



Deutsche Bank AG
Sustainability Deep Dive
2. März 2023

– Transkript –

Hinweis: Unverbindliche Übersetzung der englischen Originalfassung ausschließlich zu Informationszwecken.

Christian Sewing – Strategieausblick und Ambition für 2025

Vielen Dank, Judith. Jörg hat gerade dargelegt, welche grundlegende Transformation wir seit 2019 durchlaufen haben.

Warum ist Nachhaltigkeit für uns so entscheidend?

Wenn wir uns den Risikobericht des World Economic Forums¹ anschauen, sehen wir eine wachsende Zahl von Risiken, die eng mit dem Klimawandel, der Umweltzerstörung und sozialen Herausforderungen zusammenhängen. Sie alle werden die wirtschaftliche Entwicklung in den nächsten Jahrzehnten selbstverständlich beeinflussen. Und das erfordert jetzt Maßnahmen von politischen Entscheidungsträgern, Regierungen, Regulatoren und der Privatwirtschaft.

All dies zeigt: Der Schutz unserer Umwelt und die Sicherstellung sozialer Teilhabe sind nicht nur eine moralische Notwendigkeit, sondern auch entscheidend für die Stabilität unserer Volkswirtschaften und unserer Gesellschaften.

Als Globale Hausbank mit Sitz in Europas größter Volkswirtschaft sehen wir es als unsere Aufgabe an, Teil der Lösung zu sein.

Und Teil der Lösung können wir auf verschiedene Weise sein:

¹ World Economic Forum – The Global Risks Report 2023



- indem wir Kapital bereitstellen und unsere Kunden bei ihrer eigenen Transformation strategisch beraten;
- indem wir unsere Fähigkeiten im Risikomanagement für unsere Kunden einsetzen;
- indem wir die Auswirkungen unseres Handelns auf Umwelt und Gesellschaft messen und kontrollieren
- und indem wir die Entwicklung zuverlässiger Standards unterstützen – und diese auch umsetzen!

Unser Unternehmen umweltverträglich, sozialverträglich und mit guter Governance zu führen, ist aber nicht nur eine Verpflichtung für uns – es ist auch eine Chance. Nachhaltigkeit ist eines der drei Schlüsselthemen des Jahrzehnts, die unsere Strategie als Globale Hausbank untermauern – zusammen mit makroökonomischen Unsicherheiten und Technologie.

Wie also wollen wir diese Chance nutzen?

Indem wir unsere Nachhaltigkeitsstrategie mit der gleichen Disziplin und dem gleichen Fokus umsetzen, wie wir dies seit 2019 mit unserer konzernweiten Strategie tun. Hierfür planen wir konkrete Maßnahmen, die unser Ziel unterstützen, in den sechs Jahren von 2020 bis Ende 2025 insgesamt 500 Milliarden Euro an nachhaltigen Finanzierungen und Anlagen zu ermöglichen². Wir werden Ihnen skizzieren, wie wir uns selbst zu einer nachhaltigen Globalen Hausbank wandeln wollen.

Neben nachhaltigen Finanzierungen und Anlagen beruht unsere Strategie auf drei weiteren Säulen: Richtlinien & Verpflichtungen, Mitarbeiter & Eigener Geschäftsbetrieb sowie Vordenkerrolle & Dialog.

Wir sind davon überzeugt, dass wir insgesamt gut positioniert sind, um diese Chance zu ergreifen und im globalen Bankgeschäft eine führende Rolle im Bereich der Nachhaltigkeit einzunehmen.

² Nachhaltige Finanzierungen und Anlagen wie in unserem Sustainable Finance Framework und zugehörigen Dokumenten definiert, die auf unserer Homepage veröffentlicht sind.



Woher nehmen wir diese Überzeugung?

Erstens: Seit wir Nachhaltigkeit im Juli 2019 zu einer Management-Priorität machten, haben wir viel Glaubwürdigkeit aufgebaut. Trotz der Verwerfungen in der Weltwirtschaft infolge des russischen Angriffskrieges in der Ukraine haben wir unseren 2019 eingeschlagenen Weg unermüdlich fortgesetzt.

Zweitens haben wir den Vorteil, dass wir unsere Wurzeln im Herzen Europas haben. Europa ist ganz weit vorne, wenn es um Innovationen und Finanzierungen im Bereich ESG geht. Dieses Fachwissen können wir jetzt, da Umweltaspekte in vielen Ländern, darunter die USA, zu einem der wichtigsten Treiber für politische Initiativen und industriellen Wandel geworden ist, an unsere Kunden in aller Welt weitergeben.

Drittens haben wir mit unserem Geschäftsmodell der Globalen Hausbank alle Voraussetzungen, um unter den globalen Banken eine führende Rolle im Bereich Nachhaltigkeit zu spielen:

Unsere Unternehmensbank ist tief in die Geschäftstätigkeit unserer Kunden eingebunden und verfügt über breites Branchenwissen.

Unsere Investmentbank ist ein strategischer Managementberater, Fremdfinanzierungsspezialist und Asset-Fabrik in einem, und unsere Privatkundenbank hat sich zum Ziel gesetzt, ihre 19 Millionen Kunden dabei zu beraten, wie sie mit ihren Finanzen möglichst viel Positives bewirken können.

All dies fußt auf einer integrierten ESG-Datenplattform, die wir derzeit mit Hochdruck entwickeln, einem bewährten Risikomanagement von hoher Qualität und einem Chief Sustainability Office, das die Umsetzung unserer Strategie koordiniert und vorantreibt.

Lassen Sie mich etwas näher auf die strategischen ESG-Initiativen unserer Geschäftsbereiche eingehen:

Anfangen möchte ich mit der Unternehmensbank: Ob im Zahlungsverkehr, in der Lieferkettenfinanzierung oder der Exportfinanzierung – wir spielen eine zentrale Rolle im



Geschäftsleben unserer Kunden und sind gut positioniert, um Unternehmen bei der Umgestaltung ihrer komplexen Wertschöpfungsketten unter ökologischen und sozialen Aspekten zu unterstützen.

Mehr noch: Dank unserer tiefen Kenntnis der Bedingungen vor Ort in allen Teilen der Welt sind wir in der Lage, verschiedene Akteure über Branchen und Wertschöpfungsketten hinweg zu verbinden – und somit den Wandel zu erleichtern.

Ein Beispiel dafür, wie wir hier eingebunden werden, sind Lieferkettenfinanzierungen, die an Fortschritte von Lieferanten beim Thema ESG geknüpft sind. David Lynne wird uns dies später näher erläutern. Dies ist ein wichtiger Teil der fünf Milliarden Euro an Betriebsmittelfinanzierungen, die wir bis 2025 bereitstellen wollen.

Außerdem wollen wir der Partner für den deutschen Mittelstand sein, der familiengeführten Unternehmen rundum zur Seite steht. Dafür bauen wir auf unserem Heimatmarkt ein Netzwerk von Partner-Dienstleistern auf. So haben wir uns an dem Berliner Start-up Plan A beteiligt, das Lösungen und Dienstleistungen im Bereich Kohlenstoffmessung anbietet.

Wenn unser Mittelstand und die Familienunternehmen diesen Wandel erfolgreich gestalten, kann Deutschland weltweit als Vorzeigemodell dienen. Denn wir sind eine hochindustrialisierte Volkswirtschaft, die fast keine fossilen Energieressourcen im eigenen Land hat.

Entsprechend großes Potenzial sehen wir für unsere Unternehmensbank. Nachdem wir mit einem Gesamtfinanzierungsvolumen von 40 Milliarden Euro in den vergangenen drei Jahren doppelt so viel erreicht haben, als wir uns im Jahr 2020 ursprünglich vorgenommen hatten, gehen wir jetzt davon aus, dass die Unternehmensbank bis Ende 2025 ein ESG-Volumen von 70 bis 85 Milliarden Euro ermöglichen wird.

Das mit Abstand größte ESG-Volumen hat seit 2020 unsere Investmentbank ermöglicht. Der Bereich steht für rund 60 Prozent oder 128 Milliarden Euro der bankweit 215 Milliarden Euro in den vergangenen drei Jahren. Wir gehen davon aus, dass in den nächsten Jahren in Summe 125 bis 160 Milliarden Euro hinzukommen.



Aber es geht um mehr als diese Volumina. Wir sehen erhebliches Ertragspotenzial in der Beratung bei Fusionen und Übernahmen, auch wenn diese unter unserem ESG-Rahmenwerk nicht zu den Gesamtvolumina hinzugezählt wird.

Es gibt zwei Gründe, warum wir den strategischen Dialog mit unseren Kunden als besonders wichtig erachten: Zum einen haben wir ein großes Interesse daran, dass unsere Kunden ihr Netto-Null-Ziel erreichen. Denn je weniger Emissionen bei ihnen anfallen, desto geringer sind auch unsere eigenen Scope-3-Emissionen.

Zum anderen gibt uns dies die Möglichkeit, unseren strategischen Dialog mit den Führungsetagen zu vertiefen.

Wir können hier auf einem starken Fundament aufbauen, nämlich unserem exzellenten Beratungs- und Finanzierungsgeschäft mit Unternehmen, das in Deutschland besonders verankert ist und das wir weltweit einsetzen können. Zudem haben wir ESG in unser Angebot für Fusionen und Übernahmen und Aktienemissionen integriert und werden diese Expertise weiter ausbauen. In der Zukunft sehen wir in diesem Beratungsgeschäft das größte Wachstumspotenzial.

Gleichzeitig ist es selbstverständlich unsere feste Ambition, dass wir die führende Rolle bei der Emission von europäischen Schuldpapieren mit ESG-Bezug in allen Kundensegmenten zu verteidigen. Bei ESG-Anleihen sind wir die Nummer 1 in Deutschland³ und die Nummer 3 in der Region Europa, Naher Osten und Afrika. Unsere Stärke in diesem Bereich wollen wir auch auf die Märkte in aller Welt ausdehnen, an denen ESG-Papiere noch einen geringeren Anteil an den gesamten Gebühreneinnahmen haben. Mark Fedorcik wird heute weitere Einzelheiten bekanntgeben.

Die andere Säule unserer Investmentbank ist das Geschäft mit festverzinslichen Wertpapieren und Währungen. Dies ist das Herzstück unserer Asset-Fabrik, die über das gesamte ESG-Spektrum hinweg Anlagemöglichkeiten schaffen kann. Unser Ziel ist, unseren

³ Interne Analyse von Dealogic-Daten zum 31. Dezember 2022; alle Schudttitel mit Ausnahme von Investment Grade-Krediten



Kunden Möglichkeiten zu bieten, in Lösungen mit Naturbezug zu investieren. Damit wollen wir dazu beitragen, dass wertvolle Naturreservoirs bewahrt werden können.

Dass dies auch eng mit unserer Präsenz in Schwellen- und Entwicklungsländern zusammenhängt, wird Ihnen Claire Coustar erläutern. Diese Präsenz hat verschiedene Dimensionen: Wir verfügen über ein starkes Netzwerk, wie etwa unsere Beteiligung an den Programmen für eine gerechte Energiewende in Vietnam und Indonesien zeigt; wir sind ein wichtiger Liquiditätsanbieter, der globalen Investoren Zugang zu diesen Märkten verschafft; und wir haben enge Beziehungen zu internationalen Entwicklungsbanken, mit denen wir öffentlich-private Partnerschaften fördern.

Unsere Unternehmensbank und unsere Investmentbank arbeiten im ESG-Bereich intensiv zusammen – in Partnerschaft mit dem Risikobereich und unserem Chief Sustainability Office. Um diese cross-divisionale Arbeit zu institutionalisieren, haben wir damit begonnen, abteilungsübergreifende Teams von Kundenbetreuern aufzustellen, die für den Transformationsdialog verantwortlich sind.

Mit Blick auf unsere Privatkunden haben wir ein klares Ziel: Wir wollen unsere Kunden darin beraten, mit ihren finanziellen Entscheidungen möglichst viel bewirken zu können. Unsere Kunden erwarten von uns Lösungen, wenn ihr Leben kompliziert wird.

Nehmen wir zum Beispiel die Aufnahme einer Hypothek beim Hauskauf. Früher war das ein relativ einfacher Vorgang. Heute dagegen wird diese Aufgabe durch das Netto-Null-Erfordernis immer komplexer, es muss ein Netz aus Architekten, Energieberatern und Handwerkern hinzugezogen werden. Als Bank können wir hierbei eine wichtige Rolle spielen. Angesichts des Ziels, bis 2045 in Deutschland Netto-Null-Emissionen zu erreichen, wird der Bedarf an dieser Art von Beratung kontinuierlich steigen: Wir gehen davon aus, dass der Gesamtinvestitionsbedarf für Privathäuser bis zum Jahr 2045 auf 600 Milliarden Euro⁴ anwachsen wird, wenn wir dann wie geplant auf netto null Emissionen kommen wollen. Damit müssen wir jetzt beginnen. Wir haben uns zum Ziel gesetzt, allein in den nächsten drei Jahren

⁴ Expertenschätzung der Deutschen Bank



sieben bis zehn Milliarden Euro an Krediten für energieeffizientes Bauen und Renovieren bereit zu stellen.

Von großem Wert ist für uns dabei unser breites Vertriebsnetz in Deutschland mit seinen vielfältigen Kanälen. In Zusammenarbeit mit der Umweltorganisation WWF werden wir auf unserem Heimatmarkt unser Beratungskonzept, einschließlich der grünen Filialen, weiter ausbauen, um zu einer Anlaufstelle für die Planung eines nachhaltigen finanziellen Lebens zu werden. Dabei geht es um Kredite, Investitionen und vieles mehr. Lars Stoy wird uns mehr dazu erzählen.

Der Einsatz für einen positiven Wandel ist auch zentral für unsere Internationale Privatkundenbank. Hier bündeln wir das weltweite Geschäft mit vermögenden Privatpersonen und wohlhabenden Unternehmern samt ihrer Familien sowie die Bankdienstleistungen für wohlhabende Kunden in Italien, Spanien, Belgien und Indien. Unsere Partnerschaft mit dem Aktionsbündnis „Ocean Risk and Resilience Action Alliance“ erweist sich als zukunftsweisend. Wichtig ist für uns auch die Expertise des Teams um unseren Chef-Anlagestrategen. Dank dieser können wir für unsere Kunden umfassende Anlagemöglichkeiten entwickeln, mit denen unter anderem eine nachhaltige Meeresumwelt unterstützt und die biologische Vielfalt geschützt werden. Auf dieser Plattform wollen wir ein Anlageuniversum schaffen, das sowohl über konventionelle als auch alternative Anlageprodukte ermöglicht, positiven Wandel herbeizuführen.

Die Internationale Privatbank will zudem ihre ESG-Anlagen in Fonds bis 2025 um 40 Prozent steigern. Claudio de Sanctis wird später erläutern, wie das funktionieren soll.

Für die Privatkundenbank insgesamt erwarten wir, dass sie in den nächsten drei Jahren zwischen 40 und 60 Milliarden Euro an nachhaltigen Finanzierungen und Anlagen ermöglichen wird. In den drei Jahren von 2020 bis 2022 kam sie bereits auf 48 Milliarden Euro.

All dies stimmt mich zuversichtlich, dass wir bis Ende 2025 ein Gesamtvolumen von 500 Milliarden Euro erreichen können. Und vergessen Sie bitte nicht, wie Jörg bereits sagte, dass



diese Zahl die DWS nicht miteinschließt: Wie bei der Premiere im Jahr 2021 geht es auch am heutigen Nachhaltigkeitstag nicht um die DWS, da sie als eigenständiges börsennotiertes Unternehmen für ihre eigene Berichterstattung verantwortlich ist.

Wie wir im Bereich ESG Erfolg messen und wie sich diese Volumina nach unserem internen Modell in Erträge übersetzen, wird Gerald Podobnik im Detail beschreiben.

So viel zur kurzfristigen Perspektive bis 2025. Der eigentliche Wandel der Weltwirtschaft hat allerdings gerade erst begonnen. Wir erwarten daher, dass das Potenzial nach 2025 noch erheblich schneller wachsen wird. Gemeinsam mit dem Beratungsunternehmen Bain & Company hat unser Chief Sustainability Office ein Marktgrößenmodell⁵ entwickelt, das einen jährlichen Investitionsbedarf von 1,4 Billionen US-Dollar bis 2030 errechnet, wenn das Netto-Null-Ziel bis 2050 weltweit erreicht werden soll. Damit einher geht ein zusätzliches jährliches Ertragspotenzial von mehr als 40 Milliarden US-Dollar für Banken weltweit. Während bis zum Jahr 2030 der Großteil der Investitionen in den USA und Europa getätigt werden dürfte, gehen wir davon aus, dass sich anschließend Asien als wichtigste Wachstumsregion für Investitionen gegen den Klimawandel erweisen wird. Als europäischer Marktführer mit einer etablierten Plattform in Asien sehen wir uns in einer guten Position, um von diesem Wandel zu profitieren. Dabei können wir auch auf das ESG-Kompetenzzentrum (ESG Center of Excellence) bauen, das wir in den vergangenen beiden Jahren mit Unterstützung der staatlichen Währungsbehörde Singapurs aufgebaut haben.

Kommen wir zu den anderen drei Säulen unserer Strategie.

Das Thema Richtlinien & Verpflichtungen stand seit unserem letzten Nachhaltigkeitstag besonders im Fokus: Als Gründungsmitglied der Net Zero Banking Alliance haben wir uns dazu verpflichtet, bis 2050 das Netto-Null-Ziel zu erreichen. Wir haben intensiv daran gearbeitet, dieses Ziel zu operationalisieren, und wir werden den Umfang unserer

⁵ DB Transition Finance Model entwickelt in Zusammenarbeit mit Bain & Company. Umsätze stellen einen Jahresdurchschnitt über den Zeitraum von 2021 (Basisjahr) bis 2030 dar und spiegeln Portfolioeffekte für Produkte wider, die Renditen über mehrere Jahre abwerfen.



Berichterstattung zu Emissionen erweitern. Ich werde hierauf später noch mal zurückkommen.

Das andere Schwerpunktthema sind unsere Rahmenwerke und Richtlinien: In einer Welt mit stark fragmentierten Taxonomien sehen wir es als einen großen Vorteil für die Deutsche Bank an, dass wir über ein eignes robustes Rahmenwerk für nachhaltigen Finanzierungen und Anlagen und hohe Standards verfügen. Sie haben vielleicht mitbekommen, dass wir gerade unsere Kraftwerkskohle-Richtlinie aktualisiert haben – und zu den strategischen Aufgaben unseres Teams Group Sustainability im Chief Sustainability Office gehört es, diesen Weg entschlossen weiter zu gehen. Aus diesem Grund haben wir unser Team, das Richtlinien entwickelt und Transaktionen validiert, kontinuierlich vergrößert. Wir können mit Zuversicht sagen, dass wir hier über ein erfahrenes Team verfügen, das unsere Rahmenwerke zu einer Stärke der Deutschen Bank gemacht hat. Viktoriya Brand wird Ihnen später mehr dazu berichten.

All dies kann nur gelingen, wenn wir weiter in unsere Mitarbeiter investieren und ihnen die Möglichkeit geben, sich zu entfalten. Wir haben in den vergangenen zwei Jahren enorme Anstrengungen unternommen, um unsere Mitarbeiter in Sachen Nachhaltigkeit zu schulen. So bieten wir seit neuestem über unsere Lernplattform einen ESG-Kurs für alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter weltweit an. Dies ist nur eines von vielen Beispielen, und wir werden unsere Bemühungen kontinuierlich ausweiten und vertiefen.

Aber lassen Sie mich das Thema aus einem breiteren Blickwinkel betrachten. Wir bei der Deutschen Bank haben uns einer nachhaltigen Leistungskultur verschrieben und setzen auf gleichbleibend hohe Standards für Führung, Weiterentwicklung und Lernen. Unsere Strategie für Vielfalt, Chancengleichheit und Teilhabe ist ein wesentlicher Bestandteil dieser Bemühungen. Im weiteren Tagesverlauf werden Virginia Bastian und Michael Ilgner über unsere Fortschritte und die weiteren Pläne sprechen, um die Deutsche Bank vielfältiger, gerechter und inklusiver zu machen.



Wir werden aber auch weiterhin entschlossen daran arbeiten, unseren eigenen CO₂-Fußabdruck zu verringern. In den vergangenen zehn Jahren haben wir die Treibhausgasemissionen in unserem Geschäftsbetrieb um rund 80 Prozent gesenkt. Nun schauen wir uns alle unsere Scope-3-Emissionen genau an, um diese ebenfalls konsequent zu reduzieren. Eine entscheidende Rolle kommt dabei unserem Lieferanten-Management zu. Hier werden wir die Rating-Anforderungen, die unser weltweiter Einkauf Mitte 2022 eingeführt hat, kontinuierlich verschärfen.

Damit schließlich zu unserer vierten Säule: Vordenkerrolle und Dialog. Wir glauben, dass wir die beträchtliche ESG-Expertise, die wir bei Deutsche Bank Research, in unseren Geschäftsbereichen und in unserem Chief Sustainability Office haben, noch viel besser für unsere Kunden nutzen und eine stärkere Vordenkerrolle einnehmen können. Ein frühes Beispiel dafür, wie diese Bereiche zusammenarbeiten, können Sie nächste Woche erleben. Sie sind herzlich eingeladen, persönlich oder virtuell bei unserer Global ESG Conference am 8. März in New York dabei zu sein. Diese ist ein weiterer Schritt auf unserem Weg, unsere Expertise in wichtige Diskussionen zum Thema Nachhaltigkeit einzubringen.

Wir werden auch unsere Partnerschaft mit der akademischen Welt vertiefen. Wir entwickeln derzeit gemeinsam mit der European School of Management and Technology in Berlin Arbeitspakete zu den Themen Biodiversität und Wirkungsmessung sowie der Rolle der Kapitalmärkte bei diesem Wandel. Sie wissen, wie wichtig Letztere gerade hier in Europa für eine erfolgreiche Transformation ist. Der Grüne Deal in Europa wird ohne integrierte Kapitalmärkte, also eine europäische Kapitalmarktunion, nicht gelingen.

Das waren also zusammengefasst unsere strategischen Schritte auf dem Weg zu einer nachhaltigen Globalen Hausbank bis 2025. Wir haben die Voraussetzungen, um diese Vision Wirklichkeit werden zu lassen. Wir werden dabei mit der gleichen Haltung vorgehen, wie wir es mit bei unserer im Sommer 2019 angekündigten „Antreten, um zu gewinnen“-Strategie getan haben. Und wir werden uns die Sorgfalt bewahren, mit der wir unsere Pläne und Verpflichtungen in den vergangenen zwei Jahren seit dem ersten Nachhaltigkeitstag umgesetzt haben.



Bevor ich jedoch zum Schluss komme, möchte ich kurz zwei Aspekte hervorheben, die mir auf unserem Weg besonders wichtig sind.

Hier und da sind wir dafür kritisiert worden, dass wir eine Geschäftsbeziehung zu bestimmten Kunden unterhalten – selbst wenn der vermeintliche Kunde gar kein Kunde von uns ist. Das hat auch damit zu tun, dass wir über einzelne Namen nicht sprechen können.

Diese Kritik berücksichtigt in der Regel nicht, dass wir uns auf einen Weg und eine Mission begeben haben, die eine klare Richtung und klare Leitlinien haben.

Wir haben unsere Netto-Null-Pfade für die kohlenstoffintensivsten Branchen öffentlich gemacht. Und ab 2026 wollen wir erreichen, dass mindestens 90 Prozent der stark CO₂-emittierenden Kunden dieser Branchen, an die wir neue Unternehmenskredite vergeben, eine Netto-Null-Verpflichtung eingehen.

Wir sind uns darüber im Klaren, dass dies ein ehrgeiziges Ziel ist: Derzeit haben nicht einmal 50 Prozent der im MSCI World Index enthaltenen Unternehmen irgendeine Art von Netto-Null-Verpflichtung abgegeben. Ähnlich sieht das auch für unsere Kunden in den kohlenstoffintensivsten Branchen aus.

Welche Botschaft wollen wir mit dieser Ambition senden? Erstens bekennen wir uns als Gründungsmitglied der Net Zero Banking Alliance eindeutig zum Netto-Null-Ziel, und zweitens wollen wir unsere Kunden auf dem Weg dahin mitnehmen.

Aber lassen Sie mich auch deutlich sagen: Wir brauchen Zeit, um all dies zu operationalisieren – wohl wissend, dass wir als Unternehmen, als Volkswirtschaften und als globale Gesellschaft nicht viel Zeit für diese Transformation haben. Wir müssen unsere Kunden dabei unterstützen, sich weltweit auf diese Reise zu begeben, und dafür müssen sie irgendwo starten.

Bei der Deutschen Bank sind wir davon überzeugt, dass die Trennung von einem Kunden nur der letzte Schritt sein sollte - auch wenn wir nicht davor zurückschrecken würden, diesen Schritt zu gehen, wenn wir bei einem Kunden keine Bereitschaft für eine glaubwürdige Transformation sehen. Im Prinzip gilt aber: Wir können unsere Kunden nur dann unterstützen



und die nötige Wirkung erzielen, wenn sie noch bei uns sind. Enge Kundenbeziehungen sind ein Markenzeichen des Modells der Globalen Hausbank – und je enger die Kundenbeziehung, desto mehr können wir erreichen. Chris Jaques vom Risikomanagement und Jan-Philipp Gillmann von unserer Unternehmensbank werden über die Fortschritte sprechen, die wir bei der Umsetzung unseres Netto-Null-Ziels gemacht haben.

Dies bringt mich zu meinem letzten Punkt. Die enge Partnerschaft zwischen unseren Geschäftsbereichen, unserem Risikobereich und unserem Chief Sustainability Office ist für dieses komplexe Unterfangen von größter Bedeutung. Wenn wir unsere Kunden bei ihrem Wandel unterstützen wollen, müssen wir in der Lage sein, ihre Transformationspläne auf der Grundlage klarer Richtlinien und Verpflichtungen zu analysieren. Und wir müssen Prozesse in Kraft haben, mit denen wir überprüfen können, wie die Pläne umgesetzt werden.

Deshalb haben wir in unsere Risiko- und Kontrollfunktionen und unser Chief Sustainability Office investiert und werden dies auch weiterhin tun.

Aber es braucht noch etwas weiteres: Daten. Anfang 2022 haben wir ein spezielles Programm für Nachhaltigkeitsdaten und -technologie ins Leben gerufen. Ziel ist es, ESG-Daten zu beschaffen, zu verwalten und in unsere Systeme zu integrieren, um unsere Kontrollen, unser Geschäft und unsere Wirkungsmessung zu stärken. Die Fortschritte in diesem Bereich werden uns in die Lage versetzen, unsere Kunden auf ihrem Weg zum Netto-Null-Ziel besser zu beraten, unser Risikomanagement zu unterstützen und die Wirkung unseres Handelns besser zu dokumentieren.

Daten sind ein Muskel, den man stetig stärken muss. Genau das haben wir getan und werden wir weiterhin tun.

Lassen Sie mich zusammenfassen:

Die Transformation zur nachhaltigen Wirtschaft ist für uns sowohl eine Verpflichtung als auch eine große Chance.



Unser Geschäftsmodell der Globalen Hausbank bietet uns alle Voraussetzungen, um bei der Nachhaltigkeit eine führende Rolle einzunehmen – und wir haben in den vergangenen Jahren bewiesen, dass wir in der Lage sind, das zu erreichen, was wir uns vorgenommen haben.

Wir sind davon überzeugt, dass die Partnerschaft mit unseren Kunden unser wichtigster Hebel ist, um die wirksame Transformation unserer Wirtschaft zu unterstützen – in ökologischer und sozialer Hinsicht.

Wir untermauern unsere Ambitionen und Maßnahmen mit strengen Richtlinien, Verpflichtungen und Kontrollen.

Und wir planen, unser Engagement in der Wissenschaft, mit den Aufsichtsbehörden und in der Gesellschaft insgesamt weiter auszubauen.

Dies war mein Ausblick auf unsere Strategie bis 2025. Sie bedeutet einen tiefgreifenden Wandel für uns – gemeinsam mit unseren Kunden.

Vielen Dank!



Wichtige Hinweise

Derzeit gibt es weder einheitliche Kriterien noch einen gemeinsamen Marktstandard für die Bewertung und Einstufung von Finanzdienstleistungen und Finanzprodukten als nachhaltig oder grün. Dies kann dazu führen, dass verschiedene Beteiligte die Nachhaltigkeit von Finanzdienstleistungen und Finanzprodukten unterschiedlich bewerten. Darüber hinaus gibt es verschiedene neue Vorschriften zu ESG (Umwelt, Soziales und gute Unternehmensführung) und nachhaltiger Finanzierung, die konkretisiert werden müssen. Weitere Vorschriften werden derzeit erarbeitet, was dazu führen kann, dass Finanzdienstleistungen und Finanzprodukte, die derzeit als nachhaltig oder grün eingestuft werden, die künftigen gesetzlichen Anforderungen für die Einstufung als nachhaltig nicht erfüllen. Es wird erwartet, dass harmonisierte Standards und Berechnungsmethoden entwickelt werden, die auch die Datenqualität verbessern werden.

Der Übergang zu einer nachhaltigen Wirtschaft ist ein langfristiges Unterfangen. In der gegenwärtigen Phase sind wir mit einer begrenzten Verfügbarkeit zuverlässiger Daten, insbesondere klimabezogener Daten, konfrontiert. Es ist unvermeidlich, Schätzungen und Modelle zu verwenden, bis bessere Daten zur Verfügung stehen. Unsere Erwartungen in Bezug auf die Verbesserung der Datenqualität beruhen auf den derzeit geltenden Berichtspflichten. In den kommenden Jahren werden wahrscheinlich neue Vorschriften für die Berichterstattung in Kraft treten

Diese Präsentation enthält Kennzahlen, die Messunsicherheiten unterliegen. Diese ergeben sich aus den Beschränkungen, die den zugrunde liegenden Daten und den Methoden innewohnen, welche zur Bestimmung der Kennzahlen verwendet werden. Die Auswahl unterschiedlicher, aber akzeptabler Messverfahren kann zu wesentlich unterschiedlichen Messwerten führen. Auch die Genauigkeit der verschiedenen Messverfahren kann variieren. Die hier dargelegten Informationen entsprechen dem Stand von Ende Dezember 2022, und wir behalten uns vor, die Messverfahren und -methoden in Zukunft zu aktualisieren.

Darüber hinaus enthält diese Präsentation finanzielle und andere Informationen, die aus öffentlich zugänglichen Informationen abgeleitet wurden, die von anderen Personen als uns veröffentlicht wurden („externe Daten“). Die externen Daten wurden insbesondere aus branchen- und kundenbezogenen Daten und anderen Berechnungen abgeleitet, die aus von Dritten veröffentlichten Branchenberichten, Marktforschungsberichten und kommerziellen Veröffentlichungen entnommen oder daraus abgeleitet wurden. In kommerziellen Veröffentlichungen wird in der Regel darauf hingewiesen, dass die darin enthaltenen Informationen aus Quellen stammen, die als zuverlässig gelten, dass aber die Richtigkeit und Vollständigkeit dieser Informationen nicht garantiert wird und dass die darin enthaltenen Berechnungen auf einer Reihe von Annahmen beruhen. Die externen Daten sind von uns nicht unabhängig überprüft worden. Daher können wir keine Verantwortung für die Richtigkeit der



externen Daten übernehmen, die aus öffentlichen Quellen entnommen oder abgeleitet wurden.

Vergangene Leistungen und Simulationen vergangener Leistungen sind kein verlässlicher Indikator und lassen daher keine Rückschlüsse auf zukünftige Ergebnisse zu.

Diese Präsentation enthält zukunftsgerichtete Aussagen. Zukunftsgerichtete Aussagen sind Aussagen, die nicht auf historischen Tatsachen beruhen; sie umfassen Aussagen über unsere Überzeugungen und Erwartungen sowie die ihnen zugrunde liegenden Annahmen. Diese Aussagen beruhen auf Planungen, Schätzungen und Prognosen, wie sie dem Management der Deutsche Bank AG derzeit zur Verfügung stehen. Zukunftsgerichtete Aussagen sind daher nur zu dem Zeitpunkt gültig, zu dem sie gemacht werden, und wir übernehmen keine Verpflichtung, diese Aussagen angesichts neuer Informationen oder künftiger Ereignisse zu aktualisieren.

Zukunftsgerichtete Aussagen sind naturgemäß mit Risiken und Unsicherheiten behaftet. Eine Reihe wichtiger Faktoren könnte daher dazu führen, dass die tatsächlichen Ergebnisse erheblich von den in den zukunftsgerichteten Aussagen enthaltenen abweichen. Solche Faktoren sind etwa die Verfassung der Finanzmärkte in Deutschland, Europa, den USA und andernorts, wo wir einen erheblichen Teil unserer Erträge erzielen und einen erheblichen Teil unserer Vermögenswerte halten, die Preisentwicklung von Vermögenswerten und die Volatilität der Märkte, der mögliche Ausfall von Kreditnehmern oder Kontrahenten von Handelsgeschäften, die Umsetzung unserer strategischen Initiativen, die Verlässlichkeit unserer Grundsätze, Verfahren und Methoden zum Risikomanagement sowie andere Risiken, die in den von uns bei der U.S. Securities and Exchange Commission eingereichten Unterlagen genannt sind. Diese Faktoren werden in unserem jüngsten SEC-Formular 20-F unter der Überschrift „Risk Factors“ ausführlich beschrieben. Kopien dieses Dokuments sind auf Anfrage erhältlich oder können heruntergeladen werden ([Investor Relations](#)).