

# **„NATIONAL-BANK auf Kurs“**

Ausführungen anlässlich der Hauptversammlung  
2015

Philharmonie Essen

Es gilt das gesprochene Wort.

Dr. Thomas A. Lange

Vorsitzender des Vorstandes  
NATIONAL-BANK Aktiengesellschaft

Meine sehr geehrten Aktionärinnen und Aktionäre,  
sehr geehrte Vertreter der Aktionärsvereinigungen und der  
Presse,  
meine sehr verehrten Damen,  
meine Herren,

zu unserer diesjährigen Hauptversammlung heiÙe ich Sie, auch  
im Namen meiner Vorstandskollegen sowie aller  
Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter unserer NATIONAL-BANK,  
herzlich willkommen.

Besonders begrüÙe ich die neuen Aktionäre unter Ihnen, die  
erstmals an einer Hauptversammlung unserer NATIONAL-BANK  
teilnehmen. Ich freue mich, dass Sie so zahlreich erschienen  
sind und damit auch das Interesse an und die Verbundenheit mit  
unserer NATIONAL-BANK dokumentieren.

Ein weiterer Willkommensgruß gilt den Schülern vom  
Kaufmännischen Berufskolleg Duisburg-Mitte sowie – fast schon  
traditionell – vom Robert-Schmidt-Berufskolleg in Essen. Auch  
über die Anwesenheit der Studenten der Hochschule Rhein-  
Waal freuen wir uns. Wir haben, wie schon in den vergangenen  
Jahren, gern die Einladung ausgesprochen, an unserer  
Hauptversammlung teilzunehmen, denn wir möchten  
unverändert zu einem verbesserten Verständnis über die  
Funktionsweise der Wirtschaft in unserer Gesellschaft beitragen.  
Das gilt besonders für die Aufgaben von Banken. Ich denke, da  
ist unsere NATIONAL-BANK ein Beispiel, das sich wohltuend  
von anderen abhebt. Vielleicht auch deshalb ist die Anfrage der  
hiesigen Schulen nach einer Teilnahme erstmalig so groß  
gewesen, dass wir den Zutritt begrenzen mussten.

Ein weiterer Willkommensgruß gilt den Vertretern der Medien,  
denen ich zugleich für ihre interessierte und faire  
Berichterstattung danke. Die Aufmerksamkeit gegenüber  
unserer NATIONAL-BANK ist – auch bundesweit – groß.  
Darüber freuen wir uns. Wir sehen es als Bestätigung eines

attraktiven Geschäftsmodells und einer ordentlichen Unternehmensführung.

Meine Damen und Herren,

vor einem Jahr haben sich viele von uns hier das letzte Mal gesehen. Wer hätte damals gedacht, dass die Europäische Zentralbank den Leitzins mit 0,05 Prozent und den Zins für die seitens der Banken bei ihr unterhaltenen Einlagen mit minus 0,2 Prozent festsetzt? Wer hätte gedacht, dass sich die Europäische Zentralbank mit mehr als einer Billion Euro einem der größten Ankaufprogramme für Staatsanleihen verschreibt? Und wer hätte gedacht, dass Griechenland aufgrund einer chaotischen Führung und irrationalen Finanzpolitik trotz Schuldenschnitt und umfangreicher Hilfspakte kurz vor dem Kollaps steht? Und, das sollte ich vielleicht ergänzen, wer hätte gedacht, dass in Österreich, einem Kernland der Europäischen Union, durch das Bundesland Kärnten garantierte Anleihen, Stichwort Hypo Alpe Adria bzw. Heta, nicht mehr bedient werden? Meine Damen und Herren, die Dinge scheinen aus dem Tritt geraten zu sein.

Am 1. Dezember 2014 hat die Europäische Zentralbank die Bankenaufsicht übernommen. Sie ist Teil eines insgesamt komplexen Aufsichtssystems. Auch wenn wir als nicht systemrelevantes Institut keiner direkten Kontrolle der EZB unterliegen, ist sie auch für uns zuständig. Abgesehen davon, dass sie jederzeit die Aufsicht über unser Haus an sich ziehen kann, bestehen gegenüber den nationalen Aufsichtsbehörden Weisungsrechte, um eine einheitliche europäische Aufsichtspolitik sicherzustellen. Aus diesem Grund sind wir verpflichtet, neben der unsererseits zu entrichtenden Umlage für die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht zusätzlich einen Teil der bei der EZB entstehenden Aufsichtskosten zu übernehmen.

Daneben ist die Europäische Bankenbehörde, die European Banking Authority oder kurz EBA mit Sitz in London für die Vereinheitlichung bankbetrieblicher Regulierungsmaßnahmen

und sonstiger aufsichtsrechtlicher Vorgaben zuständig. Diese greifen teilweise in nationale Hoheitsbefugnisse ein, eine Entwicklung, die in rechtsstaatlicher Hinsicht fragwürdig erscheint. So fehlt jede demokratisch legitimierte Kontrolle der von dieser Behörde erlassenen Richtlinien. Daneben werden mitunter Inhalte geregelt, für die es keine Rechtsgrundlage gibt.

Obwohl das Reformpaket Basel III noch gar nicht umgesetzt ist bzw. erst ab dem 1. Januar 2019 vollständig umgesetzt werden soll, wird schon an Basel IV gearbeitet. Dabei steht die Erhöhung der sog. Risikogewichte für Ausleihungen an Unternehmen mit einem Umsatz von 1 Milliarde € und mehr im Mittelpunkt. Leidtragender wäre der deutsche Mittelstand.

Dennoch, die neuen Vorgaben entsprechen unverändert einem breiten gesellschaftlichen Konsens. Auch wir teilen ihn. Die Finanzmärkte brauchen eine stärkere Verfassung und einen besseren Ordnungsrahmen. Auch bessere Aufsichtsstrukturen sind unverzichtbar. Eine einheitliche europäische Bankenaufsicht halten wir deshalb im Grundsatz für richtig.

Sie darf allerdings nicht der Gefahr erliegen, die Pluralität bankbetrieblicher Geschäftsmodelle zu zerstören. Das gilt insbesondere für Deutschland mit seinen vielen regional tätigen Instituten. Politik und Gesellschaft sollten deshalb nicht vergessen zu differenzieren.

Nicht alle Banken haben dasselbe Geschäftsmodell, nicht alle dieselbe Werteordnung. Manche sind global oder international aufgestellt und komplex vernetzt. Andere sind regional fokussiert und tief geerdet. Manche betreiben fragwürdige Handelsgeschäfte zum eigenen Nutzen. Andere dienen verlässlich ihren Kunden.

Das Geschäftsmodell der NATIONAL-BANK wirkt stabilisierend – sowohl mikro- als auch makroökonomisch. Das gilt seit Jahrzehnten und wird auch zukünftig so bleiben. Gleichwohl haben sich unsere aufsichtsrechtlich induzierten Personal- und

Sachkosten seit Beginn der Finanzkrise verdreifacht, ohne dass ihnen ein Cent Ertrag gegenübersteht. Und ein Ende ist nicht abzusehen.

Meine Damen und Herren,

in diesem für die Finanzwirtschaft unverändert außerordentlich herausfordernden Umfeld legen wir zum wiederholten Male ein sehr ansprechendes Ergebnis vor. Es ist uns gelungen, das Betriebsergebnis von 27,4 Mio. € auf 32,3 Mio. € zu steigern. Das entspricht einem Zuwachs von 18 Prozent. Maßgebend hierfür sind neben insgesamt stabilen Erträgen unter anderem unser straffes Management der Kosten sowie eine unauffällige Risikovorsorge.

Schauen wir uns das Ergebnis einmal genauer an und beginnen mit dem Zinsüberschuss, der unverändert größten Ertragsquelle unserer Bank: Er hat sich von 97,6 Mio. € im Vorjahr auf 97,4 Mio. € vermindert. Auch wenn es sich hierbei auf den ersten Blick nur um einen marginalen Rückgang handelt, steht diesem mit rund 3,3 Mrd. € ein um rund 170 Mio. € gestiegenes Kreditvolumen gegenüber. Es entspricht einem Zuwachs von 5,3 Prozent. Das ist erfreulich, denn es ist uns damit gelungen, entgegen dem allgemeinen Trend unser Kreditgeschäft auszubauen, und das, ohne unsere konservative Risikopolitik aufzuweichen. Es zeigt aber zugleich, dass auch wir uns dem historisch niedrigen Zinsniveau mit seinen Auswirkungen für den Ertrag der Bank nicht entziehen können.

Die Einlagen, neben dem Kreditgeschäft eine weitere Grundlage unserer Zinserträge, haben sich, ebenso wie in den Vorjahren, sehr erfreulich entwickelt. Mit 3,2 Mrd. € verharrten sie auf dem Rekordniveau der Vergangenheit und unterstreichen die exzellente Liquidität unserer Bank. Und das, obwohl eine Reihe von Instituten unverändert mit Angeboten unterwegs ist, die nur deshalb unterbreitet werden, weil die Refinanzierungskosten dieser Banken aufgrund ihrer Ertrags- und Risikolage sowie des damit fehlenden Vertrauens auf dem Kapitalmarkt deutlich höher

sind. Zumeist sind es die Häuser, die in ihren jeweiligen Heimatmärkten zuvor einer staatlichen Stützung bedurften. Das gilt nicht für uns. Vielmehr beweist die hohe Liquidität unserer Bank das große Vertrauen, das uns unsere Kunden entgegenbringen. Und Vertrauen ist nicht durch Preis zu ersetzen.

Im Gegensatz zum Zinsüberschuss konnte der Provisionsüberschuss, also die zweite Quelle unserer Erträge, auf 42 Mio. € erhöht werden. Das entspricht einem Zuwachs von 3,2 Prozent. Starke Beiträge lieferte das Asset Management. Angesichts der auch positiven Performance der Aktienmärkte konnte der Provisionsertrag um 8,1 Prozent auf 19,2 Mio. € gesteigert werden. Zu diesem Wachstum trugen - wie schon im Vorjahr - erneut institutionelle Investoren bei. Unsere in der Vergangenheit beschlossene Strategie, die Provisionserlöse stärker zu akzentuieren, beweist erneut ihre Richtigkeit und trug auch im vergangenen Jahr ihre Früchte.

Der Aufwand ist rückläufig. Ursächlich sind ein straffes Kostenmanagement sowie die Ende 2012 auf den Weg gebrachten Maßnahmen, die unter der Überschrift IMPULS 2015 standen. Sie waren und sind zur Zukunftssicherung unserer Bank unerlässlich gewesen. Als Folge dessen verminderte sich der Personalaufwand um 6,1 Prozent auf 55,1 Mio. €. Im Gegensatz dazu stieg der Sachaufwand, vor allem durch die Umsetzung neuer aufsichtsrechtlicher Vorgaben, um 8,4 Prozent auf 36,3 Mio. €. Die Kosten-Ertrags-Relation verbesserte sich aufgrund gestiegener Roherträge und verringerter Verwaltungsaufwendungen von 68,7 auf 67,4 Prozent.

Erfreulich ist, dass wir kurz vor Jahresende den endgültigen Standort unserer neuen Niederlassung in Münster beziehen konnten. In der Königsstraße verfügen wir nunmehr über angemessene und zugleich bescheidene Räumlichkeiten. Die geschäftliche Entwicklung übertrifft unsere Erwartungen.

Ebenso erfreulich ist, dass wir sämtliche Immobilien unserer Bank, die wir 2009 an die IMMRUHR GmbH & Co. KG veräußern mussten, um die Belastungen aus dem Alternativen Kreditportfolio zu schultern, im letzten Jahr zurück erworben haben. Damit sind die Dinge wieder richtig gerückt. Damit sind wir, salopp ausgedrückt, wieder Herr im eigenen Haus.

Noch deutlicher als die Personal- und Sachkosten haben sich die Aufwendungen für die Risikovorsorge vermindert. Sie fielen auf 14 Mio. €, ein neuer Tiefstand. Ursächlich sind sowohl unser weiter verbessertes Risikomanagement als auch die insgesamt noch ordentlich verlaufende Konjunktur.

Als Folge dessen kletterte das Betriebsergebnis auf 32,3 Mio. €. Der Jahresüberschuss beträgt aufgrund eines deutlich geringeren außerordentlichen Ergebnisses sowie eines erhöhten Steueraufwandes 17 Mio. €. Die Eigenkapitalrentabilität liegt bei 9,9 Prozent. Sie kann sich, gerade in diesem Umfeld, sehen lassen, zumal bei einer Kapitalquote von deutlich mehr als 10 Prozent.

Aber auch außerhalb von Bilanz sowie Gewinn- und Verlustrechnung haben wir Vieles erreicht.

So haben wir Anfang Februar vergangenen Jahres bei der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht den Antrag auf Erteilung einer Pfandbrieflizenz gestellt. Dank einer zweijährigen exzellenten Vorarbeit erging die Erlaubnis am 12. August ohne Auflagen. Wir freuen uns darüber und werden spätestens in der ersten Hälfte des nächsten Jahres einen Pfandbrief emittieren.

Unsere Vermögensverwaltung verfügt unverändert über eine exzellente Qualität. Das zeigt sich neben einem Zuwachs an Kunden sowie einer hohen Kundenzufriedenheit auch daran, dass unsere Vermögensverwaltung durch FOCUS-MONEY und n-tv im Rahmen einer unabhängigen Untersuchung nunmehr zum vierten Mal in Folge mit der Höchstnote „herausragend“ bewertet worden ist. Das ist eine Spitzenleistung.

Daneben hat das Deutsche Institut für Service-Qualität eine umfassende Untersuchung der Beratungsqualität von jeweils sechs Filialbanken in zehn Metropolregionen Deutschlands durchgeführt. Bei 60 Instituten wurden 600 Beratungstermine anonym vereinbart. Die Tester ließen sich zu Altersvorsorge, Baufinanzierung, Geldanlage, Girokonto und Ratenkredit umfassend beraten. Unsere NATIONAL-BANK erzielte das beste Ergebnis in Essen.

Unsere Mitarbeiter überzeugten mit Kompetenz und der Präsentation passgenauer Lösungsvorschläge, da sie den konkreten Bedarf unserer Kunden in den Mittelpunkt ihrer Beratungen stellten. Diesem Kriterium, an sich eine Selbstverständlichkeit, kam ein hoher Stellenwert zu. Unsere NATIONAL-BANK vermochte deshalb in den Kategorien „Bedarfsanalyse“ und „Kompetenzgrad“ den ersten Rang zu erzielen.

Auch bei der Immobilienvermittlung wurden unsere Dienstleistungen prämiert. So wurde im Rahmen einer Analyse der Zeitschrift Capital in Zusammenarbeit mit Feri Eurorating Services und dem Institut für Innovatives Bauen in den 25 größten Städten bzw. Regionen nach einer Vorauswahl unter 45.000 Maklern 650 in die engere Wahl genommen. Es wird Sie nicht überraschen, dass unsere NATIONAL-BANK Immobilien GmbH den Test mit Bravour bestanden hat. In Essen wurde ihr die Höchstnote „fünf Sterne“ verliehen. Damit gehört sie zu den Top-100-Maklern in Deutschland.

Meine Damen und Herren,

wie vor einem Jahr avisiert, haben wir den Markenauftritt unserer NATIONAL-BANK neu gestaltet. Die Resonanz unserer Kunden ist hervorragend und natürlich hoffen wir, er gefällt auch Ihnen. Vorausschauend entwickelt und kostengünstig eingeführt sind mit ihm keine nennenswerten Investitionen verbunden.

Unser bisheriger Markenauftritt hat uns über einen langen Zeitraum begleitet. Jetzt wurde eine Veränderung notwendig, denn unsere Bank hat sich in vielfacher Hinsicht weiterentwickelt. Sie ist noch besser geworden: neue Niederlassungen, innovative Beratungsangebote, intelligente Finanzlösungen und exzellenter Service stehen stellvertretend für vieles mehr. Wir möchten deshalb, dass unsere Marke diese Frische und Dynamik ausstrahlt, die uns und unser Wachstum charakterisiert. Unternehmens- und Markenauftritt holen den Schritt nach, den wir als Bank bereits erfolgreich gegangen sind. Insofern geht es darum, die Außenwahrnehmung ebenso zukunftsfähig zu gestalten, wie wir es sind.

Zudem wollen wir weiter wachsen. Deswegen bedarf es einer besseren Wahrnehmung am Markt. Das neue Markendesign verfügt über eine große Klarheit. Es ist unverwechselbar, fällt ins Auge und bleibt im Gedächtnis. Der Wiedererkennungswert ist außerordentlich hoch. Die neue Marke schärft darüber hinaus unser Profil und zeigt, was uns heraushebt und in der Kreditwirtschaft tatsächlich einzigartig macht: unser Anspruch und unser Selbstverständnis als gestaltende und verlässliche Kraft in unserem Marktgebiet.

Zugleich setzt unsere neue Bildwelt, deren zentrales Fotomotiv Hände sind, eine weiche und gefühlvollere Note. Sie unterstreicht Eigenschaften wie Menschlichkeit und Verlässlichkeit, Partnerschaft und Zugewandtheit, Nähe und Halt. Auch diese Eigenschaften sind Teil unserer Identität. Und der ergänzende Claim „Mehr.Wert.Erfahren“ bringt unseren Charakter auf den Punkt.

„**Mehr**“ steht für Wachstum. Es ist die zentrale Anforderung an jedes Unternehmen. Wachstum müssen unsere unternehmerisch tätigen Kunden erwirtschaften, wenn sie auf Dauer erfolgreich sein wollen. Das gilt für Mittelständler, Freiberufler und Institutionelle. Für unsere privaten Kunden steht das Wachstum ihrer Wertanlagen obenan. Wir unterstützen

unsere Kunden darin, diese Ziele zu erreichen. Das signalisiert das Wort „Mehr“.

„**Wert**“ lautet der zweite Schlüsselbegriff, denn Werte stehen im Mittelpunkt unserer NATIONAL-BANK. Für uns hat das Wort eine dreifache Bedeutung. Zum einen meinen wir damit die materiellen Werte, die uns anvertraut werden und die wir mehren möchten. Zum Zweiten verstehen wir darunter die ideellen Werte wie Ehrlichkeit und Integrität, Verlässlichkeit und Kompetenz, die nötig sind, um in der Finanzwirtschaft nachhaltig erfolgreich zu sein. Zum Dritten klingt darin die Wertschätzung mit, die wir unseren Kunden, Eigentümern und Mitarbeitern entgegenbringen.

Banken und Sparkassen stehen untereinander im Wettbewerb. Dabei sind ihre Dienstleistungs- und Service-Angebote im Grundsatz vergleichbar. Aber dies gilt eben nur im Grundsatz. Der entscheidende Unterschied ist, wie dieses Geschäft betrieben wird. Schafft es materielle Werte? Folgt es ideellen Werten? Hier wurzelt der dritte Begriff unseren neuen Claims: „**Erfahren**“. Er steht für die Erfahrung, die aus unserer Tradition einer fast einhundertjährigen soliden, erfolgreichen Geschäftstätigkeit erwächst. Das „Mehr“ an „Wert“ ist mithin nicht nur Versprechen, sondern gelebte Wirklichkeit.

Mit dem neuen Markenauftritt einher geht die Neugestaltung unseres Geschäftsberichtes. Wir haben den Umfang deutlich reduziert, ein Gebot der Kostensensibilität. An der hohen Transparenz hat er nicht verloren, da wir sowohl den Lagebericht als auch den Offenlegungsbericht auf unserer Website hinterlegt haben. Auch der Geschäftsbericht nimmt das Bild auf, das unsere Werbung seit dem Jahreswechsel kennzeichnet: die Hände.

Schließlich wurde unsere NATIONAL-BANK für ihre vorbildliche Kunstförderung mit der „Nadel der Medici 2014“ ausgezeichnet. In der Kategorie „Bestes Gesamtkonzept“ haben wir uns im Wettbewerb gegen knapp 50 Unternehmen durchgesetzt. Um

möglichen Missverständnissen vorzubeugen – bei der Prämierung ging es nicht um die Höhe des finanziellen Engagements. Im Gegenteil. Dieses haben wir in den letzten Jahren beständig den veränderten Rahmenbedingungen angepasst. Das ist eine Selbstverständlichkeit. Bei der Auszeichnung ging es vielmehr um die konzeptionelle Schlüssigkeit und gelebte Nachhaltigkeit dessen, wie sich unsere Bank kulturell und gesellschaftlich einbringt.

Für all' das, für all' diese Erfolge schulden wir Dank - unseren Kunden und Ihnen, unseren Eigentümerinnen und Eigentümern. Wir danken für Ihr Vertrauen in und Ihre Loyalität gegenüber uns.

Wir danken ebenso unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Ihr beherztes und couragiertes Engagement ist beispielgebend. Trotz großer Belastungen setzen sich viele von ihnen weit über das normale Maß hinaus für unsere Bank und unsere Kunden ein. Wir wissen, das ist keine Selbstverständlichkeit. Umso mehr sind wir einer guten Fürsorge verpflichtet. Wir haben uns deshalb als familienfreundliches Unternehmen zertifizieren lassen und stehen unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern mit unterschiedlichen Unterstützungsleistungen als attraktiver Arbeitgeber zur Verfügung. Das gilt auch für den gegenwärtigen Streik in den Kindertagesstätten und die damit verbundenen Belastungen für Mütter und Väter.

Meine Damen und Herren,

trotz schwieriger Rahmenbedingungen für die Finanzwirtschaft war es alles in allem also ein gutes Jahr für unsere NATIONAL-BANK. Erneut hat sie ihre eigene Stärke bewiesen. Erneut hat sie ihre besondere Klasse gezeigt. Insofern hätten wir Ihnen den Vorschlag zur Zahlung einer unveränderten Dividende von 1 € je Aktie unterbreiten können.

Wir sind jedoch der Überzeugung, dass uns die schwierigen zinspolitischen Rahmenbedingungen noch eine Zeit lang begleiten werden. Hinzu kommt, dass die durch die Europäische

Zentralbank künstlich geschaffene Liquidität die Gefahr möglicher Überhitzungseffekte weiter erhöht. Das bezieht sich gleichermaßen auf die Aktien- und die Immobilienmärkte. In beiden Segmenten erleben wir gegenwärtig Bewertungen, die nahezu täglich neue Höchststände markieren. Parallel dazu steigt die Volatilität, Zeichen einer zunehmenden Nervosität der Marktteilnehmer. Es überrascht deshalb kaum, dass zwischenzeitlich unter anderem sowohl die Deutsche Bundesbank als auch der Bundesfinanzminister – jeweils unabhängig voneinander – vor erneuten Marktverwerfungen und ihren Folgen gewarnt und die Bankenaufsicht eine höhere Gewinnthesaurierung empfohlen hat. Zudem harrt die finanzielle Lage in Griechenland unverändert einer Lösung. Auch das sich abzeichnende Referendum über den Verbleib Großbritanniens in der Europäischen Union wird ebenso wie die nach wie vor ungeklärte Frage über die Zukunft der Ukraine die Märkte weiter beeinflussen.

Ich verhehle nicht, dass uns der Dividendenvorschlag schwergefallen ist, denn natürlich wissen wir um den Wert einer stabilen Ausschüttung – gerade vor dem Hintergrund eines soliden und konservativ ausgelegten, regional tief verwurzelten Geschäftsmodells. Gleichwohl ist der langfristig erfolgreichen Entwicklung unserer NATIONAL-BANK gegenüber kurzfristig erfreulichen Dividendenzahlungen der Vorzug zu gewähren. Mit dem Vorschlag einer Ausschüttungsquote von 63 Prozent dürften wir den Anspruch sowohl an eine attraktive Dividende als auch an eine weitere Substanzstärkung erfüllt haben. Werner von Siemens, der Unternehmensgründer, sagte einmal: *„Für einen kurzfristigen Erfolg verkaufe ich nicht die Zukunft meines Unternehmens“*. Ich denke, dem ist nichts hinzuzufügen.

Meine Damen und Herren,

meinen Vorstandskollegen und mir haben Sie in der Vergangenheit eine umsichtige Unternehmensführung attestiert. Sie haben uns dafür Anerkennung gezollt. Ihre Wortbeiträge in früheren Hauptversammlungen und die Abstimmungsergebnisse

entsprachen demselben Duktus. Dafür sind wir dankbar. Die unveränderte Umsicht in der Führung unserer Bank gebietet angesichts der veränderten Rahmenbedingungen allerdings eine erhöhte Bildung von Rücklagen. Höhere Rücklagen und damit ein stärkeres Kapital – das sind die Grundlagen einer weiteren Wertsteigerung unserer NATIONAL-BANK, gerade in einem schwierigen Umfeld. Und darum sollte es uns allen gehen. Es sollte die Richtschnur unseres gemeinsamen Handelns sein.

Ich bitte Sie deshalb, dem Vorschlag von Vorstand und Aufsichtsrat zur Zahlung einer Dividende von 80 € ct je Aktie wohlwollend zu entsprechen. Mit unserem Vorschlag bewegen wir uns unverändert in der Spitzengruppe der privaten Banken in Deutschland. Für das damit einhergehende Vertrauen danke ich Ihnen - auch im Namen meiner Vorstandskollegen - sehr herzlich.

Der Kurs unserer Aktie liegt per heute bei 33 €. Die Dividendenrendite wird sich - Ihr positives Votum vorausgesetzt –nach 3 Prozent im Vorjahr nunmehr auf 2,4 Prozent belaufen. Trotz dieses Rückgangs erzielt sie einen soliden Wert und entspricht exakt den durchschnittlichen Dividendenrenditen des DAX, TecDAX, MDAX und SDAX, die sich in einer Spanne von 2,3 und 2,6 Prozent bewegen.

Auch im Mehrjahresvergleich, also im Hinblick auf die Zeiträume, die für unsere Investoren entscheidend sind, hat sich die NATIONAL-BANK Aktie sehr attraktiv entwickelt. Über einen Zeitraum von zehn Jahren hat sie indexiert gut 41 Prozent zugelegt, während der C-DAX der Banken weit mehr als die Hälfte seines Wertes verloren hat. Hierin spiegeln sich unser Geschäftsmodell und unsere Aktienkultur wider. Sie sind von Stabilität geprägt, auf Langfristigkeit angelegt und nicht dem Primat einer kurzfristigen Gewinnerzielung ausgesetzt.

Meine Damen und Herren,

das neue Jahr hat begonnen, wie das alte geendet hat: erfreulich. Die Kapitalmärkte erreichten neue Höchststände und die Erträge aus dem Wertpapiergeschäft sprudelten. Im 1. Quartal erreichte der Provisionsüberschuss mit knapp 13 Mio. € einen Rekord. Das ist ein Zuwachs von rund 20 Prozent. In dieser Hinsicht war es ein exzellenter Start. Aber das Zinsniveau drückt. Der Zinsüberschuss entwickelt sich deshalb deutlich unter unseren Erwartungen. Er beträgt 21 Mio. €, ein Rückgang von ca. 10 Prozent. Zwar hat sich das Kreditvolumen trotz insgesamt verhaltener Nachfrage und einem scharfen Wettbewerb stabil entwickelt, jedoch lässt sich der Ertragsdruck nicht verleugnen.

Eine Vielzahl von Banken und Sparkassen hat zwischenzeitlich mit der Vorbereitung bzw. Einführung sog. Negativzinsen für große Kundeneinlagen begonnen. Selbst staatliche Institute wie die Kreditanstalt für Wiederaufbau - kurz KfW - oder die Landwirtschaftliche Rentenbank zählen dazu. Wir haben dies bislang bewusst vermieden, denn wir stellen auf die gesamte Kundenbeziehung ab. Ausschließen lässt sich aber nichts. Die Zukunftsfähigkeit unserer NATIONAL-BANK ist das Entscheidende. Dafür werden wir kämpfen.

Dabei werden unsere Privat- und Firmenkunden sowie mittelständische Investoren wie Stiftungen oder Versorgungswerke weiterhin im Mittelpunkt aller Anstrengungen stehen. Für sie werden wir auch zukünftig innovative und solide Finanzlösungen entwickeln. So haben wir Anfang dieses Jahres den Publikumsfonds „Multi Asset Global Opportunity“ aufgelegt, denn die Kapitalmärkte unterlagen in den letzten Jahren teilweise erheblichen Schwankungen. In der Folge entwickelten sich Anlageklassen, Regionen und Instrumente unterschiedlich. Langjährige Korrelationen gibt es nicht mehr. Daher gilt es, die Strukturierung des Vermögens, sowohl unter taktischen als auch strategischen Gesichtspunkten flexibel und dynamisch zu gestalten. In einer Zeit niedriger Nominal- und negativer

Realzinsen empfehlen wir deshalb, mehr denn je an den globalen Wachstumschancen zu partizipieren. Dabei liefern die unterschiedlichen Konjunktur- und Kapitalmarktzyklen verschiedener Regionen wichtige Beiträge zur Optimierung des Kapitalertrags und zur Minimierung der damit verbundenen Risiken. In den ersten vier Monaten dieses Jahres haben uns unsere Kunden 65 Mio. € zur Investition in diesen Fonds anvertraut. Das ist ein starkes Zeichen.

Aber auch der Digitalisierung stellen wir uns. Nicht, weil wir müssen, sondern weil wir wollen. Und nicht erst seit heute. Mit unserem Internet Banking haben wir den höchsten am Markt verfügbaren Sicherheitsstandard. Vertraulichkeit und Integrität der Daten sind gewährleistet. Wir haben in den vergangenen Jahren massiv investiert, um diesen außerordentlich hohen Sicherheitsstandard beständig weiter zu entwickeln und neuesten Erkenntnissen aus der Sicherheitsforschung anzupassen. Die Bekämpfung der Cyberkriminalität wird eine der großen Herausforderungen der nächsten Jahre. Wir werden uns ihr stellen.

Internet basierte Bezahlverfahren gewinnen zunehmend an Bedeutung. Wir haben uns deshalb - gemeinsam mit der Gesamtheit der deutschen Kreditwirtschaft - an einer neu gegründeten Gesellschaft beteiligt, deren Ziel es ist, ein eigenes Internetbezahlverfahren zu etablieren. Wir halten es nicht für richtig, die Dominanz des US-amerikanischen Bezahlverfahrens PayPal, einer Tochtergesellschaft der Auktionsplattform eBay, weiter zu dulden. Nach Untersuchungen der Deutschen Bundesbank liegt sein Marktanteil zwischenzeitlich bei 88 Prozent. Wer sich einmal der Mühe unterzogen hat, die damit verbundenen Geschäftsbedingungen einem Studium zu unterziehen, wird nicht nur über dem Umfang von rund 200 DIN-A4-Seiten, sondern auch über dem Umgang mit den Daten – vorsichtig ausgedrückt – überrascht sein. Kunden- und Datenschutz sehen anders aus. Aller Voraussicht nach wird das neue System, das unter dem Namen „PayDirekt“ stehen wird,

gegen Ende dieses Jahres zum Weihnachtsgeschäft einsatzfähig sein.

Eine Selbstverständlichkeit ist zwischenzeitlich die Beratung durch per Bildübertragung zugeschaltete Berater geworden. Die entsprechende Technik haben wir in den vergangenen Monaten in unserer Zweigstelle in Steele pilotiert. Die Reaktion unserer Kunden ist sehr positiv. Zwar soll diese Beratung keineswegs das unmittelbar persönliche Gespräch vor Ort ersetzen, jedoch kann es gerade bei komplexen Finanzierungs- oder Anlagefragen sinnvoll sein, einen Spezialisten aus der Zentrale zuzuschalten. Natürlich ist vieles eine Frage der Gewohnheit.

In wenigen Tagen werden wir unsere erste App freischalten. Unsere Kunden werden dann die Möglichkeit haben, ihre Geldgeschäfte unmittelbar über ihr Smartphone zu tätigen. Kontostände, Umsätze und Wertpapierdepots können abgefragt werden. Zudem ist die Ausführung von Überweisungen möglich. Wertpapierempfehlungen werden ebenso dazukommen wie sog. Podcasts zu aktuellen Themen. Die App wird kostenfrei im Apple Store verfügbar sein. Wir werden sie ebenso für die Betriebssysteme anderer Smartphones anbieten. Wir hoffen, auch Sie nutzen sie. Es wird ein deutlicher Zugewinn an Komfort und Beweglichkeit.

Meine Damen und Herren,

Sie sehen: Wir sind zukunftsfähig und -willig. Und wir handeln entsprechend. Mit Mut und Augenmaß. Vertrauen kann nur dort gepflegt werden, wo Handeln nachvollziehbar ist. Trotz Internet und Digitalisierung wird das persönlich und unmittelbar geführte Gespräch mit Ihnen und unseren Kunden deshalb weiterhin im unverrückbaren Mittelpunkt all' unserer Anstrengungen liegen. Diese Partnerschaft, dieses Miteinander, ist und bleibt Teil unserer DNA. „Mehr.Wert.Erfahren“ ist deshalb Anspruch und Verpflichtung zugleich. Dafür stehe ich als erster Diener einer langen Reihe. Darauf können Sie sich verlassen.

Ein Zeichen für das partnerschaftliche Miteinander ist schließlich die von uns beabsichtigte Gründung der NATIONAL-BANK Finanzakademie. Mit ihr wollen wir im Bereich der Bildung einen neuen Akzent setzen, in dessen Mittelpunkt ebenfalls das Gespräch steht. Wir werden Experten unserer NATIONAL-BANK als Mentoren einsetzen, um in verschiedenen Unterrichtseinheiten und Arbeitsgemeinschaften zu Themen des Kapitalmarktes, der Vermögensanlage oder der Funktionsweise unterschiedlicher Finanzinstrumente Inhalte zu vermitteln. Dieser kompetenzbasierte Auftritt wird uns darüber hinaus in der Gewinnung weiterer Kunden stützen.

Wir sind deshalb zuversichtlich, auch in einem durch Unwägbarkeiten gezeichneten Umfeld weiter erfolgreich zu wachsen - gemeinsam mit Ihnen und unseren Kunden. Insofern sind wir optimistisch, Ihnen auch für das laufende Geschäftsjahr ein ordentliches Ergebnis präsentieren zu können.

Für das damit verbundene Vertrauen danke ich Ihnen herzlich und stehe nun gemeinsam mit meinen Kollegen für Fragen Ihrerseits selbstverständlich und sehr gern zur Verfügung.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.