



Dr. Josef Ackermann
Vorsitzender des Vorstands
und Chairman des Group Executive Committee
der Deutsche Bank AG

Jahres-Pressekonferenz
Deutsche Bank AG

Frankfurt am Main, 5. Februar 2009
- Es gilt das gesprochene Wort -

Meine sehr geehrten Damen und Herren,
ich **begrüße** Sie auch im Namen meiner anwesenden Kollegen vom Group Executive Committee sehr herzlich zur Jahres-Pressekonferenz der Deutschen Bank.

Die Finanzbranche befindet sich weltweit in einer **schweren Krise**. Davon sind auch wir nicht verschont geblieben. Lassen Sie mich **drei zentrale Aussagen** zur Deutschen Bank an den Anfang stellen:

- **Erstens:** Die Deutsche Bank schließt das **vierte Quartal 2008** mit einem Verlust nach Steuern in Höhe von 4,8 Milliarden Euro ab. Damit endet das **Gesamtjahr 2008** mit einem **Verlust** nach Steuern in Höhe von 3,9 Milliarden Euro.

Dieser Verlust ist zwar niedriger als bei anderen führenden Investmentbanken, er ist aber für uns dennoch **völlig unbefriedigend**.

- **Zweitens:** Nie zuvor erlebte Marktverhältnisse haben einige **Schwachstellen** in unserem **Handelsbereich** und im **Asset Management** unserer Bank aufgezeigt. Deshalb passen wir die Struktur in diesen Geschäftsfeldern an und verändern deren strategische Ausrichtung. **Substanzielle Maßnahmen** sind eingeleitet und zeigen bereits **erste Erfolge**. Meine Damen und Herren, unsere **Konzernstrategie** als eine **führende Investmentbank** mit einem **starken Privatkundengeschäft** hat sich in dieser schwierigen Phase dennoch im Grundsatz bewährt.
- **Drittens:** Das **Vertrauen** und die Unterstützung unserer **Aktionäre** ist für uns zentral. Vorstand und Aufsichtsrat schlagen deshalb der Hauptversammlung im Mai vor, eine **Dividende in Höhe von 50 Cent pro Aktie auszuschütten**. Damit setzen wir ein Zeichen unserer Zuversicht in die weitere Entwicklung der Bank.

Nun zu den **Ergebnissen im Einzelnen** sowie zu den **Antworten auf die Fragen** ...

- ... **wie kam es zu dem Verlust im vierten Quartal und wie haben wir darauf reagiert?**
- ... **welche Risiken hat die Bank noch in den Büchern?**
- ... **wie und wo wollen wir künftig wieder Gewinne erzielen?**

Die schweren Erschütterungen an den Finanzmärkten – insbesondere infolge der Lehman-Pleite – haben tiefe Spuren auch in unserer Bilanz hinterlassen. Die **Gesamterträge** der **Deutschen Bank** betragen im Jahr 2008 13,5 Milliarden Euro. Das ist weniger als die Hälfte des Vorjahres. Darin enthalten sind **negative Marktbewertungen** unseres Vermögens in Höhe von 7 Milliarden Euro – nach lediglich 2,3 Milliarden Euro in 2007.

Bei unserem Vorsteuerverlust in Höhe von 5,7 Milliarden Euro gilt es zu berücksichtigen, dass wir für unsere eigenen Verbindlichkeiten die **sogenannte Fair-Value-Option** weiterhin nur in relativ geringem Umfang genutzt haben. Hätten wir wie ein Großteil unserer Wettbewerber bilanziert, wäre unser Vorsteuerergebnis um ca. 5,5 Milliarden Euro höher ausgefallen.

Das veränderte Marktumfeld hatte auch Auswirkungen auf die Kosten unserer Plattform.

Die **zinsunabhängigen Aufwendungen** lagen mit 18,2 Milliarden Euro um 15 Prozent niedriger als im Vorjahr. Darin spiegeln sich die deutlich niedrigeren Personalkosten in der variablen Komponente als Folge des schlechten operativen Ergebnisses und einer konsequenten Anpassung des erfolgsabhängigen Vergütungssystems wider. Zudem haben wir in den schwachen Geschäftsbereichen Kosten reduziert, die durch **Aufbaukosten** in profitablen Geschäftsbereichen kompensiert wurden.

Trotz des Verlustes haben wir unser **Tier-1 Kapital** im Jahresverlauf von 28,3 Milliarden Euro auf 31,1 Milliarden Euro gesteigert.

Zusätzlich zur Kapitalerhöhung im September vergangenen Jahres haben wir eine **Reihe weiterer Maßnahmen** ergriffen, um unser Ziel zu erreichen - wie zum Beispiel

den Verkauf eigener Aktien, die Umwandlung von „contingent capital“ und die Erhöhung des hybriden Tier-1-Kapitals.

Neben einer starken Kapitalbasis ist eine solide **Refinanzierungsbasis** in diesem Marktumfeld besonders erfolgskritisch. Wir verfügen über eine große strategische **Liquiditätsreserve**. Seit Beginn der Kreditkrise im vorletzten Jahr haben wir das Volumen der **Kundeneinlagen** um mehr als 30 Milliarden Euro ausbauen können. Unsere **Kapitalaufnahme** am Markt war in 2008 schon 20 Prozent höher als im Jahr zuvor. Wir haben also vorausschauend Vorsorge betrieben. Deshalb werden wir in 2009 mit etwa 16 Milliarden Euro nur etwas weniger als ein Drittel dessen benötigen, was wir in 2008 aufgenommen haben. Beides ist ein **eindeutiger Vertrauensbeweis** der Märkte in die unveränderte Stärke der Deutschen Bank.

Von den Turbulenzen an den Finanzmärkten wurde besonders der Unternehmensbereich **Corporate Banking & Securities** erfasst. Die **Erträge** lagen hier im Jahr 2008 mit 0,3 Milliarden Euro um 98 Prozent deutlich unter Vorjahr. Vor Steuern hat CB&S einen **Verlust** in Höhe von 8,5 Milliarden Euro eingefahren, nach einem Vorjahresgewinn von 4,2 Milliarden Euro.

Hauptursache dafür war das **schlechte Handelsergebnis**. Viele Marktteilnehmer, einschließlich Hedge Fonds, waren zu **Verkäufen** substanzieller Positionen in verschiedensten Assetklassen gezwungen. Dies führte zu extrem hohen **Volatilitäten** und **Korrelationen** in den betreffenden Märkten sowie zu erheblichen **Verschiebungen der Basis**, d.h. der Beziehung zwischen Handelspositionen und ihren jeweils zugrunde liegenden Absicherungspositionen. Ein extrem **niedriges Liquiditätsniveau** in den Märkten und das außergewöhnlich **turbulente Marktumfeld** verstärkten die Ergebnisbelastung.

Die Folge waren Verluste in Höhe von 5,5 Milliarden Euro – vorwiegend im letzten Quartal im Handel mit Kreditprodukten, Aktienderivaten und im Aktieneigenhandel. Hinzu kamen **Abschreibungen** insbesondere auf verbrieftete Wohnungsbaukredite und gewerbliche Immobilienkredite.

In der **Analyse der überproportional hohen Verluste** in einem Quartal sind wir zu folgenden Ergebnissen gekommen:

Erstens ist unsere in guter Marktlage **bewährte Strategie** im Eigenhandel angesichts der starken Volatilität der Märkte im Schlussquartal **nicht aufgegangen** und hat zu Verlusten geführt.

Zweitens waren einige **Handelspositionen** schlichtweg **zu groß**, so dass sich selbst geringe Marktschwankungen in hohen absoluten Beträgen niederschlugen.

Und – drittens – litten unsere überaus hoch **komplexen Produkte** unter der extremen Volatilität und den hohen Korrelationswerten.

Ein weiteres Thema, das in der Öffentlichkeit kritisch diskutiert wird, sind mögliche **Risiken aus den U.S.- Kreditversicherern**, den sogenannten Monolinern. Wir haben im Schlussquartal unsere Rückstellungen für Ausfallrisiken gegenüber Monolinern ganz erheblich um 1,1 Milliarden Euro auf 2,2 Milliarden Euro ausgeweitet. Auf dem nun erreichten Stand fühlen wir uns sehr gut abgesichert.

Meine Damen und Herren,

es gibt im Sales & Trading auch **Bereiche**, die der **Krise getrotzt** und weiterhin sehr erfolgreich gearbeitet haben. So konnten wir unsere ohnehin schon starke Marktposition in manchen **Produktbereichen** weiter verbessern.

Im **Devisenhandel** sind wir unverändert die **Nummer 1** weltweit und haben unseren Marktanteil weiter ausgebaut. Seit 2006 haben sich die **Erträge mehr als verdoppelt**.

Fast **vervierfacht** haben sich die **Erträge im kundenbezogenen Handel von Geldmarktprodukten**. Und im **Bereich Core Rates** liegen die Erträge immerhin um **12 Prozent** höher.

Hier konnten wir, insbesondere in den USA, deutliche **Volumenzuwächse im kundenbezogenen Geschäft** erzielen. Ferner konnten wir bei einigen unserer 2007 neu aufgenommenen Geschäftsaktivitäten, z.B. mit Inflationsderivaten sowie mit Lebens- und Rentenpolicen, eindrucksvolle Wachstumsraten verzeichnen. Insgesamt profitierten wir im Devisen-, Geldmarkt- und Zinsgeschäft von einem

Vertrauensgewinn in die von uns gebotene Qualität und die Solidität unserer Plattform und verzeichneten einen beachtlichen Zuwachs an neuen Kunden.

So weit zu den Ergebnissen des Geschäftsbereichs Global Markets.

In unserem Geschäftsbereich **Corporate Finance** ist das **Beratungs- und das Emissionsgeschäft**, bedingt durch die erheblichen Unsicherheiten an den Finanzmärkten, nur äußerst schleppend verlaufen. Die **Provisionsaufkommen** gingen weltweit stark zurück.

Dem konnten auch wir uns nicht entziehen. Unsere jährlichen **Erträge** im **Emissions- und Beratungsgeschäft** lagen mit 212 Millionen Euro um über 90 Prozent unter denen des Vorjahres. Belastend neben dem schwierigen Umfeld waren auch hohe negative Marktwertanpassungen auf **Leveraged-Finance-Kredite und Finanzierungszusagen** in Höhe von 1,7 Milliarden Euro.

Erfreulicherweise konnten wir jedoch Marktanteilsgewinne in wichtigen Regionen und Produktbereichen verbuchen.

Die Deutsche Bank war an einigen der **prominentesten M&A-Transaktionen** des Jahres beteiligt und gehört heute zu den **Top Five M&A-Häusern** in Europa sowie in Nord- und Südamerika.

Für **Global Transaction Banking** – kurz GTB – war 2008 erneut ein **Rekordjahr**. Die **Erträge** lagen mit 2,8 Milliarden Euro um 7 Prozent über Vorjahr. Das **Ergebnis vor Steuern** verbesserte sich um 17 Prozent oder 160 Millionen Euro auf 1,1 Milliarden Euro. Damit hat GTB in den letzten 5 Jahren sein **Ergebnis vervierfacht**. In allen Regionen der Welt konnten wir 2008 Wachstum verzeichnen. Wir sind unverändert **führend im Cash Management** in Europa und im Arrangieren globaler **Handelsfinanzierungen**. Zahlreiche Auszeichnungen unterstreichen hier unsere Spitzenposition.

In unserem Unternehmensbereich **Asset & Wealth Management**, der die beiden Geschäftsbereiche Asset Management und Private Wealth Management umfasst, kamen wir 2008 auf **Erträge** in Höhe von 3,3 Milliarden Euro. Das ist ein Viertel weniger als in 2007.

Aufgrund des **hohen Marktwertverlustes** von Vermögenswerten, insbesondere bei Aktienprodukten, und der hohen **Verunsicherung bei unseren Kunden** kam es zwangsläufig zu geringeren erfolgs- und volumenabhängigen **Provisions-einnahmen**.

Belastend wirkten sich auch **Abschreibungen** auf immaterielle Vermögenswerte **bei DWS Scudder und RREEF** sowie Zinszuschüsse zu **Geldmarktfonds** aus. Hieraus resultierte ein **Verlust** vor Steuern von 525 Millionen Euro.

Die betreuten **Kundenvermögen** betragen 628 Milliarden Euro und sind damit 16 Prozent niedriger als im Jahr zuvor. Dies ist vor allem auf Währungseffekte und gesunkene Marktpreise zurückzuführen.

Die **Nettomittelabflüsse** im Asset Management lagen bei 22 Milliarden Euro. Dagegen konnten wir im Private Wealth Management neue **Nettomittel** in Höhe von 10 Milliarden Euro hinzugewinnen.

Die **Erträge** von PBC liegen mit 5,8 Milliarden Euro auf **Vorjahresniveau**. Auch hier kam es im Schlussquartal aufgrund der allgemeinen Verunsicherung zu einer starken **Zurückhaltung unserer Kunden** im Wertpapiergeschäft. Der dort zu verzeichnende Rückgang der Provisionen konnte durch Steigerung der Einnahmen aus anderen Produkten kompensiert werden. Die **Risikovorsorge für Kreditausfälle** insbesondere in Spanien haben wir erhöht.

Das **Ergebnis** vor Steuern beträgt 945 Millionen Euro. Erneut konnten wir viele Kunden von unserem Angebot überzeugen und damit in 2008 über **800.000 Neukunden** gewinnen, davon allein 420.000 in Deutschland. Die Gesamtzahl unserer Kunden beträgt nun 14,6 Millionen. Zudem haben wir in PBC konzernweit neue Kundengelder in Höhe von 15 Milliarden Euro akquiriert.

Was bleibt an weiteren Risiken und wie gehen wir damit um?

Meine Damen und Herren,

wir haben in den vergangenen Monaten systematisch und konsequent die **kritischen Positionen im Handelsbuch abgebaut**:

So reduzierten sich die Kreditpositionen in **Leveraged-Finance** von 34,9 Milliarden Euro auf **unter 1 Milliarde** Euro. Im Bereich **gewerblicher Immobilien** gingen sie von über 15 Milliarden Euro auf **unter 3 Milliarden** Euro zurück. Deshalb erwarten wir aus diesen Bereichen **keine materiellen Ergebnisverschlechterungen**.

Auf die bereits zusätzlich getroffenen Vorsorgen im Bereich Monoliner habe ich schon hingewiesen. Wir gehen davon aus, dass wir damit genügend Wertberichtigungen gebildet haben.

Im Bereich, der uns im 4. Quartal besondere Sorgen machte, nämlich im **Eigenhandel mit Kreditprodukten und Aktien**, haben wir drastische Maßnahmen ergriffen.

So haben wir zum Beispiel die **zwei speziellen Handelsabteilungen**, die sich ausschließlich mit Eigenhandelsstrategien befassten, **geschlossen**. Insgesamt haben wir unser **Risiko** im Eigenhandel konzernweit **um 75 Prozent reduziert**.

Meine Damen und Herren,

viele von Ihnen haben den Bereich **Level 3-Assets** als „**Black Box**“ bezeichnet. Lassen Sie mich hierzu kurz Stellung nehmen: Level 3 heißt nicht wie oft angenommen eine Bewertung „mark-to-model“.

Eine Klassifizierung in die Level 3-Position wird von uns bereits dann vorgenommen, wenn **ein wesentlicher Marktparameter** im Markt **nicht** aktuell **beobachtbar** ist.

Soweit alle anderen Parameter aktuelle Marktwerte darstellen, erfolgt somit auch bei unseren Level 3-Assets eine **weitgehend marktnahe Bewertung**.

Trotz des Zusammenbruchs vieler Märkte und damit der **Zunahme an nicht beobachtbaren Marktbewertungen** ist es uns gelungen, das **Volumen** der Level 3-Assets **fast unverändert** auf Vorjahresniveau zu halten.

Wir werden die Bewertung und das Volumen dieser Positionen weiterhin gewissenhaft beobachten. Sie sind selbstverständlich auch Teil unseres Programms zum Abbau von Risikopositionen.

Einige Marktbeobachter sind auch gelegentlich besorgt über mögliche Risiken aus unserem **optisch großen Derivatebuch**. Lassen Sie mich Ihnen dies erläutern. Die in unserer IFRS-Bilanz gezeigte Position "Positive Marktwerte aus derivativen Finanzinstrumenten" von über 1,2 Billionen Euro reduziert sich durch **Aufrechnung mit Gegenpositionen** der gleichen Kontrahenten, das sogenannte "Netting", auf 128 Milliarden Euro. Diese „genetteten“ Positionen stellen demzufolge auch **kein Risiko für die Bank** dar.

In einer U.S. GAAP-Bilanz würden Sie diese große Zahl gar nicht erst sehen. Nach werthaltigen Sicherheiten und Hedgingmaßnahmen beträgt die **eigentliche Netto-Risikoposition** nur 61 Milliarden Euro, und diese besteht zu 85 Prozent gegenüber Kontrahenten mit Investment Grade (BBB-Rating oder besser), d.h. guter bis sehr guter Qualität.

Aufgrund der Auswirkungen der Krise auf die Realwirtschaft wird von einer Zunahme von Kreditausfällen bei Unternehmen und privaten Haushalten ausgegangen.

Unser **Kreditbuch** weist jedoch eine **gute Qualität** auf – mit einem Anteil von über 90 Prozent an geringen und moderaten Risiken aufgrund von guten Bonitäten, Besicherungen und weiteren risikoreduzierenden Maßnahmen. Zusammen mit unseren Absicherungsstrategien fühlen wir uns für künftige Belastungen **gut gerüstet**.

Wie geht es nun weiter? Wo und wie will die Bank wieder Gewinne erzielen?

Zunächst möchte ich feststellen, dass wir an **unserer grundsätzlichen Strategie festhalten**. Das Modell einer nach Produkten, Kundengruppen und Regionen breit diversifizierten Investmentbank mit einem starken, ausbaufähigen Privatkundengeschäft ist nach wie vor intakt.

Im Investmentbanking haben wir eine **Neuausrichtung eingeleitet**. Wir ziehen Ressourcen aus Geschäftsfeldern ab, bei denen eine baldige **Erholung unwahrscheinlich** ist. Überall dort, wo Risiken nicht zufriedenstellend abgesichert werden können, wo Märkte illiquide oder Gegenpartei-Risiken nicht vertretbar oder nicht absicherbar sind, fahren wir unsere Positionen konsequent zurück.

In **Global Markets** haben wir die Kapazitäten angepasst und seit Beginn der Krise bis heute rund 30 Prozent der Mitarbeiter abgebaut.

Ferner fahren wir unsere **Leverage Ratio** – das ist das Verhältnis der Bilanzsumme zum Eigenkapital – **aggressiv zurück**. Die Bilanzsumme sollte auf vergleichbarer Basis mit den Mitbewerbern beim 30-fachen des Eigenkapitals liegen. Dieses Ziel haben wir mit einer Ratio von 28 bereits zum Ende des vergangenen Jahres mehr als erfüllt.

In **Global Markets** wurden dafür nicht derivative Handels- und sonstige Aktiva um rund 300 Milliarden Euro reduziert. Künftig streben wir eine Leverage-Ratio von 25 mit einer robusten Kapitalausstattung an.

Bereiche, in denen wir unseren Marktanteil vergrößern können, bauen wir aus, achten dabei aber streng auf die Kosten.

Wir **setzen unsere Wachstumsinitiativen** in den kundenbezogenen Handelsbereichen verstärkt **fort**, insbesondere in den Segmenten Rohstoffe, Aktien und im Prime Brokerage.

In Bereichen, in denen wir heute **bereits stark** sind, das sind insbesondere der kundenbezogene Handel mit Währungen, Geldmarkt- und Zinsprodukten, werden wir weiter zulegen und profitieren dabei von der Konsolidierung der Branche.

Die **Deutsche Bank** gehört heute zu den wenigen großen Finanzinstituten, mit denen Kunden bevorzugt Geschäfte abschließen wollen.

In **Corporate Finance** passen wir die Bereiche gewerbliche Immobilien und Leveraged Finance an die **neuen Marktverhältnisse** an. Andere Aktivitäten dagegen weiten wir gezielt aus. Wir gehen davon aus, dass der **Anpassungsbedarf der Wirtschaft** angesichts der schweren Rezession besonders in den USA und

Europa groß sein wird. Zudem wird in vielen Industrien eine neue Konsolidierungswelle einsetzen. Wir fokussieren uns daher auf die **Restrukturierungs-, die Finanzierungs- und die M&A-Beratung** und wollen dort weitere Marktanteile gewinnen.

An unserem **Commitment zum deutschen Mittelstand** halten wir aber unverändert fest. Auch in schwierigen Zeiten lassen wir unsere treuen Kunden nicht im Stich.

Das **Investmentbanking-Geschäft** bleibt eines unserer Kerngeschäftsfelder. Wir verfügen über eine grundsätzlich intakte Plattform. Wir sind Marktführer in Bereichen, die sich auch in der Krise gut entwickelt haben.

Schwächen, die die Krise aufgezeigt hat, **werden beseitigt**. Wir passen den Kapitaleinsatz, den Einsatz von Mitarbeitern und Risikoaktiva sowie unsere Plattform der veränderten Lage an. Dabei bewahren wir Flexibilität. Denn wir sind überzeugt: Das Vertrauen in die Märkte und in viele Produkte wird wieder zurückkommen. Dann werden die wenigen unabhängigen Investmentbanken besonders profitieren, die die Krise möglichst aus eigener Kraft bewältigt und sich zukunftsgerichtet positioniert haben.

Global Transaction Banking werden wir ausbauen und die **Ergebnisdynamik** der letzten Jahre weiter **fortsetzen**. Expansion in den Kernländern wird dabei im Mittelpunkt stehen, weil wir dort die höchsten Ertragspotenziale sehen.

Überall, wo GTB vertreten ist, bieten wir eine umfassende Betreuung bei der Strukturierung, Finanzierung und Risikobetrachtung von inländischen und grenzüberschreitenden Handelsgeschäften.

Wir werden **wachsen und neue Kunden gewinnen**. Dazu investieren wir in neue Technologien und verbessern unser Produktangebot.

Wir entwickeln flexible, innovative Lösungen, zum Beispiel im Kreditkartengeschäft und währungsübergreifenden Zahlungsverkehr. GTB wird organisch wachsen und zusätzliche sinnvolle Akquisitionschancen nutzen.

Den Bereich **Asset Management** werden wir neu ausrichten. Hierzu wurde bereits eine Reihe von Initiativen gestartet. Die Geldmarktfonds-Produkte werden umstrukturiert, um künftige Zinszuschüsse zu vermeiden. **RREEF**, unser Vermögensverwalter für alternative Anlagen, wird seine Geschäftspolitik an die neuen Verhältnisse an den Immobilienmärkten anpassen.

Die Prozesse zur Produktion neuer Fonds werden wir weiter verschlanken und auch die Kosten in der Abwicklung herunterfahren. Unsere Plattform zur Auflegung neuer Produkte mit **Hedgfonds-Strategien** werden wir deutlich verkleinern.

Die **Globalisierung** unserer **DWS-Marke** setzen wir fort und stärken damit unsere Position im weltweiten Investmentfondsgeschäft. Insgesamt setzen wir darauf, dass sich die Kunden größeren, integrierten Anbietern zuwenden werden.

Im **Private Wealth Management** gehören wir zu den **führenden Vermögensverwaltern der Welt**. Wir haben unsere globale Präsenz durch neue Büros in Indien, Russland und in der Schweiz gestärkt. Damit stehen wir wohlhabenden und vermögenden Kunden nun an **89 Orten rund um die Welt** zur Verfügung.

Das Umfeld erfordert jedoch weitere Maßnahmen. In PWM ist es unser erklärtes Ziel, aufbauend auf der starken **Marke Deutsche Bank** von einer "**Flucht in die Qualität**" zu profitieren.

Hierzu wollen wir weiterhin selektiv Akquisitionsgelegenheiten nutzen, weitere Top-Talente für uns gewinnen und unser Vermögensverwaltungsgeschäft ebenso wie unser Geschäft mit Beratungsmandaten ausbauen.

Die Ertragsentwicklung von **Private & Business Clients** hat gezeigt, dass das Geschäftsmodell robust ist. **PBC** hat zudem ein Programm zur Steigerung von **Wachstum und Effizienz** in Gang gesetzt.

Wir werden die neuesten technologischen Entwicklungen und Möglichkeiten für die Vereinfachung und Beschleunigung von Abwicklungsprozessen nutzen und unsere Aufwand-Ertrag-Relation weiter verbessern.

Gleichzeitig setzen wir den **Ausbau unseres Filialnetzes** in Deutschland und wichtigen europäischen Märkten konsequent fort.

Mit unserer künftigen Beteiligung an der **Deutschen Postbank** beabsichtigen wir eine zusätzliche Stärkung unserer stabilen Geschäftsfelder. Nach den Akquisitionen norisbank und Berliner Bank **bauen wir so unser Retailgeschäft weiter aus**. Die Postbank bietet uns mit Kundeneinlagen in Höhe von knapp 100 Milliarden Euro und 14 Millionen Kunden auch eine wertvolle **strategische Option** im Privatkundengeschäft.

Wir arbeiten bereits im Rahmen der vereinbarten Kooperationsverträge gemeinsam mit der Postbank an **Produkt-, Vertriebs- und Kostensynergien** und erwarten daraus einen Nutzen in Höhe von etwa 120 bis 140 Millionen Euro für beide Kooperationspartner.

Die Umsetzung der vorgesehenen Kooperationsprojekte wird im Frühjahr anlaufen. Wenn wir unsere Optionen nutzen, kann die **Deutsche Bank** zusammen mit der Postbank im deutschen Heimatmarkt **unangefochten die Nummer 1** werden.

Meine Damen und Herren, ich fasse zusammen:

Die weltweite Finanzkrise hat auch die **Deutsche Bank** leider nicht verschont. Aber: Wir haben die Geschehnisse und deren Auswirkungen auf unser Haus **intensiv analysiert** und umgehend **geeignete Gegenmaßnahmen ergriffen**. Wir haben riskante oder illiquide Positionen und Aktivitäten drastisch heruntergefahren und dort, wo sinnvoll, Tätigkeiten eingestellt.

In anderen Bereichen, in denen wir uns künftig gute Marktchancen versprechen, haben wir aufgebaut. Wir haben die Schwerpunkte unserer Aktivitäten dem veränderten Umfeld angepasst und in einigen Geschäftsfeldern unsere Aufstellung geändert.

Voraussagen sind in diesen Zeiten äußerst schwierig. Gleichwohl können wir über einen erfolgreichen Start in das Jahr 2009 berichten. Im Monat Januar haben wir Erträge in Höhe von 2,8 Milliarden Euro erwirtschaftet. Dies ist deutlich über dem

Vergleichswert im vergangenen Jahr und nur unwesentlich unter dem Spitzenwert von 2007. Dies stimmt uns bei aller gebotenen Vorsicht zuversichtlich für 2009.

Wir sind sicher, **die Deutsche Bank wird aus dieser Krise gestärkt hervorgehen.**

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.