



Rede

Hauptversammlung 2019

Carola von Schmettow

Sprecherin des Vorstands

7. Juni 2019

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
liebe Kunden und Freunde unseres Bankhauses,
sehr geehrte Vertreter der Medien,
meine Damen und Herren,

herzlich willkommen zu unserer diesjährigen ordentlichen Hauptversammlung hier in
Düsseldorf – auch im Namen meiner Vorstandskollegen.



Vielleicht ist Ihnen beim Hereinkommen dieses Foto in unserer Eingangshalle aufgefallen: China kommt nach Europa, ein Chinese im Mao-Anzug posiert vor dem Schiefen Turm von Pisa. Es handelt sich um ein Selbstporträt aus dem Jahre 1989 – heute würde man sagen: ein Selfie. Aber, was man dem Bild auf den ersten Blick nicht ansieht: Der Künstler – Tsen Kwong Chi – war eigentlich US-Bürger und Weggefährte von Keith Haring. Sein Vater hatte China verlassen müssen, weil er gegen die Kommunisten gekämpft hatte. In seinen Fotografien spielte er aber die Rolle eines „offiziellen chinesischen Touristen“.

Wir Betrachter sehen einen linientreuen, uniformierten Festlandchinesen und werden konfrontiert mit unseren eigenen Klischees. Dies allerdings erst auf den zweiten Blick.

Einen solchen zweiten Blick, meine Damen und Herren, hat auch das Geschäftsjahr 2018 Ihrer Bank verdient.

Der erste Blick zeigt ganz klar: Gut zehn Jahre in Folge haben wir besser abgeschnitten als der Markt in Deutschland. 2018 aber ist unser Vorsteuerergebnis um 32 Prozent gesunken – auf 171,1 Mio. Euro. Wir hatten aufgrund unserer großen Investitionsvorhaben mit einem Rückgang in der Größenordnung von 10 % gerechnet. Dass es so deutlich mehr wurde, lag an Entwicklungen, die ich gleich skizzieren werde.

Der zweite Blick aber zeigt: Wir sind trotzdem auf Wachstumskurs und machen Vieles richtig – mit 30-prozentiger Gewinnsteigerung im Firmenkundengeschäft, höheren globalen Erlösen und einem kräftigem Volumenzuwachs im Geschäft mit den Wertpaperservices.

Sie werden sich fragen: Wie passen diese beiden Befunde zusammen? Zunächst zu den Rückgängen. Sie hatten, von dem negativen Zinsumfeld abgesehen, im Wesentlichen drei Gründe.

- Erstens: das schwierige Umfeld für festverzinsliche Anlagen und Devisen. Es hat unser traditionell starkes Provisionsergebnis deutlich gedrückt. Und das liegt nicht daran, dass etwa andere Banken uns verdrängt hätten. Sondern: Wir haben die Schwäche des Marktes besonders zu spüren bekommen, weil wir dort eine so große Rolle spielen.
- Zweitens sind im letzten Jahr erstmals nach der neuen Bilanzierungsvorschrift IFRS 9 Belastungen von 14 Mio. Euro in die Ergebnisrechnung eingeflossen.
- Und drittens fehlen uns gegenüber dem Vorjahr positive Sondereffekte aus Veräußerungsgewinnen von über 35 Mio. Euro.

Zusammengefasst, geht die eine Hälfte des Rückgangs im Vorsteuerergebnis auf Sondereffekte zurück, die andere auf die Schwäche im operativen Geschäft.

Außerdem muss man bei der Interpretation der Zahlen auch einen Blick auf die Wettbewerber werfen.

Der deutsche Bankenmarkt zählt nun mal zu den am härtest umkämpften, zu denen mit den geringsten Margen. Man stellt dann zum Beispiel fest, dass sich unser Return on Equity mit 7,6 Prozent sehen lassen kann. Zwar ist auch das ein Wert, der besser sein könnte.

Ein Wert, mit dem wir im Vorstand alles andere als zufrieden sind. Aber er ist besser als der Durchschnittswert der heimischen Konkurrenz.

Besonders unzufrieden sind der Vorstand und ich mit dem deutlichen Anstieg der Aufwands-Ertrags-Quote, der Cost-Income-Ratio. Sie legte im vergangenen Geschäftsjahr um 10,5 Prozentpunkte auf 77,5 Prozent zu. Den höheren, geplanten Kosten standen niedrigere Erträge gegenüber. Doch seien Sie gewiss, wir werden im laufenden Geschäftsjahr den Kostenanstieg begrenzen.

Lassen Sie uns kurz bei den Zahlen unserer Gewinn- und Verlustrechnung bleiben: Der Zinsüberschuss ist mit 9 % auf 216 Mill. Euro deutlich gestiegen, was an der kräftigen Ausweitung unserer Forderungen liegt. Bei der Risikovorsorge konnten wir mehr Rückstellungen auflösen als wir neu bilden mussten, weshalb sie positiv zu Buche schlägt. Im Provisionsüberschuss, der um 52 Mill. Euro gesunken ist, spiegelt sich die schwache Entwicklung des Fixed Income Geschäfts wider. Das Handelsergebnis war ebenfalls um knapp 14 % rückläufig. Während die Erträge im Handel mit Aktien zulegten, schwächelten sie im Handel mit Anleihen. Der Verwaltungsaufwand erhöhte sich um 2,6 % auf 573,5 Mill. Euro.

Unsere Bilanzsumme konnten wir im abgelaufenen Jahr konstant halten. Das kräftige Wachstum unserer Forderungen gegenüber Kunden, die um 15 % auf 10,8 Milliarden Euro zugelegt haben, hat auf der anderen Seite unsere Kernkapitalquote um zwei Punkte auf 10,7 % gesenkt.

Die Kundeneinlagen haben leicht auf 14,9 Milliarden Euro zugelegt. Auf diese hohen Einlagen sind wir einerseits besonders stolz, untermauern sie doch das Vertrauen in unsere Stabilität und Solidität. Andererseits kosten uns diese Kundeneinlagen in Zeiten negativer Zinsen dort richtig Geld, wo wir sie nicht weitergeben können.

Nun aber zurück zum zweiten Blick auf das Geschäftsjahr 2018. Was uns vor allem positiv stimmt, das ist der Fortschritt unserer Wachstumsstory. Sie wird sichtbar, wenn wir 2018 nicht in erster Linie aus deutscher Sicht betrachten, sondern aus globaler Perspektive. Schließlich können unsere Kunden bei der „Leading International Bank“ auf das internationale Netzwerk der HSBC-Gruppe in 66 Ländern weltweit zugreifen.

Die Erlöse mit deutschen Firmenkunden im Auslandsnetz der HSBC sind um 16 Prozent gestiegen, die gesamten Erlöse mit unseren deutschen Kunden im In- und Ausland um immerhin drei Prozent.

Und diese Nachricht ist nicht nur für uns hier in Deutschland von besonderer Bedeutung, weil sie unsere zunehmende Relevanz im Markt unterstreicht. Auch die internationale Führung der HSBC in London hat diese Leistung gewürdigt. Ende 2018 und Anfang 2019 hat sie insgesamt 400 Millionen Euro zusätzliches regulatorisches Kapital zur Verfügung gestellt. Ein deutlicheres Commitment der HSBC zu unserem Geschäftsmodell ist kaum vorstellbar.

Es honoriert die Fortschritte, die wir 2018 in all unseren Geschäftsbereichen erzielt haben:

Besonders stark legte dabei der Bereich Commercial Banking zu – also das mittelständische Firmenkundengeschäft. Getrieben durch das Kreditgeschäft wuchs das Ergebnis hier um über 30 Prozent, auch Dank geringerer Risikovorsorge als im Vorjahr.

Wir haben die Kreditvergabe um 15 Prozent ausgeweitet und damit eindeutig Marktanteile gewonnen. Denn wir sind in diesem Bereich mehr als doppelt so schnell wie der Markt gewachsen (6 % laut Bundesbankstatistik). Diese sehr starke Ausweitung der Kreditvergabe hat selbstverständlich viel Kapital gekostet, sodass wir im laufenden Jahr im Mittelstandssegment qualitativ statt quantitativ wachsen wollen.

Seit dem Start unserer Wachstumsstrategie im Jahr 2013 haben wir unser Kreditvolumen jedes Jahr um durchschnittlich 18 Prozent gesteigert. Und das zeigt: Kredit ist und bleibt für die deutsche Wirtschaft ein wichtiges Finanzierungsinstrument und damit auch Ankerprodukt für Bankbeziehungen.

Besonders erfolgreich im Kreditgeschäft ist der Bereich Receivables Finance. Für diese Finanzierungsform auf Basis des Forderungsverkaufs (Factoring) hat die Bank in eine leistungsstarke, digitale Plattform investiert, mit der Kunden elektronisch angebunden und Prozesse automatisiert wurden. Auch das führte zu Marktanteilsgewinnen und hat unsere technologische Kompetenz gestärkt.

Darüber hinaus überzeugen wir die Firmenkunden mit unserer hohen Beratungskompetenz. So hat HSBC Deutschland auch 2018 wieder viele Kunden bei eigen- und fremdkapitalbasierten Transaktionen rund um die Unternehmensfinanzierung begleitet.

Und beim Investmentbanking liegt Ihre Bank nach Gebühreneinnahmen unter den Top 10 in Deutschland und hat gegenüber 2017 fünf Plätze gut gemacht. Der Bereich Capital Financing konnte an das gute Ergebnis des Vorjahres aus dem Geschäft mit eigen- und fremdkapitalbasierten Transaktionen zur Unternehmensfinanzierung anknüpfen.

Durch unsere deutsche Struktur des Corporate and Institutional Banking kommt diese Expertise nicht nur unseren Global Banking Kunden zugute, sondern auch den mittelständischen Kunden.

So haben wir bei der Begebung von Anleihen, im Debt Capital Markets-Geschäft, etwa unseren dritten Rang verteidigt. Kunden schätzen auf diesem Gebiet unsere Kompetenz über alle Finanzierungsinstrumente hinweg. Außerdem wissen sie unsere tiefe Verwurzelung im deutschsprachigen Markt zu schätzen, kombiniert mit der leistungsfähigen Platzierungs- und Innovationskraft der HSBC-Gruppe.

So ist beispielsweise die Schuldscheinemission seit vergangenem Jahr auch digital möglich. Wir haben Mitte des Jahres unter der Marke Synd-X einen neuen Online-Marktplatz für Schuldscheintransaktionen geschaffen. Dabei deckt Synd-X die gesamte Wertschöpfungskette einer Schuldscheinemission digital ab.

Sechs internationale Emittenten und namhafte Investoren wie die Allianz Global Investors, haben die Plattform im vergangenen Jahr bereits genutzt. Sie verknüpft unsere langjährige Erfahrung im internationalen Schuldscheinmarkt mit unserer Kompetenz in der hoch technologisierten Wertpapierabwicklung.

Ein erfolgreiches Jahr war 2018 für uns auch im Equity Capital Marktes Geschäft. Und dort vor allem bei den Wandelschuldverschreibungen, den sogenannten Convertibles, die in einem Umfeld volatiler Märkte als Finanzierungsinstrument für börsennotierte Unternehmen wieder an Attraktivität gewinnen. An vier von insgesamt fünf Emissionen am deutschen Markt waren wir als aktiver Bookrunner beteiligt. Die Größte begab dabei mit 500 Mio. Euro der Sporthersteller Adidas – einer von mehreren Erfolgen, die sich im ECM League Table, der brancheneigenen Rangliste, widerspiegeln.

Allerdings: League-Table sind das eine. Sie zeigen die Marktanteile auf dem Primärmarkt. Über die Position im Markt, bei den Kunden, also bei Sales und Trading, sagen sie nur bedingt etwas aus. Dazu gibt es eine Untersuchung, die wir hier gerne zitieren: die wichtige Greenwich-Umfrage bei institutionellen Investoren in Deutschland und Österreich. Und darin haben wir uns 2018 mit unserem Marktanteil bei Fixed Income von knapp zehn Prozent unter den Top-3-Banken behaupten können.

Bei der Qualität der Beratung haben uns die Umfrageteilnehmer zum wiederholten Male auf den ersten Platz gewählt.

Diese starke Position hat uns im vergangenen Jahr allerdings einen überproportionalen Rückgang der Erlöse gekostet, da der gesamte Fixed Income Markt in Europa und Deutschland stark rückläufig war.

Ein weiterer Beleg dafür, dass Ihre Bank im vergangenen Jahr Marktanteile gewonnen hat, lieferte unlängst die Greenwich-Umfrage für den Devisenmarkt. Dort ist es uns im vergangenen Jahr gelungen, den Marktanteil mit deutschen und österreichischen institutionellen Kunden auf über 11 % zu steigern.

Damit rangiert HSBC Deutschland nun erstmalig auf Rang 2. Auch hier zählt exzellenter Kundenservice sowie eine digitale Handelsplattform zu den Erfolgsvoraussetzungen, die wir in dem sich konsolidierenden Markt mitbringen.

Lassen Sie uns kurz bei diesem Erfolg inne halten, da er viel über den Markt verrät. Denn obwohl wir Marktanteile in signifikantem Umfang gewonnen haben, haben wir mit Devisengeschäften im vergangenen Jahr weniger Erlöse erzielt. Warum? Weil die Margen extrem unter Druck sind. Der Devisenmarkt befindet sich gerade in einer heftigen Konsolidierung.

Große Banken wie HSBC, die digital mit ihren Plattformen auf der Höhe der Zeit sind, gehören zu den Konsolidierungsgewinnern. Doch alleine um die Erlöse stabil zu halten, müssen wir weiter kräftig wachsen.

In unserem Geschäftsbereich Global Banking und Markets sind wir 2018 nicht nur im Investmentbanking und bei den Marktanteilen im Institutionellen Kundengeschäft gewachsen, sondern auch im Wertpapierservicegeschäft. Hier investieren wir besonders viel, erzielen steigende Provisionserträge und steigern unsere Marktanteile. Denn auch hier gilt: Der Markt befindet sich in der Konsolidierung und wir wollen und werden zu den Konsolidierungsgewinnern zählen. Aber der Druck auf die Provisionsmargen ist auch dort unverändert hoch.

In der Wertpapierverwahrung etwa, im sogenannten Custody-Geschäft, konnten wir 2017 sehr große Mandate gewinnen, die sich im abgelaufenen Geschäftsjahr in signifikanten Zuflüssen bemerkbar gemacht haben. Das gesamte verwahrte Volumen hat 2018 um gut 20 Prozent auf 572 Mrd. Euro zugelegt. Das Depotbankvolumen stieg kräftig um ein Viertel auf 221 Mrd. Euro an. Damit belegen wir im deutschen Markt erstmals die Top-3-Position.

Diese Position hat unsere Kapitalverwaltungsgesellschaft HSBC INKA schon längere Zeit inne.

In der Wertpapierabwicklung wuchs die Zahl der Transaktionen um neun Prozent auf 60 Millionen pro Jahr. Nach Transaktionen sind wir der größte Wertpapierabwickler auf dem deutschen Markt. Mit den Commerzbank-Kunden wird jedoch ab kommendem Jahr noch einmal eine zweistellige Millionen-Anzahl an Transaktionen hinzukommen.

An den Vorbereitungen für die Übernahme der Wertpapierabwicklung für die Commerzbank arbeiten schon jetzt viele neue Mitarbeiter. Die erste Transaktion einer Testkundin der Commerzbank wurde bereits erfolgreich über die HSBC-Infrastruktur abgewickelt. Das Go-Live ist für nächstes Jahr geplant. Dann erst werden sich die Investitionen rechnen.

Die Wertpaperservices umschreiben wir gerne mit „Technologie und Infrastruktur“. Wer hier technologisch führend ist, hat damit zum einen eine stabile Einnahmequelle. Zum anderen handelt es sich um ein Geschäft mit klaren Skaleneffekten. Mit zunehmendem Volumen steigt die Produktivität. Wir werden damit für Banken und Broker noch attraktiver, die in Zukunft ihre Wertpapierabwicklung an Dritte übertragen wollen. Und: Es gibt keine andere Bank in Deutschland, die bei den Wertpaperservices in allen drei Märkten, dem Custody, der Wertpapierabwicklung und in der Fondsadministration, jeweils zu den größten drei Instituten zählt.

Trotz all dieser Erfolge hat der Bereich Global Banking and Markets durch die Schwäche im Fixed Income Bereich einen um rund 35 Prozent geringeren Vorsteuergewinn erzielt.

Last but not least sind wir im vergangenen Jahr auch beim Private Banking gewachsen. Der Bereich hat Neugelder von mehr als einer halben Milliarde Euro eingesammelt. Die Assets under Management betragen damit nun fast 30 Mrd. Euro. Und auch hier ist der Markt weitestgehend aufgeteilt. Wachstum bedeutet also Marktanteilsgewinne. Leider stehen aber auch im Private Banking die Margen und damit der Gesamtertrag stark unter Druck.

Aber, meine Damen und Herren, Ihre HSBC ist nicht nur bei Marktanteilen gewachsen, sondern auch strukturell und organisatorisch. Wir haben unsere Kapitalbasis gestärkt und neue Mitarbeiter eingestellt. Die Zahl der Beschäftigten ist im Jahresverlauf um fast 200 gestiegen. Heute arbeiten rund ein Fünftel mehr Mitarbeiter für die Bank als vor fünf Jahren. Das ist für HSBC Deutschland eine neue Dimension.

Und ich finde: Es ist nicht nur ein Ausweis unserer Wachstumsstärke, sondern auch ein Beleg für unsere Attraktivität als Arbeitgeber. Wir wissen: Ein kompetentes und engagiertes Team macht den entscheidenden Unterschied.

Ganz herzlich will ich deshalb an dieser Stelle – im Namen des gesamten Vorstands und des Aufsichtsrates – all unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern danken: Ohne ihren Einsatz wären die Erfolge des zurückliegenden Jahres undenkbar – ebenso wie die zukünftigen, für die wir schon heute investieren. Zum Beispiel in die Digitalisierung, um den Weg für weiteres Wachstum zu ebnen. So haben wir neben den beschriebenen Kundenprojekten auch das notwendige IT-Großprojekt zur Ablösung unseres Kernbanksystems auf ein SAP-System gestartet.

Meine Damen und Herren, Ihre HSBC wächst und mit ihr die Relevanz des Bankhauses im deutschen Markt: Zwar sind wir bei der Anzahl der Mitarbeiter nur unter den Top-25 und bei der Bilanzsumme sogar nur unter den ersten 40 Banken zu finden. Mit unserem Provisionsüberschuss aber belegen wir einen Platz unter den zehn größten Banken in Deutschland.

Das bedeutet: Wir haben im vergangenen Jahr nicht nur viel, sondern auch richtig investiert und unsere Marktposition gestärkt. Unsere Strategie geht auf. Wir sind auf dem besten Weg zur Leading International Bank für unsere Kunden in Deutschland zu werden.

Im Firmenkundengeschäft und bei Wertpaperservices sind wir deutlich gewachsen. Wir haben unsere Kapitalbasis erhöht und neue Mitarbeiter eingestellt. Das schwierige Marktumfeld hat sich natürlich auch auf unsere Zahlen ausgewirkt. Ich bin jedoch sehr zuversichtlich, dass wir unsere Erlöse weiter verstetigen und unser Geschäft über alle Bereiche hinweg erweitern werden.

Einfach wird das freilich nicht, denn die Zinsen werden – anders als bei der Planung für 2019 erwartet – auch dieses Jahr nicht steigen. Lower for longer, lautet das Motto! Frühestens 2021 ist hier mit Veränderungen zu rechnen. Und wir alle wissen, wie sehr sich die negativen Zinsen in das Ergebnis und in die Margen fressen. Und unsere großen Wertpapierbestände, die wir für die Erfüllung der regulatorischen Liquiditätsvorgaben benötigen, werfen nahezu keine Rendite mehr ab. Hinzu kommt eine steigende Wettbewerbsdichte in Deutschland, so dass wir auch für das laufende Jahr mit Gegenwind zu rechnen haben.

Selbst für die positiven Impulse, die wir bei der weltweiten Konjunktur im ersten Quartal gesehen haben, gilt: Ein zweiter Blick ist notwendig. Und dieser sorgt hier schnell für Ernüchterung.

Nehmen Sie zum Beispiel das Wirtschaftswachstum in den USA. Mit 3,2 Prozent fiel es im ersten Quartal 2019 zwar deutlich stärker aus als im Marktkonsens erwartet worden war.

Aber: Es steht zum einen auf eher wackligen Beinen, weil es vor allem von volatilen Komponenten wie der Lagerveränderung und dem Außenbeitrag getrieben ist; weil der private Konsum nicht an die Steigerungsraten der Vorquartale anknüpfen konnte und weil die Impulse durch Staatsausgaben und Investitionen recht überschaubar ausfielen.

Und seit Mitte dieser Woche spekulieren die Marktteilnehmer auf eine Zinssenkung in den USA bereits in den kommenden Monaten. Der Grund: US-Notenbankchef Jerome Powell deutete eine „angemessene Reaktion“ auf die Auswirkungen des Handelsstreits an, dessen Bremsspuren auch in der US-Wirtschaft immer erkennbarer werden.

Und zum anderen hilft das amerikanische Wachstum der deutschen Wirtschaft nur sehr bedingt. Während etwa Frankreich mit seinem Fokus auf die Luftfahrtindustrie profitieren konnte, hatte Deutschland mit seinem Schwerpunkt in der Autoproduktion das Nachsehen. Ebenso wie in der Elektroindustrie konnten die akuten strukturellen Schwächen dieser Branchen nicht durch die insgesamt gestiegene Dynamik kompensiert werden.

Das galt und gilt auch für das Wachstum in China, das mit 6,4 Prozent zwar das Niveau vom Jahresende 2018 halten konnte und damit kräftiger war als vielfach angenommen. Aber: sich nicht in gleicher Weise bei den Importen bemerkbar machte. Schon gar nicht bei den für Deutschland wichtigen Auto-Importen.

Und auch beim Blick auf Europa gilt: Eine Schwalbe macht noch keinen Sommer. Zwar war im ersten Quartal 2019 ein moderates BIP-Wachstum von 0,4 Prozent zu verzeichnen und die Befürchtungen in Richtung Rezession sind erst einmal vom Tisch. Auch für das Gesamtjahr erwarten wir für Europa nur ein Wachstum von rund 1 Prozent, getrieben vor allem durch den anziehenden privaten Konsum und die verbesserte Situation bei der Arbeitslosigkeit, die im März in Europa mit 7,7 Prozent so niedrig war wie seit zehn Jahren nicht mehr.

Aber wir bleiben skeptisch: Die Belebung zum Jahresbeginn muss keineswegs den Beginn einer konjunkturellen Aufholjagd darstellen. Denn der Einbruch, den die deutsche Industrie beim Auftragseingang für das erste Quartal meldet, mahnt zur Vorsicht. Mehr als 0,5 Prozent Wachstum im gesamten Jahr 2019 erwarten wir für die deutsche Wirtschaft nicht.

Damit rückt wieder ein Thema in den Fokus, das die Banken in Deutschland lange Zeit vernachlässigen konnten: die Risikovorsorge.

Kräftiges Wachstum und rekordniedrige Zinsen haben in den vergangenen Jahren dazu geführt, dass die Wertberichtigungen auf ein historisch niedriges Niveau gesunken sind. Dieser Trend dürfte sich 2019 umkehren.

Das Sorgenkind der deutschen Konjunktur bleibt aber der Export. Der Welthandel schrumpft im Jahresvergleich. Das lastet auf dem Exportsektor. Die Unternehmen werden mit Investitionszurückhaltung darauf reagieren, wie unsere Indikatoren zeigen. Einzig der Konsum dürfte hierzulande zulegen, gestützt durch die nach wie vor gute Lage am Arbeitsmarkt.

Vor allem aber haben die Abwärtsrisiken in Anbetracht der neuerlichen Eskalation im Handelskonflikt zwischen den USA und China zugenommen und auch die Gefahr der Einführung von Strafzöllen auf EU-Autoexporte in die USA ist nicht wirklich gebannt – gerade für Deutschland ein beträchtliches Risiko, zumindest während der kommenden Monate.

Insgesamt setzen wir an dieser Stelle jedoch auf einen Sieg der Vernunft: Schon jetzt ist offensichtlich, dass es im Handelskrieg nur Verlierer gibt.

Die Vergeltungszölle Chinas und anderer Länder haben die Exportwirtschaft der USA bereits stärker geschwächt als deren eigene Zölle die Importtätigkeit begrenzen konnten – weshalb sich das US-Handelsdefizit nicht nur gegenüber China, sondern auch gegenüber dem Rest der Welt im Trend noch weiter erhöht; Und weshalb wir weiterhin davon ausgehen, dass sich die beiden Kontrahenten am Ende auf einen Handelsvertrag einigen und zumindest einen Großteil der bereits implementierten Zölle wieder abbauen.

Davon abgesehen kommen mitten in der Diskussion um Handelskrieg und Protektionismus aus Asien auch Zeichen der Liberalisierung und der Intensivierung des Handels:

- das Freihandelsabkommen zwischen der EU und Japan, das Ende Januar in Kraft getreten ist;
- das Abkommen der EU mit Singapur und
- das asiatische Freihandelsabkommen RCEP, über das derzeit verhandelt wird.

Immerhin sind daran insgesamt 16 Verhandlungspartner beteiligt – darunter drei der größten Verbrauchermärkte der Welt: China, Indien und die ASEAN-Staaten. Damit umfasst es ein Viertel des Welthandels und 40 Prozent des globalen BIPs. Zudem hat die Belt-and-Road-Initiative mit ihrem Fokus auf Infrastruktur das Potenzial, dem Welthandel einen weiteren Schub zu geben.

Für uns steht deshalb – bei allen unbestrittenen Problemen - fest: Der nächste Wachstums- und Globalisierungsschub kommt. Er kommt aus Asien. Und wir als internationale Bank mit besonderer Asien-Expertise werden davon überdurchschnittlich profitieren.

Kurzum: Ihre Bank ist richtig aufgestellt. Doch das Umfeld hat sich 2019 nochmals verschlechtert. Negative Zinsen bestrafen Banken mit hohen Einlagen und lassen die Margen weiter schrumpfen. Die fast stagnierende Wirtschaft in Deutschland wird viele Firmen vor echte Herausforderungen stellen, zumal unsere wichtigste Industrie, die Automobilindustrie von allen Seiten Gegenwind erfährt. Deshalb wäre es kaum verwunderlich, wenn die Wertberichtigungen wieder stiegen.

Was erwarten wir in diesem Lichte konkret für 2019? Den Anstieg unserer Nettoerträge im einstelligen Bereich, getragen von einem Wachstum in allen Geschäftsbereichen. Allerdings wird das Wachstum aufgrund der gerade erwähnten Faktoren niedriger ausfallen als geplant. Die anhaltend hohen Investitionen in Kundenprojekte und in die Modernisierung der IT werden auch im laufenden Jahr das Ergebnis belasten, bis sie mit zeitlichem Versatz zu höheren Erlösen führen. Für 2019 rechnen wir mit einem operativen Vorsteuerergebnis in etwa auf Höhe des Vorjahres.

Damit uns dies trotz Gegenwindes von der Zinsseite und der Konjunktur gelingt, haben wir bereits ein Effizienzprogramm aufgelegt, um das Kostenwachstum an das schwächer als geplante Erlöswachstum anzupassen.

Meine Damen und Herren, Sie sehen also: Ähnlich wie bei der Fotografie in unserer Ausstellung lohnt es sich, einen zweiten, genaueren Blick nicht nur auf unsere Zahlen, sondern auch auf die weltwirtschaftliche Entwicklung zu werfen. Er zeigt: Licht und Schatten

liegen eng beieinander. Und: Auch wenn sich Ihre HSBC Deutschland dem Gegenwind nicht entziehen kann, stehen die Zeichen weiter auf Geschäftswachstum.

Weil das so ist, schlagen Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung trotz des Ergebnisrückgangs im zurückliegenden Jahr vor, eine unveränderte Dividende in Höhe von 2,50 Euro je Aktie zu zahlen.

Wir werden weiter investieren - in innovative Technologie, in effiziente Prozesse und Projekte. Zusammen mit unserer Lösungskompetenz bei komplexen Anforderungen, unserem internationalen Netzwerk als „The Leading International Bank“ und Mitglied der globalen HSBC-Gruppe wird uns das - auch unter den schwierigen, aktuellen Rahmenbedingungen - weiter nach vorne bringen.

Herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit