



Afrika – der Kontinent der Zukunft

Freiberg, 04.12.2024
Christoph Geiger

 **DZ BANK**
Die Initiativbank

Agenda

1. Afrika – Gründe für den zunehmenden Boom
2. SFC: Relationship Management Financial Institutions in den Emerging Markets
 - 2.1 unsere Ziele
 - 2.2 unsere Methoden

1. Afrika – Gründe für den zunehmenden Boom

Afrika ist der neue „Place to be“

Warum die Bedeutung des Kontinents stetig und rapide zunimmt

Rohstoffe:

- Reich an natürlichen Rohstoffen (größte Reserven an Kobalt, Diamanten, Platin und Uran der Welt)



Demographie:

- junge und stark wachsende Bevölkerung
- bis zu 2,5 Mrd. Menschen in 2050



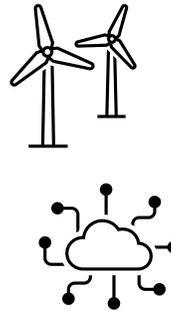
Landwirtschaft

- fruchtbare Böden
- Potential für Erneuerbare Energien



Technologie:

- Telekommunikation und digitale Innovationen finden dort immer mehr statt



Freihandelszone:

- größte Freihandelszone der Welt



aber: es gibt auch regionale Herausforderungen und Risiken

Westafrika

- **Ghana:** Intensive Bemühungen aus dem Default zu entkommen. Hohe Stützungsleistungen für Sozialleistungen und Unternehmen
- **Sahelzone:** Destabilisierung durch Militärcoups und Bürgerkrieg u.a. in Mali, Niger und Burkina Faso. Islamische Aufständische
- **Nigeria:** keine Entwicklungstendenzen hin zu demokratischeren Strukturen zu erkennen. Starke Korruption und Armut bei hohen Öl Reserven.
- **ECOWAS:** 10 Staaten im Währungsverbund, politisch regulierende Wirkung durch Entzug von finanziellen Mitteln (u.a. Mali, Guinea).
- **Russische** Söldnertruppen u.a. in Mali und Zentralafrika



Nordafrika

- **Algerien:** Schwindende Devisenreserven, undurchsichtige Machtverhältnisse und drohenden Wirtschaftskollaps. Hohe Arbeitslosigkeit.
- **Tunesien:** Trotz Jasminrevolution Rückkehr zur Autokratie
- **Ägypten:** Reserven unter Druck wegen hoher Getreidepreise
- **Sudan:** Bürgerkrieg, desaströse humanitäre Lage, Tauziehen zwischen Zivilgesellschaft und Militärs

Ostafrika

- **Horn von Afrika:** zuletzt Ausfall von Weizenimporten
- **Äthiopien** durch Bürgerkrieg, Devisen- und Nahrungsmittelknappheit unter einer starken Mehrfachbelastung
- **Kenia:** leidet unter einem angespannten Haushalt
- **Tansania:** Trägheit gefährdet Reformkurs der Präsidentin

Südliches Afrika

- **Angola:** Durststrecke bei niedrigem Ölpreis.
- **Südafrika:** Xenophobie gegenüber Migranten, hohe Arbeitslosigkeit

China

- Steigende Verschuldung gegenüber China von nunmehr über USD150 Mrd.
- China vergibt mit wenigen klima- oder sozialpolitischen Auflagen gegen die Verpfändung lokaler Infrastrukturen schnelle Kredite

dennoch: es geht vorwärts

Nordafrika

- **Marokko** tätigt bedeutende Investitionen im Ausbau von Solarenergieanlagen und Trinkwasseraufbereitung, erfolgreicher Ausbau der Leichtindustrie und Zulieferketten Richtung Europa
- **Algerien** entwickelt sich zum wichtigen Kohlewasserstofflieferanten Europas, neue Ölvorkommen
- **Ägypten** setzt auf Exporte (Lebensmittel, Textilien)

Westafrika

- **ECOWAS**: Eine große Vielfalt Dynamik mit einem großen Reformwillen Erhebliche Investitionen in das Gesundheitswesen. Acht Staaten haben bereits Währungs- und Zollunion.
- **Nigeria, Ghana**: Erste Erfolge in Form von vermehrten Investitionen im Agrarsektor



Ostafrika

- **Äthiopien** die zweite Wasserturbine wurde m Staudamm GERD installiert, Stromabnahmeverträge mit Sudan und Kenia abgeschlossen
- **Kenia** investiert in erneuerbare Energien und Infrastruktur
- **Tansania** baut das Straßennetz und Häfen weiter aus
- **Uganda**: neue Gas- und Ölpipeline
- **East African Union**: Basis für eine wirtschaftliche Integration gegeben

Südliches Afrika

- **Südafrika**: Wieder erhebliche Investitionen in den Pharma- und Gesundheitsbereich in Südafrika, Pläne drei Kohlekraftwerke in Gaskraftwerke umzuwandeln. Der Staat fokussiert sich auf die Verbesserung der Stromversorgung. Ausbau der technischen Infrastruktur – Anschluss Glasfaserverbindungskabel (bis nach Portugal)
- **Botswana, Mosambik, Tansania**: Arbeiten für eine neue Schnellbahnstrecke zwischen verschiedenen Häfen hat begonnen
- **Namibia**: Tourismuszahlen steigen wieder, Wasserstoff Produktion für Europa geplant

2. SFC: Relationship Management Financial Institutions in den Emerging Markets

Unser Tagesgeschäft

Der Umgang mit sämtlichen Entwicklungen in den Emerging Markets

EU und Kenia vereinbaren Freihandelsabkommen

Stand: 19.06.2023 17:18 Uhr

Know Your Customer (KYC)

ANGOLA: HIGH OIL PRICES ARE DRIVING RECOVERY, YET VULNERABILITIES ARE RIFE

FOLGEN DES UKRAINE-KRIEGS
Getreide-Krise in Afrika – Hunger, Unruhen und neue Chancen
STAND: 5.7.2022, 10:04 UHR

NEUES PROJEKT IN MAURETANIEN

Mehr grüner Wasserstoff für Deutschland

Von Claudia Bröll, Kapstadt 08.03.2023, 15:30 Lesezeit: 3 Min.



World Business Legal Markets Breakingviews Technology Investigations More

September 21, 2022
4:59 PM GMT+2
Last Updated 18 hours ago

Africa

Default 'a real possibility' for Ghana, Fitch senior director says

IMF Staff Concludes Mission to Ethiopia

April 2, 2024

Tanzania - Total Reserves In Months Of Imports



2.1 unsere Ziele

Internationales Geschäft | Länder- und Bankenlinien

Die DZ BANK stellt über 15 Mrd. Euro Linien für Akkreditivbestätigungen und Handelsfinanzierungen in den wichtigsten Absatzländern bereit



Volksbanken Raiffeisenbanken
cooperative financial network

 **DZ BANK**
Filiale London

 **DZ BANK**
Repräsentanz Moskau

SFC Relationship Management der DZ BANK:
Erbauer und Ermöglicher des Netzwerks für
das Auslandsgeschäft der Volks- und
Raiffeisenbanken



 **DZ BANK**
Filiale New York

 **DZ BANK**
Repräsentanz São Paulo

 **DZ BANK**
Repräsentanz Peking

 **DZ BANK**
Filiale Hongkong

 **DZ BANK**
Filiale Singapur

 **DZ BANK**
Repräsentanz Jakarta

 **DZ BANK**
Repräsentanz Istanbul

 **DZ BANK**
Repräsentanz Mumbai

- Länder mit Bankenlinien
- Einzelfallprüfungen
- Lösungsansätze über Drittbanken/ -länder
- aktuell kein Länder- / Bankenlimit

Correspondent Banking

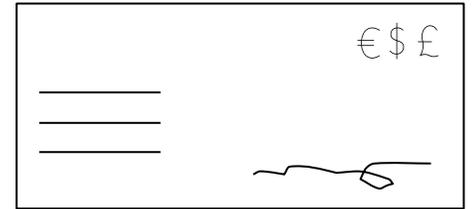
Unsere Ziele im Kontext Verbund First 4.0



Bereitstellung eines internationalen Netzwerkes an Korrespondenzbanken



Effektive Abwicklung des Auslandsgeschäftes für die Kunden des Verbundes

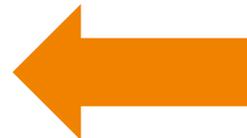


Wir kümmern uns um:

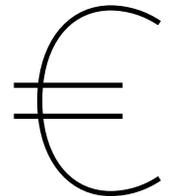
- Regulatorik
 - Limitmanagement
 - Besuche der Länder
- => einmal zentral für den gesamten Verbund



Unterstützung der Auslandsaktivitäten der Firmenkunden von Volksbanken / Raiffeisenbanken



Sicherung von Erträgen für die Volksbanken / Raiffeisenbanken, ihre Kunden und die DZ BANK



Correspondent Banking

Aufgaben und Leistungen

Unsere Zielgruppe

- Geschäftsbanken in den globalen Wachstumsmärkten
- ggfs. Tochtergesellschaften deutscher Unternehmen im Ausland

Unsere Leistungen intern:

- Portfoliosteuerung nach Ertrags- und Risikogesichtspunkten
- Verantwortung für Einrichtung erforderlicher Handels- und Kreditlimite, deren Management und Allokation auf Produktsegmente



Vertriebsaktivitäten zum Kunden:

- Kundenmanagement für Banken in über **150** Wachstumsländern
- Akquise und produktübergreifende Betreuung von über **1.000** Korrespondenzbankbeziehungen weltweit aus **elf** internationalen Standorten
- Regelmäßige Besuche und Pflege von Bestandskundenbeziehungen und SWIFT-Verbindungen sowie gezielter Ausbau (je nach Bedarf aus dem Verbund)

Correspondent Banking

unsere Vorteile im Wettbewerb

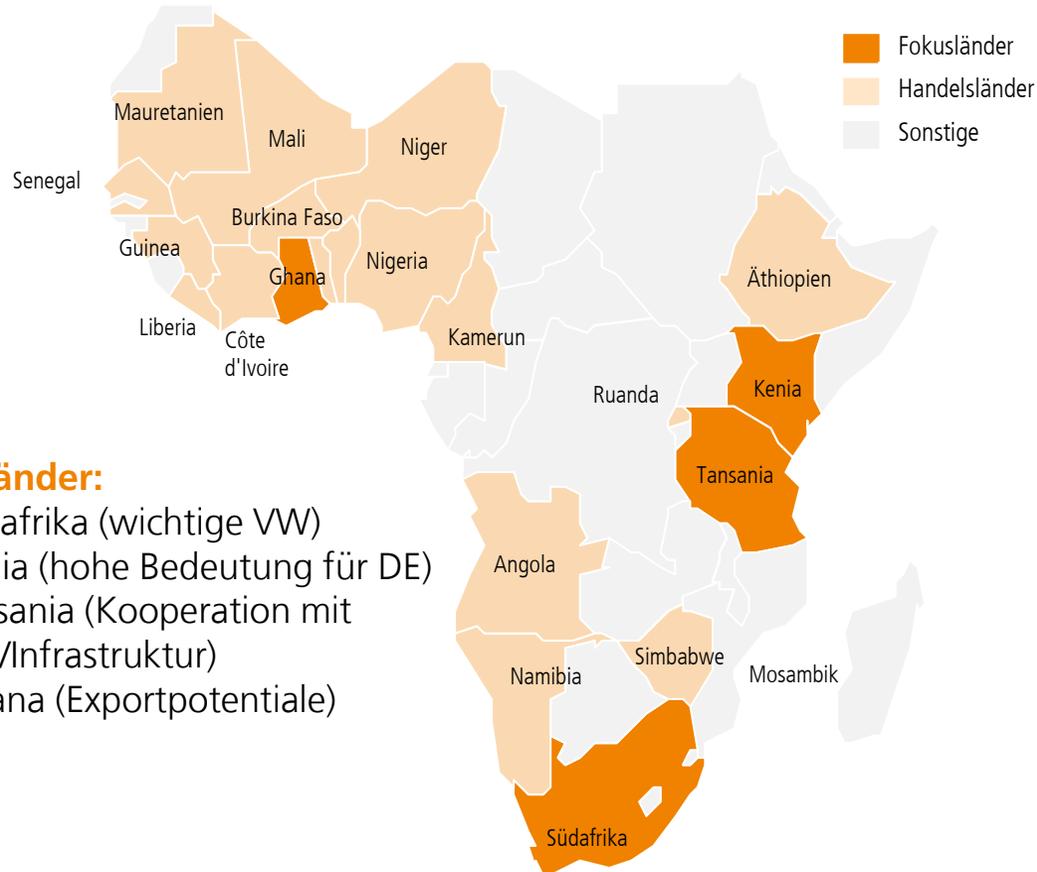


2.2 unsere Methoden

Subsahara Afrika

Auswahl der Länder

→ Die **langfristige Entwicklung Afrikas** vielversprechend und bedeutend ist, positionieren wir uns strategisch:



Fokusländer:

- Südafrika (wichtige VW)
- Kenia (hohe Bedeutung für DE)
- Tansania (Kooperation mit IWF/Infrastruktur)
- Ghana (Exportpotentiale)

Was können wir liefern?

- **Hoher Verbundnutzen:** in über 20 Ländern für die Volks und Raiffeisenbanken im Dokumentengeschäft (Akkreditiv, Garantie, Inkassi), Handelsfinanzierung und weiterem (z.B. Kontoverbindungen, Geldmarkt, Devisenprodukten) vor Ort aktiv

Was tun wir aktuell?

- Die bestehende Konten- und Limitinfrastruktur in diesen Ländern wird laufend erweitert (wo wir Potential sehen), aufrecht erhalten (wo es gut läuft), gestoppt (wo es unüberbrückbare Probleme gibt)

Woher wissen wir das?

- **Langjährige persönliche auf Vertrauen basierende Beziehungen in besonderem Maße – unter Beachtung regionaler kultureller Kontexte** Unsere Geschäftspartner vor Ort sind Banken, in Ausnahmefällen auch Unternehmen)

Was zeichnet uns aus?

- fundierte Marktkenntnis, langjähriger Erfahrung und dem starken Namen DZ BANK verschafft uns im Firmenkundengeschäft Alleinstellungsmerkmale, die zukünftig noch stärker zu vermarkten sind

Auswahl geeigneter Regionen und Länder

Typen von Emerging Markets

Kriterien für Betreuung von Auslandsmärkten:

- Relevanz für den **deutschen Export** / Verbundbezug
- Regulatorische Anforderungen
- **Reputationsrisiken**
- Herausforderungen (Sanktionen, Rezessionen, politische Instabilität etc)

Fokusländer

- Intensive Betreuung aus Zentrale/ Auslandsbüro
- Zusammenarbeit mit Fokusbanken
- **Interessantes Potential** für den Verbund, da **z.T. interessantes Geschäftspotential** bei Trade- und Exportfinance-Geschäft

Beispiel:



Handelsländer

- Länder mit nur opportunistischer Betreuung
- **Begrenztes Potential** für den Verbund
- **Begrenztes Geschäftspotential** im Rahmen des Trade Finance- und Export Finance-Geschäftes

Beispiel:



Länder ohne Limite

- Keine Länder- bzw. Bankenlimite (ausgeschlossen sind hochsanktionierte Länder oder Failed States)

Beispiel:



Auswahl geeigneter Partner

Typen von Korrespondenzbanken

Klassifizierung unserer Banken in:
Fokusbank • **Handelsbank** • **SWIFT-Partner**

	Partnerschaft / Steuerung der Beziehung	Besuche	Handels-/Limite	RMA-Austausch	KYC (regelmäßig)
Fokusbank	Institut das besonders eng betreut wird, konzentrierte Partnerschaft, z.T. mit MoU, Möglichkeit von bilateralen oder syndizierten Krediten)	Regelmäßige Besuche vor Ort	✓	✓	✓
-"- mit MoU	Zusätzlich: Unterzeichnung eines Memorandum of Understanding (MoU)	Austausch(e) auf Vorstandslevel	✓	✓	✓
Handelsbank	Limite für Handelsfinanzierung, aktive Geschäftsakquise	Nach Möglichkeit: Vor Ort; Regelmäßig per Video/Teams	✓	✓	✓
SWIFT-RMA Partner	Keine Limite, Betreuung nur bei konkreten Geschäftsbedarfen	Ausschließlich bei Bedarf per Video/Teams	✗	✓	✓

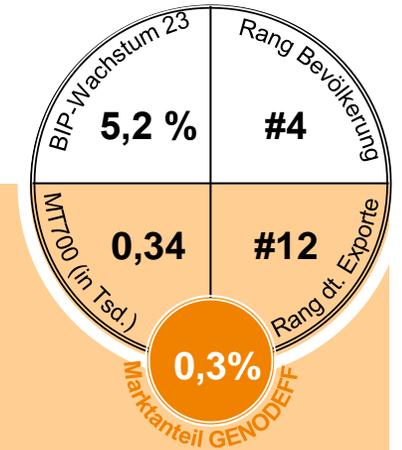


Im Februar 2024 haben wir mit der BIDV ein MoU unterzeichnet, was die Intensität der Beziehung unterstreicht.

aktueller Praxisfall: Fokusland Tansania

Ausbau des Netzwerks an Korrespondenzbanken

Auszug aus der aktuellen
Regionalstrategie 2024



Aktuelle Entwicklungen

- **Politische Rahmenbedingungen:** Seit 2021 wird die Modernisierung Tansanias unter der national und international populären Präsidentin Samia Suluhu Hassan stark vorangetrieben.
- **Wirtschaftliche Rahmenbedingungen:** Die Devisenreserven sind 2023 zurückgegangen auf 4,5 Monate an Importdeckung. Dafür scheint der Anstieg der Staatsverschuldung in Relation zum BIP gebremst (2020: 39,11%; 2022: 42,29%). Chancen für Wachstum bestehen zudem im Bausektor und in der Landwirtschaft.
- **Aktivitäten deutscher Unternehmen:** Die wichtigsten deutsche Exporte nach Tansania bestehen aus Maschinen und Chemische Erzeugnissen. Ca. 30 deutsche Firmen im Land aktiv.

Interne Rahmenbedingungen

	2023	2022
Rating:	3D	4C
gesamtes Limit (in EUR Mio.):	25	10
Inanspruchnahme (in EUR Mio.):	0	1,2
Laufzeiten:	Bis zu 1 Jahr	

Geschäftsmöglichkeiten und Herausforderungen

- **SF-Geschäft:** Größtes Potential bietet das Trade Finance-Geschäft bei Importen von Kraftstoffen, Nahrungsmitteln und (medizinischer und industrieller) Anlagen. In 2022 konnten wir von 11 Geschäftsanfragen nur 3 abschließen. Diese Geschäfte kamen alle über der einzigen ongeboardeten Bank (CRDB). In 2023 wurden wir nur noch in 3 Fällen kontaktiert. Bei Geschäften der anderen großen Player im tansanischen Markt wurden wir kein einziges Mal angefragt. In 2023 konnten wir von den 343 L/Cs tansanischer Banken nach Deutschland lediglich 1 bestätigen. Durch selektives Onboarding von kommerziellen Banken, der Einrichtung bzw. Erhöhung von Limiten ließen sich kurz- und mittelfristig Erträge in Tansania generieren.

Geplante strategische Ausrichtung für 2024

- **Geschäftspartner:** kurzfristiger Ausbau des Trade Finance-Geschäfts mit der CRDB und der National Bank of Commerce sowie mittelfristiges Onboarding weiterer Banken bspw. NMB Bank, Diamond Trust Bank (DTB), Azania Bank, Tanzania Commercial Bank, I&M Bank (T).
- **Limite/Laufzeiten:** GR1-Limite je Bank EUR 20Mio. Laufzeiten bis 18 Monate. Fokus liegt auf Gütern die für die Entwicklung der Volkswirtschaft sowie für die Versorgung der Bevölkerung essenziell sind. Möglichst weitere Risikominimierung durch TRD (Selbstbehalt 10-50%) wird angestrebt.
- **Geschäftsentwicklung:** Zur Belebung der Beziehungen sind Besuche der bestehenden und der neuen GPs vor Ort geplant.

SFD – Documentary business; SFT1 – (Structured) Trade & Export Finance; SFT2 – Direct Lending; SFx – Other SF; business; CM – Capital Markets; TB – Transaction Banking.

Diskussion / Fragen

Diskussion – Themenbereiche / Fragen

Wie entfalten wir Begeisterung für Afrikageschäft bei den Volks- und Raiffeisenbanken?

Wie erfahre ich von aktivem Afrikainteresse aus dem Verbund?

Wie erhöhen wir gemeinsam den Anteil des Verbundes am deutschen Exportgeschäft?

