



HAUCK & AUFHÄUSER

PRIVATBANKIERS SEIT 1796

# TRANS FORMATION

TRADITION  
UND AUFBRUCH

—  
PRIVATBANK  
IM ZEICHEN  
DER TRANSFORMATION

—  
JAHRESBERICHT  
2017

—  
VERBINDUNGEN  
Brückenkopf nach China

—  
BUSINESS  
Was wir leisten und  
worum es uns geht

—  
PERSPEKTIVEN  
Interview mit  
Michael Bentlage

GEMEINSAM  
ZEICHEN SETZEN

## DIE WICHTIGSTEN KENNZAHLEN ZUR GESCHÄFTSENTWICKLUNG 2017

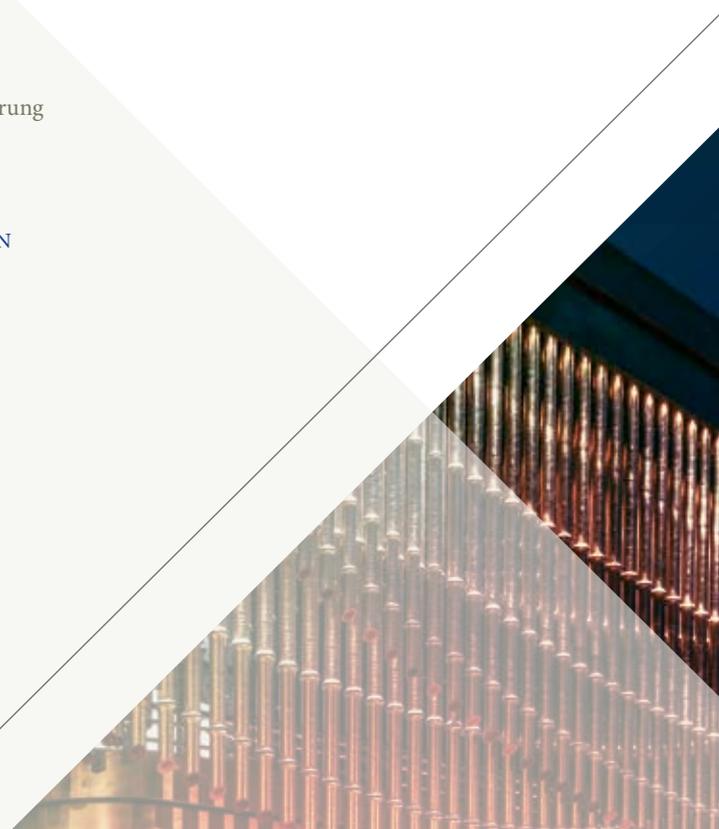
### HAUCK & AUFHÄUSER KONZERN IN MIO. EURO

	2017	2016	Veränderungen	
Bilanzsumme	4.866	2.813	2.053	73 %
Geschäftsvolumen	5.060	3.049	2.011	66 %
Assets under Management (Durchschnitt)	74.973	56.540	18.433	33 %
Zinsüberschuss	18	19	-1	-7 %
Provisionsüberschuss	116	91	25	28 %
Verwaltungsaufwand inkl. Abschreibungen	130	108	22	20 %
Jahresüberschuss (+)/Jahresfehlbetrag (-)	26	-8	34	> 100 %
Durchschnittliche Anzahl Mitarbeiter (Heads)	620	573	47	8 %
Durchschnittliche Anzahl Mitarbeiter (FTE)*	588	543	45	8 %

\* Das Vollzeitäquivalent (Full Time Equivalent, FTE) gibt an, wie viele Vollzeitstellen sich rechnerisch bei einer gemischten Personalbelegung mit Teilzeitbeschäftigten ergeben.

## INHALT

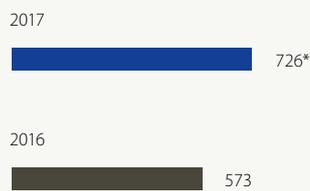
	<b>DIE WICHTIGSTEN KENNZAHLEN 2017</b>		<b>32 UNSER JAHR 2017 IN ZAHLEN</b>
2	<b>HAUCK &amp; AUFHÄUSER HIGHLIGHTS 2017</b>		34 Bericht des Aufsichtsrats
4	<b>GRUSSWORT DES VORSTANDS</b>		36 Geschäftsverlauf 2017
6	<b>WAS TRANSFORMATION FÜR UNS BEDEUTET</b>		38 Kennzahlen zur Geschäftsentwicklung
9	<b>ZUWACHS AM STANDORT LUXEMBURG</b>		38 Ertragslage
10	<b>BRÜCKENKOPF NACH CHINA</b>		39 Finanzlage
			40 Gesamtaussage zur Lage
			40 Finanzielle Leistungsindikatoren
12	<b>WAS WIR LEISTEN UND WORUM ES UNS GEHT</b>		<b>42 BLICK NACH VORNE</b>
14	Eine Brücke zwischen Asien und Europa		44 Prognosebericht
16	Die drei Phasen des Jahres 2017		46 Interview mit Michael Bentlage
18	Pioniere mit Weitblick für die Trends im Fondsgeschäft		<b>48 NIEDERLASSUNGEN UND REPRÄSENTANZEN</b>
20	So schreiben wir Erfolgsgeschichten		
22	Vertrauen ist unsere wichtigste Währung		
24	<b>WIE WIR ARBEITEN UND VERANTWORTUNG ÜBERNEHMEN</b>		
26	Banking braucht Persönlichkeiten		
28	Gemeinsam für einen guten Zweck		



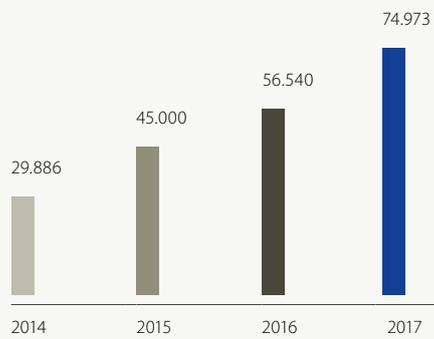
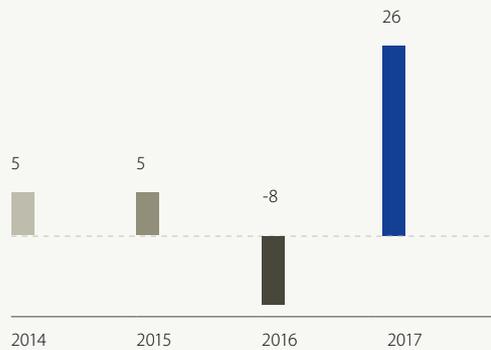
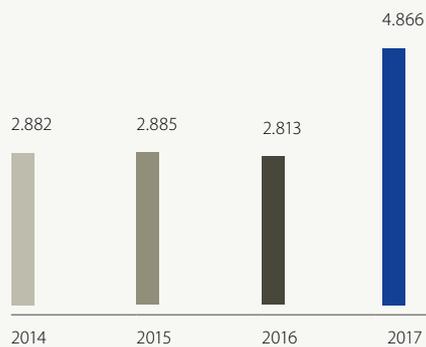
HAUCK & AUFHÄUSER  
HIGHLIGHTS 2017

## Ein erfolgreiches Jahr in Zahlen

## MITARBEITERANZAHL



\* Konzernmitarbeiter (in Köpfen) zum Bilanzstichtag, den 31. Dezember 2017.

ASSETS UNDER MANAGEMENT  
(DURCHSCHNITT) IN MIO. EUROJAHRESÜBERSCHUSS/JAHRESFEHL-  
BETRAG IN MIO. EUROBILANZSUMME  
IN MIO. EURO

Unsere im Frühjahr 2017 verabschiedete Strategie setzt einen klaren Schwerpunkt auf Wachstum und Digitalisierung.

#### WICHTIGE EREIGNISSE

- ◆ Im Frühjahr 2017 wurde die neue STRATEGIE 2020 verabschiedet. In unserem Zukunftsbild stellt Hauck & Aufhäuser eine moderne, persönliche und unternehmerische Privatbank dar, die unter den Top 3 der privaten Vermögensverwaltungsbanken in Deutschland rangiert. Zur Erfüllung dieser Vision setzen wir auf eine klare Wachstums- und Digitalisierungsstrategie.
- ◆ Mit der Gründung der ABTEILUNG CHINA DESK kurz nach dem Eintritt von Hauck & Aufhäuser in die Fosun-Gruppe haben wir eine Plattform zur erfolgreichen Erschließung von Cross-Selling-Potenzialen zwischen Deutschland und China geschaffen.
- ◆ Im Vordergrund unserer Entwicklungsmaßnahmen standen im Jahr 2017 ANPASSUNGEN AUS REGULATORISCHEN ANFORDERUNGEN. Das hat sich gelohnt: Der Übergang in die MiFID-II-Welt verlief weitgehend reibungslos und erfolgte im Rahmen des geplanten Budgets.
- ◆ Mit dem Abschluss der ÜBERNAHME DER LUXEMBURGER GESELLSCHAFTEN VON SAL. OPPENHEIM im Dezember 2017 hat Hauck & Aufhäuser einen wichtigen strategischen Meilenstein erreicht. Durch diesen großen Schritt anorganischen Wachstums können wir unser Produkt- und Leistungsangebot vom führenden Investmentfondsstandort Luxemburg aus in anderen Teilen der Europäischen Union sowie in weiteren zukünftigen Zielmärkten ausbauen.
- ◆ Am Ende des Berichtsjahres 2017 konnten wir mit einem GEWINN VON 26 MIO. EURO NACH STEUERN das beste Ergebnis unseres Bankhauses seit der Finanzkrise verzeichnen.

#### NICHT FINANZIELLE ERFOLGE

~100

Kunden-  
veranstaltungen

~90.000

Website-Besuche

12

Neu-Produkt-Prozesse

28

Projekte und strategische  
Initiativen  
abgeschlossen

## GRUSSWORT DES VORSTANDS

# Unser Blick auf das vergangene Geschäftsjahr

Der Vorstand  
von Hauck & Aufhäuser  
Privatbankiers:  
Michael Bentlage und  
Wolfgang Strobel



## SEHR GEEHRTE KUNDINNEN UND KUNDEN, LIEBE GESCHÄFTSPARTNER,

wir blicken zurück auf ein ausgesprochen erfolgreiches Jahr, in dem wir das beste Ergebnis unseres Bankhauses seit der Finanzkrise erzielen konnten.

Hauck & Aufhäuser befindet sich in einer intensiven Transformation: 2017 haben wir nicht nur regulatorische Hürden wie MiFID II und die Investmentsteuerreform erfolgreich bewältigt, sondern vor allem Brücken gebaut und den Blick nach vorne gerichtet. Wir haben gemeinsam unsere Strategie 2020 definiert, die in den kommenden Jahren die tägliche Arbeit unseres Hauses navigieren wird.

Ein Grund für die Notwendigkeit langfristiger strategischer Überlegungen ist unsere Kostensituation. Wir können uns über ein sehr positives Jahresergebnis freuen, dennoch ist unsere gegenwärtige Cost-Income-Ratio noch nicht zufriedenstellend. Das hängt einerseits mit Ineffizienzen zusammen, an deren Beseitigung wir konstant arbeiten, andererseits aber auch mit der Größe unseres Bankhauses. Hauck & Aufhäuser strebt an, in eine andere Größe hineinzuwachsen. Eine wichtige Säule unserer Strategie ist daher neben dem organischen Ausbau unserer Geschäftsaktivitäten das anorganische Wachstum.

Mit der erfolgreichen Übernahme der Luxemburger Gesellschaften von Sal. Oppenheim haben wir im Bereich Asset Servicing das Fundament für diese Säule gelegt – und damit über 135 neue Kompetenzträger in unserem Haus begrüßt sowie einen maßgeblichen Anstieg der Assets under Control verzeichnet. 2017 haben wir darüber hinaus die Beziehung zu unserem Investor Fosun intensiviert und damit unser internationales Netzwerk weiter ausgebaut. Sowohl die erfolgreiche Erweiterung des Luxemburger Fondsgeschäfts als auch die zunehmende Erschließung von Synergien mit unserem Eigentümer zählen auf die Internationalisierung von Hauck & Aufhäuser ein.

Während die Investitionen unserer Bank in den vergangenen Jahren stark von regulatorischen Verpflichtungen geprägt waren, steht künftig das Thema Digitalisierung weit oben auf der Agenda. 2017 haben wir den Grundstein gelegt für die Schaffung einer digitalen Banking-Plattform. Gleichzeitig investierten wir weiter in die Automatisierung interner Prozesse und die Steigerung unserer Effizienz. Ohne das beständige Engagement der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter wären diese Initiativen nicht umsetzbar, weshalb wir uns an dieser Stelle ausdrücklich bei unseren Kolleginnen und Kollegen an allen Standorten für die hervorragenden Leistungen in den vergangenen Jahren bedanken.

Alle Säulen unserer Strategie sind darauf ausgerichtet, eine der führenden Banken für Vermögen im deutschsprachigen Raum zu sein. Im Mittelpunkt stehen dabei die Anforderungen unserer Kundinnen und Kunden – ihr Vertrauen ist und bleibt unsere wichtigste Währung.

Wir sind Ihnen, liebe Kunden und Geschäftspartner, dankbar für Ihr Vertrauen sowie Ihre Unterstützung auf unserem Weg und freuen uns auf die weiterhin erfolgreiche Zusammenarbeit.

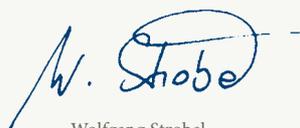
Ihr Vorstand

der Hauck & Aufhäuser Privatbankiers AG

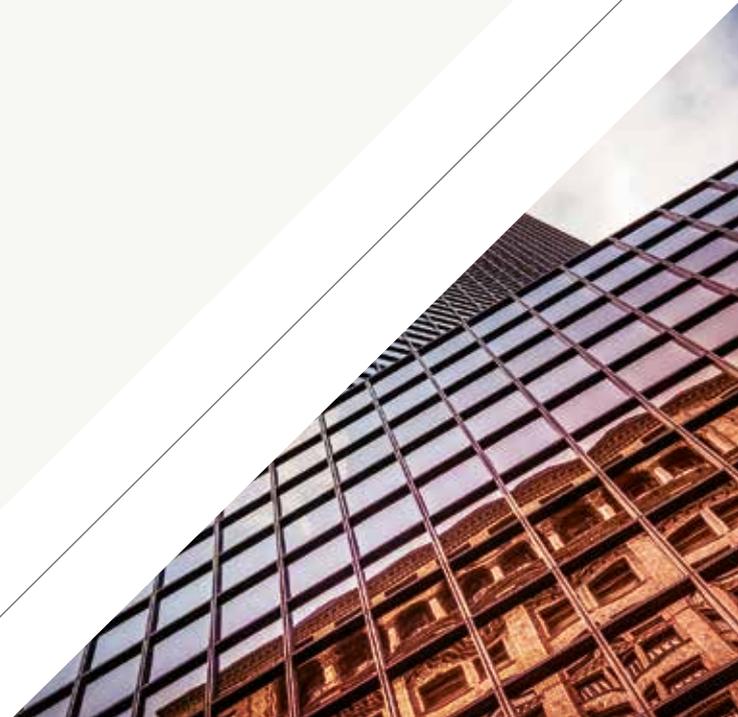
Michael Bentlage, Wolfgang Strobel



Michael Bentlage



Wolfgang Strobel





TRANS  
FORMATION

## TRADITION UND AUFBRUCH

# Was Transformation für uns bedeutet

Auf dem Titel dieses Jahresberichts ist das Gebäude der Fosun Foundation in Shanghai abgebildet, das sich in einer immerwährenden Transformation befindet. Das Haus, das von Foster + Partners und Heatherwick Studio designt wurde, vereint Kunst, Kultur und Wirtschaft unter einem Dach und ist in seiner Gestaltung inspiriert von den offenen Bühnen des traditionellen chinesischen Theaters. Eine Fassade aus Bronzerohren, die an riesige Bambusstücke erinnert und drei Lagen hat, bildet einen Vorhang, der sich vertikal um das Gebäude herum bewegt. Dieser dreht sich mehrere Stunden täglich im Takt mit Musik. Dabei sieht das Bauwerk aus jedem Blickwinkel anders aus.

Der Charakter dieses Gebäudes kann auch als Metapher für die Vielschichtigkeit unseres Bankhauses stehen. Einerseits ist Hauck & Aufhäuser eine traditionelle Privatbank mit einer Historie von über 220 Jahren. Andererseits befinden wir uns mitten in einer tief greifenden Erneuerung – und möchten dabei Vorreitern nicht hinterherlaufen, sondern unsere Transformation eigenständig in die Hand nehmen. Dies ist mit großen Veränderungen in technologischer, kultureller und betriebswirtschaftlicher Hinsicht verbunden.

Um der voranschreitenden DIGITALISIERUNG erfolgreich zu begegnen, braucht es die richtigen Persönlichkeiten. Die Denkweise unseres Unternehmens und unserer Mitarbeiter wandelt sich: Wir arbeiten agiler, stellen uns schneller auf die Zeichen der Zeit ein und bewerten stetig die Vorteile der Automatisierung. Ein großer Vorteil der

Digitalisierung ist das Mehr an Zeit, das wir für die individuelle Betreuung unserer Kunden nutzen können. An ihnen ausgerichtet ist auch die neue Online-Plattform, die wir derzeit erarbeiten und unseren Kunden im Laufe des Jahres 2018 zur Verfügung stellen werden.

Die Digitalisierung verändert jedoch nicht nur die interne Zusammenarbeit und die technologischen Plattformen, sondern ebenfalls unsere persönlichen Netzwerke. Weil wir überzeugt sind, dass etablierte Finanzdienstleister nicht in Konkurrenz mit jungen Fintech-Unternehmen stehen, sondern beide Seiten stark voneinander profitieren können, erweitern wir konstant unsere Vernetzung in diesem Bereich.

Mit den Entwicklungen der Digitalisierung geht eine zunehmende INTERNATIONALISIERUNG unseres Bankhauses einher. Insbesondere die erfolgreiche Erweiterung des Luxemburger Fondsgeschäfts sowie die zunehmende Erschließung von Synergien mit unserem Eigentümer Fosun zählen schon jetzt darauf ein. Damit transformiert sich die zuvor regionale, überwiegend deutschsprachige Unternehmenskultur zu einer zunehmend globaleren – die flankierenden Maßnahmen reichen von Sprachkursen bis hin zu regelmäßigen Dienstreisen nach Asien. Von der gewinnbringenden Nutzung unserer hervorragenden Verbindungen nach China werden auch unsere Kunden und Geschäftspartner profitieren, da wir dadurch eine breitere Leistungspalette anbieten und bei grenzüberschreitenden Geschäften kompetent unterstützen können. >>

„Wir möchten die Transformation unseres Hauses für Sie greifbar machen. Deshalb halten Sie eine neue Form unseres Jahresberichts in Ihren Händen.“

Zum vollständigen Konzernabschluss und Konzernlagebericht



>>

Ein weiterer Aspekt unserer Transformation ist das BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHE Ziel unseres Hauses, in den kommenden Jahren organisch und anorganisch zu wachsen. Wir möchten unsere Zielgruppen erweitern und dort, wo es Erfolg versprechend ist, neue Geschäftspotenziale erschließen. Damit wird Veränderung bei Hauck & Aufhäuser zur Regel – indem wir Projekte dynamisch realisieren und in Hindernissen stets auch Chancen sehen.

Die externen und internen Beziehungen von Hauck & Aufhäuser transformieren und erweitern sich. Was sich dabei niemals ändern wird, ist die klare Fokussierung auf unsere Kunden. Anspruchsvolle, ganzheitliche Beratung ist über alle Geschäftsbereiche hinweg das, was wir seit über 220 Jahren am besten können und worauf weiterhin das Hauptaugenmerk unseres Qualitätsanspruchs liegen wird.

Wir möchten die Transformation unseres Hauses für Sie greifbar machen. Deshalb halten Sie eine neue Form unseres Jahresberichts in Ihren Händen. Während Sie den ausführlichen Bericht zur finanziellen Lage online abrufen können, möchten wir Ihnen mit dieser Publikation vor allem aufzeigen, was wir in den unterschiedlichen Geschäftsbereichen tun, um den Transformationsgedanken mit Leben zu füllen, warum unser Jahresergebnis 2017 dafür eine hervorragende Basis darstellt und welche Schritte wir in Zukunft planen. ↔

## ZUWACHS AM STANDORT LUXEMBURG

# Hauck & Aufhäuser übernimmt Luxemburger Sal. Oppenheim Gesellschaften

Der erfolgreiche Abschluss der Übernahme des Luxemburger Fondsplattformgeschäfts von Sal. Oppenheim im Dezember stellt zweifellos eines der herausragenden Ereignisse des Geschäftsjahres 2017 dar. Das Bankhaus konnte damit nicht nur einen wichtigen strategischen Meilenstein erreichen, sondern die größte Transaktion in seiner jüngeren Geschichte erfolgreich abschließen.

## ÜBERNAHME UND UMFIRMIERUNG

Am 1. Dezember 2017 war es so weit: Nach der Zustimmung der zuständigen Aufsichtsbehörden erfolgte mit der Übertragung der Anteile nach rund elfmonatigen intensiven Vorarbeiten das Closing im Übernahmeprozess der Luxemburger Sal. Oppenheim Gesellschaften von der Deutschen Bank. Nach einer mit dem Erwerb einhergehenden Umfirmierung konnten schließlich zwei neue Gesellschaften im Hauck & Aufhäuser Konzern begrüßt werden: die Hauck & Aufhäuser Fund Platforms S.A. (HAFP, vormals Sal. Oppenheim jr. & Cie. Luxembourg S.A.) und die Hauck & Aufhäuser Asset Management Services S.à r.l. (HAAM, ehemalige Oppenheim Asset Management Services S.à r.l.).

Nach dem erfolgreichen Abschluss der Transaktion gilt es nun, die neu hinzugekommenen Einheiten technisch und prozessual, organisatorisch und kulturell schnellst- und bestmöglich in den Konzern zu integrieren.

## DEUTLICHER AUSBAU DER MARKTSTELLUNG

Mit dem Erwerb der zwei Luxemburger Sal. Oppenheim Gesellschaften, die sich in den zurückliegenden Jahren im Rahmen der „Deutsche Fund Platforms“ auf die Betreuung von 3rd-Party-Portfoliomanagern spezialisiert hatten, treiben wir unsere technische und organisatorische Entwicklung konsequent voran. Die Bündelung unserer bestehenden und erworbenen Aktivitäten in Luxemburg ermöglicht es uns, Synergien zu

heben, von denen unsere Geschäftspartner zukünftig profitieren werden. Dabei verfolgen wir das Ziel, unsere Position als einer der marktführenden Spezialisten im Geschäftsbereich Asset Servicing weiter auszubauen, unseren Kunden ein ständig wachsendes, interessantes Leistungsspektrum aus einer Hand anzubieten und neue Kunden und Geschäftspartner zu gewinnen.

## STÄRKERE INTERNATIONALISIERUNG

Doch stellt die Akquisition nicht nur einen wichtigen Baustein in unserer Wachstumsstrategie dar. Mit der Übernahme haben wir auch einen weiteren Schritt in Richtung Internationalisierung unseres Geschäfts unternommen: Durch die Zusammenführung des Luxemburger Plattformgeschäfts der Sal. Oppenheim mit dem Fondsgeschäft von Hauck & Aufhäuser erhalten wir die Möglichkeit, unser Produkt- und Dienstleistungsangebot vom Finanzstandort Luxemburg aus in anderen Teilen Europas sowie in weiteren Zielmärkten wie in den USA und Singapur auszubauen. ↔

### STÄRKUNG DES STANDORTS LUXEMBURG

Hauck & Aufhäuser ist seit 1973 in Luxemburg präsent. Nachdem mit den Sal. Oppenheim Gesellschaften 135 Mitarbeiter übernommen wurden, ist Luxemburg in personeller Hinsicht zum größten Standort innerhalb des Konzerns aufgerückt.

VERBINDUNGEN, DIE ZUKUNFT SCHAFFEN

# Hauck & Aufhäuser: Brückenkopf nach China

Durch das große Netzwerk unseres Eigentümers Fosun ist Hauck & Aufhäuser wie kaum eine andere Bank in der Lage, als Botschafter für die wirtschaftliche Relevanz deutsch-chinesischer Partnerschaften zu stehen. Dabei verstehen wir uns als Anlaufstelle für Fragen und Anliegen zum Thema China und zur Fosun-Gruppe – für Unternehmen, Unternehmer, Journalisten und andere relevante Branchenteilnehmer. Das Jahr 2017 bot eine Reihe außergewöhnlicher Gelegenheiten für Hauck & Aufhäuser, als Brücke zwischen Europa und China zu agieren.

## G20 YOUNG ENTREPRENEURS' ALLIANCE

So konnten wir im Juni 2017 am G20 Young Entrepreneurs' Alliance (G20 YEA) Summit teilnehmen, einem jährlichen Wirtschaftsgipfel, der zur Förderung von Innovation und Kollaboration zwischen Start-ups, Unternehmen und Investoren auf der ganzen Welt dient. Hauck & Aufhäuser nutzte diesen Anlass, um das international ausgezeichnete Start-up-Accelerator-Programm „Protechting“ zu präsentieren – ein Programm, das unser Bankhaus 2018 erstmals in einer aktiven Rolle begleiten wird. Auf die Eröffnungsrede von

Brigitte Zypries, damalige Bundesministerin für Wirtschaft und Energie, folgte eine inspirierende Rede von Lan KANG, Senior Vice President und Chief Human Resources Officer von Fosun, zur Bedeutung von Führung und Unternehmertum in chinesischen und globalen Kontexten. Darüber hinaus beteiligte sich Hauck & Aufhäuser sowohl an einem Diskussionspanel zum Thema Fintech als auch am Format „Get in the Ring“, bei dem ausgewählte Start-ups die Möglichkeit erhielten, ihr Geschäftsmodell einer Expertenjury vorzustellen.



Hauck & Aufhäuser begrüßte beim Fosun European Summit hochkarätige Gäste – hier im Gespräch: Guangchang GUO, Chairman von Fosun, mit Roland Berger (oben) und Dominique de Villepin (unten).

#### CHINA EUROPEAN INTERNATIONAL BUSINESS SCHOOL

Dass Hauck & Aufhäuser ein positives Beispiel für deutsch-chinesische Verbindungen darstellt, konnten wir im Rahmen des dritten Europaforums der China European International Business School (CEIBS) in München unterstreichen. Im Mittelpunkt stand dabei die „One Belt, One Road“-Initiative, das ehrgeizigste und umfangreichste Infrastrukturprojekt der Welt. Anlässlich dieser Initiative trafen sich renommierte und prominente Experten zu Vorträgen und Diskussionen, um über ihre eigenen Erfahrungen mit Übernahmen in Deutschland zu berichten und mögliche Vorteile aus der Zusammenarbeit zwischen deutschen und chinesischen Unternehmen zu diskutieren.

#### FOSUN EUROPEAN SUMMIT

Ein besonderes Ereignis war der Fosun European Summit. Unser Vorstandsvorsitzender Michael Bentlage hatte die Ehre, zahlreiche hochkarätige Gäste unter dem Motto „Connecting Intelligence“ zu begrüßen. Nicht nur der Gründer und Chairman von Fosun, Guangchang GUO, sondern auch Ehrengäste wie Roland Berger, Prof. Dr. Tony F. Chan, Präsident der Hong Kong University of Science and Technology, seine Exzellenz Wang Weidong oder auch der ehemalige französische Premierminister Dominique de Villepin folgten der Einladung unseres Bankhauses in den Bayerischen Hof in München. Im Vordergrund der Veranstaltung stand dabei der Ausbau der deutsch-chinesischen Geschäftsbeziehungen. Der Tag endete mit einem Besuch des Oktoberfests, beim dem sich Chairman GUO sichtlich an bayerischen Traditionen wie Bier und Lederhosen erfreute.

#### CHINA DAY

Dieses von gemeinsamen Auftritten geprägte Jahr gipfelte nach einer intensiven gemeinsamen Zeit in München schließlich in der Teilnahme am China Day im Rahmen der Euro Finance Week am 15. November in Frankfurt. Unser Vorstandsvorsitzender Michael Bentlage hielt hierzu eine Keynote über die Chancen und Risiken chinesischer Investments in Europa. Seit Beginn unserer Zusammenarbeit haben wir diesbezüglich viel gelernt. „So sind es nicht die Unterschiede, sondern vielmehr unsere potenziellen Synergien, für die wir unseren Blick schärfen müssen“, betonte Bentlage. Eine Aussage, die wir ebenfalls über die Grenzen klassischer Bankgeschäfte hinaus beherzigen. ↔



Autorin: SANDRA FREIMUTH,  
Head of Corporate Communications &  
Marketing und Chief Representative von  
Fosun in Deutschland



GESCHÄFTSFELDER  
UND DIENSTLEISTUNGEN

# Was wir leisten und worum es uns geht

---





14	CHINA DESK
16	ASSET MANAGEMENT
18	ASSET SERVICING
20	INVESTMENT BANKING
22	PRIVATE BANKING



Das Gebäude der  
Fosun Foundation in Shanghai

## CHINA DESK

# Eine Brücke zwischen Asien und Europa

Bereits kurz nach dem Eintritt unseres Bankhauses in die Fosun-Gruppe wurde die Abteilung China Desk initiiert, die als Plattform zur Erschließung von Cross-Selling-Potenzialen zwischen Deutschland und China dient.

## ARBEITSBEREICHE UND KUNDEN

Dabei gliedert sich dieser Geschäftsbereich operativ in die Bereiche Fosun Synergies, China-Geschäft (inklusive aller Leistungen und Produkte, die Hauck & Aufhäuser für institutionelle, unternehmerische und private Kunden aus China bietet) und Mergers- & Acquisitions-Beratung (M&A).

Zu den Kunden des China Desk zählen:

- ◆ Fosun-Finanzunternehmen (Frankfurter Leben, Fidelidade, Millennium BCP, PeakRe, Tebon Securities, Hani Securities)
- ◆ Fosun-Industrieunternehmen (Fosun Capital, Thomas Cook, Club Med, Fosun Pharma, Idera, Resolution, Najing Steel)
- ◆ Fosun-Netzwerk-Unternehmen (Unternehmen, in die Fosun investiert hat oder an denen Fosun beteiligt ist) und
- ◆ chinesische Kunden (Finanzinstitutionen, Konzerne, individuelle Investoren)

## UNSERE LEISTUNGEN

Um ein Maximum an Cross-Selling-Opportunitäten zwischen China und Deutschland zu realisieren, bietet das China Desk seinen Zielkunden ein ganzheitliches Leistungsspektrum über alle Geschäftsbereiche hinweg:

- ◆ Zugang zu den asiatischen Märkten für europäische Privat-, Unternehmer- und institutionelle Kunden im Kontext von Unternehmensgründungen und Geschäftserweiterungen
- ◆ Beratung von europäischen Kunden bezüglich marktspezifischer, rechtlicher und regulatorischer Rahmenbedingungen in China
- ◆ Zugang zum Vermögensmanagement, Corporate-Finance-Lösungen sowie konventionellen und alternativen Investmentlösungen von Hauck & Aufhäuser für chinesische Kunden

Das China Desk fungiert als Schnittstelle zwischen den Geschäftsbereichen von Hauck & Aufhäuser und übernimmt je nach Anlass die Verantwortung als Business-Initiator, -Akquisiteur oder -Koordinator. ↔



Autorin: DR. HELEN LIANG,  
Head of China Desk

## ASSET MANAGEMENT

# Die drei Phasen des Jahres 2017 und wie wir damit umgegangen sind

Die Tendenz an den Kapitalmärkten war im vergangenen Jahr insbesondere von positiven Wertentwicklungen an den Aktienmärkten und stabilen bis leicht freundlichen Rentenmärkten geprägt. Unser Asset Management hat 2017 gute Ergebnisse erzielt und wurde dafür mehrfach ausgezeichnet. Vor allem, weil es klug auf die einzelnen Phasen des Jahres reagiert hat.

Betrachtet man die Entwicklung an den Finanzmärkten im Detail, so lässt sich das vergangene Jahr in drei Abschnitte einteilen. Nach einer freundlichen Tendenz in der ersten Jahreshälfte an den Aktienbörsen folgte eine leichte Konsolidierung über die Sommermonate hinweg. In der zweiten Hälfte des Jahres konnten die Märkte dann im Trend weiter zulegen und zum Teil neue historische Höchststände erzielen, wie beispielsweise der Dax-Index mit 13.525 Punkten.

Die treibenden Faktoren für die globalen Aktienmärkte waren eine dynamische Konjunktorentwicklung, eine alles in allem akkomodierende Geldpolitik und nicht zuletzt eine sehr erfreuliche Gewinnentwicklung der Unternehmen. In Summe herrschte eine hohe konjunkturelle Synchronität zwischen der Eurozone, den USA und Japan. Unterstützend kam die nach wie vor insgesamt lockere Geldpolitik der Notenbanken hinzu. Dieser Aspekt des „billigen“ Geldes in Kombination mit den niedrigen Inflationsraten dient auch der Erklärung für die Entwicklung an den Rentenmärkten. Während sich die Renditen der 10-jährigen Staatsanleihen in Deutschland und in den Vereinigten Staaten in einem schmalen Korridor bewegt haben, kam es in der europäischen Peripherie, wie etwa in Italien und Spanien, insgesamt im Jahresverlauf zu einem Abschmelzen der Renditeaufschläge.

An den Währungsmärkten war die Entwicklung des Euro gegenüber den meisten großen Währungen auffallend. So wertete die europäische Gemeinschaftswährung gegenüber dem US-Dollar in der Spitze um rund 16 Prozent auf. Im Gegensatz zum US-Dollar konnte sich das britische Pfund nach der anfänglichen Abwertung aufgrund der Brexit-Entscheidung vom Juni 2016 stabilisieren. Nach dem kleinen Zinserhöhungsschritt der Bank of England um 0,25 Basispunkte kam es zu einer Beruhigung und zu einer leichten Erholung der britischen Währung gegenüber dem Euro.

## WIE WIR REAGIERT HABEN

Unsere Anlagepolitik war im ersten Halbjahr mehrheitlich von einer im Vergleich zur Benchmark neutralen Gewichtung von Aktien gekennzeichnet. Im Rahmen der eingetretenen Konsolidierung an den Aktienmärkten erhöhten wir im Juli die Aktienquoten auf „Übergewichten“. Diese Entscheidung fußte auf der anhaltend robusten Konjunktorentwicklung, der guten Berichtssaison der Unternehmen und den positiven Signalen unserer quantitativen und qualitativen Indikatoren.





Das Aktienfondsportfolio wies im abgelaufenen Jahr eine positive Wertentwicklung in Relation zur Benchmark auf. Insbesondere europäische niedrig kapitalisierte Werte trugen zur überdurchschnittlichen Entwicklung bei. Hierbei stach der H & A AKTIEN SMALL CAP EMU heraus – ein hauseigener Fonds, der in kleinkapitalisierte Unternehmen der Eurozone investiert. Durch eine erfolgreiche Titelselektion in den vergangenen Jahren konnte der H & A Aktien Small Cap EMU nicht nur den Vergleichsindex (MSCI Europe Small Cap), sondern auch die Konkurrenz weit hinter sich lassen.

Unser Rentenportfolio lieferte im zurückliegenden Jahr eine leicht positive Performance. Weiterhin erfreulich entwickelten sich die Unternehmensanleihen aller Bonitätsstufen, die Einengung der Kreditrisikoprämien machte sich hier bemerkbar.

Auch unsere ETHISCH-NACHHALTIGE VERMÖGENSVERWALTUNG konnte eine positive Jahresbilanz ziehen. Seit mehr als 20 Jahren befassen wir uns mit dieser Thematik und zählen zu den Pionieren und Spezialisten in diesem Bereich. Bereits im Jahr 1995 etablierte unsere Schweizer Tochtergesellschaft den ersten kontinentaleuropäischen Ethikfonds.

Die Strategien unserer Robo-Advisor-Tochtergesellschaft EASYFOLIO lieferten 2017 ebenfalls eine positive Wertentwicklung ab, allen voran easyfolio 70 mit einem Plus von 6,62 Prozent, gefolgt vom easyfolio 50 mit 4,33 Prozent. Die easyfolioflex-Strategie war nur unwesentlich schwächer mit 3,84 Prozent. easyfolio 30 bildete das Schlusslicht mit einem Wertzuwachs von immerhin 1,88 Prozent. ↔



Autor: BURKHARD ALLGEIER,  
Chief Investment Officer

## ASSET SERVICING

# Pioniere mit Weitblick für die Trends des Fondsgeschäfts

Schon als 1969 der erste Private-Label-Fonds aufgelegt wurde, haben wir begonnen, unsere professionelle Fondsplattform aufzubauen. Heute ist Hauck & Aufhäuser Qualitätsanbieter von Fondsdienstleistungen in Deutschland und Luxemburg sowie einer der Marktführer im Verwahrstellengeschäft in den beiden Ländern – und steht nicht nur selbst im Zeichen der Transformation, sondern begleitet auch institutionelle Kunden in den digitalen Wandel.

Durch die intensive und erfolgreiche Zusammenarbeit mit unseren Geschäftspartnern haben wir uns im Bereich Asset Servicing 2017 qualitativ stark weiterentwickelt und unser Leistungsportfolio ausgebaut. Wir konnten im Anlegerinteresse eine Verbesserung der Prozesse erzielen, unser betreutes Volumen steigern und damit unsere Marktposition verbessern.

## REGULATORIK – FLUCH ODER SEGEN? BEIDES!

2017 war von zahlreichen regulatorischen Herausforderungen geprägt, die es durch Effizienzsteigerungen auszugleichen galt. So verschärfen sich im Zuge von MiFID II vor allem die Transparenz- und Informationsvorschriften in der Zusammenarbeit mit unseren Fondsinitiatoren und deren Anlegern. Wir mussten eine Balance finden zwischen Regulatorik und Business – und gemeinsam mit unseren Geschäftspartnern gleichzeitig Nähe zu den Investoren schaffen.

Regulatorische Änderungen stellen für uns nicht immer eine Belastung, sondern häufig eine Chance dar, uns im Markt als Fondsexperten mit juristischem Know-how zu positionieren. So können wir unseren Kunden bezüglich des Solvency-II-Reportings nun ein Rundum-sorglos-Paket anbieten. Damit haben wir den Grundstein für weiteres Wachstum im Bereich institutioneller Kunden wie Pensionskassen oder Versicherern gelegt. Zudem haben wir im alternativen Investmentbereich sehr schnell umfangreiches Know-how erlangt, vor allem in der Strukturierung der kürzlich in Luxemburg etablierten Reserved Alternative Investment Funds (RAIF).

## ERFOLGREICHE NETZWERKE

Einen wichtigen Beitrag zu der erfolgreichen Zusammenarbeit mit unseren Kunden haben die persönlichen Begegnungen geleistet. So durften wir 2017 beim Kapitalmarkttag in Frankfurt über 300 Gäste aus dem institutionellen Umfeld begrüßen und einem ganz besonderen Referenten Aufmerksamkeit schenken: Prof. Dr. Otmar Issing, Präsident des Center for Financial Studies (CFS) und ehemaliger Chefökonom der Europäischen Zentralbank, begeisterte das Publikum mit seinem Vortrag „Währungsunion in der Krise?“ und sorgte damit für positive Resonanz vor Ort und in der Presse. Ein weiteres Highlight des vergangenen Jahres waren die 38. Hauck & Aufhäuser Vermögensverwalter-Veranstaltungen in München, Frankfurt und Hamburg mit insgesamt über 500 Gästen. Die Events drehten sich rund um das Thema Cybersecurity und Herausforderungen der digitalen Finanzwelt – schließlich ist die kompetente Begleitung unserer Kunden bei der digitalen Transformation ein wichtiger Aspekt unserer Arbeit.

## BLICK IN DIE ZUKUNFT

Durch die Digitalisierung sind alle Asset-Servicing-Dienstleister gefordert, die Möglichkeiten der automatisierten, effizienten Datenaufbereitung und -übermittlung noch stärker zu berücksichtigen – dabei können sie als Innovationsführer agieren: Es gilt, Initiatoren und Investoren an die Hand zu nehmen und behutsam an die Digitalisierung von Prozessen heranzuführen. Auch wir möchten Asset Manager mit modernsten Systemen bei der Analyse und beim Ordering



„Die Digitalisierung zählt aktuell neben der Regulierung zu den entscheidenden Herausforderungen für die Anbieter von Verwahrstellen-Dienstleistungen. Beide Faktoren dürfen keinesfalls isoliert voneinander betrachtet werden: Gerade die deutlich erhöhten Anforderungen an Reporting und Risikomanagement sorgen für einen steigenden Bedarf an geeigneten digitalen Lösungen.“

ANJA SCHLICK, Leiterin  
Financial Assets Deutschland

„Die zunehmende Regulierung hat komplexe Sachverhalte geschaffen, die im Tagesgeschäft aufwendig umgesetzt werden mussten. Wir haben diese Umstände 2017 nicht nur bewältigt, sondern zusätzliches Wachstum generiert – ein sehr gutes Ergebnis, das wir dank unserer hervorragenden Geschäftspartnerschaften erreichen konnten.“



STEFAN SCHNEIDER,  
Leiter Financial Assets  
Luxemburg

„Wir streben an, unser Wachstum so zu gestalten, dass wir unserem Anspruch, Qualitätsmarktführer für



die Auflage offener und geschlossener Alternativer Investmentfonds in Deutschland und Luxemburg zu sein, weiterhin gerecht werden. Und ein verlässlicher Partner für unsere Kunden zu bleiben, der sie durch hochwertige Dienstleistungen individuell unterstützt.“

LUDGER WIBBEKE,  
Leiter Real Assets

„Einen wichtigen Beitrag zu unseren Erfolgen leistete die erfolgreiche Übernahme der Luxemburger Gesellschaften von Sal. Oppenheim. Während die Stärke von Hauck & Aufhäuser bisher im Geschäft mit Fondsinitiatoren aus dem deutschsprachigen Raum verankert war, verfügen unsere neuen Kollegen über hervorragende Beziehungen zu internationalen Initiatoren – in Summe eine



vielversprechende Kombination, die weiteres Wachstum generieren wird.“

MARC KRIEGSMANN,  
Niederlassungsleiter  
Luxemburg

unterstützen, um den anspruchsvollen Finanzmärkten hervorragende Ergebnisse abtrotzen zu können. Wir werden im Jahr 2018 und darüber hinaus die Zusammenarbeit mit unseren Geschäftspartnern stärken und ausbauen. Dabei wird die Nutzung neuer Vertriebskanäle und die Bereitstellung innovativer Technologien eine wichtige Rolle spielen. Gleichzeitig werden wir als kundenorientierter Fondsdienstleister weiterhin einen hohen Wert auf kompetenten Service durch persönliche Ansprechpartner legen.

Im Bereich Real Assets fokussieren wir Produkte mit hohem Zukunftspotenzial, beispielsweise alternative, bisher kaum regulierte Aktivitäten

rund um das Crowdfunding. Wir erwarten, dass Crowdfunding-Plattformen künftig regulatorisch wie Fonds behandelt werden – einige eruierten bereits heute, freiwillig rechtlich abgestimmte, nachhaltige Strukturen aufzubauen. Aufgrund dieser Geschäftspotenziale streben wir an, uns hier nachhaltig als Experten und Partner zu etablieren. Ein weiteres Zukunftsthema sind Sozialimmobilien, in die aufgrund der demografischen Entwicklung und gesetzlicher Vorschriften zunehmend investiert wird. Wir bringen in diesem Bereich verschiedene Interessengruppen, beispielsweise kirchliche Geldgeber und Immobilien-eigentümer, zusammen und unterstützen sie bei der erfolgreichen Fondsaufgabe. ↔

## INVESTMENT BANKING

# So schreiben wir Erfolgsgeschichten

Das Investment Banking von Hauck & Aufhäuser nutzt die Mischung aus langjähriger Erfahrung, der Fähigkeit zum „Out of the box“-Denken und hoher Leidenschaft, um gemeinsam mit seinen Kunden einzigartige Equity Stories neu zu schreiben. Wir stellten drei Fragen an Marc Osigus, Head of Investment Banking – über Entwicklungen der Vergangenheit und Potenziale der Zukunft.

## Was waren aus Ihrer Sicht die maßgeblichen Entwicklungen im Jahr 2017?

MARC OSIGUS Hauck & Aufhäuser Investment Banking startete 2008 in einer Tapas-Bar in London auf Basis der festen Überzeugung, dass mit großartigen Mitarbeitern langfristige Kundenbeziehungen im Investment Banking möglich sein müssen. Dass wir es im Jahr 2017 geschafft haben, mit einer nahezu unveränderten Mitarbeiterzahl 18 Kapitalmarktmaßnahmen federführend zu betreuen und dabei jederzeit die Interessen des Kunden in den Mittelpunkt zu stellen, erfüllt uns mit sehr viel Stolz – und beweist, dass es uns gelungen ist, genau die Richtigen um uns zu sammeln.



„Wir möchten beweisen, dass es nicht nur möglich, sondern unerlässlich ist, die Interessen von institutionellen Investoren und börsennotierten Unternehmen in Einklang zu bringen.“

MARC OSIGUS,  
Head of Investment Banking

## Wie hat sich der Bereich Investment Banking in den vergangenen Jahren verändert?

MARC OSIGUS Als Start-up auf dem Höhepunkt der Finanzkrise gegründet, hat sich Hauck & Aufhäuser Investment Banking in den vergangenen Jahren zu einer Einheit mit fast 50 Mitarbeitern und Büros in Hamburg, Frankfurt, London, Paris und Zürich entwickelt. Gestartet als Research-Haus mit dem Fokus auf deutsche Small Caps, decken wir mittlerweile die gesamte Wertschöpfungskette aus Aktienresearch, Sales, Trading sowie Equity und Debt Capital Markets ab. Wir betreuen mehr als 400 institutionelle Investoren – vornehmlich in Europa und Nordamerika. Die jüngst etablierten Geschäftsfelder Principal Strategy und Corporate Brokerage komplettieren unser Serviceangebot und werden beweisen, dass es nicht nur möglich, sondern unerlässlich ist, die Interessen von institutionellen Investoren und börsennotierten Unternehmen in Einklang zu bringen.

## Was planen Sie im laufenden Geschäftsjahr und darüber hinaus?

MARC OSIGUS Unsere Mission ist es, die durchschnittlichen jährlichen Wachstumsraten der vergangenen neun Jahre aufrechtzuerhalten und DER Name für Kapitalmarktaktivitäten deutschsprachiger Small und Mid Caps zu werden. Mit fünf Transaktionen im ersten Quartal hatten wir einen exzellenten Start in das Jahr 2018 und konnten unsere führende Position in den League Tables für Unternehmen mit einer Marktkapitalisierung von bis zu 1 Mrd. Euro bestätigen. MiFID II und der daraus resultierende Zwang für unsere Kunden, nur noch für Qualität zu bezahlen, betrachten wir als große Chance. Der bevorstehenden Marktkonsolidierung und den daraus resultierenden erwarteten Marktanteilsgewinnen begegnen wir mit weiteren Investitionen in Mitarbeiter und Infrastruktur. ↔

## ERFOLGSGESCHICHTEN

GEMEINSAME ANSTRENGUNGEN KÖNNEN  
INDIVIDUELLE ERFOLGE BEWIRKEN.  
DER BESTE BEWEIS FÜR DIE ZUFRIEDENHEIT  
UNSERER KUNDEN SIND ZAHLREICHE ERFOLG-  
REICHE TRANSAKTIONEN:



### AUMANN

Mit viel Herzblut und persönlichem Engagement haben wir den gesamten Prozess des IPO der Aumann AG und vor allem die vielfach überzeichnete Platzierung unterstützt. Das Unternehmen hat eine vielversprechende Zukunft vor sich, da es direkt von dem gigantischen Marktwachstum von E-Mobilitätslösungen profitiert.



### CANCOM

Wir platzierten für den Münchner IT-Dienstleister nicht nur erfolgreich Aktien, sondern führten zudem zwei Kapitalerhöhungen durch, die dank unseres internationalen Investorennetzwerks auf eine hohe Nachfrage trafen. Heute ist CANCOM aus dem TecDax nicht mehr wegzudenken.



### NABALTEC

Das Unternehmen ist auf umweltfreundliche Flammhemmer spezialisiert und profitiert zudem durch sein Spezialprodukt für Batterien von den Potenzialen der Elektromobilität. Um für die erwartete Nachfrage gewappnet zu sein, haben wir im September 2017 mit Nabaltec sehr erfolgreich eine Kapitalerhöhung bei institutionellen Investoren in ganz Europa platziert.



### NEXUS

Nach unzähligen Research-Berichten und Investorengesprächen haben wir gemeinsam mit der Nexus AG renommierte Investoren von der ganzheitlichen Plattform für Krankenhaussoftware begeistert und Kapital für organisches Wachstum und wertsteigernde Akquisitionen beschafft.



### PANTAFLIX

Die Plattform Pantaflix agiert als Schnittstelle zwischen Filmstudios und Endkunden. Wir haben dem Unternehmen erfolgreich dabei geholfen, im November 2015 und Oktober 2017 Kapital zu beschaffen, und damit seine Wachstumsstrategie unterstützt.



### STRÖER

Ströer SE veränderte wie kein anderes Unternehmen den Markt für Außenwerbung in Deutschland. Als wichtiger Partner durften wir im November 2015 die breite Platzierung von mehr als 300 Mio. Euro an Investoren auf der ganzen Welt begleiten.

## PRIVATE BANKING

# Vertrauen ist unsere wichtigste Währung

Trotz der schnelllebigen Zeiten, in denen wir uns derzeit befinden, baut das Private Banking von Hauck & Aufhäuser gestern wie heute auf langfristige, vertrauensvolle Kundenbeziehungen. Sie bilden die starke Basis unseres Geschäfts. Wie das mit einem digitalen Wealth Manager zusammenpasst, erläuterten Markus Flakus, Chief Operating Officer Private Banking, und Thomas Kleffmann, Leiter Private Banking, im Gespräch.



MARKUS FLAKUS,  
Chief Operating Officer  
Private Banking

„Um im Kontext der Digitalisierung, die einen Wendepunkt in der Geldanlage darstellt, optimal aufgestellt zu sein, wird Hauck & Aufhäuser 2018 ein neues, nutzerorientiertes Online Banking präsentieren.“

## Wie gestaltet sich die aktuelle Marktsituation im Bereich Private Banking?

MARKUS FLAKUS Der Private-Banking-Markt umfasst nach dem allgemeinen Verständnis Kunden mit einem liquiden Vermögen ab 500.000 Euro und gehört zu den am stärksten wachsenden Sektoren des deutschen Privat- und Unternehmerkunden-geschäfts – jährlich liegt das Wachstum bei 2 bis 6 Prozent. Das von Private-Banking-Kunden gehaltene Vermögen wächst ebenfalls stetig. Davon entfallen etwa 40 Prozent auf Immobilienvermögen und circa 33 Prozent auf aktive unternehmerische Beteiligungen. Die verbleibenden 27 Prozent umfassen liquide Anlagen im Rahmen der Vermögensverwaltung oder der Anlageberatung.

## Und wie positioniert sich Hauck & Aufhäuser in diesem Umfeld?

THOMAS KLEFFMANN Dass die Kunden im Private Banking einen hohen Anteil ihres Vermögens im Immobilien- sowie im liquiden Anlagebereich halten, wirkt sich positiv auf unsere strategische Aufstellung aus. Denn auf das Begleiten von Bauträgern und Projektentwicklern im Immobilienbereich sind wir spezialisiert. Und das Management des liquiden Anlagevermögens unserer Privat- und Unternehmerkunden ist die Kernkompetenz unseres Private Bankings. Hierbei bieten wir einerseits eine ausgezeichnete Vermögensverwaltung an, bei der uns der Kunde auf Vertragsbasis mandatiert. Andererseits offerieren wir eine individuelle Anlageberatung: Dabei entwickeln unsere Kunden mit ihrem Ansprechpartner persönliche Anlagestrategien. Mit Blick auf das Wettbewerbsumfeld können wir deutlich erkennen, dass sich viele Banken gerade im Bereich der Anlageberatung auf Einzeltitelbasis zurückziehen – für Hauck & Aufhäuser hingegen gehören diese Leistungen nach wie vor zu den nachhaltigen Kernkompetenzen. Zudem hat die Vermögensberatung mittelständischer Firmenkunden erhebliches Potenzial. Der Mittelstand in Deutschland verzeichnet ein hohes Wachstum. Durch die zunehmende Zahl von Firmenverkäufen wächst der Bedarf an einer ganzheitlichen Vermögensberatung, wie wir sie anbieten.

## Inwiefern unterscheidet sich Hauck & Aufhäuser dabei von anderen Anbietern?

MARKUS FLAKUS Durch eine gewinnbringende Verbindung von Tradition, Expertise und Internationalität. Tradition, weil wir unsere Kunden seit mehr als 220 Jahren erfolgreich dabei unterstützen, ihre finanziellen Ziele zu erreichen. In über zwei Jahrhunderten konnten wir unseren Ansatz kontinuierlich verbessern und uns als verlässlicher Partner etablieren. Expertise, weil unsere systematischen Vermögens-



THOMAS KLEFFMANN,  
Leiter Private Banking

„Gemeinsam mit unseren Kunden erarbeiten wir die bestmöglichen individuellen Vermögenskonzepte – Lösungen, die über den Tag hinaus Bestand haben in einer sich schnell verändernden Welt und zukünftigen Entwicklungen Rechnung tragen.“

strukturanalysen und Investmentprozesse unabhängig und regelgeleitet gestaltet sind. Internationalität, weil wir durch unseren chinesischen Eigentümer Fosun über ein hervorragendes Netzwerk verfügen und damit die enormen Wachstumsmöglichkeiten in Asien und insbesondere in der zweitgrößten Volkswirtschaft der Welt – China – für unsere Kunden gewinnbringend nutzen können.

THOMAS KLEFFMANN Darüber hinaus legen wir höchsten Wert auf eine individuelle, ganzheitliche Betreuung. Um diese noch stärker zu fokussieren, haben wir Ende des Jahres 2017 unsere Führungsstruktur entsprechend angepasst. Als neuer Leiter Private Banking Deutschland möchte ich unser Geschäftsmodell noch stärker auf den Kunden ausrichten und begleite dies durch zielgerichtete Personalentwicklungsmaßnahmen.

### Welche weiteren Veränderungen stehen im Private Banking bevor?

MARKUS FLAKUS Die Digitalisierung markiert einen Wendepunkt in der Geldanlage. Um in diesem Umfeld optimal aufgestellt zu sein, wird Hauck & Aufhäuser 2018 ein neues Online Banking präsentieren, das zahlreiche nutzerorientierte Funktionalitäten bereithält. Dazu gehört ein digitaler Wealth Manager, ein übersichtliches Reporting und vieles mehr – verfügbar selbstverständlich auch als Mobile App. Unsere Kunden dürfen gespannt sein.

THOMAS KLEFFMANN Digitale Kompetenz im Private Banking bedeutet, dass der Kunde künftig ein digitales Erlebnis bei Hauck & Aufhäuser bekommt, das aber immer mit einer individuellen Beratung verbunden sein wird. Denn das Vertrauen der Kunden ist unsere wichtigste Währung. Ein persönlicher Ansprechpartner sowie professionelle Beratung vor Ort in Hamburg, Köln, Düsseldorf, Frankfurt und München werden auch weiterhin wichtige Bausteine in der Wachstumsstrategie unseres Private Bankings bleiben. ⇄



### VERMÖGENSSTRUKTURANALYSE

MIT UNSERER VERMÖGENS-  
STRUKTURANALYSE  
VERFOLGEN WIR DREI ZIELE:

- ◆ Wir möchten unseren Kunden einen objektiven Blick über ihre derzeitige Vermögenssituation geben.
- ◆ Wie bieten ihnen eine konkrete Einschätzung an, wie sicher ihre Vermögensziele auch in Zukunft erreicht werden können.
- ◆ Im Ergebnis erstellen wir ein Konzept zur nachhaltigen Erreichung der individuellen Vermögensziele.

DIE STÄRKEN UNSERER  
VERMÖGENSSTRUKTUR-  
ANALYSE:

- ◆ Durch die ganzheitliche Bestandsaufnahme der Vermögenssituation stellen wir mögliche Chancen und Risiken transparent dar.
- ◆ Wir berücksichtigen in unserem Optimierungsansatz nicht nur historische Werte, sondern auch eigene Renditeerwartungen.
- ◆ Wir erstellen einen Analysebericht, der genau auf unsere Kunden zugeschnitten, aussagekräftig und leicht verständlich ist sowie die Entwicklung der zukünftigen Situation simuliert.



MITARBEITER UND  
GESELLSCHAFTLICHE VERANTWORTUNG

## Wie wir arbeiten und Verantwortung übernehmen

—



26 BANKING BRAUCHT  
PERSÖNLICHKEITEN

28 GEMEINSAM FÜR EINEN  
GUTEN ZWECK

## MITARBEITERINNEN UND MITARBEITER

# Banking braucht Persönlichkeiten



Anspruchsvolle Aufgaben, transparente Prozesse und Strukturen sowie ein wertschätzender Umgang prägen unsere Zusammenarbeit.

Die voranschreitende Digitalisierung schafft eine zunehmende Transparenz von Unternehmen. Wenn Produkte und Dienstleistungen dadurch immer vergleichbarer werden, sind es die Menschen, die den Unterschied machen.

## MITARBEITERBINDUNG ALS ERFOLGSFAKTOR

Je wertvoller die Mitarbeiter für den Erfolg eines Unternehmens werden, desto wichtiger wird es, sie langfristig im Unternehmen zu halten. Zufriedenheit und Leistungsbereitschaft gehen dabei Hand in Hand. Mit dem Ziel, unsere hoch qualifizierten und engagierten Mitarbeiter kontinuierlich zu motivieren, haben wir daher die bankweite Förderung unserer Leistungsträger und Talente im vergangenen Jahr fortgeführt und verschiedene interne und externe Weiterbildungsangebote und Entwicklungsprogramme aus- und aufgebaut, zum Teil in Zusammenarbeit mit unserem Mehrheits-eigentümer Fosun. So haben wir Teambuilding-Maßnahmen erfolgreich umgesetzt, in unsere Führungskräfteentwicklung investiert und ein gemeinsames Leitbild für Zusammenarbeit und Führung formuliert. Darüber hinaus wurde unseren Mitarbeitern durch die Förderung von Studienabschlüssen und Zertifizierungen sowie durch ein Nachwuchskräfteprogramm die Stärkung ihrer fachlichen und persönlichen Qualifikationen ermöglicht. Gleichzeitig wurden unsere flexiblen Arbeitszeitmodelle ausgebaut und Home-office-Arbeitsplätze stärker gefördert, um die Vereinbarkeit von Familie und Beruf zu verbessern und die Voraussetzungen für eine ausgewogene Work-Life-Balance zu schaffen. Vorangegangen war eine konzernweite Mitarbeiterbefragung, um Optimierungspotenzial aufzudecken und Maßnahmen gezielt anzupassen. Im Sinne einer kontinuierlichen Verbesserung ist geplant, diese Befragung regelmäßig zu wiederholen.

## MITARBEITERGEWINNUNG UND -INTEGRATION

Die Wachstumsstrategie des Konzerns macht eine kontinuierliche Steigerung unserer Attraktivität als Arbeitgeber unabdingbar. Um hoch qualifizierte und engagierte Mitarbeiter zu gewinnen, bieten wir neben einem marktgerechten Vergütungssystem ein Umfeld mit umfassenden Gestaltungsmöglichkeiten. Speziell junge Fachkräfte und Hochschulabsolventen mit erster Praxiserfahrung finden bei uns Einstiegsmöglichkeiten mit hohem Entwicklungspotenzial.

**KENNZAHLEN**UNSERE MITARBEITERINNEN  
UND MITARBEITER

726

Konzernmitarbeiter  
in Köpfen

39

Prozent  
der Belegschaft  
sind Frauen

Zum Bilanzstichtag, dem 31. Dezember 2017, beschäftigte der Konzern 726 Mitarbeiter (Angaben in Köpfen). 39 Prozent der Belegschaft sind Frauen und 17 Prozent der Mitarbeiter sind in Teilzeit beschäftigt.

**BLICK NACH VORNE**NEUE HERAUSFORDERUNGEN  
IN DER PERSONALARBEIT

Die zunehmende Internationalisierung unseres Konzerns und die voranschreitende Digitalisierung werden auch in der Personalarbeit zentrale Herausforderungen des kommenden Jahres darstellen. Um die digitale Transformation des Unternehmens aktiv mitzugestalten, bedarf es der Erweiterung der digitalen Kenntnisse jedes einzelnen Mitarbeiters einerseits sowie der Ausbildung einer digitalen Organisationskultur andererseits. Hiervon werden mittelfristig auch unsere Kunden und Geschäftspartner profitieren.

Doch nicht nur aufgrund des sich allgemein verschärfenden Wettbewerbs um qualifizierte Mitarbeiter wurden im vergangenen Jahr im Bereich der Personalentwicklung besondere Anstrengungen unternommen. Durch den Erwerb der Sal. Oppenheim Gesellschaften in Luxemburg wurden rund 135 Mitarbeiter übernommen, die es fachlich, organisatorisch und unternehmenskulturell zu integrieren galt. Dieser Prozess ist noch nicht abgeschlossen, verläuft aber dank einer großen Aufgeschlossenheit und Integrationsbereitschaft bei allen Beteiligten sehr erfolgreich. Im Ergebnis freuen wir uns nicht nur über ein signifikantes Wachstum unserer hoch qualifizierten und wertgeschätzten Belegschaft, sondern auch darüber, dass sich Luxemburg im vergangenen Jahr als größter Standort im Hauck & Aufhäuser-Konzern etabliert hat.



GESELLSCHAFTLICHES  
ENGAGEMENT

# Gemeinsam für einen guten Zweck

Trotz aller Transformation wird sich eine Sache bei Hauck & Aufhäuser nicht ändern: das traditionelle Engagement in kulturellen und sozialen Projekten. Denn das ist für unser Bankhaus die wichtigste Art, gemeinsam Zeichen zu setzen.

## HAUCK & AUFHÄUSER KULTURSTIFTUNG

Gebündelt werden unsere gemeinnützigen Aktivitäten in der Hauck & Aufhäuser Kulturstiftung (HAKS), die 2008 gegründet wurde. Die HAKS wurde im Berichtsjahr 2017 von den Partnern Michael Bentlage und Stephan Rupprecht (bis 31. Dezember 2017) geführt. Als geschäftsführender Vorstand komplettierte Alexander George das dreiköpfige Gremium.

2017 standen vor allem die Förderung von Bildungsprojekten, die Unterstützung sozialer Einrichtungen sowie kulturelles Engagement im Fokus. Als starker Partner der deutschen Stiftungslandschaft hat die HAKS zudem den Deutschen Stiftungstag 2017 in Leipzig gefördert.



Die renommierte Pianistin Anna Scheps begeisterte das Düsseldorfer Publikum beim Weihnachtskonzert auf Schloß Garath.



Seit vielen Jahren beteiligen wir uns an der Weihnachtspäckchenaktion von „Die Arche e. V.“

## BILDUNGSPROJEKTE

Bildung ist der Schlüssel zu gesellschaftlicher Entwicklung und liegt uns daher besonders am Herzen. Im vergangenen Jahr haben wir das Projekt „Jugend Aktiv e. V.“ in Düsseldorf gefördert, das junge Menschen bei der Wahl ihres weiteren Berufsweges begleitet. In dem Verein engagieren sich erfahrene Manager und Angestellte, die Tipps und Hilfestellungen geben – ganz gleich, ob die Jugendlichen eine akademische Laufbahn oder eine Berufsausbildung anstreben. Ziel des Projekts ist es, zu einer deutlichen Reduktion der Abbruchraten in Studium und Ausbildung beizutragen.

Darüber hinaus haben wir 2017 mit der Initiative „Weichenstellung“ die Bildungsaktivitäten der „Zeit“-Stiftung weiter unterstützt, die das Ziel verfolgen, möglichst chancengerechte schulische Übergänge für Grundschüler in Hamburg, Biberach und Ravensburg zu schaffen. Außerdem haben wir die 2016 begonnene Förderung der Stiftung „Wertestipendium“ fortgeführt, die sich insbesondere im Bereich des Werteverständnisses im digitalen Zeitalter (Digital Ethics) engagiert.

## SOZIALE PROJEKTE

Im sozialen Bereich hat die HAKS im vergangenen Jahr unter anderem die Stiftung „LichtBlick Seniorenhilfe e. V.“ in München unterstützt. Mit unserem Beitrag konnten wir nicht nur dringend notwendige Sachanschaffungen für in Armut lebende Rentner finanzieren, sondern auch – was noch wichtiger ist – Betroffenen ein Stück weit dabei helfen, ihre Einsamkeit zu überwinden.

## KUNST- UND KULTURINITIATIVEN

Zum 10-jährigen Bestehen unserer Hamburger Niederlassung konnten wir mit Christopher Park einen ehemaligen Förderpreisträger der HAKS dafür gewinnen, uns einen unvergesslichen Klavierabend zu bereiten. Bei dem Jubiläumskonzert begeisterte der weltweit gefragte Pianist mit Werken von Schumann, Chopin und van Beethoven.

Das Weihnachtskonzert auf Schloß Garath in Düsseldorf ist mittlerweile zu einer lieb gewonnenen Tradition geworden. Im Jahr 2017 durften wir in diesem Rahmen den Klängen der renommierten Pianistin Anna Scheps lauschen. Der Familie Scheps liegt das Klavierspiel sinnbildlich im Blut: Die Schwester unserer Gastpianistin, Olga Scheps, hat bereits mit zahlreichen klassischen CD-Produktionen Berühmtheit erlangt. Im Rahmen des Düsseldorfer Weihnachtskonzerts wurde auch eine Spende an die Düsseldorfer Kindertafel überreicht.

Neben den eigenen Veranstaltungen förderte die HAKS ebenfalls die Holzhauskonzerte der Frankfurter Bürgerstiftung. In der idyllischen Kulisse des Holzhausenschlösschens drehte sich der Abend um „Mara“: Das berühmteste Cello der Welt, das vor über 300 Jahren von Antonio Stradivari geschaffen wurde, erzählte hierbei aus seinem Leben – mit einem Konzert sowie einer Lesung mit Christian Poltéra, Oliver Triendl und Wolf Wondratschek.

Im Bereich der bildenden Künste haben wir die Ausstellung zur Gerhard-Richter-Serie Birkenau unterstützt. Die Serie Birkenau wurde im Rahmen einer Ausstellung in München zu Beginn des Jahres 2017 gezeigt, um ein Zeichen gegen das Vergessen des Holocausts zu setzen. ♦♦

Als Privatbankiers tragen wir nicht nur eine große Verantwortung für unsere Kunden, sondern auch für die Gegenwart und Zukunft unserer Gesellschaft.

## WEIHNACHTSSPENDEN

### GEMEINSAM HELFEN

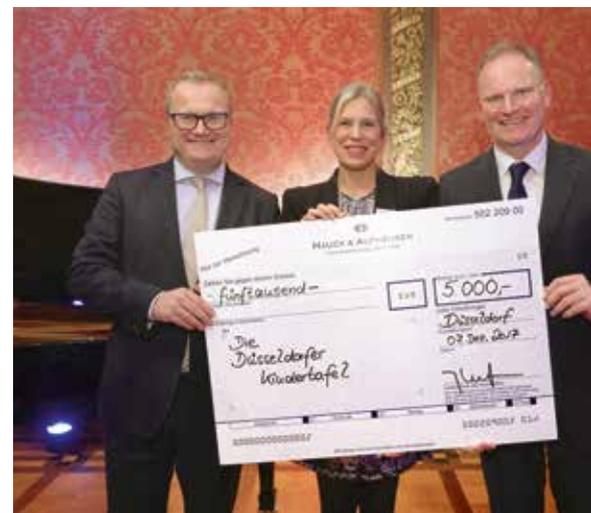
Seit mehreren Jahren unterstützt unser Bankhaus zum Weihnachtsfest gemeinnützige Organisationen – anstelle von Geschenken für unsere Kunden und Mitarbeiter. Auch 2017 hat sich der Vorstand dazu entschieden. Dabei lag der Fokus auf Institutionen, die vorwiegend lokal aktiv sind und sich für bessere Zukunftsperspektiven von sozial benachteiligten Kindern und Jugendlichen engagieren, unter anderem:

- ◆ Die Arche e. V. Frankfurt am Main
- ◆ Düsseldorfer Kindertafel
- ◆ Franz-Thiel-Abel-Stiftung Hamburg
- ◆ KIDsmiling e. V. Köln
- ◆ Pädagogische Tagesgruppe Haus Kobenbach Trier
- ◆ Schule Friedheim im Kanton Zürich

Darüber hinaus haben wir die Stiftungen Nieder-Ramstädter Diakonie (Frankfurt) und Theodor Triebenbacher (München) gefördert, die sich für Menschen einsetzen, die infolge ihres körperlichen, geistigen oder seelischen Zustands auf Hilfe angewiesen sind. Mit dem Münchner Verein lebensmut e. V. und der Hospizstiftung Region Aachen haben wir außerdem zwei Institutionen unterstützt, die sich für die optimale Versorgung schwerkranker Menschen engagieren. In Luxemburg haben wir die Stiftung HUMOR HILFT HEILEN, die therapeutisches Lachen fördert, mit einer Spende bedacht. Und durch unsere Spende an SWISSAID tragen wir zur Umsetzung von Selbsthilfeprojekten in den ärmsten Bevölkerungsschichten bei.

# 30

Tausend Euro spendeten  
Hauck & Aufhäuser  
Privatbankiers AG  
zu Weihnachten 2017



Michael di Martino, Private Banking Düsseldorf, und Thomas Kleffmann, Leiter Private Banking, übergeben die Weihnachtsspende an die Düsseldorfer Kindertafel.

Bei der Weihnachtsfeier von Die Arche e. V. wurden an die Kinder auch zahlreiche Geschenke übergeben, die unsere Mitarbeiter gepackt hatten.



## ENGAGEMENT UNSERER MITARBEITER

### LAUFEN, ARBEITEN UND PACKEN FÜR DEN GUTEN ZWECK

Die Mitarbeiter von Hauck & Aufhäuser sind 2017 viele Kilometer für den guten Zweck gelaufen, haben Senioren einen schönen Tag im Museum bereitet und zu Weihnachten vielen Kindern ein Lächeln auf die Lippen gezaubert.

Seit sieben Jahren ermöglichen wir unseren Mitarbeitern im Rahmen des Malteser Social Day gemeinnütziges Engagement an einem Arbeitstag. In Frankfurt haben wir 2017 in diesem Rahmen mit Bewohnern des Oberin-Martha-Keller-Seniorenheims einen schönen Tag im Städel-Museum und am Mainufer verbracht.

Beim Firmenlauf „J. P. Morgan Corporate Challenge“ stellten sich rund 40 Frankfurter Kollegen den 5,6 Kilometern und trugen mit den von der Bank übernommenen Teilnahmebeiträgen zur Förderung junger Menschen mit Behinderung bei.

Jedes Jahr beteiligen wir uns außerdem an den Weihnachtspäckchenaktionen für bedürftige Kinder der Vereine Die Arche e. V. und Das kunterbunte Kinderzelt e. V. Eine besondere Erfolgsgeschichte war die selbst organisierte Spendenaktion am Standort Luxemburg, wo im Jahr 2017 mehr als 1.300 Euro gesammelt und damit 188 Weihnachtspakete für Das kunterbunte Kinderzelt e. V. zusammengestellt wurden, über die sich viele hilfsbedürftige Kinder in Rumänien freuten.



# 188

Weihnachtspakete  
für Das kunterbunte  
Kinderzelt e. V.

Unser Kollege Matthias Kopp reist jedes Jahr nach Rumänien, um die gesammelten Geschenke im Kindergarten von Das kunterbunte Kinderzelt e. V. persönlich zu übergeben.



Zum vollständigen Konzern-  
abschluss und Konzernlagebericht

STRATEGISCHE  
UND FINANZIELLE LAGE

# Unser Jahr 2017 in Zahlen

—



34 BERICHT DES AUFSICHTSRATS

36 GESCHÄFTSVERLAUF 2017

38 Kennzahlen zur  
Geschäftsentwicklung

38 Ertragslage

39 Finanzlage

40 Gesamtaussage zur Lage

40 Finanzielle  
Leistungsindikatoren

## DAS GESCHÄFTSJAHR 2017

## BERICHT DES AUFSICHTSRATS

Der Aufsichtsrat von Hauck & Aufhäuser hat im Jahr 2017 sechsmal, davon dreimal gemeinschaftlich mit dem Aktionärsausschuss der Bank, getagt und damit seine gesetzlichen und satzungsmäßigen Aufgaben erfüllt. Dabei hat sich das Gremium fortlaufend über die Führung und Entwicklung der Bank berichten lassen und die Geschäftsführung überwacht. In den Sitzungen des Aufsichtsrats sowie in zahlreichen Besprechungen seiner Vorsitzenden mit dem Vorstand wurden Grundsatz- und Einzelfragen erörtert. Der Geschäftsverlauf der Bank und ihrer Tochtergesellschaften im In- und Ausland sowie die Marktlage wurden intensiv behandelt. Gegenstand eingehender Diskussionen waren neben der weiteren Verbesserung der Ertragslage auch die Maßnahmen der Geschäftsleitung zum Erfassen und Überwachen von Risiken, über die in den Sitzungen ausführlich informiert wurde. Auch die Jahresberichte der Leiter von Revision und Compliance hat der Aufsichtsrat eingehend besprochen.

**AUFSICHTSRAT**

WOLFGANG DEML  
Vorsitzender

QIANG LIU  
Stellvertretender Vorsitzender  
(seit 10.04.2017)

BIN TANG  
Mitglied

DR. THOMAS DUHNKRACK  
Stellvertretender Vorsitzender  
(bis 10.04.2017)

SIEGFRIED KLINK  
Arbeitnehmervertreter

THOMAS THEOBALD  
Arbeitnehmervertreter

Der Risikoausschuss des Aufsichtsrats hat über die zustimmungspflichtigen Kredite entschieden und sich darüber hinaus mit der Struktur des Kreditportfolios auseinandergesetzt. Dabei hat er vor allem alle Großkredite, die mit erhöhten Branchen- oder Länderrisiken behaftet sind, mit der Geschäftsleitung ausführlich behandelt. Die Richtlinien der Mindestanforderungen an das Risikomanagement wurden eingehalten. Besondere Aufmerksamkeit galt der Erfassung verschiedener Risikoaspekte und einer angemessenen Risikovorsorge.

Die Geschäftsführung erfolgte im Einklang mit den Geschäftsordnungen des Aufsichtsrats und des Vorstands.

Neben der aktuellen wirtschaftlichen Lage im In- und Ausland hat der Aufsichtsrat stets auch die zukünftige Entwicklung der Bank und deren Risikolage eingehend erörtert. Gesetzesänderungen und daraus resultierende Anforderungen an die Bank sowie externe Prüfungsberichte hat das Gremium ebenfalls umfassend behandelt.

In der ersten Sitzung des Jahres am 2. Januar 2017 hat der Aufsichtsrat beschlossen, einer außerordentlichen Hauptversammlung am 8. Februar 2017 vorzuschlagen, Herrn Michael Bentlage zum persönlich haftenden Gesellschafter der Hauck & Aufhäuser Privatbankiers KGaA zu wählen. Des Weiteren hat er beschlossen, Herrn Bentlage mit Wirksamwerden zum Sprecher der Geschäftsleitung zu ernennen. Die außerordentliche Hauptversammlung am 8. Februar 2017 hat Herrn Michael Bentlage zum persönlich haftenden Gesellschafter gewählt. Herr Bentlage wurde mit diesem Zeitpunkt Sprecher der Geschäftsleitung.

Die außerordentliche Hauptversammlung am 21. Februar 2017 hat den Rechtsformwechsel in eine Aktiengesellschaft beschlossen.

In der Frühjahrssitzung am 10. April 2017 berichtete der Abschlussprüfer über den Jahresabschluss 2016 und stand für Fragen zur Verfügung. Darüber hinaus hat der Aufsichtsrat den Geschäftsbericht und die Einladung zur ordentlichen Hauptversammlung am 31. Mai 2017 verabschiedet. Weiterhin hat das Gremium diverse strategische und regulatorische Fragen diskutiert. Am gleichen Tag fand die jährliche Sitzung des Bilanzprüfungsausschusses statt, der sich intensiv mit dem Jahresabschluss der Bank und dem Prüfungsbericht der Wirtschaftsprüfer auseinandersetzte. Im Rahmen der Sitzung wurde Herr Qiang LIU zum neuen stellvertretenden Vorsitzenden des Aufsichtsrats gewählt. Wir danken dem bisherigen stellvertretenden Vorsitzenden Herrn Dr. Thomas Duhnkrack für seine engagierte Tätigkeit in den vergangenen Monaten.

Im Rahmen seiner Sitzung vor der Hauptversammlung am 31. Mai 2017 hat der Aufsichtsrat die Vorschläge für die Beschlüsse der Hauptversammlung bestätigt. Darüber hinaus befassten sich die Gremien umfassend mit strategischen Veränderungen der Bank.

Die Hauptversammlung hat am 31. Mai 2017 den Jahresabschluss 2016 festgestellt und dem Gewinnverwendungsvorschlag zugestimmt; den persönlich haftenden Gesellschaftern, dem Aufsichtsrat und dem Aktionärsausschuss wurde Entlastung erteilt.

Hauck & Aufhäuser Privatbankiers KGaA wurde mit Eintragung in das Handelsregister am 31. Mai 2017 zur Hauck & Aufhäuser Privatbankiers Aktiengesellschaft. Mit diesem Tag wurden Herr Michael Bentlage zum Vorsitzenden des Vorstands und die Herren Jochen Lucht und Stephan Rupprecht zu Mitgliedern des Vorstands.

Am 12. September 2017 hat der Aufsichtsrat in seiner Herbstsitzung die Ertragszahlen des laufenden Geschäftsjahres sowohl für den Gesamtkonzern als auch für die einzelnen Geschäftsbereiche eingehend analysiert.

Zum 30. September 2017 schied Herr Jochen Lucht aus dem Vorstand aus. Wir danken Herrn Lucht für sein persönliches Engagement für das Wohlergehen des Bankhauses und wünschen ihm alles Gute für seinen weiteren Lebensweg. Seit dem 1. Oktober 2017 ist Herr Wolfgang Strobel neuer Vorstand der Hauck & Aufhäuser Privatbankiers Aktiengesellschaft. Wir wünschen ihm für die anstehenden Aufgaben viel Erfolg.

In seiner Jahresendsitzung am 12. Dezember 2017 legte der Aufsichtsrat den Schwerpunkt auf das vorläufige Jahresergebnis 2017 sowie auf die Planung für 2018.

Mit Wirkung vom 31. Dezember 2017 verließ Herr Stephan Rupprecht den Vorstand. Auch ihm gilt unser Dank für seinen steten Einsatz, und wir wünschen ihm viel Erfolg für seine persönliche Zukunft.

Der Konzernabschluss und der Jahresabschluss zum 31. Dezember 2017 wurden von der Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Stuttgart, geprüft, die am 31. Mai 2017 von der Hauptversammlung zum Abschlussprüfer gewählt und vom Aufsichtsrat beauftragt wurde. Der Abschlussprüfer hat dabei die Buchführung und die Lageberichte einbezogen und nach der Prüfung dem Konzernabschluss, dem Jahresabschluss und den Lageberichten sowie dem Abhängigkeitsbericht uneingeschränkte Bestätigungsvermerke erteilt. Die Wirtschaftsprüfer standen dem Aufsichtsrat und dem von ihm gebildeten Bilanzprüfungsausschuss in der Sitzung, die über den Konzernabschluss und den Jahresabschluss befand, zur Beantwortung von Fragen zur Verfügung.

Der Aufsichtsrat und dessen Bilanzprüfungsausschuss haben den Konzernabschluss, den Jahresabschluss, die Lageberichte, den Vorschlag für die Verwendung des Bilanzgewinns und die Prüfungsberichte des Abschlussprüfers sowie den Abhängigkeitsbericht geprüft, ohne dass sich Beanstandungen ergeben haben. Nach dem abschließenden Ergebnis seiner Prüfung erhebt der Aufsichtsrat gegen die Geschäftsführung der Gesellschaft und den Inhalt der geprüften Unterlagen keine Einwendungen und billigt die Jahresabschlüsse. Der Jahresabschluss der Hauck & Aufhäuser Privatbankiers AG ist damit festgestellt. Der Aufsichtsrat erklärt sich mit den Lageberichten des Vorstands und dessen Vorschlag für die Gewinnverwendung einverstanden.

Frankfurt am Main, den 23. April 2018  
Der Aufsichtsrat



Wolfgang Deml  
Vorsitzender

KURZFASSUNG ERTRAGS- UND FINANZLAGE

# GESCHÄFTSVERLAUF 2017



Im Berichtsjahr haben wir unseren Wachstumskurs fortgeführt, der von einer weiterhin günstigen Entwicklung der Kapitalmärkte begleitet wurde, und unsere Ziele der Assets under Management im Konzern, auch durch nicht organische Zukäufe, stark übertroffen.

Der Jahresüberschuss im Konzern betrug einschließlich des einmaligen Effekts aus der Eigenkapitalkonsolidierung 26,0 Mio. Euro.

Im Vergleich zu der Prognose wurden die Bruttoerträge im Konzern erheblich gesteigert. Die Administrationsaufwendungen stiegen in diesem Zusammenhang erheblich im Konzern.

#### ÜBERLEITENDE DARSTELLUNG FÜR DEN KONZERN IN VEREINFACHTER DARSTELLUNG

<b>Bilanz</b>				
alle Wertangaben in Mio. Euro	31.12.17	31.12.16		Veränderungen
<b>Aktiva</b>				
Barreserve	2.370	479	1.891	> 100 %
Forderungen an Kreditinstitute	174	101	72	71 %
Forderungen an Kunden	437	402	35	9 %
Finanzanlagen	1.675	1.475	200	14 %
Beteiligungen/Verbundene Unternehmen	13	11	2	23 %
Treuhandvermögen	190	225	-35	-15 %
Sonstiges Vermögen	197	343	-146	-43 %
	<b>5.056</b>	<b>3.037</b>	<b>2.019</b>	<b>66 %</b>
<b>Passiva</b>				
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	244	205	39	19 %
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	4.310	2.357	1.953	83 %
Treuhandverbindlichkeiten	190	225	-35	-15 %
Sonstige Verbindlichkeiten/Rechnungsabgrenzungsposten	43	28	15	53 %
Rückstellungen	63	48	15	31 %
Fonds für Bankrisiken	10	4	5	> 100 %
Eigenkapital	196	168	28	17 %
Passiver Unterschiedsbetrag	0	2	-2	-100 %
	<b>5.056</b>	<b>3.037</b>	<b>2.021</b>	<b>40 %</b>

#### ÜBERLEITENDE DARSTELLUNG FÜR DEN KONZERN IN VEREINFACHTER DARSTELLUNG

<b>Gewinn-und-Verlust-Rechnung</b>				
alle Wertangaben in Tsd. Euro	31.12.17	31.12.16		Veränderungen
Zinsüberschuss	17.670	19.538	-1.869	-10 %
Provisionsüberschuss	116.272	91.275	24.997	27 %
Nettoertrag Handelsbestand	4.609	5.370	-761	-14 %
Sonstiger Überschuss	29.507	7.751	21.756	> 100 %
<b>Summe der Nettoerträge</b>	<b>168.058</b>	<b>123.934</b>	<b>44.124</b>	<b>36 %</b>
Personalaufwendungen	80.363	61.093	19.270	32 %
Andere Verwaltungsaufwendungen	45.068	41.672	3.397	8 %
Abschreibungen	4.420	5.225	-805	-15 %
Risikoversorge	8.733	14.181	-5.449	-38 %
<b>Summe der Aufwendungen</b>	<b>138.584</b>	<b>122.172</b>	<b>16.413</b>	<b>13 %</b>
<b>Ergebnis vor Steuern</b>	<b>29.474</b>	<b>1.763</b>	<b>27.711</b>	<b>&gt; 100 %</b>

KENNZAHLEN  
ZUR GESCHÄFTSENTWICKLUNG

## KENNZAHLEN ZUR GESCHÄFTSENTWICKLUNG

alle Wertangaben in Mio. Euro	31.12.17	31.12.16		Veränderungen
(1) Bilanzsumme ohne Treuhand	4.866	2.813	2.053	73 %
(2) Geschäftsvolumen	5.060	3.049	2.011	66 %
(3) Assets under Management (Durchschnitt)	74.973	56.540	18.433	33 %
Zinsüberschuss	18	19	-1	-7 %
Provisionsüberschuss	116	91	25	28 %
Verwaltungsaufwand inkl. Abschreibungen	130	108	22	20 %
(4) Jahresüberschuss (+)/Jahresfehlbetrag (-)	26	-8	34	> 100 %
durchschnittliche Anzahl Mitarbeiter (Heads)	620	573	47	8 %
durchschnittliche Anzahl Mitarbeiter (FTE)*	588	543	45	8 %

\* Das Vollzeitäquivalent (Full Time Equivalent, FTE) gibt an, wie viele Vollzeitstellen sich rechnerisch bei einer gemischten Personalbelegung mit Teilzeitbeschäftigten ergeben.

Die (1) Bilanzsumme ohne Treuhand setzt sich zusammen aus der Bilanzsumme abzüglich des Treuhandvermögens beziehungsweise der Treuhandverbindlichkeiten und stieg stark an durch den Einbezug von HAFP und HAAM. Das (2) Geschäftsvolumen setzt sich zusammen aus der Bilanzsumme und den Verbindlichkeiten aus Bürgschaften und Gewährleistungsverträgen. Die (3) Assets under Management basieren auf eigenen Berechnungen.

Der (4) Jahresüberschuss im Konzern stieg stark an aufgrund von Konsolidierungseffekten und des zufriedenstellenden operativen Geschäftsergebnisses.

Die beiden neu erworbenen Gesellschaften konnten im Berichtszeitraum nur einen geringen Erfolgsbeitrag leisten, weil die Gesellschaften erst ab Dezember in den Konzernabschluss einbezogen wurden.

## ERTRAGSLAGE

Die Erträge werden hauptsächlich in Euro und auf dem europäischen Markt, insbesondere Deutschland und Luxemburg, erwirtschaftet und bestehen hauptsächlich aus provisionstragendem Geschäft.

## VORJAHRESVERGLEICH

alle Wertangaben in Tsd. Euro	31.12.17	31.12.16		Veränderungen
(1) Zinsüberschuss	17.670	19.538	-1.869	-10 %
(2) Provisionsüberschuss	116.272	91.275	24.997	27 %
Nettoertrag Handelsbestand	4.609	5.370	-762	-14 %
(3) Sonstiger Überschuss	29.507	7.751	21.757	> 100 %
<b>Summe der Nettoerträge</b>	<b>168.058</b>	<b>123.934</b>	<b>44.124</b>	<b>36 %</b>
(4) Personalaufwand	80.363	61.093	19.270	32 %
(5) Andere Verwaltungsaufwendungen	45.068	41.672	3.397	8 %
Abschreibungen	4.420	5.225	-805	-15 %
(6) Risikovorsorge*	8.733	14.181	-5.449	-38 %
<b>Operatives Ergebnis</b>	<b>29.473</b>	<b>1.763</b>	<b>27.711</b>	<b>&gt; 100 %</b>
Außerordentliches Ergebnis	0	0	0	0 %
<b>(7) Ergebnis vor Steuern</b>	<b>29.473</b>	<b>1.763</b>	<b>27.711</b>	<b>&gt; 100 %</b>
Ertragsteuern und sonstige Steuern	-3.482	-9.741	6.259	-64 %
<b>(8) Ergebnis nach Steuern</b>	<b>25.992</b>	<b>-7.978</b>	<b>33.970</b>	<b>&gt; 100 %</b>

\* Aufwendungen (+)/Ertrag (-)

Der (1) Zinsüberschuss sank im Konzern erheblich. Der Zinsüberschuss blieb unter dem Vorjahresvergleichswert aufgrund der hohen Kundeneinlagen in Verbindung mit der anhaltenden Niedrigzinspolitik der EZB und der damit einhergehenden Herausforderungen für das klassische Bankgeschäft sowie für unser Liquiditätsmanagement.

Der (2) Provisionsüberschuss stieg im Konzern stark wegen des günstigen Marktumfelds für das Wertpapiergeschäft und der damit stark gestiegenen Volumen. Die Provisionserträge resultieren hauptsächlich aus dem Wertpapiergeschäft und daneben aus dem Devisenauftragshandel sowie dem Kredit- und Dienstleistungsgeschäft.

Der (3) sonstige Überschuss stieg stark an durch die Effekte aus der Kapitalkonsolidierung. Im sonstigen Überschuss waren alle Posten zugeordnet, die anderen Posten in der Aufstellung nicht zugeordnet werden konnten.

Der (4) Personalaufwand stieg im Konzern stark an. Der Anstieg der Personalaufwendungen resultiert hauptsächlich aus der Zunahme von Vergütungen, die sich am Erfolg von Hauck & Aufhäuser orientieren, und der gestiegenen Mitarbeiteranzahl. Daneben mussten im Konzern erstmalig Personalaufwendungen für die neu hinzugekommenen Gesellschaften berücksichtigt werden.

Die (5) anderen Verwaltungsaufwendungen stiegen im Konzern unter anderem durch den erstmaligen Einbezug der neu hinzugekommenen Gesellschaften erheblich im Vergleich zum Vorjahr.

Die (6) Risikovorsorge im Konzern sank stark, weil im Berichtsjahr geringere Aufwendungen wegen Wertberichtigungen und Rückstellungen im Kreditgeschäft berücksichtigt werden mussten. Im Konzern mussten erneut Wertberichtigungen und Abschreibungen im Beteiligungsportfolio berücksichtigt werden.

Das (7) Ergebnis vor Steuern lag im Konzern stark über dem Vorjahr, weil das stark gestiegene Provisionsergebnis und die stark gesunkene Risikovorsorge die gestiegenen Aufwendungen im Personal- und Sachaufwand kompensieren konnten. Das Ergebnis vor Steuern im Konzern ist maßgeblich beeinflusst durch den einmaligen Konsolidierungseffekt.

#### FINANZLAGE

Die Fähigkeit des Konzerns, eigene Zahlungsverpflichtungen zu erfüllen, war jederzeit gegeben. Absehbare Liquiditätsengpässe sind nicht zu erwarten.

Die regulatorischen Kennzahlen zur Finanzlage gelten für das Institut Hauck & Aufhäuser Privatbankiers Aktiengesellschaft. Die Bank ist das zentrale Kreditinstitut im Konzern und aufgrund ihrer dominierenden Stellung im Konzern maßgeblich für die regulatorischen Kennziffern. Über die regulatorischen Kennziffern der HAFP als zweite Bank im Konzern berichtet die Gesellschaft in ihrem eigenen Lagebericht.

#### AUFGLIEDERUNG DES BILANZIELLEN EIGENKAPITALS

Eigenkapitalstruktur				
alle Wertangaben in Tsd. Euro	31.12.17	31.12.16	Veränderungen	
Gezeichnetes Kapital	16.000	16.000	0	0%
Kapitalrücklage	56.054	56.045	9	0%
Sonstige anrechenbare Rücklagen	96.264	102.120	-5.856	-6%
Eigenkapitaldifferenz aus Währungsumrechnung	120	185	-65	-35%
<b>Eigenkapital</b>	<b>168.437</b>	<b>174.350</b>	<b>-5.913</b>	<b>-3%</b>
Bilanzgewinn (+)/Bilanzverlust (-)	27.401	-6.829	34.230	>100%
<b>Bilanzielles Eigenkapital</b>	<b>195.838</b>	<b>167.521</b>	<b>28.318</b>	<b>17%</b>

## GESAMTAUSSAGE ZUR LAGE

Die Vermögenslage war im Konzern geordnet. Die Finanzlage war stabil und die Fähigkeit, die Zahlungsverpflichtungen fristgerecht zu erfüllen, war zu jeder Zeit gegeben. Im Kreditgeschäft sowie im Beteiligungsportfolio wurde erkennbaren Risiken in ausreichendem Maße und in besonderer Höhe im Berichtsjahr durch Wertberichtigungen oder Rückstellungen Rechnung getragen.

Die anhaltend gute gesamtwirtschaftliche Lage in Deutschland und die positive Entwicklung auf den Kapitalmärkten leisteten einen wesentlichen Beitrag für unseren Erfolg. Das verwaltete Volumen und das Provisionsergebnis konnten durch eigene Akquisitionserfolge, die positive Entwicklung auf den Kapital-

märkten und die anhaltend gute gesamtwirtschaftliche Lage im Konzern stark gesteigert werden.

Mit dem Kauf der Luxemburger Gesellschaften von Sal. Oppenheim im Dezember 2017 bauten wir unsere Position als einer der relevanten Spezialisten im Geschäftsbereich Asset Servicing am Finanzstandort Luxemburg weiter aus. Unseren Kunden bieten wir auf diese Weise ein noch interessanteres ganzheitliches Leistungsspektrum an. Die Bündelung unserer bestehenden und erworbenen Aktivitäten in Luxemburg ermöglicht es uns, Synergien zu heben, von denen unsere Geschäftspartner zukünftig profitieren werden.

Wir fühlen uns daher in unserem Kurs bestätigt und für die Herausforderungen der planbaren Zukunft adäquat aufgestellt.

FINANZIELLE LEISTUNGS-  
INDIKATOREN

## AUSGEWÄHLTE FINANZIELLE LEISTUNGSINDIKATOREN

	31.12.17	31.12.16	Veränderungen	
<b>A) Strategische Kennziffern</b>				
(1) Eigenkapitalrentabilität (%)	15,4	-4,6	20	> 100 %
(2) Nettoerträge/Mitarbeiter (FTE) (in Tsd. Euro)*	286	228	58	25 %
Durchschnittliche Assets under Management (in Mio. Euro)**	74.973	56.540	18.433	33 %
(3) Kosten-Ertrags-Relation (%)	75	83	-8,3	-10 %
<b>B) Sonstige Kennzahlen</b>				
Bilanzsumme (in Mio. Euro)	5.056	3.037	2.019	66 %
Bilanzielles Eigenkapital (in Mio. Euro)	196	168	29	17 %
Jahresüberschuss (+)/Jahresfehlbetrag (-)(in Tsd. Euro)	25.992	-7.978	33.970	> 100 %
(4) Personalaufwandsquote (%)	48	49	-2	-3 %
(5) EBITDA (in Tsd. Euro)	33.893	6.988	26.905	> 100 %
(6) Quartalsdurchschnittliche Anzahl Mitarbeiter (FTE)	588	543	45	8 %

\* Das Vollzeitäquivalent (Full Time Equivalent, FTE) gibt an, wie viele Vollzeitstellen sich rechnerisch bei einer gemischten Personalbelegung mit Teilzeitbeschäftigten ergeben.

\*\*Angaben basieren auf eigenen Berechnungen

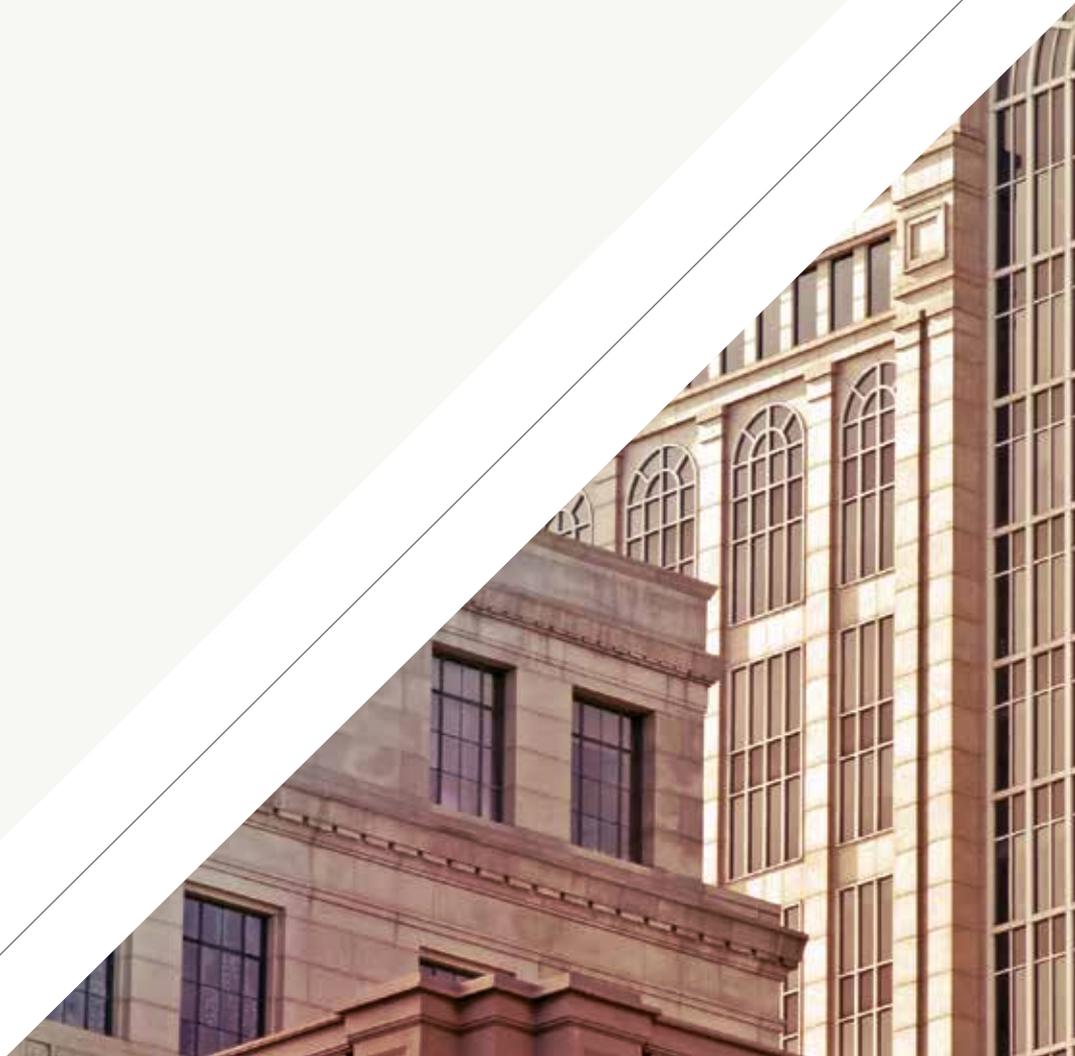
Die (1) Eigenkapitalrentabilität, berechnet aus Jahresüberschuss und dem bilanziellen Eigenkapital zum Bilanzstichtag abzüglich Bilanzgewinn/Bilanzverlust aus dem laufenden Geschäftsjahr, verbesserte sich im Vorjahresvergleich stark.

Die (2) Nettoerträge pro Mitarbeiter stiegen im Konzern erheblich pro quartalsdurchschnittlichem Mitarbeiter, gemessen als Vollzeitäquivalente (FTE). In den Erträgen waren der Zinsüberschuss, der Provisionsüberschuss, der Nettoertrag des Handelsbestands und der sonstige Überschuss einbezogen worden.

Die (3) Kosten-Ertrags-Relation verbesserte sich stark im Konzern. Sie errechnet sich aus Personalaufwendungen, anderen Verwaltungsaufwendungen und Erträgen. Die Erträge enthalten die gleichen Posten wie bei den (2) Erträgen pro Mitarbeiter.

Die (4) Personalaufwandsquote sank leicht im Konzern. Sie errechnet sich als Division von Personalaufwendungen und der Gesamtleistung. In die Gesamtleistung waren der Zinsüberschuss, der Provisionsüberschuss, der Nettoertrag des Handelsbestands und der sonstige Überschuss eingeflossen.

Das (5) EBITDA (Earnings before interest, taxes, depreciation and amortization) stieg stark im Konzern aufgrund des einmaligen Konsolidierungseffekts, der verbesserten Ertragssituation und der gesunkenen Risikovorsorge. Der Berechnung wurde Folgendes zugrunde gelegt: der Jahresüberschuss, das außerordentliche Ergebnis, das steuerliche Ergebnis sowie die Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen.



CHANCEN  
UND PROGNOSEN

# Blick nach vorne

---





44 PROGNOSEBERICHT

46 INTERVIEW  
MIT MICHAEL BENTLAGE

## PROGNOSEBERICHT

DIE VORAUSSICHTLICHE ENTWICKLUNG  
VON HAUCK & AUFHÄUSER

## ERWARTETE ERTRAGSLAGE

Die Wachstums- und Ertragsperspektiven können sich weiterhin in den Kerngeschäftsfeldern ungleich entwickeln und bereits kurzfristig in direkter Folge von plötzlichen Veränderungen im Marktumfeld stark von unseren bisherigen Prognosen abweichen. Die bisherigen Prognosen gehen von einem weiterhin unverändert positiven Marktumfeld aus.

In unserer operativen Planung bleiben wir für 2018 vorsichtig optimistisch und rechnen aktuell für das Folgejahr mit einer weiteren Steigerung der Bruttoerträge.

Die erfolgreiche Integration der Luxemburger Sal. Oppenheim Einheiten, die 2017 begonnen wurde, wird 2018 starke Auswirkungen auf den weiteren Verlauf unserer Prognose haben. Die vollständige Bewältigung der rechtlichen und regulatorischen Anforderungen sowie die weitere Verbesserung der kosteneffizienten Plattform zur Erbringung unserer Dienstleistungen werden auch in den Folgejahren langfristig erhebliche Investitionen und Mehraufwendungen im Verwaltungsaufwand entstehen lassen.

Wie bei allen Kreditinstituten wird auch unsere Risikoversorge Unsicherheiten unterliegen bezüglich der allgemeinen wirtschaftlichen Entwicklung; auch im Zusammenhang mit Emittenten-, Beteiligungs- oder Besicherungsrisiken im Kreditgeschäft sowie aus daraus entstandenen oder möglicherweise noch entstehenden Rechtsstreitigkeiten und Gerichtsverfahren. Ausschläge in beide Richtungen können die geplante Ergebnisentwicklung günstig, aber auch ungünstig beeinflussen.

Für 2018 planen wir mit weiteren betriebsnotwendigen Projekten, das heißt vertraglich und regulatorisch verpflichtenden Maßnahmen sowie Maßnahmen zur Verbesserung der Effizienz unseres Geschäftsmodells und der Effektivität unserer Geschäftsprozesse mit einem signifikanten Investitionsvolumen. Für die Folgejahre gehen wir von ähnlichen Werten mit leicht steigender Tendenz aus.

## ERWARTETE VERMÖGENSLAGE

In Gänze erwarten wir keine wesentlichen Veränderungen in der Zusammensetzung unserer Bilanzstruktur.

Die Bilanzsumme wird hauptsächlich von täglich fälligen Einlagen unserer institutionellen Kunden bestimmt, die ihre Konten durch die Bank führen lassen. Die Höhe der Verbindlichkeiten wird daher im Wesentlichen durch das Anlageverhalten der Kunden bestimmt werden. Zur Vermeidung von Adressausfall-, Markt- und Liquiditätsrisiken im Rahmen unserer risikoreduzierten Anlagestrategie werden die Kundengelder hauptsächlich in der Barreserve gehalten oder in risikoarmen festverzinslichen Wertpapieren angelegt.

## ERWARTETE FINANZLAGE

Sowohl die Finanz- als auch die Liquiditätslage werden im Konzern stabil bleiben.

Nach unserer Prognose werden wir die regulatorischen Eigenkapitalanforderungen, wie bereits in den vergangenen Jahren geschehen, durch die konsequente Thesaurierung unserer Jahresüberschüsse meistern. In unserer Dividendenpolitik prognostizieren wir, die Rücklagenzuführung auch künftig beizubehalten, und werden so bis 2019 die erhöhten Kapitalanforderungen erfüllen. Mittelfristig erwarten wir keine Veränderungen in unserer Ausschüttungspolitik.

Im Jahr 2018 sind Investitionen in das Fondsplattformgeschäft in Luxemburg geplant. Die Finanzierung erfolgt wie in den Vorjahren aus eigener Kraft.

PROGNOSTIZIERTE FINANZIELLE  
LEISTUNGSINDIKATOREN

2018 wird der Schwerpunkt unserer Arbeit auf der Integration der beiden neu hinzugekommenen ehemaligen Luxemburger Sal. Oppenheim Gesellschaften in den Konzern und in unsere Geschäftsprozesse liegen. Außerdem werden wir die begonnenen strategischen Maßnahmen – insbesondere in Verbindung mit der Digitalisierung – weiter intensiv vorantreiben.

## PROGNOSE FÜR DEN KONZERN

	Ist 2017	Prognose für 2018
Eigenkapitalrentabilität	15 %	stark sinkend
Jahresüberschuss (+)/Jahresfehlbetrag (-) (in Tsd. Euro)	25.992	stark sinkend
Quartalsdurchschnittliche Anzahl Vollzeitäquivalente (FTE)*	588	stark steigend
Nettoerträge/Mitarbeiter (in Tsd. Euro)	286	stark sinkend
Assets under Management (in Mio. Euro)	74.973	stark steigend
Summe der Nettoerträge (in Mio. Euro)	168	leicht sinkend
Verwaltungsaufwand inkl. Abschreibungen (in Mio. Euro)	130	stark steigend
Kosten-Ertrags-Relation	75	stark steigend
Ergebnis vor Steuern (in Tsd. Euro)	29.522	stark sinkend

\* Das Vollzeitäquivalent (Full Time Equivalent, FTE) gibt an, wie viele Vollzeitstellen sich rechnerisch bei einer gemischten Personalbelegung mit Teilzeitbeschäftigten ergeben.

Wir bleiben in der Planung vorsichtig und prognostizieren nur geringfügige Veränderungen bei den finanziellen Leistungsindikatoren, die zusätzlich stark von einer weiter stabilen Entwicklung an den Wertpapiermärkten abhängig sind.

Die Prognose ist durch den einmaligen Basiseffekt aus der Kapitalkonsolidierung aus dem Berichtsjahr 2017 und die begonnenen strategischen Maßnahmen für das Jahr 2018 geprägt und wird für das Prognosejahr 2018 in den meisten Fällen zu sinkenden Prognoseannahmen führen.

Die Leistungsindikatoren können in direkter Folge der geplanten strategischen Maßnahmen von Wachstum und Effizienz in den Folgejahren stark von unseren bisherigen Prognosen abweichen.

In Folge der geplanten Barkapitalerhöhung kann es zu einer leicht sinkenden Eigenkapitalrentabilität kommen.

## GESAMTAUSSAGE ZUR VORAUSSICHTLICHEN ENTWICKLUNG

Wir erwarten, dass das Marktumfeld im Jahr 2018 von einer günstigen Entwicklung der Wertpapiermärkte bei zunehmender Volatilität und einer Niedrigzinspolitik mit leicht ansteigenden Zinsen im internationalen Umfeld sowie weiterhin hohen regulatorischen Anforderungen geprägt sein wird. In unseren Planungen haben wir das anhaltend schwierige branchenbezogene Marktumfeld (Wettbewerbsintensität) aus heutiger Sicht angemessen berücksichtigt.

Die Folgen aus dem Erwerb des Fondsplattformgeschäfts in Luxemburg werden unsere Entwicklung in den nächsten Monaten maßgeblich beeinflussen und unsere vorhandenen Ressourcen stark beanspruchen. Mit der Akquisition des Luxemburger Fondsplattformgeschäfts von Sal. Oppenheim bauen wir unseren Geschäftsbereich Asset Servicing und damit unser Serviceangebot aus und können somit deutlich stärker am Markt auftreten und unseren Kunden eine noch breitere Angebotspalette anbieten. Dies ist ein wichtiger Baustein, um unsere Wachstumsstrategie gemeinsam mit unserem Eigentümer Fosun weiter voranzutreiben.

Für eine erfolgreiche Digitalisierungsstrategie ist neben einer klaren Fokussierung auf den Kundennutzen eine systematische Integration von innovativen Branchenlösungen in die bankinternen Wertschöpfungsketten entscheidend. So wollen wir zukünftig unter anderem strategische Partnerschaften mit Fintechs und spezialisierten Drittdienstleistern weiter forcieren. Damit werden wir unser Leistungsangebot für unsere Kunden systematisch ausbauen und gleichzeitig die Prozesse weiter optimieren.

Bezüglich unserer Ausschüttungspolitik erwarten wir für 2018 keine Veränderung und rechnen daher mit einer weiteren Stärkung unserer Eigenkapitalbasis. Betreffend der geplanten Investitionen in den Geschäftsbetrieb prognostizieren wir die vollständige Finanzierung aus eigener Kraft.

Insgesamt gehen wir für die nächsten Jahre innerhalb unserer neuen Strategie von einem spürbaren Wachstum und weiter verbesserter Ertragsstärke aus. ↔



INTERVIEW MIT MICHAEL BENTLAGE,  
VORSTANDSVORSITZENDER

Hauck & Aufhäuser hat die Segel für eine erfolgreiche Zukunft gesetzt. Ein Schlüssel dazu sind gewinnbringende Transformationsprozesse.

**Herr Bentlage, was kann Hauck & Aufhäuser in den kommenden Jahren noch besser machen?**

MICHAEL BENTLAGE Wir sind ein kleines Haus – das hat Vorteile, die wir ausnutzen, und Nachteile, die wir ausgleichen sollten. Die vergangenen Jahre standen zudem im Zeichen des Sparens und Haushaltens. Mit Fosun als unserem Eigentümer haben wir nun die Möglichkeit, unsere Geschäfte nachhaltig auszubauen. Das ist eine fantastische Ausgangssituation, weil der Gesellschafter uns geradezu auffordert, unternehmerisch zu agieren. Dazu muss es uns jedoch gelingen, schnell und agil nach vorne zu kommen und auf die tief greifenden Veränderungen im Zuge der Digitalisierung nicht nur zu reagieren, sondern sie aktiv mitzugestalten. Wir werden moderne Technologien künftig verstärkt nutzen, um interne Prozesse noch effizienter zu gestalten. Gleichzeitig haben wir das Ziel, organisch und anorganisch zu wachsen, eine gewisse Größe im Wettbewerb zu erreichen. So werden wir nach der erfolgreichen Übernahme der Luxemburger Sal. Oppenheim Gesellschaften weiterhin

## „Ziel unserer täglichen Arbeit ist es, Hauck & Aufhäuser als eine der führenden Banken für Vermögen im deutschsprachigen Raum zu etablieren.“

attraktive Möglichkeiten für Zukäufe und Kooperationen im Blick behalten. Insbesondere in den Bereichen Investment Banking, das eines unserer größten Wachstumsfelder darstellt, sowie im Asset Management sehen wir dafür ein großes Potenzial.

### Folgen diese Vorhaben einer bestimmten Strategie?

MICHAEL BENTLAGE Ja, unsere Strategie 2020 bildet das Rahmenwerk dieser Vorhaben. Neben dem Wachstum, oder besser gesagt in Verbindung damit, stellt darin auch die Internationalisierung eine wichtige Säule dar. Wir möchten unsere hervorragenden Verbindungen nach China künftig verstärkt für erfolgreiche Geschäftsaktivitäten gemeinsam mit unseren Kunden nutzen. Ein weiterer wesentlicher Pfeiler unserer Internationalisierungsstrategie ist Luxemburg. Durch die internationale Ausrichtung der ehemaligen Sal. Oppenheim Gesellschaften, die wir 2017 übernommen haben, stärken wir nicht nur unser dortiges Geschäft, sondern bauen auch unser internationales Netzwerk konsequent aus.

### Das Schlagwort Digitalisierung, das Sie bereits angesprochen hatten, kommt vermutlich in jedem Banken-Jahresbericht weltweit vor. Wie geht Hauck & Aufhäuser mit dem Thema um?

MICHAEL BENTLAGE 2018 geht eine neue Online-Plattform live, die unseren Kunden ein digitales Erlebnis bieten und neue Wege der Interaktion schaffen wird. Gleichzeitig ist es uns wichtig, langfristig die individuelle Beratung mit persönlichen Ansprechpartnern aufrechtzuerhalten. Darüber hinaus holen wir das international anerkannte und ausgezeichnete Start-up-Accelerator-Programm „Protechtling“ 2018 zum ersten Mal nach Deutschland. Hierbei suchen wir gemeinsam mit Fosun und weiteren Partnern innovative Start-ups aus den Bereichen Insurtech, Fintech und Healthtech und geben ihnen damit die Möglichkeit, ihre Geschäftsmodelle maßgeblich weiterzuentwickeln. All diese Maßnahmen zahlen darauf ein, dass Hauck & Aufhäuser zunehmend als Innovationstreiber agiert und die strategische Säule Digitalisierung zum Leben erweckt wird.

### Wenn Sie einen Wunsch für die kommenden Jahre frei hätten, wie würde dieser lauten?

MICHAEL BENTLAGE Die regulatorischen Anforderungen, unter anderem im Rahmen von MiFID II und der Investmentsteuerreform, haben uns in den vergangenen Jahren sehr viel abverlangt, Ressourcen gebunden und Innovationen gebremst. Insofern würde ich mir künftig eine Regulierung mit Augenmaß wünschen, die es Banken ermöglicht, sich ihrem Kerngeschäft zu widmen und in Produkte und Convenience für Kunden zu investieren statt in Projekte zur Erfüllung regulatorischer Anforderungen. ♦♦

### STRATEGIE 2020

Einen entscheidenden Anteil am positiven Ergebnis 2017 hatten die strategischen Entscheidungen zu Jahresbeginn, die in der „Strategy 2020“ manifestiert sind. Der Fahrplan für die Zukunft von Hauck & Aufhäuser bewegt sich auf den folgenden Routen:

- ♦ ORGANISCHES WACHSTUM  
Gezielte Maßnahmen auf Basis der jeweiligen Kernkompetenzen und Marktchancen der Geschäftsbereiche
- ♦ ANORGANISCHES WACHSTUM UND FINTECHS  
Stetiges Prüfen weiterer Möglichkeiten für Zukäufe und Kooperationen in allen Geschäftsbereichen
- ♦ DIGITALISIERUNG  
Moderne Kundenplattform und Positionierung als Innovationstreiber
- ♦ INTERNATIONALISIERUNG  
Fokus auf internationales Fondsgeschäft von Luxemburg aus sowie auf Cross-Selling-Potenziale zwischen Deutschland und China
- ♦ AUTOMATISIERUNG UND SOURCING  
Effizienzsteigerung bei internen Prozessen
- ♦ TALENT MANAGEMENT  
Gezielte Förderung und Weiterentwicklung unserer Mitarbeiter
- ♦ REGULATORIK

NIEDERLASSUNGEN  
UND REPRÄSENTANZEN

## NIEDERLASSUNGEN

Frankfurt  
München  
Hamburg  
Düsseldorf  
Köln/Bonn  
London  
Luxemburg (Munsbach)  
Zürich

## REPRÄSENTANZEN

Paris

HAUCK & AUFHÄUSER  
PRIVATBANKIERS AG

Kaiserstraße 24  
60311 Frankfurt am Main  
Tel. +49 69 2161-0  
Fax +49 69 2161-1340

Lenbachplatz 4  
80333 München  
Tel. +49 89 2393-1  
Fax +49 89 2393-2849

Seidlstraße 21  
80335 München  
Tel. +49 89 2393-1  
Fax +49 89 2393-2849

Mittelweg 16-17  
20148 Hamburg  
Tel. +49 40 4506342-0  
Fax +49 40 4506342-3020

Steinstraße 1-3  
40212 Düsseldorf  
Tel. +49 211 301236-0  
Fax +49 211 301236-6050

Konrad-Adenauer-Ufer 67  
50668 Köln  
Tel. +49 221 139319-700  
Fax +49 221 139319-7019

1c, rue Gabriel Lippmann  
5365 Munsbach  
Luxemburg  
Tel. +352 451314-1  
Fax +352 451314-229

3rd Floor  
43 Berkeley Square  
London, W1J 5AP  
Großbritannien  
Tel. +44 207 408-1100

info@hauck-aufhaeuser.com  
www.hauck-aufhaeuser.com





## IMPRESSUM

### HERAUSGEBER

Hauck & Aufhäuser  
Privatbankiers AG,  
Frankfurt am Main

### REDAKTION

Hauck & Aufhäuser  
Privatbankiers AG,  
Frankfurt am Main

### KONZEPT UND GESTALTUNG

Scheufele Hesse Eigler  
Kommunikationsagentur GmbH,  
Frankfurt am Main

### DRUCK

Druck- und Verlagshaus  
Zarbock, Frankfurt am Main

### BILDNACHWEISE

Alle verwendeten Bilder:  
Hauck & Aufhäuser,  
Frankfurt am Main

Der Nachdruck von Artikeln  
ist nur nach schriftlicher  
Genehmigung und mit Quellen-  
angabe unter Zusendung eines  
Belegexemplars gestattet.



HAUCK & AUFHÄUSER

PRIVATBANKIERS SEIT 1796

