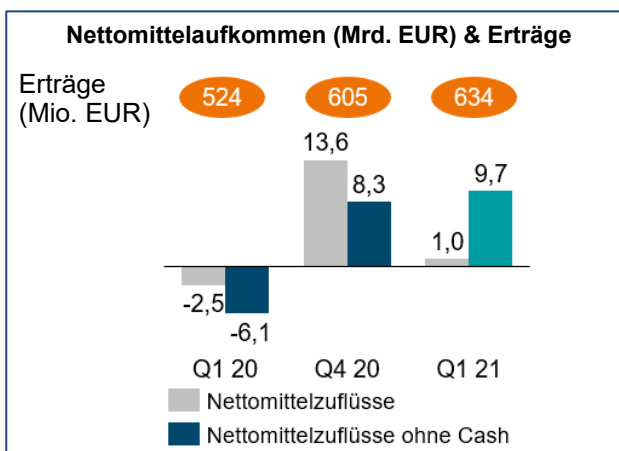


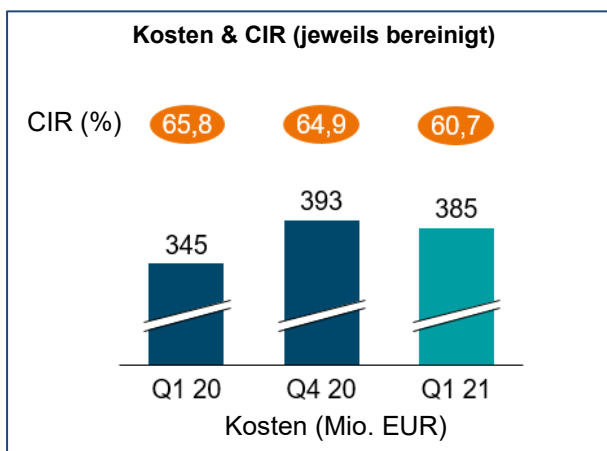
## Q1 2021: DWS mit starkem Ergebnis und Fokus auf Rentabilität; hohe Nettomittelzuflüsse ohne Cash-Produkte

- **Bereinigter Vorsteuergewinn in Q1 auf EUR 249 Mio. verbessert** (Q4 2020: EUR 212 Mio.; Q1 2020: EUR 179 Mio.), im Quartalsvergleich um 17 % und im Jahresvergleich um 39 % höher; **Konzernergebnis** in Q1 bei EUR 169 Mio., im Quartalsvergleich 3 % höher
- **Erträge in Q1 auf EUR 634 Mio. gestiegen** (Q4 2020: EUR 605 Mio.; Q1 2020: EUR 524 Mio.), im Quartalsvergleich um 5 % und im Jahresvergleich um 21 % gestiegen, unter anderem aufgrund höherer Performancegebühren sowie unserer chinesischen Beteiligung Harvest
- **Bereinigte Aufwand-Ertrags-Relation (CIR) auf 60,7 % in Q1 verbessert** (Q4 2020: 64,9 %; Q1 2020: 65,8 %)
- **Nettomittelzuflüsse von insgesamt EUR 1,0 Mrd. in Q1** (Q4 2020: EUR 13,6 Mrd.); ohne Cash-Produkte stiegen die Nettomittelzuflüsse auf EUR 9,7 Mrd. (Q4 2020: EUR 8,3 Mrd.)
- **Bereinigte Kosten** in Q1 um 2 % gesunken auf **EUR 385 Mio.** (Q4 2020: EUR 393 Mio.; Q1 2020: EUR 345 Mio.); im Jahresvergleich 12 % gestiegen, hauptsächlich aufgrund höherer aufgeschobener Vergütung wegen der starken Kursentwicklung der DWS-Aktie seit Q1 2020.
- **Verwaltetes Vermögen (AuM)** in Q1 um weitere EUR 28 Mrd. gestiegen auf **EUR 820 Mrd.** (Q4 2020: EUR 793 Mrd.; Q1 2020: EUR 700 Mrd.)



„In den ersten drei Monaten des Jahres konnte unser Unternehmen erneut starke Ergebnisse erzielen. Aufgrund unserer erfolgreichen Barbell-Strategie mit Zuflüssen sowohl in unser Passive-Geschäft als auch in unsere hochmargigen Strategien haben wir starke Nettomittelzuflüsse ohne Cash in Höhe von fast EUR 10 Milliarden generiert. Die zweite Phase als börsennotiertes Unternehmen hat mit großartigem organischem Wachstum bei Mittelzuflüssen und Erträgen begonnen. Das ist vielversprechend, wir verlieren aber unseren mittelfristigen Plan nicht aus den Augen, unser Unternehmen zu transformieren und in Wachstum zu investieren, um eine echte Führungsposition in der Vermögensverwaltungsbranche einzunehmen.“

**Asoka Wöhrmann, CEO**



„Durch den Anstieg unserer Erträge um 21 Prozent im Vergleich zum Vorjahresquartal konnten wir unsere bereinigte Aufwand-Ertrags-Relation im ersten Quartal auf 61 Prozent verbessern. Da wir unseren Fokus auf Wachstum und Transformation verlagern, erwarten wir im Verlauf dieses Jahres zusätzliche Investitionen. Darüber hinaus haben wir unseren bereinigten Vorsteuergewinn und unser Konzernergebnis jeweils um 39 Prozent gesteigert und dadurch im ersten Quartal einen sehr erfolgreichen Start in das Jahr verzeichnet.“

**Claire Peel, CFO**

## Geschäftsentwicklung

Im ersten Quartal 2021 haben wir erneut starke Ergebnisse geliefert. Die Erträge stiegen im Vergleich zum Vorquartal um 5 Prozent, im Vergleich zum Vorjahresquartal um 21 Prozent. Dank unseres diversifizierten Geschäftsmodells verzeichneten wir im ersten Quartal trotz hoher Abflüsse aus Cash-Produkten mit geringen Margen insgesamt Nettomittelzuflüsse in Höhe von EUR 1,0 Milliarden. Ohne Cash-Produkte verbesserten sich die Nettomittelzuflüsse auf EUR 9,7 Milliarden – der zweithöchste Wert seit dem Börsengang. Das verwaltete Vermögen stieg ebenfalls an, und zwar um EUR 28 Milliarden auf ein Rekordvolumen von EUR 820 Milliarden. Wir haben im ersten Quartal 2021 erste Investitionen in unsere Transformationsprojekte vorgenommen. Gleichzeitig sank unsere bereinigte Kostenbasis, unterstützt durch fortlaufende Maßnahmen zur Kosteneinsparung, gegenüber dem Vorquartal um 2 Prozent. Die bereinigte Aufwand-Ertrags-Relation verbesserte sich – im Einklang mit unserer Erwartung, sie im Jahr 2021 unter 65 Prozent halten zu können – auf 60,7 Prozent. Der bereinigte Vorsteuergewinn stieg im Vergleich zum Vorquartal um 17 Prozent und im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 39 Prozent.

Die **Erträge** stiegen im ersten Quartal 2021 im Vergleich zum Vorquartal um 5 Prozent auf EUR 634 Millionen an (Q4 2020: EUR 605 Millionen; Q1 2020: EUR 524 Millionen). Grund waren höhere Performancegebühren und sonstige Erträge, darunter ein starker Beitrag unserer chinesischen Beteiligung Harvest, sowie sich vorteilhaft entwickelnde Marktwerte der Garantien für unsere Garantieprodukte (fair value of guarantees). Die Managementgebühren und sonstige wiederkehrende Erträge blieben trotz einer geringeren Anzahl an Arbeitstagen im ersten Quartal stabil. Im Jahresvergleich stiegen die Erträge um 21 Prozent.

**Der bereinigte Vorsteuergewinn** verbesserte sich im ersten Quartal im Vergleich zum Vorquartal um 17 Prozent auf EUR 249 Millionen (Q4 2020: EUR 212 Millionen; Q1 2020: EUR 179 Millionen), hauptsächlich aufgrund höherer Erträge und gestützt durch niedrigere bereinigte Kosten. Im Jahresvergleich stieg der bereinigte Vorsteuergewinn stark um 39 Prozent. Nach Steuern wies die DWS für das erste Quartal 2021 ein im Quartalsvergleich 3 Prozent höheres **Konzernergebnis** in Höhe von EUR 169 Millionen aus. Im Jahresvergleich stieg das Konzernergebnis um 39 Prozent (Q4 2020: EUR 164 Millionen; Q1 2020: EUR 121 Millionen).

Das **verwaltete Vermögen (AuM)** stieg im ersten Quartal 2021 weiter um EUR 28 Milliarden auf EUR 820 Milliarden (Q4 2020: EUR 793 Milliarden; Q1 2020: EUR 700 Milliarden). Dies war auf positive Marktentwicklungen und günstige Wechselkursbewegungen zurückzuführen und wurde durch Nettomittelzuflüsse gestützt.

Im ersten Quartal 2021 verzeichneten wir **Nettomittelzuflüsse** in Höhe von EUR 1,0 Milliarden. Dieses Nettomittelaufkommen ging hauptsächlich auf den Bereich Passive (EUR 7,4 Milliarden) zurück und wurde zudem durch die Bereiche Alternatives (EUR 1,0 Milliarden) und Active (ohne Cash) (EUR 1,2 Milliarden) gestützt, während Cash-Produkte mit niedriger Marge Nettoabflüsse hinnehmen mussten (minus EUR 8,6 Milliarden). Ohne Cash-Produkte verbesserten sich die Nettozuflüsse im Quartalsvergleich auf hohem Niveau auf EUR 9,7 Milliarden. ESG-Fonds verzeichneten im ersten Quartal stärkere Nettozuflüsse in Höhe von EUR 4 Milliarden.

Der Bereich **Active Asset Management** steigerte im ersten Quartal seine Nettomittelzuflüsse ohne Cash-Produkte auf EUR 1.201 Millionen (Q4 2020: EUR 767 Millionen). In den einzelnen Anlageklassen zeigte sich dabei ein unterschiedliches Bild. Active Fixed Income konnte aufgrund der Nachfrage institutioneller Investoren höhere Nettomittelzuflüsse in Höhe von EUR 971 Millionen generieren. Zudem verzeichnete Active SQI Nettomittelzuflüsse von EUR 647 Millionen, und Active Equity generierte Nettomittelzuflüsse von EUR 94 Millionen. Andererseits verbuchte Multi Asset bedingt durch institutionelle Mandate Abflüsse von minus EUR 510 Millionen. Cash-Produkte verzeichneten Nettoabflüsse von minus EUR 8,6 Milliarden (Q4 2020: EUR 5,3 Milliarden), weil ihre Funktion als sicherer Hafen angesichts sich verbessernder Marktbedingungen an Bedeutung verlor.

Der Bereich **Passive Asset Management** erzielte im ersten Quartal höhere Nettomittelzuflüsse von EUR 7,4 Milliarden (Q4 2020: EUR 5,9 Milliarden). Diese sehr starke Dynamik beim Nettomittelaufkommen ist erneut auf die hohe Nachfrage nach börsengehandelten Produkten (börsengehandelte Fonds (ETF) und Rohstoffe) zurückzuführen. Sie ermöglicht es uns, Marktanteile in Europa zu gewinnen, da wir schneller als der Markt für börsengehandelte Produkte wachsen.

Der Bereich **Alternatives** generierte im ersten Quartal Nettomittelzuflüsse in Höhe von EUR 1,0 Milliarden (Q4 2020: EUR 1,7 Milliarden), vor allem bedingt durch Liquid Alternatives mit Nettomittelzuflüssen von EUR 651 Millionen. Weitere EUR 386 Millionen trug Illiquid Alternatives bei, mit Zuflüssen sowohl in Immobilien- als auch in Infrastrukturfonds.

Die **bereinigten Kosten**, die auch die Transformationskosten in Höhe von EUR 6 Millionen nicht umfassen, sanken im ersten Quartal 2021 im Vergleich zum Vorquartal um 2 Prozent auf EUR 385 Millionen (Q4 2020: EUR 393 Millionen; Q1 2020: EUR 345 Millionen). Gestützt durch unsere fortlaufenden Initiativen zur Kosteneinsparung ging der Sach- und sonstige Aufwand zurück, insbesondere für Bankdienstleistungen, Marketing, Gebäude und Mieten. Zudem verzeichneten wir niedrigere Kosten für Marktdaten und Research. Im Jahresvergleich stiegen die bereinigten Kosten um 12 Prozent. Grund hierfür ist ein höherer Personalaufwand, der hauptsächlich auf eine höhere aufgeschobene Vergütung im Zusammenhang mit dem seit dem Ende des ersten Quartals 2020 kräftig gestiegenen Kurs der DWS-Aktie zurückzuführen ist.

Die **bereinigte Aufwand-Ertrags-Relation** (CIR) verbesserte sich im ersten Quartal 2021 um 4,2 Prozentpunkte auf 60,7 Prozent (Q4 2020: 64,9 Prozent; Q1 2020: 65,8 Prozent). Dies steht im Einklang mit unserer Erwartung, die bereinigte CIR im Jahr 2021 unter 65 Prozent halten zu können. Grund für den Rückgang sind hauptsächlich höhere Erträge. Da wir im Verlauf des Jahres mit Investitionen in Wachstum sowie einer Normalisierung der Performance- und Transaktionsgebühren und der sonstigen Erträge planen, erwarten wir, dass die bereinigte CIR ausgehend vom niedrigen Niveau des ersten Quartals ansteigen wird.

## Wachstumsinitiativen und strategische Fortschritte

Im ersten Quartal hat die DWS bei ihrer Transformation und auf ihrem Weg zu mehr Wachstum weitere Fortschritte erzielt. Ein wichtiger Schritt für das Unternehmen bestand darin, die langfristige Kontinuität in der Führung der DWS sicherzustellen: Angesichts der erfolgreichen Arbeit, die er seit seiner Rückkehr 2018 geleistet hat, wurde der Vertrag von CEO Asoka Wöhrmann bis Oktober 2024 verlängert, um die Weiterentwicklung in der zweiten Phase der Firmengeschichte als börsennotiertes Unternehmen fortzusetzen. Künftig wird er auch die Verantwortung für Nachhaltigkeit auf einer ganzheitlichen Ebene übernehmen und sämtliche ESG-Maßnahmen der DWS leiten. Durch diese Entscheidung soll der Bereich noch mehr Zugkraft und Dynamik entfalten. Darüber hinaus verbessern wir kontinuierlich unsere Geschäftsstruktur. In diesem Zuge haben wir über Bereiche und Regionen hinweg weitere organisatorische Veränderungen vorgenommen, um unsere Effizienz und Expertise zu stärken.

Zudem haben wir im ersten Quartal die ersten Grundlagen für eine eigenständige Technologieplattform für die DWS gelegt. Des Weiteren haben wir mit Hilfe von Technologie die Beziehungen zu unseren Kunden gestärkt: Für unsere Investmentkonferenz im März haben wir unsere On-Demand-Streaming-Plattform DWS+ auf den Markt gebracht. Über diese Plattform können unsere Kunden wann und wo immer sie wollen auf von der DWS erstellte Research-Materialien und Videos zugreifen. Zudem haben wir unsere Zusammenarbeit mit strategischen Partnern vertieft: Im ersten Quartal haben wir mit unserem strategischen Partner Arabesque AI unser erstes gemeinsam entwickeltes KI-Produkt auf den Markt gebracht, und weitere Angebote sind geplant. Darüber hinaus hat die DWS in Zusammenarbeit mit AMX (The Asset Management Exchange) eine neue Stewardship-Lösung für gebündelte Fonds für Pensionsfonds entwickelt, um die Stewardship-Politik enger mit dem Besitz des Vermögens zu verknüpfen. Um die leistungsorientierte Unternehmenskultur zu verstärken, haben wir zudem unser neues Rahmenwerk aus funktionalen Rollen umgesetzt, um Unternehmenstitel durch flache Hierarchien zu ersetzen.

Ein weiterer Beleg für unser erfolgreiches Kundengeschäft ist der Gewinn eines Passive-Pensionsfonds-Mandats über 1 Milliarde Schweizer Franken (CHF) von einer der führenden Schweizer Anlagestiftungen. Zudem haben wir noch weitere wichtige Mandate erhalten, zum Beispiel für unser Immobiliengeschäft in Asien. Daneben werden unsere Leistungen auch von externer Seite weiterhin anerkannt. So haben wir bei den Insurance Asset Risk Awards, den Morningstar Fund Awards, den ETF Express Awards, den Euro FundAwards, beim Capital Fonds-Kompass, beim deutschen und österreichischen Fondspreis 2021, bei den TMI (Treasury Management International) Awards for Innovation & Excellence sowie bei den ICSC (International Council of Shopping Centers) Global Researcher Awards mehrere Auszeichnungen erhalten.

## Ausblick

Der Ausblick bleibt gegenüber dem am 4. Februar veröffentlichten und in unserem Geschäftsbericht 2020 detaillierter ausgeführten Ausblick unverändert.

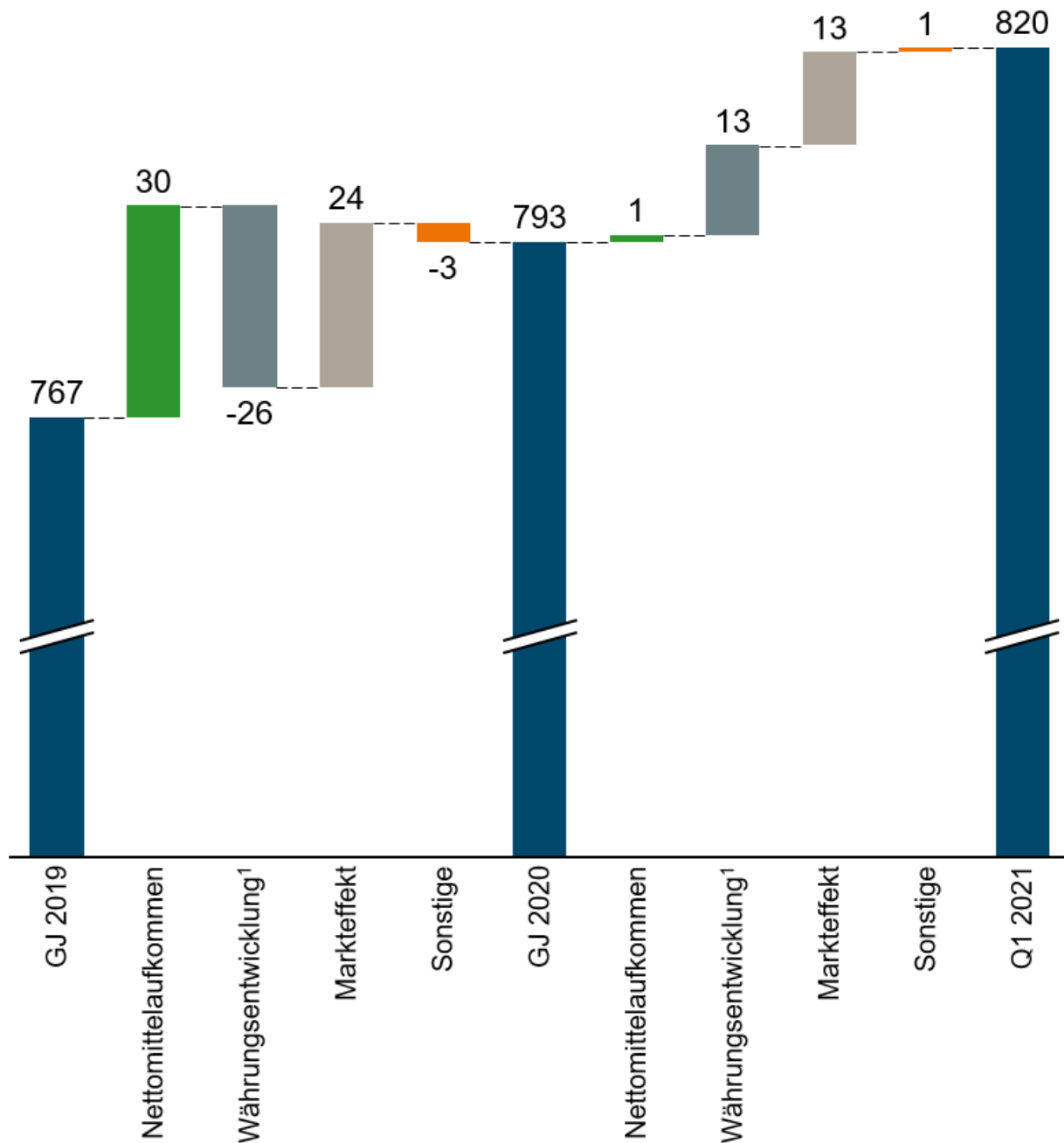
## Anhang

### Gewinn- und Verlustrechnung (in Mio. EUR) sowie zentrale Kenngrößen

	Q1 2021	Q4 2020	Q1 2020	Q1 2021 vs. Q4 2020	Q1 2021 vs. Q1 2020
Managementgebühren	548	550	553	0%	-1%
Performance- und Transaktionsgebühren	40	33	17	21%	131%
Sonstige Erträge	46	22	-46	102%	N/A
<b>Gesamterträge</b>	<b>634</b>	<b>605</b>	<b>524</b>	<b>5%</b>	<b>21%</b>
<i>Ertragsanpassungen</i>	-	-	-	-	-
<b>Bereinigte Erträge</b>	<b>634</b>	<b>605</b>	<b>524</b>	<b>5%</b>	<b>21%</b>
Personalaufwand	211	181	165	17%	28%
Sachaufwand und sonstiger Aufwand	185	212	182	-13%	2%
Restrukturierungsaufwand	1	5	3	-82%	-70%
<b>Zinsunabhängige Aufwendungen insgesamt</b>	<b>397</b>	<b>398</b>	<b>351</b>	<b>0%</b>	<b>13%</b>
<i>Kostenanpassungen</i>	12	6	7	N/A	N/A
<i>davon Transformationskosten</i>	6	-	-		
<b>Bereinigte Kosten</b>	<b>385</b>	<b>393</b>	<b>345</b>	<b>-2%</b>	<b>12%</b>
<b>Ergebnis vor Steuern</b>	<b>237</b>	<b>206</b>	<b>173</b>	<b>15%</b>	<b>37%</b>
<b>Bereinigtes Ergebnis vor Steuern</b>	<b>249</b>	<b>212</b>	<b>179</b>	<b>17%</b>	<b>39%</b>
<b>Konzernergebnis</b>	<b>169</b>	<b>164</b>	<b>121</b>	<b>3%</b>	<b>39%</b>
Aufwand-Ertrag-Relation (CIR)	62,6%	65,9%	67,0%	-3,3Ppt	-4,5Ppt
<b>Bereinigte Aufwand-Ertrag-Relation (CIR)</b>	<b>60,7%</b>	<b>64,9%</b>	<b>65,8%</b>	<b>-4,2Ppt</b>	<b>-5,1Ppt</b>
Mitarbeiter (in Vollzeitkräfte umgerechnet)	3.332	3.321	3.329	0%	0%
Verwaltetes Vermögen (AuM) (in Mrd. EUR)	820	793	700	4%	17%
Nettomittelaufkommen (in Mrd. EUR)	1,0	13,6	-2,5		
Nettomittelaufkommen (% der AuM zu Periodenbeginn – annualisiert)	0,5	7,1	-1,3		
Managementgebühren-Marge (BP annualisiert)	27,9	28,3	29,5		

N/A – Nicht aussagekräftig

## AuM-Entwicklung im Detail (in Mrd. EUR)



<sup>1</sup> Stellt den Wechselkurseinfluss von nicht in Euro denominierten Produkten dar; ohne den Einfluss des Wechselkurses auf die Performance

## Weitere Informationen erhalten Sie bei:

### Media Relations

Adib Sisani  
+49 69 910 61960  
adib.sisani@dws.com

Karsten Swoboda  
+49 69 910 14941  
karsten.swoboda@dws.com

### Investor Relations

Oliver Flade  
+49 69 910 63072  
oliver.flade@dws.com

Jana Zubatenko  
+49 69 910 33834  
jana.zubatenko@dws.com

### Webcast/Call

Asoka Wöhrmann, Chief Executive Officer, und Claire Peel, Chief Financial Officer, werden die Ergebnisse in einem Investoren- und Analysten-Call am 28. April 2021, um 10 Uhr deutscher Zeit im Detail erläutern. Der Call wird auf Englisch abgehalten und kann sowohl live als auch im Anschluss als Aufnahme hier abgerufen werden: <https://group.dws.com/de/ir/berichte-und-events/finanzberichte/>. Weitergehende Informationen werden unter <https://group.dws.com/de/ir/> veröffentlicht.

### Über die DWS Group

Die DWS Group (DWS) ist einer der weltweit führenden Vermögensverwalter mit einem verwalteten Vermögen von 820 Milliarden Euro (Stand: 31. März 2021). Sie blickt auf mehr als 60 Jahre Erfahrung zurück und ist in Deutschland, Europa, Amerika und Asien für ihre exzellenten Leistungen bekannt. Weltweit vertrauen Kunden der DWS als Anbieter für integrierte Anlagelösungen. Sie wird über das gesamte Spektrum der Anlagedisziplinen hinweg als Quelle für Stabilität und Innovationen geschätzt.

Die DWS bietet Privatpersonen und Institutionen Zugang zu ihren leistungsfähigen Anlagekompetenzen in allen wichtigen Anlagekategorien sowie Lösungen, die sich an Wachstumstrends orientieren. Unsere umfassende Expertise als Vermögensverwalter im Active-, Passive- und Alternatives-Geschäft sowie unser starker Fokus auf die Nachhaltigkeitsaspekte Umwelt, Soziales und gute Unternehmensführung ergänzen einander bei der Entwicklung gezielter Lösungskonzepte für unsere Kunden. Das fundierte Know-how unserer Ökonomen, Research-Analysten und Anlageprofis wird im globalen CIO View zusammengefasst, der unserem Anlageansatz als strategische Leitlinie dient.

Die DWS möchte die Zukunft des Investierens gestalten. Dank unserer rund 3.500 Mitarbeiter an Standorten in der ganzen Welt sind wir dabei lokal präsent und bilden gleichzeitig ein globales Team. Wir sind Anleger – mit dem Auftrag, die beste Basis für die Zukunft unserer Kunden zu schaffen.

### **Wichtiger Hinweis**

Dieses Dokument enthält zukunftsgerichtete Aussagen. Zukunftsgerichtete Aussagen sind Aussagen, die nicht Tatsachen der Vergangenheit beschreiben, sie umfassen auch Aussagen über unsere Einschätzungen und Erwartungen sowie die zugrunde liegenden Annahmen. Diese Aussagen beruhen auf Planungen, Schätzungen und Prognosen, die der Geschäftsführung der DWS Group GmbH & Co. KGaA derzeit zur Verfügung stehen. Zukunftsgerichtete Aussagen beziehen sich deshalb nur auf den Tag, an dem sie gemacht werden. Wir übernehmen keine Verpflichtung, solche Aussagen angesichts neuer Informationen oder künftiger Ereignisse weiterzuentwickeln.

Zukunftsgerichtete Aussagen beinhalten naturgemäß Risiken und Unsicherheitsfaktoren. Eine Vielzahl wichtiger Faktoren kann dazu beitragen, dass die tatsächlichen Ergebnisse erheblich von zukunftsgerichteten Aussagen abweichen. Solche Faktoren sind etwa die Verfassung der Finanzmärkte in Deutschland, Europa, den USA und andernorts, in denen wir einen erheblichen Teil unserer Erträge aus dem Wertpapierhandel erzielen und einen erheblichen Teil unserer Vermögenswerte halten, die Preisentwicklung von Vermögenswerten und Entwicklung von Marktvolatilitäten, 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.

Produkte werden in die Kategorisierung ESG gemäß unserer aktuellen Bewertung von ESG aufgenommen, die darauf ausgelegt ist, die geltende Regulierung, Verwaltungspraktiken und Marktstandards zu berücksichtigen. Da sich diese jedoch noch in der Entwicklung befinden, kann dies Auswirkungen auf unsere Bewertung von ESG und unsere zukünftigen Berichte haben. Gemäß unserer aktuellen Bewertung von ESG haben wir als ESG-Produkte (i) diejenigen aufgenommen, die wir in Übereinstimmung mit der Regulierung (EU) 2019/2088 („SFDR“) als Artikel 8/9-Produkte eingestuft haben, und (ii) bestimmte Produkte in Amerika und der Asien-Pazifik-Region, die nicht unter die SFDR fallen. Obwohl die SFDR ab dem 10. März 2021 gilt, haben wir sie für die Zwecke unserer Berichterstattung ab dem ersten Quartal 2021 angewendet. Die vorgenannten Definitionen gelten für das gesamte Dokument.

Dieses Dokument enthält alternative Finanzkennzahlen (Alternative Performance Measures – „APMs“). Eine Beschreibung dieser APMs finden Sie im Geschäftsbericht, der unter <https://group.dws.com/de/ir/berichte-und-events/geschaeftsbericht/> verfügbar ist.