorientierte als auch wertorientierte Gesichtspunkte berücksichtigen.

Die Leistungsindikatoren, die wir auf Konzernebene zur Steuerung einsetzen, sind:

- Cost Income Ratio (CIR): Die Kennzahl misst das Aufwands-Ertrags-Verhältnis und gibt uns Aufschluss über unsere wirtschaftliche Effizienz. Die CIR stellt das Verhältnis des Verwaltungsaufwands zur Summe der Ergebnispositionen (Zinsüberschuss, Provisionsergebnis, Ergebnis aus der Fair-Value-Bewertung, Ergebnis aus Sicherungsgeschäften, Ergebnis aus Finanzanlagen, Sonstiges Ergebnis) dar.
- Return on Equity (ROE): Die Kennzahl misst das Ertrags-Eigenkapital-Verhältnis und gibt uns Aufschluss über die Verzinsung des eingesetzten Kapitals. Der ROE ermittelt sich als Quotient aus dem hochgerechneten Ergebnis vor Steuern und dem zugeordneten aufsichtsrechtlichen Kernkapital.
- Zinsüberschuss: Angesichts der Bedeutung des klassischen Kredit- und Einlagengeschäfts für den DKB-Konzern ist der Zinsüberschuss (Differenz zwischen Zinserträgen und Zinsaufwendungen) eine zentrale Steuerungsgröße bzw. ein wichtiger Leistungsindikator.
- Ergebnis vor Steuern: Das Ergebnis vor Steuern ergibt sich aus der Gewinn- und Verlustrechnung.
- Bilanzsumme: Die Entwicklung der Bilanzsumme gibt uns Aufschluss über die Erreichung unserer Volumenziele.
- Risikovorsorge: Die Entwicklung der Risikovorsorge gibt uns Aufschluss über die Erreichung unserer Risikoziele.

Die regelmäßig ermittelten Kennzahlen fließen in ein monatliches Reporting zur Banksteuerung ein und werden mit den Zielgrößen der Bank abgeglichen.

Auf Ebene der Segmente nutzen wir ergänzend die folgenden Leistungsindikatoren:

- Forderungsvolumen (nominal): Die Entwicklung der Forderungen gibt uns Aufschluss über die Erreichung unserer Wachstumsziele.
- Einlagenvolumen: Die Entwicklung der Passiva gibt uns Aufschluss über die Erreichung unserer Refinanzierungsziele.
- Anzahl der Kunden im Segment Privatkunden: Die Entwicklung der Privatkunden gibt uns Aufschluss über die Erreichung unserer Wachstumsziele im Retail-Segment.

### **Erhebung nichtfinanzieller Leistungsindikatoren stützt langfristigen Erfolg**

Neben den finanziellen Steuerungskennzahlen berücksichtigen wir regelmäßig eine Reihe von nichtfinanziellen Erfolgsfaktoren. Dabei handelt es sich um mitarbeiter- sowie kunden-, markt- und produktbezogene Informationen, die von uns in erster Linie als Indikatoren bzw. Hinweise zur weiteren Verbesserung unserer Leistungen genutzt werden.

Zur Umsetzung ergreifen wir eine Vielzahl von im Abschnitt Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren (ab Seite 49) dargestellten Maßnahmen, die zur angestrebten Entwicklung von Mitarbeiterzusammensetzung, -zufriedenheit, -fortbildungsstand und -gesundheit, zur Stärkung der Kundenzufriedenheit und der Marktanteile sowie zur positiven Bewertung unserer Produkte und Leistungen durch externe Institutionen dienen.

Die Verfolgung der vorgenannten Ziele erfolgt stets unter Berücksichtigung einer nachhaltigen Unternehmensentwicklung.

# Rückblick

## Umfeldentwicklung

### Entwicklung des gesamtwirtschaftlichen Umfelds

#### **Konjunktur: positive Entwicklung auf niedrigem Niveau**

Die weltwirtschaftliche Expansion schwächte sich im Jahresverlauf 2015 leicht ab und lag mit 3,1 % unter dem Niveau des Vorjahres (2014: 3,4 %). Die fortgeschrittenen Volkswirtschaften wuchsen insgesamt weiter moderat, wobei sich die Dynamik zwischen den Ländern und Regionen deutlich unterschied: Wie bereits im Vorjahr blieb das Wachstum in den USA stark. Auch in Großbritannien zeigte sich die Konjunktur trotz einer leicht verlangsamten Expansion weiterhin intakt. Im Euroraum entwickelte sich die Konjunktur ebenfalls positiv, allerdings mit geringer Dynamik. Zwar haben sich vereinzelte Rahmenbedingungen wie die Beschäftigungssituation leicht verbessert; für einen grundsätzlich positiven Aufwärtssimpuls reichte dies allerdings nicht aus.

Die Wirtschaft in den Schwellenländern expandierte weiter schwach, wobei sich zum Jahresende eine Stabilisierung erkennen ließ. In Russland und Brasilien verschärfte sich die Rezession. In China kam im Zuge drastischer Kursverluste an den Aktienmärkten Mitte des Jahres die Sorge auf, dass die Wirtschaft in einen krisenhaften Anpassungsprozess geraten könnte. Auch wenn sich dieses Szenario so nicht einstellte, zeigte das Wachstum in den Schwellenländern eine eher moderate Dynamik.

#### **Deutsche Wirtschaft zieht 2015 leicht an**

Die deutsche Wirtschaft befand sich 2015 in einem verhaltenen Aufschwung. Zwar verlor die Konjunktur im 3. Quartal zeitweilig an Schwung. Über das Jahr gesehen wuchs die Wirtschaft nach Daten des Statistischen Bundesamtes aber um 1,7 % (Vorjahr: 1,6 %). Gestützt wurde die Expansion weiter vom privaten Konsum. Dieser profitierte

von der spürbaren Ausweitung der Beschäftigung, steigenden Reallöhnen und einem sinkenden Rohölpreis. Konsumfördernde Faktoren waren auch die nach wie vor sehr niedrigen Zinsen und die Einführung des Mindestlohns. Die Investitionstätigkeit nahm eher verhalten zu, mit steigender Tendenz zum Jahresende.

Ungeachtet des mäßigen weltwirtschaftlichen Expansions tempos stiegen die Exporte kräftig. Wesentlichen Anteil daran hatten die Erholung im Euroraum und die Abwertung des Euro. Der Arbeitsmarkt entwickelte sich weiter positiv: So erreichte die Zahl der Beschäftigten mit jahresdurchschnittlich 43 Mio. Personen (+0,8 %) einen Rekordwert. Die Zahl der Erwerbslosen sank erstmals seit der Wiedervereinigung unter 2 Mio. Personen (–6,7 %).

Die Preistendenz blieb 2015 aufwärtsgerichtet, wurde aber durch die niedrigen Energiepreise deutlich gedämpft. Die Verbraucherpreise stiegen um 0,3 %. Während die inländischen Erzeugerpreise für Vorleistungs-, Investitions- und Konsumgüter zurückgingen, stiegen die Preise für Bauleistungen leicht an.

### Entwicklung des Branchenumfelds

#### **Märkte bleiben volatil, wegweisende US-Zinsentscheidung zum Jahresende**

In den beiden großen Krisensituationen des vergangenen Jahres zeigte sich das globale Finanzsystem robust: Weder die im Zuge des griechischen Referendums gestiegene Unsicherheit über den weiteren Verbleib des Landes im Euroraum noch die Sorgen um die Wachstumsperspektiven in China und anderen Schwellenländern führten auf den Finanzmärkten zu gravierenden Verwerfungen.

Großen Einfluss auf die Finanzmärkte hatte die Ankündigung der US-Notenbank (Fed), ihre Geldpolitik zu straffen und den Leitzins zu gegebener Zeit zu erhöhen. Nachdem die Fed im Herbst 2014 ihre milliardenschweren Aufkäufe

von Staatsanleihen und anderen Wertpapieren eingestellt hatte, rechneten die Marktteilnehmer zeitnah mit weiteren geldpolitischen Signalen. Die erwartete Zinswende wurde aber mehrfach verschoben. Die unsichere Situation wirkte tendenziell dämpfend auf die Risikoneigung der Investoren in Teilbereichen der Finanzmärkte. Mitte Dezember 2015 hob die Fed den Leitzins auf die Spanne von 0,25 % bis 0,5 % an.

Wenige Tage zuvor hatte die Europäische Zentralbank EZB bekannt gegeben, die zum Jahresbeginn angekündigten und seit März laufenden monatlichen Anleihekäufe von 60 Mrd. Euro bis mindestens März 2017 fortführen zu wollen. Darüber hinaus senkte die EZB die Einlagefazilität noch einmal auf –0,3 %.

Angesichts der schwierigen Rahmenbedingungen verzeichnete der deutsche Rentenmarkt das volatilste Jahr seit 2011. Noch im April lag die Rendite für 10-jährige deutsche Anleihen bei 0,07 %. Angesichts überraschend starker Inflationszahlen stiegen die Renditen und erreichten im Juni sogar die Marke von 1 %. Zum Jahresende 2015 lagen 10-jährige deutsche Bundesanleihen bei 0,63 %, das entspricht im Jahresverlauf einem Anstieg von 9 Basispunkten.

### **Aktienmärkte zeichneten sich durch eine hohe Volatilität aus**

Die Aktienmärkte waren 2015 von einer hohen Volatilität gekennzeichnet: Unterstützt durch die expansive Geldpolitik der Zentralbanken verzeichneten sie in den ersten 4 Monaten des Jahres einen verstärkten Aufwärtstrend. Dann gaben die Kurse weltweit nach und brachen im August massiv ein. Anschließend erholten sie sich wieder – in den Industrienationen schneller als in den Schwellenländern. Der MSCI World, der die Aktienmärkte von 23 Industriestaaten abbildet, blieb mit einer Performance von –0,32 % fast stabil, der MSCI Emerging Markets sank dagegen um 14,6 %. Der Deutsche Leitindex DAX beendete das Jahr 2015 mit einem Plus von 9,66 %. Dabei schwankte der Index über das Jahr gesehen um 3.000 Punkte.

Auch für die Entwicklung an den Börsen waren die prägenden Faktoren die wirtschaftliche Schwäche in den Schwellenländern und die Fortsetzung der wirtschaftlichen Erholung in den Industriestaaten. Hinter dem schwachen Wachstum der Schwellenländer stehen die allgemeine Verlangsamung des Kreditwachstums und eine gesunkene Profitabilität der Unternehmen. Großer Kostendruck lastet auf China, das sich weiterhin in einem Transformationsprozess befindet.

Der Wechselkurs des Euro zum US-Dollar ist – nach einer zwischenzeitlichen Erholung im Jahresverlauf – deutlich gesunken: von 1,2102 zum Jahresbeginn auf 1,0859 zum Jahresende.

### **Wettbewerb im Bankenumfeld bleibt sehr hoch**

Das niedrige Zinsumfeld stellt die Ertragskraft der Banken mit zunehmender Dauer auf eine schwere Bewährungsprobe. Sie zwingt die Banken dazu, zur Sicherung ihrer Profitabilität die Effizienz zu erhöhen und neue Produktlösungen zu finden. Gleichzeitig nimmt die Zahl der neu zu berücksichtigenden regulatorischen Anforderungen weiter zu.

Nähere Informationen zu Marktstellung und Wettbewerbssituation in den unterschiedlichen Zielmärkten der DKB werden aus Gründen der Übersichtlichkeit weiter unten bei den Ausführungen zum Geschäftsverlauf der 3 Marktsegmente (Privatkunden, Infrastruktur und Firmenkunden) gegeben.

## Geschäftsentwicklung

### Gesamtentwicklung des DKB-Konzerns

#### Geschäft entwickelte sich über den Erwartungen gut

Auch 2015 setzte unsere Bank ihren Weg erfolgreich fort. Wir hatten uns für das Jahr anspruchsvolle Ziele gesetzt. Diese wurden erreicht, in Teilen auch übertroffen. Dabei blieb das Umfeld schwierig: Der Wettbewerb ist in allen Segmenten unverändert hoch, zum Teil verschärfte er sich noch. Von der Regulierungsseite kamen neue Anforderungen auf unsere Bank zu, weitere neue wurden bereits angekündigt.

#### Prognose-Ist-Abgleich der Leistungsindikatoren

Konzern	Prognose 2015	Ist 2015
<b>Zinsüberschuss</b>	Steigerung um 5 bis 10 % (Vorjahr: 670 Mio. EUR)	<b>Prognose deutlich übertroffen</b> Der Zinsüberschuss steigerte sich um 18%. Der Anstieg begründet sich aus im Vergleich zu den Zinserträgen stärker gesunkenen Zinsaufwendungen.
<b>Risikovorsorge</b>	Auf Vorjahresniveau (Vorjahr: 134 Mio. EUR)	<b>Leicht über Vorjahr</b> Die Risikovorsorge stieg leicht an und betrug 144 Mio. EUR. Der Anstieg resultiert aus Einzelwertberichtigungen im Nicht-Kerngeschäft.
<b>Ergebnis vor Steuern</b>	Größer 200 Mio. EUR (Vorjahr: 151 Mio. EUR)	<b>Prognose deutlich übertroffen</b> Das Ergebnis vor Steuern erhöhte sich vor allem aufgrund des verbesserten Zinsüberschusses um 57 % auf 236 Mio. EUR.
<b>Bilanzsumme</b>	Steigerung um 2 bis 5 Mrd. EUR (Vorjahr: +3 Mrd. EUR)	<b>Prognosekorridor fast erreicht</b> Die Bilanzsumme stieg um 1,8 Mrd. EUR auf 73,4 Mrd. EUR. Dieser Anstieg resultiert vor allem aus den aufgrund von Neugeschäft um 2,0 Mrd. EUR gestiegenen Forderungen an Kunden.
<b>ROE</b>	8 bis 9 % (Vorjahr: 6,1 %)	<b>Prognose übertroffen</b> Der Return on Equity stieg vor dem Hintergrund des verbesserten Ergebnisses vor Steuern von 6,1 % auf 9,6 %.
<b>CIR</b>	Leicht über Vorjahr (Vorjahr: 54,9 %)	<b>Prognose deutlich übertroffen</b> Die Cost Income Ratio verbesserte sich insbesondere aufgrund des verbesserten Zinsüberschusses auf 48,0 %.

Grundlegende strukturelle Veränderungen im Konzern gab es 2015 nicht. Wichtigste Veränderung war die Verschmelzung der SKG BANK AG auf die DKB gegen Mitte des Jahres rückwirkend zum 1. Januar 2015. Die Geschäftseinheit konzentriert sich seither auf das Produkt Ratenkredit und wird als Niederlassung der DKB geführt. Die Marke SKG BANK bleibt bestehen.

### Regulierungsdichte nimmt noch einmal zu

Die Zahl der Regulierungen erhöhte sich 2015 weiter, so dass die organisatorischen Herausforderungen an unsere Bank ein weiteres Mal stiegen:

- Die Interbankenentgelte für Kredit- und Debitkartenzahlungen von Verbrauchern sind seit Dezember 2015 gedeckelt.

- Es wurden Mindeststandards für die Sicherheit von Internetzahlungen gesetzt.
- 2015 war erstmals die Kirchensteuer direkt von den Banken einzubehalten und an den Fiskus abzuführen.

Zudem bereitete sich die DKB im Berichtszeitraum auf zahlreiche regulatorische Neuerungen vor, die für die Jahre 2016 und 2017 anstehen.

Die Umsetzung der regulatorischen Anforderungen verursacht weiter steigende Kosten für Personal, IT und externe Beratung.

Dazu kommen die direkten Kosten für Bankenabgabe, Einlagensicherung und Bankenaufsicht. Gegenüber 2014 erhöhten sich allein diese jährlichen Kosten um über 100 % auf 23,7 Mio. EUR.

In Mio. EUR	2015	2014
Bankenabgabe*	12,4	2,3
Einlagensicherung	9,5	7,2
Bankenaufsicht EZB	1,0	0,0
Bankenaufsicht BaFin	0,8	0,6
<b>Gesamt</b>	<b>23,7</b>	<b>10,1</b>

\* Bankenabgabe im Jahr 2015 in Höhe von 17,6 Mio. EUR abzüglich 30 % erfolgsneutraler Zahlungsverpflichtung.

## Gesamtentwicklung der Segmente

Im Operativgeschäft unserer Segmente entwickelten wir unsere Leistungen wie auch schon im Vorjahr weiter. Im Berichtszeitraum wurden neue Produkte eingeführt, bestehende Services verbessert und Kooperationen mit neuen Partnern eingegangen, durch die unsere Kunden Mehrwerte erzielen.

### Prognose-Ist-Abgleich der Leistungsindikatoren

Segmente	Prognose 2015	Ist 2015
		<b>Prognose insgesamt übertroffen</b>
	Kundenanstieg und 300.000 Neukunden	Neukunden: +310.000
	Forderungsvolumen auf Vorjahresniveau (13,8 Mrd. EUR), ggf. leichter Rückgang	Forderungsvolumen: –1,3 Mrd. EUR
<b>Privatkunden</b>	Anstieg der Einlagen um 1,5 Mrd. EUR	Einlagenvolumen: +2,6 Mrd. EUR
		<b>Prognose insgesamt übertroffen</b>
	Aktivwachstum um knapp 1 Mrd. EUR	Forderungsvolumen: +2,5 Mrd. EUR Einlagenvolumen: –1,4 Mrd. EUR
<b>Infrastruktur</b>	Leichtes Passivwachstum	Aufgrund des starken Einlagenzuwachses bei Privatkunden wurden nur sehr begrenzt Einlagen im Segment Infrastruktur eingeworben.
		<b>Prognose erreicht</b>
	Kreditwachstum um mindestens 1 Mrd. EUR	Forderungsvolumen: +1,0 Mrd. EUR
<b>Firmenkunden</b>	Einlagenwachstum um 0,5 Mrd. EUR auf über 4 Mrd. EUR	Einlagenvolumen: +0,4 Mrd. EUR
		<b>Prognose erreicht</b>
	Weiterer Abbau des nicht strategiekonformen Portfolios	Abbau fortgesetzt
<b>Nicht-Kerngeschäft</b>	Reduzierung des nicht strategie- konformen Wertpapierbestands	

## Segment Privatkunden

### Rahmenbedingungen: dynamischer Markt mit hohem Wettbewerb

Der Trend zur Abwicklung von Bankgeschäften über das Internet hielt auch 2015 an: Gemäß den Angaben von Statista nutzen im Jahr 2015 58 % der Internetnutzer Online-Banking. Der Vergleich – insbesondere mit den Zahlen in nordeuropäischen Ländern – weist darauf hin, dass sich die Entwicklung auch in den nächsten Jahren fortsetzen wird. Dementsprechend investiert die Branche intensiv in den Ausbau ihrer Online-Präsenzen und die Digitalisierung ihres Leistungsangebots.

Mit ihren Erfahrungen im digital geprägten Alltag entwickeln sich auch die Erwartungen der Kunden an ihre Banken weiter: Umfassend informiert und gewohnt, ihr Produkt einfach, sofort und unabhängig von Zeit und Ort wählen zu können, suchen sie vor allem leistungsstarke mobile Bankanwendungen.

Die fortschreitende Digitalisierung des Finanzgeschäfts verschärft den Wettbewerb im Privatkundengeschäft erheblich: So wurden Neukunden von den etablierten Banken aus dem In- und Ausland auch 2015 intensiv umworben – teilweise mit Prämien von bis zu 250 EUR. FinTechs boten vermehrt Produkte und Finanzdienstleistungen für Privatkunden an und beförderten den Wettbewerb damit zusätzlich.

Die Konjunktur beeinflusst das Privatkundengeschäft weiterhin positiv: Gestützt durch das nach wie vor niedrige Zinsumfeld blieb die Konsumneigung der privaten Haushalte hoch. Sie trieb die deutsche Wirtschaft vor allem in der zweiten Jahreshälfte voran. Die zahlreichen neuen und veränderten Regulierungsanforderungen betrafen zu einem großen Teil das Segment Privatkunden.

### Zahl der Kunden weiter ausgebaut, Einlagenvolumen gestiegen

Im Geschäftsjahr konnte das Segment Privatkunden 310.000 Kunden hinzugewinnen (2014: rund 310.000). Damit wurde das für 2015 gesetzte Neukundenziel übertroffen. Mit rund 3,2 Millionen Privatkunden ist die DKB in Deutschland weiterhin die zweitgrößte Direktbank.

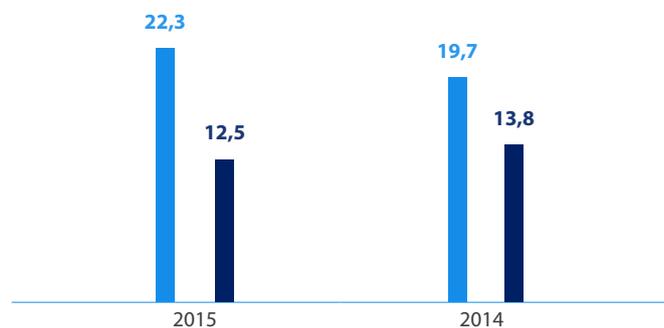
Gemessen an der Zahl der Girokonten ist die DKB weiterhin Marktführer: Zum Stichtag betrug die Zahl der DKB-Cash 2,2 Millionen (Vorjahr: 2,0 Millionen).

Trotz des weiterhin schwierigen Marktumfelds baute das Segment das Einlagenvolumen 2015 deutlich um 2,6 Mrd. EUR auf 22,3 Mrd. EUR aus und lag damit zum Jahresende leicht über den Planwerten. Zu dem höheren Einlagenvolumen führten die trotz einer geringeren Verzinsung gestiegenen täglich fälligen Einlagen. Hintergrund waren die aus Kundensicht fehlenden rentablen Anlagealternativen.

Das Kreditgeschäft verlief 2015 im Rahmen der Erwartungen und verzeichnete gegenüber dem Vorjahr einen leichten Rückgang, der durch das moderat gestiegene Neugeschäftsvolumen nur teilweise kompensiert werden konnte. Dies ist im Wesentlichen auf planmäßige Tilgungen bei Baufinanzierungen zurückzuführen. Das Forderungsvolumen lag 2015 bei 12,5 Mrd. EUR (Vorjahr: 13,8 Mrd. EUR).

### Einlagen- und Forderungsvolumen Privatkunden

in Mrd. EUR



- Einlagenvolumen Privatkunden
- Forderungsvolumen (nominal) Privatkunden

## Plattformen für den Kundenkontakt weiter verbessert

Im Fokus der Geschäftsaktivitäten stand die Intensivierung der Kunde-Bank-Beziehung bei gleichzeitig optimaler Gestaltung der Kostensituation. Der Digitalisierung des Bankgeschäfts folgend arbeitete das Segment an der Weiterentwicklung des Privatkundengeschäfts durch Eigenentwicklungen und dem Aus- und Aufbau strategischer Partnerschaften unter anderem mit Unternehmen aus dem FinTech-Umfeld.

Im Jahr 2015 ging die DKB eine neue Zusammenarbeit mit dem Berliner Start-up FinReach ein. Im Zentrum dieser Partnerschaft stand die Einrichtung eines automatisierten Kontowechselservice mit nur wenigen Klicks.

Zur komfortableren Nutzung des Internet-Bankings wurde zum Jahresende hin die DKB-Website optimiert: Sie arbeitet jetzt in einem responsiven Design. Das bedeutet, dass sich die Web-Darstellungen auf die spezifischen Eigenschaften des vom Kunden genutzten Endgeräts einstellen.

Anlass für zahlreiche Sonderaktionen gab das 25-jährige Unternehmensjubiläum: Unsere Kunden erhielten Zinsvorteile auf Privatdarlehen oder einen Orderentgeltnachlass auf Wertpapiertransaktionen. Darüber hinaus profitierten die Kunden von extra DKB-Punkten für den DKB-Club.

## DKB-Cash: Konditionen angepasst, Kundeninteresse bleibt hoch

Beim DKB-Cash, unserem kostenfreien Girokonto mit Kreditkarte, passten wir 2015 die Guthabenverzinsung von 0,9% p. a. auf 0,7% p. a. und damit an das aktuelle Zinsumfeld an. Das Kundeninteresse an unserem Produkt im Girokontobereich ist nach wie vor groß: 2015 verzeichneten wir gegenüber dem Vorjahr ein Wachstum von mehr als 8%.

## Privatdarlehen: Volumen ausgebaut

Das allgemein niedrige Zinsniveau gaben wir auch auf der Kreditseite durch Zinssenkungen an unsere Kunden weiter. Das DKB-Privatdarlehen war damit gut am Markt positioniert. Entsprechend konnte das Volumen auf 1,0 Mrd. EUR ausgebaut werden.

## DKB-Broker: Handelsaktivität legt zu

Für Wertpapiertransaktionen boten wir im vergangenen Jahr ein neues Produkt an: Der „Broker u18“ ermöglicht nun die Eröffnung eines Depots für Minderjährige. Insgesamt verzeichneten wir eine deutlich gestiegene Handelsaktivität der Kunden. Erstmals führten wir mehr als 100.000 Depots. Das verwaltete Vermögen lag bei 1,8 Mrd. EUR.

## Co-Branding-Portfolio mit stabiler Entwicklung

Mit unseren Co-Branding-Kreditkarten bieten wir Leistungen rund um das Thema Kreditkarten in Zusammenarbeit mit strategischen Partnern an. Dazu zählen die Lufthansa oder auch die Studentenorganisation ISIC. Im Rahmen der Partnerschaft mit BMW und MINI erweiterten wir unser Produktportfolio 2015 mit der Einführung der BMW-Credit-Card- und der MINI-Credit-Card-Produktlinien. Diese Kreditkarten vereinigen die Funktion von Zahlungsmittel und Schlüssel für Fahrzeuge des Carsharing-Dienstes DriveNow. Möglich wird dies durch die Integration der modernen NFC-Technik. Verknüpft mit der neuen Karte ist eine Mitgliedschaft bei DriveNow, sodass Kunden die volle Funktionalität der Karten direkt nach Abschluss nutzen können. Die Zahl der Co-Branding-Kreditkarten stieg zum Jahresende insgesamt auf über 645.000 (Vorjahr: 615.000).

## SKG BANK AG erfolgreich auf die DKB verschmolzen

Das bisherige Tochterunternehmen SKG BANK AG wurde am 13. Juli 2015 juristisch auf die DKB verschmolzen. Die Verschmelzung ist rückwirkend zum 1. Januar 2015 wirksam. Der Geschäftsbetrieb wird unter der Firma „SKG BANK, Niederlassung der Deutsche Kreditbank Aktiengesellschaft“ fortgeführt. Die Marke SKG BANK bleibt bestehen und wird auch künftig am Markt eingesetzt. Nach der strategischen Neuausrichtung konzentriert sich die Geschäftseinheit auf das Produkt Ratenkredit.

### DKB Grundbesitzvermittlung GmbH: Vertrieb von Immobilien- und Finanzdienstleistungen

Die dem Segment Privatkunden zugeordnete DKB Grundbesitzvermittlung GmbH konzentriert sich auf den Vertrieb von Immobilien und Finanzdienstleistungen. Dies umfasst den Verkauf und die Vermietung von Immobilien an Eigentümer und Kapitalanleger für Konzernunternehmen und Dritte sowie die Vermittlung von Baufinanzierungen und Privatdarlehen für die DKB.

Der Schwerpunkt lag im Jahr 2015 auf Immobilienverkäufen und dem Investorengeschäften sowie auf der Baufinanzierungsvermittlung sowohl für die DKB als auch für Fremdbanken.

### FMP Forderungsmanagement Potsdam GmbH: Spezialistin für gekündigte Forderungen

Die FMP Forderungsmanagement Potsdam GmbH übernimmt für den Konzern den Erwerb, das Servicing sowie die Realisierung von gekündigten Forderungen.

## Segment Infrastruktur

### Deutliches Wachstum trotz erschwerter Marktbedingungen

Das Segment Infrastruktur umfasst Geschäftskunden aus den Kundengruppen „Wohnen“, „Energie und Versorgung“, „Gesundheit und Pflege“ sowie „Kommunen, Bildung, Forschung“.

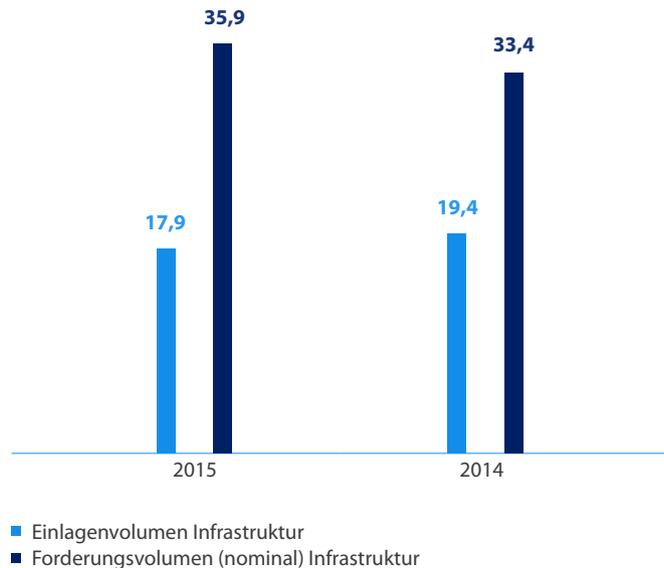
In einem wettbewerbsintensiven Umfeld konnte das Segment sein Operativgeschäft sehr erfolgreich weiterentwickeln. Das prognostizierte Wachstum im Aktivgeschäft wurde deutlich übertroffen. Zu diesem Volumenzuwachs trugen vor allem die Kundengruppen „Wohnen“, „Energie und Versorgung“ sowie „Kommunen, Bildung, Forschung“ bei.

Zentraler Motor für die gute Entwicklung blieb das Niedrigzinsumfeld. Es motivierte die Kunden vermehrt zu Kreditanfragen und in der Folge zu konkreten kreditfinanzierten Investitionen: Das Forderungsvolumen (nominal) verbesserte sich im Jahresvergleich stärker als prognostiziert um 7,6% auf 35,9 Mrd. EUR.

Die niedrigen Zinsen beschleunigten die Investitionsdynamik, drückten zugleich aber auch auf das Passivgeschäft. Das Einlagenvolumen sank um 1,4 Mrd. EUR auf 17,9 Mrd. EUR und lag damit unter der Vorjahresprognose. Der Grund waren steuerungsbedingte Abflüsse – insbesondere von Großanlegern und institutionellen Kunden, maßgeblich in den Kundengruppen „Energie und Versorgung“ sowie „Gesundheit und Pflege“.

### Einlagen- und Forderungsvolumen Infrastruktur

in Mrd. EUR



### Wohnen: leichtes Aktivwachstum trotz umfangreicher Tilgungen durch Kunden

Für Wohnungskredite blieb das Marktumfeld 2015 grundsätzlich günstig. Allerdings nutzten die Wohnungsunternehmen das günstige Zinsniveau weiterhin vermehrt dazu, Kredite zurückzuführen. Daneben blieb die Konkurrenz durch Versicherungen und andere Banken im Wohnungskreditmarkt sehr stark. Außerdem führte der allgemeine Mangel an attraktiven Anlagealternativen dazu, dass Investitionen verstärkt aus Eigenkapital getätigt wurden.

Dennoch konnte in der Kundengruppe „Wohnen“ das Forderungsvolumen auf 19,0 Mrd. EUR ausgebaut werden (Vorjahr: 18,3 Mrd. EUR). Bei den langfristigen Zusagen ging der Anteil der KfW-refinanzierten Darlehen weiter

zurück. Die Finanzierung mit Fördermitteln ist zweckgebunden und wegen des allgemein niedrigen Zinsniveaus nicht immer attraktiv.

Die Kundeneinlagen erhöhten sich zum Jahresultimo auf 4,9 Mrd. EUR (Vorjahr: 4,5 Mrd. EUR). Über den Jahresverlauf zeigte sich das Passivvolumen allerdings sehr volatil.

Die Marktdurchdringung bei Wohnungsunternehmen lag im vergangenen Jahr in den neuen Bundesländern stabil bei 88%. In den alten Bundesländern stieg der Marktanteil um 1 Prozentpunkt auf 60%. Die Basis für die Berechnung bildet der Anteil der Unternehmen im Zielkundensegment, zu denen die DKB eine Geschäftsbeziehung hat.

Das auf Verwalterkonten geführte Vermögen erhöhte sich im Berichtszeitraum um 0,5 Mrd. EUR auf 2,3 Mrd. EUR. Zum Stichtag verwalteten 6.500 gewerblich tätige Immobilienverwalter mit rund 38.500 Wohneigentümergeinschaften ihre Bestände bei der DKB.

Die Verwalterplattform ist bei den Nutzern sehr beliebt. Laut einer aktuellen Umfrage schätzen diese vor allem die einfache Kontoführung, die Kautionsverwaltung sowie das Preis-Leistungs-Verhältnis. 95% der Nutzer würden die Plattform weiterempfehlen. Inzwischen verwenden 24.000 Kunden die DKB-Verwalterplattform für das Management eigener und fremder Immobilien; darunter sind 15.700 Privatkunden.

### **Energie und Versorgung: Energiesektor investiert in erneuerbare Energien**

Die Kundengruppe „Energie und Versorgung“ war gekennzeichnet durch einen starken Wettbewerb. Dennoch entwickelte sich das Kreditgeschäft hier noch dynamischer als im Vorjahr, vor allem in den Sektoren Energie sowie Wasser- und Abwasserwirtschaft. Bei den Energieversorgern resultierten die Zuwächse zum Teil aus der Übernahme von Projektfinanzierungen im Bereich erneuerbare Energien. Ebenfalls solide wuchs der Bereich Verkehr (öffentlicher Personennahverkehr). Insgesamt stieg das Forderungsvolumen inklusive Darlehensneugeschäft auf 5,7 Mrd. EUR (Vorjahr: 4,9 Mrd. EUR). Das Einlagenvolumen lag bei 3,1 Mrd. EUR (Vorjahr: 4,1 Mrd. EUR).

Zur Kundenbindung haben wir im ersten Halbjahr 2015 ein Analyseinstrument für Stadtwerke eingeführt. Darin werden Finanzkennzahlen von Stadtwerken verglichen.

Wir sind dadurch in der Lage, unseren Kunden wertvolle Vergleichsdaten zu den wichtigsten Finanzkennzahlen an die Hand zu geben. Das Angebot kam bei den Kunden sehr gut an, sodass wir es weiterentwickeln und auch in Zukunft anbieten werden.

### **Gesundheit und Pflege: hohe Tilgungsneigung und anhaltende Investitionszurückhaltung**

Die Gesundheitswirtschaft entwickelte sich bei unveränderten Rahmenbedingungen stabil. Unser Aktivgeschäft war unter wettbewerbsintensiven Bedingungen und im anspruchsvollen Zinsumfeld von einer erhöhten Tilgungsbereitschaft geprägt. Mit Blick auf anstehende Reformvorhaben im Krankenhaus- und Pflegebereich war eine deutliche Zurückhaltung bei Investitionsvorhaben festzustellen. Im ambulanten Sektor gewannen wir weiter Neukunden hinzu, die Zahl war aber geringer als erwartet.

Infolge der erhöhten Tilgungsneigung stieg das Forderungsvolumen nur leicht um 0,6% auf 2,4 Mrd. EUR (Vorjahr: 2,4 Mrd. EUR). Die Kundeneinlagen gingen steuerungsbedingt um 0,7 Mrd. EUR auf 3,7 Mrd. EUR, insbesondere bei institutionellen Anlegern, zurück.

### **Kommunen, Bildung, Forschung: Volumenzuwachs**

Mit der Schuldenbremse von Bund und Ländern geht ein anhaltender Investitionsstau in der öffentlichen Infrastruktur einher. Dennoch gelang es, in dieser Kundengruppe Neugeschäft zu generieren und das Kreditvolumen auszubauen. Vor allem im Kreditgeschäft mit Kommunen verzeichneten wir einen Zuwachs, insbesondere bei kurzfristigen Finanzierungen. Erschwert wurde das Geschäft durch einen starken Wettbewerb und einen intensiven Margendruck. Der Bedarf am Ausbau von Betreuungsplätzen in Kindertagesstätten ist ungebrochen hoch – in erster Linie in den alten Bundesländern und in den Ballungszentren der neuen Bundesländer.

Das Forderungsvolumen der Kundengruppe „Kommunen, Bildung, Forschung“ stieg um 13,7% auf 8,9 Mrd. EUR. Der Kundenbestand wuchs über das Jahr kontinuierlich bis auf 8.500 Kunden an (Vorjahr: 8.100 Kunden). Das Einlagenvolumen beläuft sich auf nahezu unverändert 6,4 Mrd. EUR.

## Bürgerbeteiligung: großes Interesse bei Initiatoren und Bürgern

In Geschäftsfeld Bürgerbeteiligungen begleiten wir regionale Investitionen in erneuerbare Energien oder Infrastrukturmaßnahmen mit Finanzierungen, bei denen Kunden und Bürger vor Ort eingebunden werden. Dabei finanziert die DKB konkrete Projekte. Zugleich gibt es für interessierte Bürger die Möglichkeit, ein spezielles Sparprodukt der DKB zu zeichnen, das eine ideelle Beteiligung am Projekt ermöglicht.

Das Geschäftsfeld Bürgerbeteiligung entwickelte sich 2015 wie erwartet positiv. Im Jahresverlauf wurden 18 neue Bürgerbeteiligungsvorhaben abgeschlossen, vor allem aus dem Bereich Bürgerwindparks und Bürgersolarparks. Die Zahl der erfolgreich abgeschlossenen DKB-Bürgerbeteiligungsvorhaben stieg damit auf 73. Die Finanzierungen sind jeweils den betreffenden Kundengruppen zugeordnet.

## Segment Firmenkunden

### Insgesamt gute Entwicklung

Die Kreditnachfrage im Firmenkundengeschäft blieb im Jahr 2015 hoch. Das Forderungsvolumen (nominal) konnte weiter ausgebaut werden. Es stieg prognosegemäß von 11,7 Mrd. EUR auf 12,7 Mrd. EUR. Wachstumstreiber waren die Kundengruppen Umwelttechnik und Landwirtschaft. Die Einlagen nahmen um 0,4 Mrd. EUR auf 3,7 Mrd. EUR zu. Dies entsprach dem im Vorjahr prognostizierten Zuwachs.

### Einlagen- und Forderungsvolumen Firmenkunden

in Mrd. EUR



- Einlagenvolumen Firmenkunden
- Forderungsvolumen (nominal) Firmenkunden

## Umwelttechnik: leichtes Wachstum mit dem Markt

Im Geschäftsfeld Umwelttechnik herrscht ein intensiver Wettbewerb. Das Marktumfeld war geprägt von Konditionenreduzierungen und erhöhter Risikobereitschaft. Hinzu kommt, dass die Komplexität der zu finanzierenden Projekte zunahm.

Die Nachfrage nach Investitionen in Windenergie war trotz nachlassender Genehmigungen für Windkraftprojekte in einigen Bundesländern unverändert hoch. Insgesamt konnte das Wachstum sowohl bei Windenergie als auch bei Photovoltaik analog zum Markttrend beibehalten werden. Das Forderungsvolumen der Kundengruppe Umwelttechnik stieg im Geschäftsjahr nominal um 8,0% auf 7,1 Mrd. EUR. Die Kundeneinlagen legten um 0,3 Mrd. EUR auf 1,1 Mrd. EUR zu.

## Landwirtschaft und Ernährung: Kundenbasis weiter ausgebaut

Für Landwirtschaftsbetriebe waren die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen 2015 herausfordernd. Die Preisentwicklung in einzelnen Segmenten belastete die Betriebe spürbar. Insgesamt herrschte ein Angebotsüberhang bei verhaltener Nachfrage.

Die meisten Landwirtschaftsbetriebe konnten jedoch auf Reserven aus den ertragsstarken Vorjahren zurückgreifen. Das Kreditneugeschäft speiste sich vor allem aus Bodenkäufen, dem Erwerb landwirtschaftlicher Unternehmen und der Finanzierung von Stallbaumaßnahmen. Hinzu kamen stärker ausgeschöpfte Kontokorrentlinien. Das Forderungsvolumen stieg entsprechend um 14,4% auf 3,3 Mrd. EUR. Das Einlagenvolumen lag mit 1,0 Mrd. EUR auf dem Niveau des Vorjahres.

In den neuen Bundesländern konnte der bereits hohe Marktanteil ausgebaut werden. Die Zahl der begleiteten Kunden in den alten Bundesländern wuchs ebenfalls. Zum Stichtag betreute die DKB 8.300 Landwirtschaftskunden.

## Tourismus: mit konstanter Entwicklung

Das Tourismusgeschäft entwickelte sich 2015 weiter stabil. Das Forderungsvolumen blieb mit nominal 1,1 Mrd. EUR auf dem erwarteten Vorjahresniveau. Das Einlagengeschäft spielte mit 0,1 Mrd. EUR nach wie vor eine untergeordnete Rolle.

## Freie Berufe: weiterer Kundenzuwachs

Das Leistungsangebot für rechts- und steuerberatende Berufe sowie für wirtschaftsberatende, technische und naturwissenschaftliche Berufszweige trifft im Markt weiter auf eine gute Nachfrage. So wuchs die Zahl der Kunden im vergangenen Jahr auf 25.000 (Vorjahr: 23.000).

Das Forderungsvolumen liegt mit 0,9 Mrd. EUR auf dem Niveau des Vorjahres. Das Einlagenvolumen stieg im Geschäftsjahr um 8,7% auf 1,5 Mrd. EUR.

## DKB Finance GmbH: Beteiligungs- und Managementgesellschaft im DKB-Konzern

Als organisatorisch eigenständig geführte Beteiligungs- und Managementgesellschaft übernimmt die DKB Finance GmbH mit ihrer Tochter MVC Unternehmensbeteiligungs GmbH Unternehmen und Objektbeteiligungen zur Reduzierung von Vermögensschäden. Daneben generiert sie durch gezieltes Asset-Management in verschiedenen Bereichen Wertsteigerungspotenziale für die DKB-Gruppe und deren Kunden, indem sie Projekt- und Wachstumsfinanzierungen bereitstellt.

Die Schwerpunkte lagen 2015 auf der Sicherheitenverwertung aus Debt-Equity-Swap-Transaktionen und auf dem Gebiet Landwirtschaft und Ernährung. Daneben finanzierte die Gesellschaft Bürgerbeteiligungsprojekte und EEG-basierte Projekte.

Im Rahmen der Verschmelzung der SKG BANK AG auf die DKB wurden im vergangenen Jahr die ausgegebenen Genussscheine vollständig zurückgezahlt.

## Segment Finanzmärkte

### Liquiditätsbestand weiter erhöht

Zur weiteren Stärkung unseres aufsichtsrechtlichen Liquiditätspuffers vergrößerten wir 2015 den Bestand an hochliquiden Wertpapieren gemäß den Definitionen der Kapitaladäquanzverordnung um netto 1,0 Mrd. EUR auf 5,2 Mrd. EUR zum Jahresende.

Zum Jahresende lag die Neubewertungsrücklage leicht über dem Startwert des Jahres 2015. Detailangaben dazu finden sich im Konzernanhang.

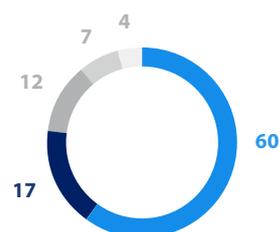
Trotz des im Berichtszeitraum volatilen Rentenmarkts wurden durch eine defensive Ausrichtung des Wertpapierbestands starke Ausschläge in den Marktwerten vermieden.

## Refinanzierung

Die wesentlichen Säulen der Refinanzierung im DKB-Konzern sind die Kundeneinlagen, die Emission von Pfandbriefen sowie das Fördergeschäft.

### Unsere Refinanzierungsquellen

in %



- Kundeneinlagen
- Fördergeschäft
- Pfandbriefe
- Sonstige Verbindlichkeiten
- Eigenmittel

Bei den Kundeneinlagen verbuchten wir im Geschäftsjahr ein leichtes Wachstum: Sie stiegen um 1,2 Mrd. EUR auf 48,6 Mrd. EUR.

Die Pfandbriefemissionen der DKB beliefen sich auf 1,9 Mrd. EUR. Die Ratingagentur Moody's bewertet sowohl die von der DKB emittierten Öffentlichen Pfandbriefe als auch die Hypothekenpfandbriefe mit der Bestnote „Aaa“.

Das Gesamtvolumen des Neugeschäfts mit Förderinstituten stieg im Jahr 2015 um 0,1 Mrd. EUR auf 2,2 Mrd. EUR. Der Bestand an Programmkrediten und Globaldarlehen insgesamt lag zum Jahresende 2015 bei 13,1 Mrd. EUR.

## Ratings der DKB

	Öffentliche Pfandbriefe	Hypothekendarlehen	Unternehmens- bzw. Emittenten-Rating (ungedekte Anleihen)
Moody's-Rating	Aaa	Aaa	–
oekom-Rating	–	–	B– (Prime-Status)
imug-Rating	sehr positiv (A)	positiv (B)	neutral (CCC)

## Die Einbindung von Fördermitteln ist fester Bestandteil des Kreditvergabeprozesses – die Partner der DKB



## Segment Nicht-Kerngeschäft

### Abbauaktivitäten fortgesetzt

Der Abbau der dem Nicht-Kerngeschäft zugeordneten Geschäftstätigkeiten wurde 2015 wie geplant fortgeführt. Die wesentlichen Maßnahmen waren die Rückführung bzw. Tilgung von Krediten sowie Ablösungen in Verbindung mit erfolgreichen Verwertungen.

Das Forderungsvolumen im Segment lag zum Stichtag bei 0,7 Mrd. EUR und damit unter dem Vorjahreswert in Höhe von 0,8 Mrd. EUR.

### Erfolgreiche Beteiligungsveräußerung und Fortschritte bei Restrukturierung

2014 hat der DKB-Konzern im Rahmen eines strukturierten Bieterverfahrens seine Anteile an der Stadtwerke Cottbus GmbH veräußert. Die Übertragung der DKB-Anteile erfolgte sukzessive in 3 Teilschritten. Nach der Veräußerung der ersten Tranche 2014 folgten 2015 die Tranchen 2 und 3.

Die DKB Wohnungsbau und Stadtentwicklung GmbH mit ihren wesentlichen Tochterunternehmen DKB Wohnen GmbH und Bauland GmbH konzentrierte sich 2015 weiter auf die Restrukturierung der Gesellschaften. Die wesentliche Aufgabe der Gesellschaften besteht darin, das Altgeschäft der Baumanagementunternehmen abzuwickeln und die im Geschäftsfeld verbliebenen Aktivitäten erfolgreich abzuwickeln. 2015 konnten die Maßnahmen erfolgreich fortgeführt werden. Das im Jahr zuvor erworbene Objekt „Bärenschanze“ in Nürnberg wurde im Berichtszeitraum veräußert.

### Segment Sonstiges

Unter „Sonstiges“ behandeln wir übergreifende Geschäftsvorfälle sowie Ergebnisbeiträge, die nicht verursachungsgerecht auf die Segmente verteilt werden können. Dies sind unter anderem der zentrale Verwaltungsaufwand und der Ergebnisbeitrag der DKB Service GmbH.

## DKB Service GmbH

Die Tätigkeitsfelder der DKB Service GmbH sind die Bearbeitung von Backoffice-Aufgaben für den DKB-Konzern, die Abwicklung des standardisierbaren Massengeschäfts für die DKB-Produkte sowie das Erbringen von Dienstleistungen für die Konzerngesellschaften. Dies sind insbesondere Dienstleistungen des Facility-Managements und der IT, der Personalverwaltung und -abrechnung sowie des Rechnungswesens. Den Großteil der Dienstleistungen erbrachte die DKB Service GmbH auch 2015 für die DKB.

## Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren haben einen hohen Stellenwert für uns. Um unsere diesbezüglichen Ziele zu erreichen, stehen für uns keine quantitativen Kennzahlen, sondern zahlreiche Maßnahmen im Vordergrund.

Insbesondere durch die nachfolgend dargestellten Maßnahmen konnten wir im Jahr 2015 unsere Ziele in Bezug auf

- unsere Mitarbeiter – deren Zufriedenheit, Fortbildungsstand und Gesundheit –,
- unsere Kunden – deren Zufriedenheit durch Produkte, Qualität und Innovationen – und
- unsere Nachhaltigkeitsleistung

erreichen.

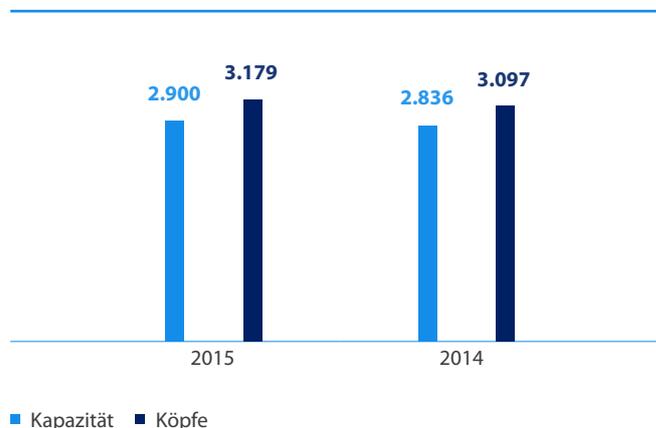
### Mitarbeiter

#### Zahl der Mitarbeiter weiter gestiegen

Im Geschäftsjahr 2015 beschäftigte der DKB-Konzern durchschnittlich 2.900 Mitarbeiter (Kapazitäten) und damit 2,3% mehr als im Vorjahr. Auf das Mutterunternehmen entfielen im vergangenen Jahr 1.494 Mitarbeiter (Vorjahr: 1.359).

Offene Positionen haben wir auch 2015 bevorzugt mit qualifizierten Mitarbeitern aus dem Konzern besetzt. Für Positionen, die Spezialkenntnisse erfordern, rekrutieren wir vermehrt auch aus dem externen Umfeld.

#### Mitarbeiterzahl Konzern



Wie bereits in den Jahren zuvor richten wir bei der Nachwuchsarbeit unser besonderes Augenmerk auf die Arbeit mit Hochschulabsolventen.

Im Jahr 2015 wurden 11 Hochschulabsolventen als Direkt-einsteiger eingestellt. Zudem wurden aus dem Traineejahrgang, der im Herbst 2014 begann, im vergangenen Jahr 5 neue Mitarbeiter in das Unternehmen aufgenommen. Nach dem guten Erfolg des Auftaktjahres startete 2015 ein neuer Traineejahrgang mit 8 Teilnehmern.

Neben den festen Arbeitsverhältnissen beschäftigt die DKB auch Werkstudenten und Praktikanten in befristeten Arbeitsverhältnissen. Um unsere Attraktivität als Arbeitgeber zu unterstreichen und potenzielle Leistungsträger an uns zu binden, fördern wir junge Erwachsene zudem in breitem Umfang über Deutschlandstipendien.

Der Altersdurchschnitt betrug im vergangenen Jahr 42,5 Jahre (Vorjahr: 42,1 Jahre). Der Anteil der Arbeitnehmer unter 30 Jahre lag bei 12,1% (Vorjahr: 13,2%). Die durchschnittliche Betriebszugehörigkeit im Konzern lag bei 7,9 Jahren (Vorjahr: 7,4 Jahre).

## Mitarbeiter der SKG BANK AG rechtlich umgliedert

Zum 13. Juli 2015 wurde die ehemalige Tochter SKG BANK AG auf die Muttergesellschaft DKB verschmolzen. Mit dieser Organisationsänderung ging ein Betriebsübergang nach § 613a BGB einher. Die ehemaligen Mitarbeiter der SKG BANK werden im DKB-Konzern überwiegend im Privatkundengeschäft eingesetzt.

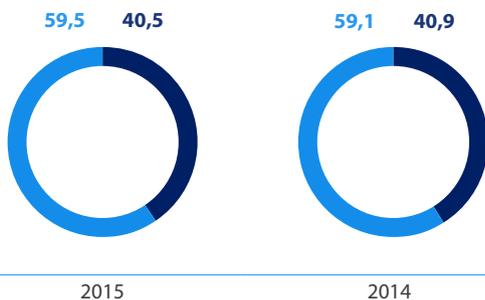
## Moderne Arbeitszeitmodelle und Chancengleichheit werden gefördert

Über die weitere Flexibilisierung der Arbeitszeit haben wir 2015 das Thema „Vereinbarkeit von Beruf und Familie“ weiter vorangebracht. Seit 2015 arbeiten neben der 1. Managementebene auch alle Mitarbeiter der 2. Managementebene der Muttergesellschaft DKB in dem Modell der Vertrauensarbeitszeit.

Das Modell der Jobrotation im DKB-Konzern, aber auch mit der BayernLB, wurde im vergangenen Jahr erfolgreich fortgesetzt. Der zeitlich begrenzte Arbeitsplatztausch fördert das gegenseitige Verständnis, übergreifendes Denken und die Zusammenarbeit im Konzern.

## Geschlechterverteilung im DKB-Konzern

in %



■ Frauen ■ Männer

Der DKB-Konzern legt großen Wert auf das Thema Chancengleichheit. Die Geschlechterverteilung lag im Jahr 2015 bei 59,5 % Frauen und 40,5 % Männern. Um die Chancengleichheit im DKB-Konzern noch weiter zu erhöhen und insbesondere Frauen in Führungspositionen zu fördern, wurden gemäß § 111 Abs. 5 AktG iVm. dem Gesetz zur

gleichberechtigten Teilhabe von Frauen und Männern an Führungspositionen Zielgrößen auf den jeweiligen Ebenen verbindlich definiert:

### Zielgrößen Aufsichtsrat

Der Aufsichtsrat der DKB besteht derzeit aus 16 Mitgliedern, darunter 3 Frauen. Dies entspricht einem Frauenanteil von 18,75 %. Der Aufsichtsrat strebt bis zum 30. Juni 2017 eine Steigerung des Frauenanteils auf 25 % an. Da auf DKB und DKB Service GmbH zusammen der weit überwiegende Teil der Konzernbelegschaft entfällt, sind im Folgenden die Werte für beide Gesellschaften angeführt:

### Zielgrößen Geschäftsleitung/1. und 2. Managementebene

Der Vorstand der DKB besteht aus 5 männlichen Mitgliedern, weshalb aktuell der Frauenanteil bei 0 % liegt. Die Festlegung einer Zielgröße ist aufgrund der über den 30. Juni 2017 hinausgehenden Bestellung der Vorstände derzeit nicht möglich. In der DKB Service GmbH sind 2 von 3 Geschäftsführungspositionen mit Frauen besetzt, sodass bereits ein Frauenanteil von 66,6 % besteht. Ziel ist es, nicht unter die Zielgröße von 30 % zu fallen.

Der Anteil von Frauen in den leitenden Führungspositionen liegt derzeit bei der DKB AG bei 11,9 % und soll perspektivisch bis zum 30. Juni 2017 auf 16 % ansteigen. Die DKB Service GmbH hat einen Frauenanteil von 30,8 %, welcher nicht unter 30 % fallen soll.

Auf der 2. Managementebene liegt der Frauenanteil derzeit bei der DKB AG bei 33,6 %, Ziel ist eine Steigerung bis zum 30. Juni 2017 auf 34 %. Die DKB Service GmbH hält einen Frauenanteil von 47,6 %, welcher ebenfalls nicht unter 30 % fallen soll.

## Freiwillige Sozialleistungen für Mitarbeiter

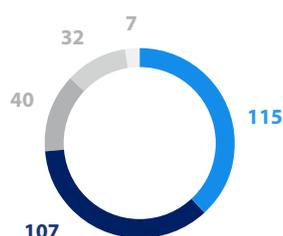
Wir bieten unseren Mitarbeitern freiwillige (und übertarifliche) Sozialleistungen, Zuschüsse für Versicherungen oder Kinderbetreuung und Leistungen zur Altersvorsorge. Im Rahmen eines Service für Familien können sich Mitarbeiter über einen festen Vertragspartner kostenfrei Beratung einholen, zum Beispiel bei Fragen der Kinderbetreuung oder der Pflege Angehöriger. Das Unternehmen ist Ansprechpartner für alle Lebenslagen (privat oder beruflich), berät aber auch konkret bei der Wahl der optimalen Betreuungsform, vermittelt passende Kinderbetreuungslösungen und leistet schnelle Hilfe bei Betreuungsengpässen.

Darüber hinaus können die Beschäftigten der DKB und ihrer 100%igen-Tochtergesellschaften Genusscheine erwerben und so am Erfolg der Bank partizipieren. Die Genusscheine tragen eine 4%ige Grundverzinsung und einen in Abhängigkeit von der Cost Income Ratio variablen Zinsaufschlag.

### Wissens- und Kompetenzausbau besitzen hohe Relevanz

Wir geben unseren Mitarbeitern umfassend Gelegenheit, sich fachlich und persönlich weiterzuentwickeln: Dazu bietet die DKB MANAGEMENT SCHOOL zahlreiche Seminare, Kompetenztrainings, Fachweiterbildungen und Workshops an. 2015 fanden im Konzern 301 Seminarveranstaltungen statt, an denen insgesamt 1.956 Mitarbeiter und Führungskräfte teilnahmen. 358 Mitarbeiter und Führungskräfte nutzten externe Seminare mit insgesamt 868 Schulungstagen. Im Durchschnitt bildete sich ein Mitarbeiter bei uns im vergangenen Jahr 2,4 Tage weiter.

#### Seminare in der DKB MANAGEMENT SCHOOL



- Fachwissen
- Kompetenztraining
- Führung
- Beruf und Gesundheit
- Sonstige

Das Weiterbildungsprogramm 2015 hatte den Schwerpunkt „Zusammenarbeit und Teamgeist fördern“. Die Schlüsselkompetenzen Offenheit für Veränderungen, Teamarbeit, Verhandlungsgeschick, Transferdenken, Selbstorganisation und Neukundenakquise wurden über Kompetenz- und Führungsseminare weiter ausgebaut. Mit verschiedenen Formaten zur Vermittlung von Fachwissen wurden aktuelle Themen und Trends in den Märkten vertieft, Best-Practice-Lösungen ausgetauscht oder

Spezialwissen vertieft. Im Jahr 2015 entfielen allein 3.126 Schulungstage auf fachliche Weiterbildungen.

### Gesundheitsmaßnahmen ausgebaut

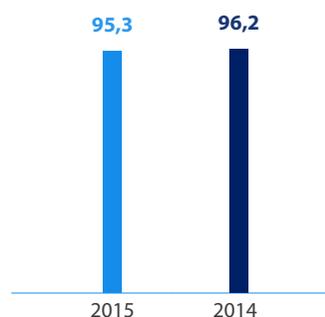
Im Blickpunkt unseres Gesundheitsmanagements steht das Schaffen präventiver Strukturen und Maßnahmen zur Gesundheitserhaltung. Darüber hinaus können unsere Mitarbeiter – und neben ihnen auch ihre Freunde und Familienangehörigen – vielfältige Workshops mit gesundheitlicher Ausrichtung sowie Bewegungsangebote nutzen. Die Gesundheitsquote im DKB-Konzern ist nach wie vor sehr hoch: 2015 lag sie bei 95,3%. Die Gesundheitsquote ergibt sich aus dem Anteil der krankheitsbedingten Fehltag zu den Gesamttagen.

Seit 2012 haben 33 DKB-Mitarbeiter das Angebot genutzt, über eine Fachhochschule nebenberuflich die Qualifikation „Gesundheitscoach“ zu erwerben. Die ausgebildeten Mitarbeiter sind an allen Standorten der DKB im Einsatz. Sie wirken dort als Multiplikatoren zur Förderung der betrieblichen Gesundheit, indem sie in Kooperation mit ausgewählten Partnern standortspezifische Maßnahmen umsetzen.

Auch im vergangenen Jahr wurden in Zusammenarbeit mit Gesundheits- und Betreuungszentren Impfungen sowie medizinische Gesundheitschecks auf freiwilliger Basis durchgeführt.

#### Gesundheitsquote

in %



2015 führten wir für alle Mitarbeiter der DKB eine Gesundheitsaktion zum Thema Stressprävention durch. Im Rahmen der Aktion untersuchten Sportwissenschaftler der Hochschule für Gesundheit und Sport, Technik und Kunst aus Berlin die Mitarbeiter kostenfrei und gaben individuelle Empfehlungen.

### Regelmäßige externe Evaluierungen

Die Themen Mitarbeitergesundheit und Mitarbeiterzufriedenheit lassen wir in der DKB regelmäßig extern evaluieren: Im Jahr 2015 führte ein externes Beratungsunternehmen

eine umfassende Mitarbeiterbefragung zum Thema Unternehmenskultur durch. Zudem haben wir im Dezember 2014 unser betriebliches Gesundheitsmanagement im Rahmen des „Corporate Health Award“ reauditieren lassen.

→ **Weitere Infos:** [www.dkb.de/gesundheitsbericht](http://www.dkb.de/gesundheitsbericht)

## Kunden

### Produkte, Qualität, Innovation richten sich voll auf den Kunden aus

Um in einem intensiven Wettbewerb mit einer zunehmenden Zahl von direkten und mittelbaren Marktteilnehmern unsere Position bzw. unsere Vorsprünge zu halten, entwickeln wir unsere Produkte und Leistungen permanent weiter. Ansatz und Ziel ist es dabei immer, das Nutzererlebnis für unsere Kunden zu verbessern. Bei der Weiterentwicklung unserer Produkte und Leistungen konzentrieren wir uns konsequent auf die ausgewählten Geschäftsfelder.

Wir streben eine sehr hohe Kundenzufriedenheit an. Dazu setzen wir im Privatkundenbereich auf den Ausbau digitaler Services mit einem Mehrwert für den Kunden mit dem Ziel einer möglichst intuitiven Nutzung unserer Produkte und Leistungen. Gegebenenfalls gehen wir dazu langfristige Kooperationen ein – sowohl auf der Technologie- als auch auf der Produktseite.

Als Geschäftsbank für Kommunen und mittelständische Unternehmen ist es unser Anspruch, unsere Kunden auf hohem Niveau zu beraten. Dabei hilft uns unser großes Branchenwissen. Dieses stellen wir sicher, indem wir in unseren Kundenteams Fachspezialisten einsetzen, zum Beispiel Agrar- und Bauingenieure, Verfahrens- und Umwelttechniker. Zudem kooperieren wir innerhalb der jeweiligen Regionen und Branchen mit Fachverbänden, Förderbanken und wissenschaftlichen Einrichtungen.

### Zahlreiche Verbesserungen und Neuerungen

Auch im Jahr 2015 haben wir unsere Bankdienstleistungen verbessert: So können unsere Kunden unsere Website seit November 2015 bequem mit unterschiedlichen Endgeräten ansteuern und erhalten eine Display-Ansicht, die zu ihrem jeweils genutzten Endgerät passt. Diese endgeräteoptimierte Darstellung (responsives Design)

verbessert die Nutzerfreundlichkeit vor allem auf den mobilen Geräten erheblich.

Mit dem FinTech-Unternehmen FinReach gingen wir im vergangenen Jahr eine Partnerschaft ein. Mit der neuen Technologie von FinReach wird der Kontowechsel für einen Neukunden noch einmal deutlich erleichtert.

Gemeinsam mit der BMW Bank und MasterCard geben wir die neue Generation der BMW- und MINI-Kreditkarten heraus. Die Karten dienen als kontaktloses Zahlungsmittel und zugleich als Autoschlüssel für Fahrzeuge des Carsharing-Dienstes DriveNow. Auf den Karten befindet sich ein Chip, der die Near-Field-Communication-Technologie (NFC) unterstützt. Über diesen Chip wird neben dem Bezahlen auch die Funkschlüsselfunktionalität realisiert.

Die DKB hat frühzeitig auf die neueste NFC-Technologie gesetzt. So verfügt mittlerweile ein Großteil der ausgegebenen DKB-VISA-Cards (90%) über VISA payWave. payWave ist eine innovative Möglichkeit zum kontaktlosen Bezahlen. Bei Beträgen bis 25 EUR muss lediglich die Karte an das Lesegerät gehalten werden, eine Bestätigung mittels PIN bzw. Unterschrift ist nicht nötig. Eine sichere Abwicklung wird dadurch gewährleistet, dass bei jedem Bezahlvorgang ein dynamischer Code erzeugt wird. Vorteile für die DKB-Kunden ist ein schnellerer und bequemerer Bezahlvorgang, bei dem die Suche nach Kleingeld entfällt.

Anlass für Sonderaktionen gab das 25-jährige Jubiläum der DKB. Unter dem Motto „Wir feiern und belohnen Ihre Treue“ führten wir zahlreiche Kundenaktionen durch – mit Zinsvorteilen bei Privatdarlehen, Gebührenvorteilen bei Wertpapiertransaktionen und Möglichkeiten zum Sammeln von DKB-Punkten, die entsprechend nutzenbringend im DKB-Club eingelöst werden können.

Zur Pflege unserer Kunden im Bereich Energie und Versorgung führten wir im ersten Halbjahr 2015 ein Analyseinstrument für Stadtwerke ein. Es vergleicht Finanzkennzahlen von Stadtwerken und vermittelt einen konzentrierten Überblick über die Branche. Das Instrument wurde in den ersten Monaten sehr gut angenommen.

Für die Segmente Infrastruktur und Firmenkunden bieten wir seit Juli 2015 in Kooperation mit der Deutschen Leasing ein neues Leasingprodukt an, über das die Kunden Anschaffungen schnell und eigenkapitalschonend finanzieren können: Bis zu einer Investitionssumme von

150.000 EUR erfolgt die Finanzierungsentscheidung innerhalb eines Werktags.

Im Berichtsjahr hat die DKB das neue Veranstaltungsformat „DKB-Zukunftsforum“ eingeführt. Referenten aus Wirtschaft, Wissenschaft und Forschung geben einen Ausblick auf wichtige Fragestellungen der Zukunft und zeigen

Lösungswege auf. Teilnehmer sind Vorstände und Geschäftsführer aus den unterschiedlichen Kundengruppen der DKB. 2015 fanden 2 Zukunftsforen statt. Die Themen waren „Strategien für die Arbeitswelt von morgen“ und „Zukunftsfähige Unternehmen – nachhaltig, wirtschaftlich, sozial engagiert“.

### Enge Zusammenarbeit mit Fachverbänden – die Partner der DKB



## Nachhaltigkeit

### Eine nachhaltigkeitsorientierte Unternehmenspolitik

Für die DKB führt der Weg zu einer nachhaltigen Steigerung des Unternehmenswerts über die sinnvolle Verbindung von ökonomischen, ökologischen und sozialen Zielen. Aus diesem Grund arbeitet das Unternehmen daran, die Nachhaltigkeitsleistung kontinuierlich zu verbessern. Das bedeutet:

- die Ausrichtung auf nachhaltige Bankprodukte,
- eine bestmögliche Berücksichtigung und Unterstützung der sozialen Bedürfnisse der Mitarbeiter,
- die Übernahme sozialer Verantwortung durch Beteiligung an sozialen, nutzenstiftenden Projekten,
- das Minimieren der umweltbeeinträchtigenden Auswirkungen der Geschäftstätigkeit und
- die Dialogpflege mit den unterschiedlichen Anspruchsgruppen über nachhaltige Themen als Chance zur eigenen Weiterentwicklung und Beitrag zur nachhaltigen Entwicklung der Gesellschaft.

### Regelmäßiges Rating durch imug und oekom

Zur Unterstreichung der Ernsthaftigkeit, mit der wir das Thema Nachhaltigkeit betreiben, aber auch als Signal für den nachhaltigkeitsorientierten Kapitalmarkt, unterziehen wir uns regelmäßig entsprechenden Ratings. So prüfen die Nachhaltigkeits-Ratingagenturen imug und oekom die DKB auf die Einhaltung von Nachhaltigkeitsstandards, das Vorhandensein und die Einhaltung von selbstgegebenen Richtlinien sowie auf spezielle, zur Geschäftstätigkeit des Unternehmens passende Maßnahmen.

Beim Nachhaltigkeitsrating von oekom research ist die DKB derzeit alleiniger „Industry Leader“ und wurde mit einem „B-“ bewertet. Dies ist die höchste Note unter allen gerateten deutschen Geschäfts-, Landes- und Regionalbanken. Dieses Corporate Rating bedeutet zugleich den „Prime-Status“ und zum Zeitpunkt der Label-Vergabe die Einstufung als erstes und derzeit einziges dieser Institute in die Kategorie „good“.

Ausschlaggebend für das sehr gute Abschneiden waren das geringe Risikoniveau der Bank in Bezug auf Kontrollen und sogenannte ESG-Risiken (Umwelt, Soziales und Unternehmensführung), die Leistungen als Arbeitgeber und die nachhaltige Ausrichtung der Kreditvergabe. Die DKB finanziert seit 1996 Windparks und Solaranlagen und verfügt über eines der größten Kreditportfolios (rund 9 Mrd. EUR) bei erneuerbaren Energien in Deutschland.

Die Nachhaltigkeits-Ratingagentur imug sieht die Stärken der DKB unter anderem bei „socially responsible products“, der Umweltberichterstattung, der Arbeitsplatzsicherheit, der Chancengleichheit für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie bei der Zusammenarbeit mit Förderbanken.

imug bewertet auch die Öffentlichen Pfandbriefe sowie die Hypothekendarlehen der DKB: Erstere mit dem Rating „sehr positiv (A)“, Letztere mit dem Rating „positiv (B)“.

### Engagement für die Gesellschaft

Die DKB bündelt wesentliche Teile ihres gesellschaftlichen Engagements in der im Jahr 2004 gegründeten DKB STIFTUNG für gesellschaftliches Engagement. Die DKB STIFTUNG initiiert und fördert eigenständig Projekte in den Bereichen Bildung und Erziehung, Umwelt-, Natur- und Landschaftsschutz, Kinder-, Jugend- und Altenhilfe, Denkmalpflege sowie Kunst und Kultur.

Die DKB STIFTUNG unterhält ein eigenes Integrationsunternehmen, das seit mehr als 5 Jahren regulär am 1. Arbeitsmarkt agiert und in Brandenburg zu den größten Einrichtungen mit dieser Ausrichtung zählt. An den Stiftungsstandorten Liebenberg und Gnewikow arbeiten heute mehr als 160 Menschen mit und ohne Leistungseinschränkungen. Die Stiftung gibt dort auch jungen, zum Teil sozial benachteiligten Menschen durch eine Ausbildung einen Start für den Einstieg in das Berufsleben. Im Jahr 2015 hat das Unternehmen 2 neue Gebäude bezogen: ein Werkstattgebäude mit einer modernen Fertigungshalle und ein Sozialgebäude.

2015 kamen täglich mehrere Tausend Geflüchtete nach Deutschland. Die DKB STIFTUNG nahm ab November 2015 im stiftungseigenen Jugenddorf in Gnewikow Familien und Mütter mit Kindern (insgesamt 80 Personen) auf. Sie wurden von geschultem Personal betreut und durch verschiedene Maßnahmen in das Leben in Deutschland

integriert. DKB-Mitarbeiter unterstützten die Aktion durch Corporate Volunteering und Sachspenden.

→ **Weitere Infos:** [www.dkb.de/stiftungs-jahrbuch](http://www.dkb.de/stiftungs-jahrbuch)

Die DKB verzichtet traditionell auf Weihnachtsgeschenke und setzt stattdessen auf Spenden. Im Jahr 2015 initiierte die DKB die Crowdfunding-Aktion „Nachwuchshelden“. 22 nachhaltige und gesellschaftlich verantwortungsvolle Kinder- und Jugendprojekte warben auf der Crowdfunding-Plattform Startnext um finanzielle Unterstützung. In nur 6 Wochen wurden über 32.000 EUR eingesammelt. Die DKB brachte zusätzlich einen Fördertopf in Höhe von 25.000 EUR ein, mit dem Projekte unterstützt wurden, die zwar Spender gefunden hatten, aber nicht genug, um die notwendigen Zielsummen auszubringen. Auf diese Weise konnten Projekte, die es sonst nicht geschafft hätten, doch noch realisiert werden. Insgesamt wurden 57.000 EUR an 12 Kinder- und Jugendprojekte verteilt. Zudem ermöglichte die DKB allen teilnehmenden 22 Initiativen jeweils eine 5-Tage-Reise für 30 Personen in die Jugenddörfer der DKB Stiftung in Naumburg oder Gnewikow.

## Innerbetrieblicher Umweltschutz

Das Engagement für den innerbetrieblichen Umweltschutz gehört zum Selbstverständnis der DKB. Sie ist bestrebt, ihre direkten Umwelteinflüsse kontinuierlich zu optimieren und damit verbunden für alle Standorte des DKB-Konzerns eine Reduzierung der CO<sub>2</sub>-Emissionen, des Energieeinsatzes, des Wasser- und Papierverbrauchs, der Dienstreisen und des Abfallaufkommens zu erreichen. Dabei folgt die DKB seit 2011 im Grundsatz der europäischen „Environmental Management and Audit Scheme (EMAS)“-Verordnung.

Im Jahr 2015 erweiterte die DKB mit der Validierung eines Standortes in Potsdam ihren EMAS-Konsolidierungskreis. Die nunmehr 7 Objekte wurden nach EMAS validiert und nach ISO 14001 zertifiziert. Somit arbeiten rund 50% der Mitarbeiter des DKB-Konzerns in nach EMAS III validierten Immobilien, und auch alle weiteren genutzten Liegenschaften werden betriebsökologisch nach demselben Umweltmanagementsystem geführt.

Die DKB bezieht zu 100% Strom aus zertifizierter Wasserkraft. Als Stromeigenerzeuger werden jährlich mit Photovoltaikanlagen auf DKB-Gebäuden etwa 80.000 kWh Strom produziert. Dadurch und mittels weiterer Maßnahmen konnte die DKB ihre CO<sub>2</sub>-Emissionen pro Mitarbeiter gegenüber 2010 mehr als halbieren.

→ **Weitere Infos:** [www.dkb.de/umwelterklaerung](http://www.dkb.de/umwelterklaerung)

### Entwicklung Kernindikatoren der EMAS-Standorte

Pro Mitarbeiter	2010	2011	2012	2013	2014
Strom in MWh	1,89	1,83	1,71	1,65	1,58
Heizung in MWh	2,57	2,17	1,91	1,69	1,26
Wasser in l	6.583	6.625	6.401	6.093	7.472
Papierverbrauch in kg	83,8	47,8	48,1	45,5	41,4
Abfall in kg	299,5	243,2	142,3	144,4	236,2
Dienstreisen in km	3.699	3.920	3.795	3.657	2.848
Brutto Treibhausgasemissionen von CO <sub>2</sub> -Äquivalenten in kg	2.029	1.926	1.308	1.002	825

Die Zahlen der obigen Tabelle werden u. a. anhand der Betriebskostenabrechnungen erhoben. Diese lagen für das Jahr 2015 noch nicht vor.

# Ausblick

## Erwartete Entwicklung der Rahmenbedingungen

### Deutsche Wirtschaft bleibt auf gutem Kurs

Nachdem sich der Zuwachs der gesamtwirtschaftlichen Produktion zuletzt etwas abgeschwächt hat, zeichnet sich für 2016 ein merklich erhöhtes Expansionstempo ab. Besonders im Dienstleistungssektor sind die Wachstumserwartungen so hoch wie seit dem Wiedervereinigungsboom nicht mehr. Für das Jahr 2016 erwartet die Bundesbank in ihrem Monatsbericht Dezember ein Wachstumsplus von 1,8% mit leicht steigender Tendenz. Hauptträger des Wachstums bleibt der private Konsum, dessen Zuwächse sich aus kräftigen Einkommensanstiegen der privaten Haushalte nähren. Die Unternehmensinvestitionen werden in einem extrem günstigen Finanzierungsumfeld weiter expandieren.

Die Beschäftigungsentwicklung bleibt positiv und dürfte von Lohnzuwächsen begleitet werden. Nach Prognose der Bundesbank wird die Arbeitslosenquote auf 6,4% verharren.

### Bedingungen für Anziehen der Inflation verbessern sich

Der Anstieg der Verbraucherpreise wird sich nach Einschätzung der Experten der Bundesbank verstärken, da die Rohölnotierungen ihre inflationsdämpfende Wirkung nach und nach verlieren dürften. So dürfte die Teuerungsrate auf 1,1% im laufenden Jahr und 2,0% im Jahr 2017 steigen.

Wir gehen davon aus, dass die EZB die Leitzinsen weiterhin auf einem niedrigen Niveau belässt. Für den Dollar-Raum erwarten wir moderat steigende Zinsen.

Gemäß Dezemberbeschluss der Europäischen Zentralbank werden die Notenbanken des Eurosystems bis mindestens Ende März 2017 Wertpapiere erwerben, und damit länger als bisher geplant. Im Zuge der Verlängerung des Programms wird das Eurosystem nun auch Schuldtitel von Regionen und Kommunen kaufen und Erträge aus fällig werdenden Wertpapieren reinvestieren. Voraussichtlich wird das Kaufprogramm die Renditen im Jahr 2016 auf einem vergleichsweise niedrigen Niveau halten.

Angesichts der insgesamt nach wie vor schwer einschätzbaren Gesamtsituation stehen die nachfolgenden Ausführungen zur erwarteten Entwicklung des Konzerns unter dem Vorbehalt, dass sich sowohl die allgemeinen politischen als auch die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen nicht wesentlich ändern.

## Erwartete Entwicklung des Konzerns

### Stabilisierung des Geschäfts auf einem weiterhin hohen Niveau

Bei den Finanzdaten gehen wir von einer Stabilisierung des guten Niveaus aus.

Konzern	Ist 2015	Prognose 2016
		<b>Niveau von 2015</b>
<b>Zinsüberschuss</b>	790 Mio. EUR	Aufgrund des stabilen Aktivgeschäfts auf einem hohen Niveau planen wir ein Ergebnis, das auf dem Niveau des Vorjahres liegt.
		<b>Besser als 2015</b>
<b>Risikovorsorge</b>	144 Mio. EUR	Bei der Risikovorsorge gehen wir aufgrund eines erwarteten Rückgangs der zu bildenden Risikovorsorge im Nicht-Kerngeschäft von einem leicht unter dem Vorjahr liegenden Wert aus.
		<b>Besser als 2015</b>
<b>Ergebnis vor Steuern</b>	236 Mio. EUR	Für 2016 rechnen wir mit Belastungen aus der Interchange-Regulierung, die seit dem Dezember 2015 eine europaweite Deckelung für das Interbankenentgelt vorsieht, sowie mit erhöhten Verwaltungsaufwendungen, insbesondere zur Umsetzung regulatorischer Anforderungen. Diese Belastungen planen wir durch Wachstum und Profitabilität unseres Kerngeschäfts zu kompensieren. Unter Berücksichtigung des erfolgswirksamen Effektes aus dem 2016 anstehenden Vollzug der Übernahme der Visa Europe Limited durch die Visa Inc. erwarten wir eine Ergebnissteigerung um 100 bis 130 Mio. EUR gegenüber 2015.
		<b>Leichte Steigerung gegenüber 2015</b>
<b>Bilanzsumme</b>	73,4 Mrd. EUR	Wir rechnen für 2016 aufgrund des von uns geplanten Wachstums in den Marktsegmenten mit einer leichten Steigerung.
		<b>Besser als 2015</b>
<b>ROE</b>	9,6%	Trotz der Stärkung der Kapitalbasis als Bezugsgröße für den ROE planen wir für 2016 aufgrund des erfolgswirksamen Effektes aus dem Vollzug der Übernahme der Visa Europe Limited mit einem ROE über 10%.
		<b>Besser als 2015</b>
<b>CIR</b>	48,0%	Trotz erhöhter Verwaltungsaufwendungen und der Belastungen aus der Interchange-Regulierung planen wir für 2016 aufgrund des erfolgswirksamen Effektes aus dem Vollzug der Übernahme der Visa Europe Limited mit einer CIR unterhalb von 48%.

## Vorbereitung auf zahlreiche regulatorische Neuerungen

Die DKB bereitet sich auf zahlreiche regulatorische Neuerungen vor, die für die Jahre 2016 und 2017 anstehen:

- Mithilfe der globalen Standards für automatischen Informationsaustausch (Automatic Exchange of Information – AEOI) ist ab 2016 die Besteuerung anhand eines Steuerdatenaustauschs sicherzustellen.
- In der EU ist ein Steuerdatenaustausch ab 2017 für das Meldejahr 2016 vorgeschrieben.
- Bis zum März 2016 ist die europäische Wohnimmobilienkreditrichtlinie umzusetzen. Dann gelten für Wohnimmobilienkredite neue EU-weite Standards mit dem Ziel eines verbesserten Verbraucherschutzes.
- Die Einlagensicherungsrichtlinie wurde überarbeitet und zielt zum Schutze der Verbraucher auf eine weitere Harmonisierung der Einlagensicherungssysteme und eine verbesserte Ausstattung mit finanziellen Mitteln.
- Die POG-Guidelines der 3 europäischen Aufsichtsbehörden sind ab 2017 zu beachten. Sie beinhalten Vorschriften zu Verbesserung des Verbraucherschutzes.
- Die Anforderungen des Baseler Komitees für Bankenaufsicht an die Risikodatenaggregation und Berichterstattung (BCBS 239) und die ab 2018 anzuwendenden Vorschriften des IFRS 9 werden von der DKB im Rahmen von mehrjährigen Projekten konzernweit umgesetzt.
- Ab Januar 2017 treten außerdem neue Regeln gemäß MiFID/MiFIR in Kraft. Diese haben das Ziel, die Harmonisierung der europäischen Finanzmärkte weiter voranzutreiben.

Die Umsetzung dieser regulatorischen Anforderungen verursacht auch 2016 steigende Kosten für Personal, IT und externe Beratung.

## Fortsetzung der Refinanzierungsstrategie

Sowohl am Banken- als auch am Geld- und Kapitalmarkt rechnen wir für 2016 mit der Fortsetzung der bestehenden Unsicherheiten. Entsprechend aufmerksam verfolgen wir die Marktentwicklungen und passen unsere Zins- und Kreditvergabepolitik sowie unsere Risikomanagementprozesse gegebenenfalls auch kurzfristig an.

So, wie es unser Geschäftsmodell vorsieht, halten wir auch im kommenden Jahr an unserer Refinanzierungsstrategie fest und nutzen zur Liquiditätssicherung vor allem Kundeneinlagen, Pfandbriefemissionen und das Förderbankengeschäft. Auf diese Weise sichern wir eine solide Basis für das angestrebte Wachstum im Aktivgeschäft, stellen unsere Liquidität sicher und können unsere Refinanzierungsaufgaben innerhalb des BayernLB-Konzerns auch künftig zuverlässig wahrnehmen.

Zudem planen wir, für das Jahr 2016 die Kundennähe weiter zu verbessern. An den Standorten Düsseldorf, Hamburg und Frankfurt am Main richten wir Büros ein, von denen aus vor Ort eine engere Betreuung der Kunden der Segmente Infrastruktur und Firmenkunden möglich ist.

## Erwartete Entwicklung der Segmente

Segmente	Ist 2015	Prognose 2016
	Kunden: 3,2 Mio.	Neukunden: 250.000
	Forderungsvolumen: 12,5 Mrd. EUR	Forderungsvolumen: auf dem Niveau von 2015
<b>Privatkunden</b>	Einlagenvolumen: 22,3 Mrd. EUR	Einlagenvolumen: Entsprechend dem Markt- und Zinsumfeld rechnen wir mit einer leichten Steigerung.
	Forderungsvolumen: 35,9 Mrd. EUR	Forderungsvolumen: leicht über dem Niveau von 2015
<b>Infrastruktur</b>	Einlagenvolumen: 17,9 Mrd. EUR	Einlagenvolumen: leicht über dem Niveau von 2015
	Forderungsvolumen: 12,7 Mrd. EUR	Forderungsvolumen: leicht über dem Niveau von 2015
<b>Firmenkunden</b>	Einlagenvolumen: 3,7 Mrd. EUR	Einlagenvolumen: auf dem Niveau von 2015
<b>Nicht-Kerngeschäft</b>	Laufende Abbaustrategie weiter geordnet umsetzen	

### Segment Privatkunden: Wachstum trotz starken Wettbewerbs

Für das Privatkundengeschäft gehen wir von einem weiteren Wachstum aus. Primärer Treiber wird unser Ankerprodukt DKB-Cash bleiben. Wir setzen auf die Intensivierung der vorhandenen Kundenbeziehungen und werden das Baufinanzierungsneugeschäft stärken und weiter ausbauen. Daneben werden wir das Neukundengeschäft vorantreiben.

Insgesamt bewegen wir uns mit dem Privatkundengeschäft in einem sich rasch ändernden Umfeld. Wettbewerber, die keine Banken sind, aber Dienstleistungen aus dem Bankgeschäft anbieten, genießen beim Privatkunden

eine hohe Aufmerksamkeit. Global Player wie Amazon, Facebook oder Ebay steigen in das Kreditgeschäft ein. Das Mobile Payment wird mit der zum Ende des Jahres 2016 erwarteten Einführung von ApplePay in Deutschland einen deutlichen Schub erhalten. Zusätzlich wird die seit Dezember 2015 geltende Interchange-Regulierung auf die Erträge aus den Kreditkartenportfolios drücken.

In diesem starken Wettbewerbsumfeld konzentrieren wir uns auf die Kundenbedürfnisse. Im Zuge der Digitalisierung hat sich das Kundenverhalten grundlegend verändert. Es gilt, den Erwartungen hinsichtlich Erlebniswert, Multikanalfähigkeit und Individualisierbarkeit bestmöglich zu entsprechen.

## Segment Infrastruktur: Finanzierungsbedarf ungebrochen hoch

Die Rahmenbedingungen für das Segment Infrastruktur werten wir für das folgende Jahr positiv. Wir rechnen für 2016 mit einem unverändert hohen Finanzierungsbedarf in allen Zielbranchen. Die Planungsannahmen der Vorjahre können wir grundsätzlich fortschreiben. Eine intensive Bestandskundenbetreuung sowie das vorhandene Neukundenpotenzial bilden zudem eine solide Grundlage für unser künftiges Geschäft.

Für den Bereich Wohnen erwarten wir für 2016 eine stabile Entwicklung im Aktivbereich. Aufgrund der fortgeführten Niedrigzinspolitik der EZB wird weiter Kapital in Immobilien fließen. Entsprechend wird sich auch der Immobilienmarkt dynamisch entwickeln. Eine Entspannung der Marktlage sehen wir allerdings nicht. Das aktuelle Zinsniveau sowie der starke Wettbewerb durch andere Banken und Versicherungen verschärfen die Konkurrenzsituation weiterhin. Unsere Kunden aus dem Bereich Energie und Versorgung investieren jährlich mehrere Milliarden Euro in Infrastrukturmaßnahmen vor allem zur Sicherstellung der Ver- und Entsorgungstabilität. Dieser Investitionsbedarf wird auch 2016 ungebrochen hoch sein. Für den Energiesektor gehen wir von weiteren Engagements unserer Kunden im Bereich Erneuerbare Energien aus.

Der Bereich Gesundheit und Pflege wird künftig weiter wachsen. Unser Fokus wird auf Finanzierungen von Ersatzneubauten und Umbauvorhaben liegen. Daneben streben wir an, die Position der Hauptbank einzunehmen und entsprechend Einlagen zu generieren. Die Rahmenbedingungen für ein Wachstum sind günstig. Die Gesundheits- und Pflegereformen werden in den kommenden Jahren zu deutlichen Budgetausweitungen in der Branche führen.

Bei den Kunden im Bereich Kommunen, Bildung, Forschung sehen wir weiterhin einen hohen Einspardruck, sodass der Investitionsstau voraussichtlich bestehen bleiben wird. Allerdings ist der Investitionsbedarf bei kommunaler und sozialer Infrastruktur unverändert hoch. Die Vergabe von langfristigen Kommunalfinanzierungen ist auch künftig einem starken Wettbewerb ausgesetzt.

Im Geschäftsfeld Bürgerbeteiligung schätzen wir die Nachfrage nach der Beteiligung an regionalen Projekten auch für 2016 hoch ein.

## Segment Firmenkunden: Wachstum trotz veränderter Rahmenbedingungen

Wir rechnen 2016 mit einem Wachstum im Firmenkundengeschäft.

Die Bedingungen für das Geschäft in der Kundengruppe Umwelttechnik haben sich leicht verändert, blieben aber positiv: Der Ausbau erneuerbarer Energien wird auch künftig grundsätzlich gefördert. Allerdings steht ein Wechsel vom System der festen Vergütungstarife zum Ausschreibungsverfahren an.

In der Kundengruppe Landwirtschaft und Ernährung rechnen wir mittelfristig mit einer Erholung der Erzeugerpreise und damit auch mit einer verbesserten Liquiditätssituation. In Verbindung mit dem weiterhin niedrigen Zinsniveau erwarten wir eine unverändert rege Investitionstätigkeit für den Erwerb von Nutzflächen und den Bau von Ställen. Der verstärkte Generationswechsel in der Landwirtschaft lässt auch weiterhin Finanzierungsbedarf für den Erwerb von landwirtschaftlichen Unternehmen erwarten. Wir gehen für diese Kundengruppe sowohl von einer steigenden Kundenzahl als auch von einem weiteren Ausbau des Geschäftsvolumens aus.

In der Kundengruppe Tourismus gehen wir für 2016 von grundsätzlich positiven Rahmenbedingungen aus. Über regionale Kompetenzzentren werden wir bei ausgewählten Projekten entsprechend Neugeschäft generieren.

Die Kundengruppe Freie Berufe stellt in unserer Strategie der Fokussierung auf granulares Geschäft einen wichtigen Baustein dar. Entsprechend werden wir diese Ausrichtung auch 2016 weiterverfolgen.

Die Beteiligungs- und Managementgesellschaft DKB Finance strebt im Jahr 2016 weiterhin an, durch gezieltes Asset-Management in verschiedenen Bereichen Wertsteigerungspotenziale für den DKB-Konzern zu generieren.

### Segment Finanzmärkte: Fortführung der Refinanzierungsstrategie

Auch im laufenden Geschäftsjahr folgen wir unserer Refinanzierungsstrategie und haben vor allem das Einlagenwachstum im Fokus. Die mittel- bis langfristige Refinanzierung über Pfandbriefe treiben wir verstärkt voran.

Für den Ausbau der Liquiditätsreserve konzentrieren wir uns nach wie vor auf ein Portfolio hochliquider Anleihen bonitätsstarker Emittenten. Die Wertpapiere im Nicht-Kerngeschäft bauen wir wie auch in der Vergangenheit weiter ab.

### Segment Nicht-Kerngeschäft: kontrollierter Abbau von nicht strategiekonformen Portfolios

Die im Segment Nicht-Kerngeschäft zusammengefassten nicht mehr strategiekonformen Aktivitäten werden wir gemäß der laufenden Abbaustrategie weiter geordnet abbauen. Erfolg und Dauer dieser Maßnahmen sind abhängig von allgemeinen wirtschaftlichen Entwicklungen sowie von der Realisierbarkeit kundenindividueller Lösungen. Der nicht strategiekonforme Wertpapierbestand wird unverändert bei Fälligkeit reduziert oder es werden Marktchancen opportunistisch genutzt. Die Abbauportfolios beobachten wir kontinuierlich und analysieren sie individuell, um etwaige zusätzliche Belastungen aus dem Abbau frühzeitig zu erkennen und zu vermeiden.

Die DKB Wohnungsbau und Stadtentwicklung GmbH-Gruppe wird die verbliebenen Geschäftsaktivitäten planmäßig weiter abarbeiten.

Wir gehen für 2016 davon aus, dass der Abbau kontinuierlich fortgesetzt werden kann.

## Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

Zur weiteren Verbesserung unserer Leistungen setzen wir auch 2016 auf ein unverändert hohes Niveau in Bezug auf Mitarbeiterzufriedenheit, -fortbildungsstand und -gesundheit, hohe Kundenzufriedenheit, den Ausbau und den Erhalt von Marktanteilen sowie eine positive Bewertung unserer Produkte und Leistungen durch externe Institutionen. Auch 2016 planen wir, unsere Nachhaltigkeitsleistung weiter kontinuierlich zu verbessern.

## Fazit

In allen 3 Kernsegmenten Privatkunden, Infrastruktur und Firmenkunden rechnen wir insgesamt mit einer stabilen Entwicklung. Große Wachstumsschübe werden ausbleiben. Entsprechend erwartet der DKB-Konzern für 2016 in den Segmenten ein operatives Ergebnis auf dem Niveau des Jahres 2015.

Von der geplanten Übernahme der Visa Europe Limited durch die Visa Inc. wird der DKB-Konzern durch Barauszahlung und den Erhalt von Vorzugsaktien profitieren. Mit dem Vollzug der Übernahme im Jahr 2016 realisiert sich der zum 31. Dezember 2015 gemäß IAS 39 bereits im Eigenkapital erfasste Bewertungseffekt ergebniswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung. Der daraus resultierende Ertrag ist insbesondere von Transaktionskosten und möglichen Widersprüchen beteiligter Mitglieder von Visa Europe Limited abhängig.

Unter Berücksichtigung dieses Sondereffektes aus dem 2016 anstehenden Vollzug der Übernahme der Visa Europe Limited erwarten wir eine Ergebnissteigerung um 100 bis 130 Mio. EUR gegenüber dem Jahr 2015.



# Ausgewählte Finanzdaten

Konzern-Gesamtergebnisrechnung	64
Konzern-Bilanz	66
Mehrjahresübersicht	68

# Konzern-Gesamtergebnisrechnung

für die Zeit vom 1. Januar 2015 bis 31. Dezember 2015

## Gewinn- und Verlustrechnung

in Mio. EUR	01.01.–31.12.2015	01.01.–31.12.2014
Zinserträge	2.206,6	2.321,4
Zinsaufwendungen	-1.416,2	-1.651,2
Zinsüberschuss	790,4	670,2
Risikovorsorge	-143,8	-134,4
Zinsüberschuss nach Risikovorsorge	646,6	535,8
Provisionserträge	322,4	316,6
Provisionsaufwendungen	-323,7	-320,8
Provisionsergebnis	-1,3	-4,2
Ergebnis aus der Fair-Value-Bewertung	14,0	17,6
Ergebnis aus Sicherungsgeschäften (Hedge Accounting)	-36,2	-30,7
Ergebnis aus Finanzanlagen	11,2	15,4
Verwaltungsaufwand	-376,8	-368,6 <sup>1</sup>
Aufwendungen aus Bankenabgabe, Einlagensicherung und Bankenaufsicht	-23,7	-10,1 <sup>1</sup>
Sonstiges Ergebnis	7,4	2,5
Restrukturierungsergebnis	-5,2	-7,2
<b>Ergebnis vor Steuern</b>	<b>236,0</b>	<b>150,5</b>
Ertragsteuern	-11,0	14,6
<b>Konzernergebnis</b>	<b>225,0</b>	<b>165,1</b>
zurechenbar:		
den DKB AG-Eigentümern	225,0	165,1
den Anteilen nicht beherrschender Gesellschafter	-	0,0
Abgeführter Gewinn an beherrschenden Gesellschafter	-162,3	-204,5
Gewinnvortrag	9,1	7,0
Einstellung in die Gewinnrücklagen	0,0	0,0
Einstellung in die Anteile nicht beherrschender Gesellschafter	-	0,0
Einstellung der Ausschüttungsverpflichtung auf Genussrechte	-	-
<b>Konzernbilanzgewinn</b>	<b>71,8</b>	<b>-32,4</b>

Aus rechnerischen Gründen können in der Tabelle Rundungsdifferenzen in Höhe von +/- einer Einheit auftreten.

<sup>1</sup> Vorjahreszahl wegen Umgliederung von den Verwaltungsaufwendungen in die Aufwendungen aus Bankenabgabe, Einlagensicherung und Bankenaufsicht um 7,8 Mio. EUR angepasst.

**Überleitung Gesamtergebnis der Periode**

in Mio. EUR	01.01.–31.12.2015	01.01.–31.12.2014
<b>Konzernergebnis nach Steuern gemäß Gewinn- und Verlustrechnung</b>	<b>225,0</b>	<b>165,1</b>
<b>Temporär erfolgsneutrale Bestandteile des sonstigen Gesamtergebnisses</b>		
<b>Veränderungen der Neubewertungsrücklage aus AfS-Finanzinstrumenten</b>	<b>0,2</b>	<b>111,6</b>
Bewertungsänderung	9,3	106,7
Bestandsänderung aufgrund von Gewinn- oder Verlustrealisierung	-9,7	4,7
Veränderung latenter Steuern	0,6	0,2
<b>Veränderungen der Neubewertungsrücklage aus zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerten</b>	<b>117,0</b>	<b>-</b>
Bewertungsänderung	117,0	-
<b>Dauerhaft erfolgsneutrale Bestandteile des sonstigen Gesamtergebnisses</b>		
<b>Veränderungen aus der Neubewertung leistungsorientierter Pensionspläne</b>	<b>1,5</b>	<b>-13,2</b>
Bewertungsänderung	1,5	-13,2
Veränderung latenter Steuern	0,0	0,0
<b>Sonstiges Gesamtergebnis nach Steuern</b>	<b>118,7</b>	<b>98,4</b>
<b>Summe des erfolgswirksam und erfolgsneutral ausgewiesenen Gesamtergebnisses</b>	<b>343,7</b>	<b>263,5</b>
zurechenbar:		
den DKB AG-Eigentümern	343,7	263,5
den Anteilen nicht beherrschender Gesellschafter	-	0,0

Aus rechnerischen Gründen können in der Tabelle Rundungsdifferenzen in Höhe von +/- einer Einheit auftreten.

# Konzern-Bilanz

zum 31. Dezember 2015

## Aktivseite

in Mio. EUR	31.12.2015	31.12.2014
Barreserve	719,9	657,1
Forderungen an Kreditinstitute	4.864,6	5.567,2
Forderungen an Kunden	61.582,1	59.609,5
Risikovorsorge	-429,5	-454,8
Aktivisches Portfolio-Hedge-Adjustment	1.145,6	1.603,6
Handelsaktiva	4,2	4,6
Positive Marktwerte aus derivativen Finanzinstrumenten (Hedge Accounting)	6,9	1,0
Finanzanlagen	5.324,7	4.482,4
Sachanlagen	46,6	47,1
Immaterielle Vermögenswerte	5,6	6,3
Tatsächliche Ertragsteueransprüche	11,7	13,8
Latente Ertragsteueransprüche	0,0	0,0
Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte	117,0	16,0
Sonstige Aktiva	29,4	33,4
<b>Summe der Aktiva</b>	<b>73.428,8</b>	<b>71.587,2</b>

Aus rechnerischen Gründen können in der Tabelle Rundungsdifferenzen in Höhe von +/- einer Einheit auftreten.

**Passivseite**

<b>in Mio. EUR</b>	<b>31.12.2015</b>	<b>31.12.2014</b>
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	15.787,2	15.576,6
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	48.558,2	47.319,0
Verbriefte Verbindlichkeiten	4.098,9	3.147,5
Handelsspassiva	55,4	18,3
Negative Marktwerte aus derivativen Finanzinstrumenten (Hedge Accounting)	1.267,5	1.769,3
Rückstellungen	121,3	104,8
Tatsächliche Ertragsteuerverpflichtungen	10,3	0,4
Latente Ertragsteuerverpflichtungen	0,8	1,4
Sonstige Passiva	263,9	298,7
Nachrangkapital	319,6	586,9
Eigenkapital	2.945,7	2.764,3
Eigenkapital ohne Anteile nicht beherrschender Gesellschafter	2.945,7	2.764,3
Gezeichnetes Kapital	339,3	339,3
Kapitalrücklage	1.314,4	1.314,4
Gewinnrücklagen	970,1	1.010,1
Neubewertungsrücklage	250,1	132,9
Konzernbilanzgewinn	71,8	-32,4
Anteile nicht beherrschender Gesellschafter	-	0,0
<b>Summe der Passiva</b>	<b>73.428,8</b>	<b>71.587,2</b>

Aus rechnerischen Gründen können in der Tabelle Rundungsdifferenzen in Höhe von +/- einer Einheit auftreten.

## Mehrjahresübersicht

### Ertragskennzahlen

in Mio. EUR	2015	2014	2013	2012	2011
Zinsüberschuss	790,4	670,2	621,1	614,5	607,3
Risikovorsorge	143,8	134,4	133,5	132,1	132,4
Provisionsergebnis	-1,3	-4,2	-20,4	-14,0	-1,7
Verwaltungsaufwand	376,8	368,6	338,6	331,9	319,7
Ergebnis vor Steuern	236,0	150,5	156,8	223,4	159,2
Cost Income Ratio (CIR) in %	48,0	54,9	52,7	46,8	51,1
Eigenkapitalrendite (ROE) in %	9,6	6,1	6,4	9,6	8,3

### Bilanzkennzahlen

in Mio. EUR	2015	2014	2013	2012	2011
Bilanzsumme	73.428,8	71.587,2	68.722,2	67.799,3	61.916,7
Eigenkapital	2.945,7	2.764,3	2.717,9	2.728,0	2.570,4
Kernkapitalquote in %	8,2	8,7	8,2	8,2	7,7
Kundenforderungen	61.582,1	59.609,5	57.759,2	55.552,2	53.010,0
Anteil Kundenforderungen an Bilanzsumme in %	83,9	83,3	84,0	81,9	85,6
Kundeneinlagen	48.558,2	47.319,0	44.082,1	39.725,6	33.613,3

### Kundenkennzahlen

	2015	2014	2013	2012	2011
Kundenzahl	3.250.968	3.071.434	2.849.933	2.589.729	2.382.293
Zahl privater Girokonten (DKB-Cash)	2.214.771	2.003.377	1.749.978	1.564.179	1.354.561

### Mitarbeiterkennzahlen

	2015	2014	2013	2012	2011
Ø Mitarbeiter in Kapazitäten   Köpfe	2.900   3.179	2.836   3.097	1.731   1.875	1.706   1.845	1.780   1.912
Ø Alter in Jahren	42,5	42,1	42,5	-	-
Ø Unternehmenszugehörigkeit in Jahren	7,9	7,4	8,9	-	-
Geschlechterverteilung m   w in %	40,5   59,5	40,9   59,1	42,8   57,2	-	-
Geschlechterverteilung in Führungspositionen m   w in %	62,5   37,5	65,1   34,9	68,7   31,3	-	-
Gesundheitsquote in %	95,3	96,2	96,5	-	-
Weberbildungstage/Mitarbeiter	2,4	2,4	3,7	-	-

## Kontakt und Impressum

### Ihre Verbindung zu uns

Deutsche Kreditbank AG  
Taubenstraße 7–9  
10117 Berlin  
info@dkb.de  
info@dkb.epost.de  
Tel +49 30 120 300 00  
www.dkb.de

### Postanschrift

Deutsche Kreditbank AG  
10919 Berlin

Die Deutsche Kreditbank AG ist ein Unternehmen der BayernLB.

### Ansprechpartner

#### Presse

Frauke Plaß  
Bereichsleiterin Unternehmensentwicklung  
Tel +49 30 120 30-3600  
presse@dkb.de

Dana Wachholz  
Pressesprecherin  
Tel +49 30 120 30-3610  
presse@dkb.de

#### Investor Relations

Thomas Pönisch  
Bereichsleiter Treasury  
Tel +49 30 120 30-2900  
zentrale.treasury@dkb.de

**Weitere Informationen**

Weitere Informationen zu unserem Unternehmen finden Sie auf [www.dkb.de](http://www.dkb.de).

**Hinweis**

Dieser Jahresbericht enthält zusammengefasste Auszüge aus der testierten Konzernjahresberichterstattung der Deutschen Kreditbank AG sowie weiterführende Aussagen, die nicht Teil der testierten Berichterstattung sind. Der Jahresbericht dient der allgemeinen Information und ist damit nicht rechtsverbindlich.

Der Geschäftsbericht enthält den testierten Konzernabschluss sowie den vollständigen Konzernlagebericht und ist auf [www.dkb.de](http://www.dkb.de) einsehbar.

**Impressum**

Herausgeber: Der Vorstand der Deutschen Kreditbank AG

Konzept und Gestaltung: Berichtsmanufaktur GmbH, Hamburg

Bilder: Monique Wüstenhagen, Berlin (Titel, Vorstand und Imagestrecke S. 4–15); Christian Kielmann, Berlin (S.16/17)

Stand: März 2016

© Deutsche Kreditbank AG, Berlin



**Deutsche Kreditbank AG**

Taubenstraße 7–9  
10117 Berlin

[info@dkb.de](mailto:info@dkb.de)  
[info@dkb.epost.de](mailto:info@dkb.epost.de)

[www.dkb.de](http://www.dkb.de)

Tel +49 30 120 300 00

Fax +49 30 120 300 01