

**GESCHÄFTSBERICHT
2002**



Mehr durch weniger.

JAHRESBERICHT

- 1 Mehr durch weniger
- 8 »Offenheit, Teamgeist und Zielorientierung«
Dieter Rampl im Gespräch mit Olaf Conrad

AN UNSERE AKTIONÄRE

- 14 Aktionärsbrief
- 18 Bericht des Aufsichtsrats
- 25 Corporate Governance
- 31 Die Aktie

SONDERKAPITEL

- 37 Die Transformation der HVB Group

GESCHÄFTSFELDER

- 43 Gesamtwirtschaftliche Entwicklung
- 44 Ausblick
- 46 Ergebnisübersicht
- 48 Präsenzkarte
- 50 Geschäftsfeld Deutschland
- 60 Geschäftsfeld Österreich
& Zentral- und Osteuropa
- 67 Geschäftsfeld Corporates & Markets
- 74 Wichtige Unternehmen der HVB Group
- 76 Real Estate

DIENSTLEISTUNGSBEREICHE

- 82 Unsere Mitarbeiter
- 88 Bankbetrieb
- 92 Nachhaltigkeitsmanagement
- 95 Kulturelles und gesellschaftliches
Engagement

GREMIEN

- 100 Aufsichtsrat
- 101 Treuhänder
- 102 Vorstand
- 104 Erste operative Führungsebene
Europäischer Beraterkreis
- 105 Beirat
- 108 Wichtige Begriffe kurz erklärt
- 114 Register
- 117 Finanzkalender

»Weniger ist mehr«: So lautet ein häufig verwendeter Leitsatz des Bauhaus-Architekten Mies van der Rohe. Diese Maxime kennzeichnet eine Geisteshaltung, die den architektonischen Stil der Gründerzeit durch klare Funktionalität ersetzte und maßgebend für das 20. Jahrhundert war.


Aber mehr durch weniger? Uns geht es nicht um ein Sprachspiel. Sondern um eine konsequente Fokussierung auf das Wesentliche. Denn die »Kunst des Weglassens«, von der schon Lessing im 18. Jahrhundert sprach, ist heute wichtiger als je zuvor.

Mit »Mehr durch weniger« kennzeichnen wir nicht einen Zustand, sondern einen Prozess, eine Haltung, eine Strategie. Mit weniger Aufwand mehr Ertrag zu erzielen, mit weniger Kapitaleinsatz mehr Gewinn, mit weniger Personaleinsatz mehr Leistung, sogar mit weniger Marktpräsenz mehr Marktdurchdringung: Dies alles erfordert Geistesgegenwart, einen Sinn für das Machbare, sicherlich auch Selbstdisziplin und Leistungswillen. Für uns ist »Mehr durch weniger« kein beliebiger Spruch, sondern ein Gebot der ökonomischen Vernunft.





Mehr Effizienz durch weniger Komplexität in den Konzernstrukturen.

A photograph of three dogs on leashes standing on a cobblestone path. The background is a wall of irregularly shaped stones in various shades of brown, tan, and grey. In the foreground, there are three dogs: a black dog on the left, a brown and white dog in the middle, and a light-colored dog on the right. They are all on leashes. A white text box is overlaid on the left side of the image.

Mehr Managementfokus durch Konzentration auf weniger Geschäftsbereiche.







Mehr Leistung durch weniger Aufwand für Verwaltungsaufgaben.

OC **Herr Rampl, Sie übernehmen Ihr neues Amt in einer sehr bewegten Zeit. Wie bewerten Sie die aktuelle Situation und die Zukunftsperspektiven der HVB Group?**

DR Die gesamtwirtschaftliche Lage ist gerade in Deutschland bekanntermaßen schwierig, die Banken – und damit die HVB Group – stehen vor großen Herausforderungen. Ich sehe

dabei aber in erster Linie die Chancen. Vergessen Sie bitte nicht unsere Assets: Die führende Marktstellung im Herzen Europas, eine zukunftsgerichtete Strategie, eine starke Substanz. Und ich weiß, dass ich mich auf ein hochmotiviertes Managementteam und auf Mitarbeiter verlassen kann, die die vor uns liegenden Aufgaben gemeinsam mit mir bewältigen wollen. Ich möchte aber betonen, dass es mir nicht nur um Transformation und Redimensionierung geht,

auch wenn dies jetzt notwendig ist, um unsere Chancen als führende Bank im Herzen Europas voll wahrnehmen zu können. Entscheidend ist letztlich, dass wir uns auf der Grundlage einer verbesserten Ertragskraft Wachstumsoptionen entlang eines klar definierten Kompetenzprofils in unseren europäischen Kernmärkten erarbeiten.

Dieter Rampl im Gespräch mit Olaf Conrad

»Offenheit, Teamgeist und Zielorientierung«

Dieter Rampl
Vorstandssprecher der HVB Group
seit 1. Januar 2003

Olaf Conrad
Fondsmanager,
HSBC Trinkaus Capital Management



OC **Die HVB Group hat aber ein enttäuschendes Geschäftsjahr 2002 hinter sich und ein erneut schwieriges Jahr vor sich. Was können Sie kurzfristig ändern?**

DR Auch wenn 2002 ein unbefriedigendes Jahr war, verzeichnen wir im Schlussquartal bereits einen ermutigenden Aufwärtstrend im Kerngeschäft. Jede Bank vollzieht zwangsläufig – wenn auch in unterschiedlichem Ausmaß – die Berg- und Talfahrten der allge-

meinen wirtschaftlichen Entwicklung nach. Das heißt für uns konkret: Solange die Konjunktur in Deutschland und Österreich weiter lahmt, werden wir ertragsbremsende Effekte zunächst nicht verhindern können. Aber umso energischer verschlanken wir den Konzern und schärfen unser Profil. Dabei differenzieren wir durchaus: In den eher gesättigten Märkten Deutschlands und Österreichs schöpfen wir unsere Ressourcen optimal aus, in Zentral- und Osteuropa hingegen setzen wir auf Wachstum.

Der anstehende Beitritt Polens, Tschechiens, Ungarns und anderer Länder in die EU wird gewaltige Konversionsprozesse auslösen, die uns als Marktführer und damit unseren Aktionären ein hohes Wertpotenzial bieten. Dieses werden wir nutzen.



OC **Die Kursentwicklung der HVB-Aktie hat enttäuscht. Die Aktie notiert deutlich unter Buchwert. Wie wollen Sie das Vertrauen der Kapitalmärkte zurückgewinnen?**

DR Ich will nichts schönreden: Die Performance der HVB-Aktie hat, wie die Entwicklung so vieler anderer Finanztitel, enttäuscht. Aber Sie wissen: Der Rückgang unserer Beteiligungswerte erklärt den überwiegenden Teil der Kursentwicklung. Dieses Problem, das im Übrigen gegenseitig besteht, wollen wir gemeinsam mit unseren Partnern lösen. Bereits im vergangenen Jahr haben wir uns von nicht strategischen Beteiligungen in erheblichem Umfang getrennt. Wir wollen die Märkte mit guten operativen Ergebnissen wieder vom Potenzial der HVB Group überzeugen und die Voraussetzungen für eine deutlich bessere Kursperformance schaffen.

OC **Die HVB Group plant das kommerzielle Immobilienfinanzierungsgeschäft abzuspalten. Was dürfen Aktionäre und Kunden erwarten?**

DR Die Trennung von der gewerblichen Immobilienfinanzierung macht für alle Beteiligten Sinn. Kommerzielles Immobiliengeschäft sowie Privat- und Firmenkundengeschäft unterscheiden sich in vielerlei Hinsicht zu stark. Unter dem Dach des gleichen Konzerns erschwert das einen zielgerichteten Managementfokus. Das wollen wir ändern und uns auf unsere Kernkompetenzen konzentrieren. Ich möchte aber ausdrücklich betonen, dass es hier nicht um die Abspaltung unattraktiver Aktivitäten geht, sondern um die eindeutige Positionierung differenzierter Geschäftsmodelle. Die Hypo Real Estate Group wird ihren Kunden ein klares Leistungsprofil als Spezialinstitut, ihren Aktionären Transparenz in der Wertschöpfung und eine solide Kapitalausstattung bieten. Dies gilt entsprechend für die HVB Group. Die Aktienkurse beider Banken sollten davon langfristig profitieren können.

OC **Die HVB hat mit über 8 Mio Kunden bereits eines der größten Vertriebsnetze in Europa, ihr Kundenpotenzial aber bislang nicht ausgeschöpft. Was muss sich ändern?**

DR Viele Banken sind traditionell zu zentralistisch aufgestellt, was zu lange den Vertriebsprozess bremste. Entscheidend ist letztlich aber die direkte Beziehung zum Kunden, denn Mehrwert schaffen wir im Vertrieb, nicht in der Administration. Als Vertriebsmann weiß ich, wovon ich spreche. Auch wenn weitere Anpassungen unserer Kapazitäten unausweichlich sind, werden wir die Vertriebseinheiten davon ausnehmen. Wir wollen eine echte Verkaufsmotivation entwickeln mit Mitarbeitern, die unternehmerisch handeln. Hier geht es auch um effizientere Prozesse, innovative Ideen und Umsetzungswillen. Es geht aber vor allem um die dahinter stehenden Menschen: In unserem Bemühen zur Kooperation lade ich die Arbeitnehmervertretungen ein, denn

UNSERE FINANZIELLEN ZIELE

2003

- Kernkapitalquote auf bis zu 7% erhöhen,
- Verwaltungsaufwand auf deutlich unter 7 Mrd € reduzieren,
- Risikoaktiva um ca. 100 Mrd € senken.

Mittelfristig

- Eigenkapitalrentabilität > 10%,
- Cost-Income-Ratio 60%.



ohne eine stärker leistungsbezogene Vergütungskomponente, die unsere Mitarbeiter mehrheitlich wollen, werden wir unsere Pferdestärken nicht auf die Straße bringen. Die zuletzt im Zusammenhang mit der weiteren Reduzierung der Personalkosten mit unserem Betriebsrat in sehr konstruktiven Gesprächen erzielten Verhandlungsergebnisse stimmen mich zuversichtlich.

oc Die HVB Group hatte in den vergangenen Jahren immer wieder mit zu hohen Kreditrisiken zu kämpfen. Wann wird die Bank zu einem normalisierten Vorsorge-niveau zurückkehren, welche Maßnahmen sind hierzu erforderlich?

DR Unsere deutlichste Schwäche ist die Größe unseres Kreditbuchs. Dabei ist nicht einmal die Höhe der Risikovorsorgezuführungsquote das eigentliche Problem, vielmehr die vergleichsweise zu schwache Ertragsmarge. Aber trotz unserer Bemühungen zur Redimensionierung des Konzerns sage ich: Banken müssen auch weiterhin bereit sein, Risiken zu tragen. Deshalb werden wir an weiteren Erhöhungen unserer Kreditmargen arbeiten, unser Kreditbuch aber durch Ausplatzierungen und Verkäufe von Aktivitäten

deutlich reduzieren. Strukturell werden wir unser Risikoprofil, auch durch die Abspaltung des kommerziellen Real Estate, deutlich verbessern. Wir erwarten, die Risikovorsorge bereits in diesem Jahr spürbar entlasten zu können und mit Blick auf 2004 wieder unseren normalisierten Zuführungsquoten näherzukommen.

oc Sind die bislang definierten Kosteneinsparungen ausreichend, bedarf es nicht noch weiterer Einschnitte?

DR Zunächst einmal kommen wir bei der Reduktion der Kosten sehr gut voran: Immerhin haben wir den Verwaltungsaufwand 2002 im Vorjahresvergleich um über 8% – und damit deutlich über unser ursprüngliches Ziel hinaus – gesenkt. Wir werden unsere Bemühungen fortsetzen und den Aufwand in diesem Jahr deutlich unter 7 Mrd € drücken. Strukturell erwarte ich, dass wir mit der neuen Funktion des Chief Operating Officer noch einiges bewegen können: Bei der technischen und prozessualen Vernetzung unserer überregionalen Aktivitäten in Deutschland und Österreich haben wir noch Verbesserungspotenzial. Den Austausch von Lernkurven werden wir jetzt intensivieren, um gute Ideen einzelner Einheiten für den ganzen Konzern zu erschließen.

oc Redimensionierung ist notwendig, aus Sicht der Mitarbeiter aber auch belastend. Wie wollen Sie die Motivation Ihrer Mitarbeiter positiv beeinflussen?

DR Unterschätzen Sie bitte nicht die Einsicht unserer Mitarbeiter in die Notwendigkeit der Veränderungsprozesse. Unsere Mitarbeiter verstehen, dass zum Erfolg auch Veränderungsbereitschaft gehört, auch wenn das im Einzelfall durchaus schmerzlich sein kann. Wir von Seiten des Managements sind gefordert, bei allen anstehenden Entscheidungen Transparenz und Konsequenz zu garantieren. Ich persönlich verlange mehr Leistungsbezogenheit und weniger Funktionalität. Ich wiederhole mich gerne: Es geht uns nicht nur um Kostenabbau und Redimensionierung, vielmehr um Fokussierung und Reallokation von Ressourcen, um unsere Chancen als Bank im Herzen Europas besser zu nutzen. Wir wollen unseren Mitarbeitern Perspektiven bieten, die Möglichkeit, in einem wachstumsorientierten Unternehmen zu arbeiten.

DIE HVB GROUP

- Die HVB Group hat ein eigenständiges Profil am Markt für Finanzdienstleistungen in Europa.
- Wir konzentrieren unsere Ressourcen auf das Bankgeschäft mit europäischen Privat- und Firmenkunden.
- Im Herzen Europas sind wir die Nummer 1. Unser Wachstum beruht auf unseren Wurzeln in Deutschland, Österreich, Polen sowie in anderen Ländern Zentral- und Osteuropas.
- Der Kunde steht im Mittelpunkt unseres Handelns. Wir wollen unseren Kunden in allen Geschäftsfeldern mit exzellenten, innovativen und schnellen Lösungen zur Verfügung stehen.
- Unseren Aktionären wollen wir eine im Konjunkturzyklus angemessen hohe Rendite erwirtschaften. Wir werden unsere nicht-strategischen Aktivitäten reduzieren und das damit frei werdende Eigenkapital zur Stärkung des Konzerns und für weiteres Wachstum nutzen.
- Wir beteiligen unsere Mitarbeiter durch erfolgsorientierte Anreizsysteme am Ergebnis der HVB Group.



OC **Neuer Vorstandssprecher, neuer Managementstil. Wie wird sich die Führungskultur in der HVB Group ändern?**

DR Ich stehe zusammen mit meinen Kollegen für Offenheit, Teamgeist und Zielorientierung, aber ich werde auch den Mut finden, harte Entscheidungen im Sinne unserer Kunden und Aktionäre zu treffen. Im Vordergrund steht die HVB Group und ihre Vision als führende Bank im Herzen Europas mit herausragenden Resultaten für Kunden und Aktionäre. Dafür will ich Vertrauen schaffen, um mit Nachhaltigkeit unsere Ziele zu erreichen.

OC **Sie sprechen von stärkerer Integration der Konzerneinheiten: Ist das Konzept der Bank der Regionen im Retailbanking auch künftig eine überzeugende Strategie?**

DR Grundsätzlich ja. Wir müssen aber strenger darauf achten, dass wir den Begriff der Regionalität für uns richtig interpretieren. Wenn wir intern über unsere Konzernstruktur nachdenken, darf einzig das Interesse unserer Aktionäre und Kunden im Vordergrund stehen, nicht der Selbstzweck der Organisation. Ich bevorzuge aber den Begriff der Bank der Region. Diese Region der HVB Group ist ein zusammenhängender Markt mit

mehr als 200 Millionen Einwohnern: Deutschland, Österreich sowie Zentral- und Osteuropa. Damit verfügen wir über eine einzigartige Marktstellung unter allen europäischen Großbanken, die wir uns in den letzten Jahren konsequent erarbeitet haben. Im Auftritt gegenüber dem Kunden werden unsere Einheiten ihre jeweiligen Märkte weiterhin getrennt bearbeiten, aber mit dem Wiedererkennungswert der Zugehörigkeit zum gleichen Konzern durch die Klammer der HVB Group.



» Nach der Transformation wird sich die HVB Group wieder bei guter Ertragskraft befinden. Sie zählt dann wieder zu den besten Banken Europas.«

OC **Wie gestaltet sich die Zusammenarbeit mit der Münchener Rück?**

DR Nach dem ersten Jahr unserer exklusiven Vertriebspartnerschaft mit der Ergo Gruppe sind wir mit den Ergebnissen mehr als zufrieden. Das von HVB Group und Münchener Rück gewählte Kooperationsmodell hat sich als erfolgreich erwiesen. Wir haben unsere ambitionierten Ziele bei der Vermittlung von Versicherungsprodukten der Ergo an Kunden der HVB 2002 deutlich übertroffen. Die Zusammenarbeit der operativen Einheiten funktioniert kooperativ und

reibungslos und wird beiden Partnern auch weiterhin viel Freude bereiten.

OC **Welche Rolle will und kann die HVB Group im europäischen Konsolidierungsprozess spielen?**

DR Die HVB Group hat als bislang einzige Bank Konsolidierungswillen und -fähigkeit in Deutschland und mit der Akquisition der Bank Austria auch über unsere Landesgrenzen hinweg bewiesen. Darauf sind wir stolz. Nach der Phase externen Wachstums hat die Profitabilisierung der HVB Group jetzt oberste Priorität, denn wir wollen die erforderlichen Bereinigungen im Markt – in Deutschland und Europa – auch weiterhin aus einer starken Position mit vorantreiben.

OC **Herr Rampl, wo sehen Sie die HVB Group in einem Jahr?**

DR Nach der Transformation wird sich die HVB Group wieder bei guter Ertragskraft befinden. Sie zählt dann wieder zu den besten Banken Europas. Wir wollen dem Markt damit beste Gründe für eine deutlich höhere Bewertung unserer Aktie geben. Und deswegen freue ich mich gemeinsam mit meinen Kollegen im Vorstand auf das Jahr!





Dieter Rampl

Aktionärsbrief

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

mein erster Brief an Sie als Vorstandssprecher der HVB Group ist durch die Zeitumstände geprägt. Für das Bankwesen in Deutschland war 2002 das schlimmste Jahr der Nachkriegszeit. Auch außerhalb unseres eigenen Heimatmarkts verlief das Bankgeschäft deutlich schwächer als erwartet. Alles in allem waren wir gefordert wie nie zuvor in unserer Geschichte.

Gerne hätte ich Ihnen eine positive Botschaft übermittelt. Die Wahrheit ist aber: Wir haben unsere Geschäftsziele verfehlt und schlossen das Jahr 2002 erstmalig in unserer langen Geschichte mit einem Fehlbetrag von 858 Mio € ab. Auf Grund des operativen Verlusts und der Tatsache, dass wir die Rücklagen nicht dotieren konnten, müssen wir leider von der Zahlung einer Dividende Abstand nehmen. Ich bekenne ganz offen: Das Ergebnis des abgelaufenen Geschäftsjahrs und seine Folgen für Sie, unsere Aktionäre, bedauere ich sehr. Dass es anderen deutschen Finanztiteln ähnlich erging, kann für uns kein Trost sein.

**»Wir arbeiten mit Hochdruck daran, dass
Aktie und Börsenwert auf der Grund-
lage einer nachhaltigen Ergebnisverbes-
serung deutlich zulegen werden.«**

Was waren die Gründe für ein Ergebnis, das für alle Beteiligten unbefriedigend ist? Viel ist schon über die allgemeine wirtschaftliche Lage geschrieben worden; deswegen fasse ich hier nur die wichtigsten Faktoren zusammen. Die Weltwirtschaft befindet sich nach wie vor in einer Phase schwachen Wachstums, wovon sich auch Europa nicht abkoppeln kann. In Deutschland kam 2002 eine Reihe von spezifischen Defiziten hinzu: die unverändert hohe Staatsquote, der anhaltende Reformstau und, last but not least, Insolvenzen auf Rekordniveau.

Als größter europäischer Kreditgeber mussten wir der Insolvenzentwicklung am Heimatmarkt besonderen Tribut zollen. Unser Kreditbuch wuchs in den vergangenen Jahren, nicht zuletzt auf Grund unserer Expansion in Europa, stark an. Eine weitere, zwangsläufige Folge der Konjunkturschwäche waren Ertragsausfälle im Kundengeschäft. Im Zuge der massiven Kursrückgänge an den Börsen erzielten wir entsprechend geringere Provisionseinnahmen im Wertpapiergeschäft. Hingegen gelang es uns, sowohl beim Vertrieb von Versicherungsprodukten als auch im Consumer Finance erhebliche Zuwächse im Neugeschäft zu erzielen. Aber damit konnten wir die Ertragsausfälle und die gestiegene Risikovorsorge nicht auffangen.

Wir machen es uns sicherlich zu leicht, wenn wir unser schlechtes Ergebnis allein auf die Auswirkungen gesamtwirtschaftlicher Faktoren und Branchenentwicklungen schieben würden. Wir können und wir müssen sehr viel mehr selbst tun. Einfach ausgedrückt: Wir haben bisher unsere operative Ertragskraft nicht ausreichend optimiert. Dabei verfügen wir über eine klare strategische Ausrichtung und eine starke Marktposition im Herzen Europas. Diese Diskrepanz zwischen Potenzial und Performance zu schließen – dazu dient eine Reihe von Optimierungsmaßnahmen, die schon 2002 beschlossen wurden und bereits das Jahresergebnis 2003 verbessern werden.

Unsere Aktie musste im abgelaufenen Jahr einen Kursrückgang von rund 56% hinnehmen. Auch damit befanden wir uns im Einklang mit den meisten anderen deutschen Finanztiteln. Als besonders belastend für unsere Aktienbewertung erwiesen sich unsere Beteiligungen: Im Jahresverlauf hat unser Portfolio vor allem wegen der starken Kursverluste der Versicherungstitel rund 8 Mrd € an Wert verloren, was sich unmittelbar auf unsere Marktkapitalisierung auswirkte. Wir wissen, dass dies alles für Sie, unsere Aktionäre, bitter ist. Ich versichere Ihnen: Wir arbeiten mit Hochdruck daran, dass Aktie und Börsenwert auf der Grundlage einer nachhaltigen Ergebnisverbesserung deutlich zulegen werden.

Sie werden sich trotzdem fragen: Worauf gründet unsere Zuversicht auf bessere Ergebnisse und eine höhere Marktkapitalisierung? Darauf gebe ich Ihnen eine klare Antwort, an der Sie uns auch künftig messen können. Unsere Prioritäten lauten: Effizienz, Redimensionierung und Transformation.

»Lassen Sie mich unsere finanziellen Ziele für das laufende Geschäftsjahr kurz zusammenfassen: Erträge trotz schwacher Märkte leicht erhöhen, Abläufe optimieren, Kosten senken und Risiken reduzieren.«

Stichwort Effizienz: Wir durchkämmen den gesamten Konzern auf der Suche nach Optimierungspotenzialen. Und erfreulicherweise kann ich Ihnen bereits die ersten Erfolge melden. Schon 2002 erzielten wir große Fortschritte in der Kostenkontrolle, die sich in den nächsten Jahren nachhaltig auswirken werden. Trotz restrukturierungsbedingter Einmalbelastungen konnten wir die Verwaltungsaufwendungen um 8,3% auf 7076 Mio € – und damit stärker als ursprünglich geplant – drücken. Das reicht uns aber nicht. In puncto Kosteneffizienz werden wir noch weiter zulegen: Bis zum Jahresende 2003 sollen die Verwaltungsaufwendungen auf deutlich unter 7 Mrd € absinken.

Stichwort Redimensionierung: Im vierten Quartal 2002 trafen wir die Entscheidung, das kommerzielle Real-Estate-Finance-Geschäft von der HVB Group abzuspalten. Wir sind der festen Überzeugung, dass wir für unsere Aktionäre langfristig einen Mehrwert erreichen werden, indem wir unsere Immobilienbanktöchter und wesentliche Teile unseres Immobilien-Auslandsgeschäfts in einer rechtlich selbständigen Spezialbank bündeln (siehe hierzu auch das Sonderkapitel »Die Transformation der HVB Group«).

Stichwort Transformation: Im Mittelpunkt steht – neben der Rückführung unserer Risikoaktiva und der Reduzierung der Kosten – die Konzentration auf unser Kerngeschäft. Wir werden die führende Bank für Privat- und Firmenkunden im Herzen Europas sein. Nicht mehr – aber auch nicht weniger. Viele von Ihnen wissen, dass wir über eine starke Marktstellung in Deutschland und über eine führende Position in Österreich verfügen. Hinzu kommt, dass wir in den aufstrebenden Ländern Zentral- und Osteuropas – vor allem in den Staaten der ersten Beitrittswelle – auch im Vergleich zu unseren europäischen Wettbewerbern hervorragend aufgestellt sind und die beste Startposition haben. In einigen dieser Märkte werden wir gezielt expandieren; außerdem wollen wir die Ergebnisbeiträge innerhalb der nächsten drei Jahre mehr als verdoppeln. Damit wird auch das Gewicht der Region Zentral- und Osteuropa in der HVB Group steigen.

Transformation heißt für uns auch: Unsere globalen Aktivitäten im Kredit- und Kapitalmarktbereich werden auf unseren Geschäftsfokus als europäische Privat- und Firmenkundenbank ausgerichtet. Denn wir wollen, wie Sie den Einstiegsseiten dieses Berichts entnehmen können, »Mehr durch weniger«, konkret: mit weniger Marktpräsenz mehr Marktdurchdringung. Konzentration auf das Wesentliche kennzeichnet auch unsere neue Konzern- und Führungsstruktur. Die HVB Group gliedert sich nunmehr in die drei Geschäftsfelder Deutschland, Österreich & Zentral- und Osteuropa sowie Corporates & Markets. Die erste operative Führungsebene haben wir im Konzern deutlich verkleinert. Dies alles unterstreicht unseren Willen, alle Einheiten stärker in die HVB Group zu integrieren und somit Kosten und Komplexität im Konzern zu reduzieren.

» Unsere Positionierung als führende Bank im Herzen Europas wird an Zugkraft gewinnen. Und unsere Aktie wird bald eine attraktive Anlagealternative bieten.«

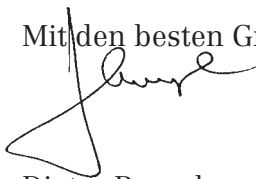
Machen wir uns nichts vor: Auch 2003 wird ein herausforderndes Jahr für die HVB Group. Die allgemeinwirtschaftlichen Erwartungen sind weiterhin geprägt von der schwachen Konjunktur in Deutschland und anderen EU-Ländern (siehe auch das Kapitel »Gesamtwirtschaftliche Entwicklung«). Umso konsequenter setzen wir unseren Kurs zur Steigerung von Profil und Profitabilität des Konzerns fort.

Lassen Sie mich unsere finanziellen Ziele für das laufende Geschäftsjahr kurz zusammenfassen: Erträge trotz schwacher Märkte leicht erhöhen, Abläufe optimieren, Kosten senken und Risiken reduzieren. Auf diese Weise erreichen wir zweierlei: Wir steigern nachhaltig unsere operativen Ergebnisse und schaffen die Grundlage für eine ebenso nachhaltige Stärkung unserer Rücklagen. Wir haben uns das ehrgeizige Ziel gesetzt, bis Ende 2003 auf eine Kernkapitalquote von bis zu 7% zu kommen. Unser Transformationsprogramm, das ich Ihnen bereits erläuterte, spielt eine tragende Rolle bei der Erreichung dieses Ziels.

Ein Wort noch zu unseren weiteren Zielen: Oberste Priorität für die Zukunft ist ein Ergebnis, das eine Rücklagenbildung und eine Wiederaufnahme der Dividendenzahlung ermöglicht. Wir wollen mittelfristig nicht nur eine Eigenkapitalrendite in Höhe unserer Kapitalkosten erzielen, sondern natürlich auch ein Ergebnis, das unserer hervorragenden Marktposition in Europa entspricht.

Meine Damen und Herren, wie ich Ihnen darlegte, stehen wir vor großen Herausforderungen. Ich hoffe, dass ich Ihnen etwas von meinem persönlichen Optimismus vermitteln konnte. Wir im Vorstand und die Mitarbeiter im Konzern ziehen alle an einem Strang. Unsere Positionierung als führende Bank im Herzen Europas wird an Zugkraft gewinnen. Und unsere Aktie wird bald eine attraktive Anlagealternative bieten. Halten Sie uns deshalb die Treue. Es wird sich lohnen.

Mit den besten Grüßen



Dieter Rampl

München, 26. März 2003

Dr. Albrecht Schmidt



Bericht des Aufsichtsrats

Die gesamte Bankenbranche in Deutschland litt unter einem äußerst schwierigen Umfeld – geprägt von volkswirtschaftlicher Schwäche und politischen Unsicherheiten. In solchen Phasen erweisen sich große Volumen an Unternehmens-, Projekt- und Immobilienfinanzierungen als Belastung. Diesen Herausforderungen hat sich die HVB Group gestellt, wobei ihr die regionale Aufstellung in Europa, also nicht nur in Deutschland, sondern insbesondere auch in Österreich und den zentral- und ost-europäischen Ländern, zugute kommt. Der Aufsichtsrat hat sich in engem Kontakt mit dem Vorstand regelmäßig über die Lage des Konzerns berichten lassen. In mehreren gemeinsamen Sitzungen haben Aufsichtsrat und Vorstand sehr intensiv über – zum Teil auch einschneidende – Maßnahmen zur nachhaltigen Verbesserung der Ertragslage beraten.

Unterstützt wurde der Aufsichtsrat durch die sehr effiziente Arbeit seiner Ausschüsse. Neben dem Präsidium des Aufsichtsrats sind dies der Ausschuss für Geschäftsentwicklung und Kredit, der Ausschuss für Geschäftsprüfungen und der Ausschuss für Treuhandgeschäfte. Der nach dem Mitbestimmungsgesetz vorgesehene Vermittlungsausschuss brauchte im vergangenen Jahr nicht zusammenzutreten. Die Aufgaben der Ausschüsse sind im Einzelnen auch im nachfolgenden Kapitel Corporate Governance beschrieben.

SCHWERPUNKTE DER TÄTIGKEIT

In seinen fünf Sitzungen hat sich der Aufsichtsrat vom Vorstand über die jeweils aktuelle Geschäftsentwicklung der HVB Group und die Maßnahmen zur Überwindung der schwierigen Branchensituation berichten lassen.

Angesichts des strukturellen Umbruchs und der sich deutlich verschlechternden Rahmenbedingungen hatte der Vorstand bereits zum 1. Januar 2002 eine neue Konzernführungsstruktur eingeführt, um durch klare Führungs- und Verantwortungsstrukturen auf das sich verändernde Umfeld angemessen reagieren zu können. Über die Besetzung der ersten operativen Führungsebene sowie die neue Geschäftsordnung für den Vorstand wurde dem Aufsichtsrat zu Beginn des Jahres 2002 berichtet. Vor dem Hintergrund einer ansteigenden Insolvenzwelle hat der Aufsichtsrat seine Aufmerksamkeit in besonderem Maße auf die Entwicklung der Risikovorsorge gerichtet. Er ließ sich einen Bericht über die Markt-, Kredit- und Länderrisiken vorlegen und hat mit dem Vorstand im Januar, und dann nochmals im März, eingehend die Jahresplanung erörtert.

Nachdem erkennbar wurde, dass angesichts einer anhaltenden wirtschaftlichen Stagnation eine nachhaltige Rentabilitätsverbesserung nur durch weitere einschneidende Umstrukturierungsmaßnahmen und inhaltliche Änderungen zu erreichen ist, hat der Vorstand dem Aufsichtsrat im Oktober und im Dezember seine Überlegungen zur Neuausrichtung der Bank unter anderem durch Abspaltung des gewerblichen Immobilienfinanzierungsgeschäfts vorgetragen. Nach intensiven Beratungen führte dies schließlich im Januar des laufenden Jahres zur Verabschiedung eines Transformationsprogramms. Dieses sieht vor, die Konzernführung weiterhin zu straffen, die europäischen Geschäftsaktivitäten zu stärken und die Risikoaktiva des Konzerns zu reduzieren. In diesem Zusammenhang hat sich der Aufsichtsrat im Oktober auch mit dem Führungswechsel an der Spitze des Unternehmens befasst. Aufsichtsrat und Vorstand waren sich einig, diesen bereits zu Beginn des neuen Geschäftsjahrs 2003 zu vollziehen, um die Übergangsphase mit unklaren Verantwortlichkeiten möglichst kurz zu halten.

Der Aufsichtsrat hat sich auch über die Zusammenarbeit mit der Münchener Rückversicherungs-Gruppe informiert; insbesondere hat er sich einen Abschlussbericht über die Neuordnung der Zusammenarbeit geben lassen. Gegenstand eingehender Beratung war ferner das Funding, das heißt die Refinanzierung, der HVB Group.

In besonderem Maße ist dem Aufsichtsrat daran gelegen, seiner Verpflichtung, die Geschäftsführung effizient zu überwachen und zu beraten, nachzukommen. Der Aufsichtsrat hat daher die Verabschiedung des Deutschen Corporate Governance Kodex zum Anlass genommen, sich eine neue Geschäftsordnung zu geben. Durch eine nahezu vollständige Aufnahme der für die Arbeit des Aufsichtsrats relevanten Regelungen des Deutschen Corporate Governance Kodex in diese Geschäftsordnung soll das Zusammenwirken von Vorstand und Aufsichtsrat bei der verantwortlichen Leitung und Überwachung des Unternehmens noch transparenter gemacht werden. Im Dezember wurde dann die gemeinsam von Vorstand und Aufsichtsrat abzugebende Entsprechenserklärung zum Corporate Governance Kodex verabschiedet. Im Rahmen des Themas Corporate Governance ließ sich der Aufsichtsrat außerdem den vom Vorstand beschlossenen konzernweiten Code of Conduct, ein Regelwerk für integriertes Verhalten der Mitarbeiter, vorlegen. Weitere Ausführungen zum Thema Corporate Governance enthält der gemeinsame Bericht von Vorstand und Aufsichtsrat im nächsten Kapitel.

Der Aufsichtsrat ließ sich darüber hinaus in seinen Sitzungen von den Vorsitzenden der Ausschüsse über die Arbeit in den Ausschusssitzungen berichten. Außerdem wurden die Mitglieder des Aufsichtsrats zwischen den Sitzungen vom Vorstand schriftlich über besondere Vorgänge informiert. Der Vorsitzende des Aufsichtsrats ließ sich zudem in regelmäßigem Kontakt mit dem Sprecher des Vorstands über wichtige Entscheidungen des Vorstands und über aktuelle Ereignisse unterrichten.

TÄTIGKEITSSCHWERPUNKTE DER AUSSCHÜSSE

Das Präsidium des Aufsichtsrats ist im vergangenen Jahr zu acht Sitzungen zusammengekommen. Beraten wurden Vorstandspersonalien, insbesondere die Nachfolgeplanung und in diesem Jahr ausführlich die Nachfolge im Amt des Vorstandssprechers. Beraten und festgelegt wurden die Vorstandsbezüge. Tagesordnungspunkte der Aufsichtsratssitzungen sind vorbereitet worden. Außerdem hat sich das Präsidium im Umlaufverfahren mit zustimmungspflichtigen Krediten befasst, wobei in allen Fällen die Zustimmung erteilt werden konnte.

Der Ausschuss für Geschäftsentwicklung und Kredit ließ sich in seinen sechs Sitzungen vom Vorstand jeweils über die aktuelle Geschäftsentwicklung sowie die gesamtwirtschaftliche Lage berichten. Zur Vorbereitung entsprechender Beschlussempfehlungen an den Aufsichtsrat hat der Ausschuss sehr intensiv die vom Vorstand eingeleiteten Maßnahmen zur Kostenreduzierung und Ertragssteigerung erörtert. Über die vom

Aufsichtsratsplenium behandelten Themen hinaus ließ sich der Ausschuss Einzelberichte über die Entwicklung in den Geschäftsfeldern Deutschland, Österreich & Zentral- und Osteuropa, Corporates & Markets und Wealth Management geben. Außerdem hat er sich angesichts der augenblicklich schwierigen Lage in Argentinien über den Rückzug der HVB Group aus diesem Land informiert. Über neue, mit erhöhten Risiken behaftete Engagements wurde dem Ausschuss in jeder Sitzung aktuell berichtet. Gegenstand der Beratungen waren ferner die Beteiligungen der Bank und wesentliche Veränderungen bei diesen Engagements. Darüber hinaus ließ sich der Ausschuss einen Überblick über die Private-Equity-Aktivitäten der Bank, das heißt zeitlich limitierte Eigenkapital- und eigenkapitalähnliche Investitionen in nicht börsennotierte Unternehmen, geben. Ferner hat er sich einen umfassenden Bericht über die Entwicklung der EDV in der Bank vorlegen lassen. Außerdem hat der Ausschuss der Errichtung und Schließung von Zweigniederlassungen sowie der Erteilung von Prokuren zugestimmt.

Der Ausschuss für Geschäftsprüfungen ist im vergangenen Jahr zu zwei Sitzungen sowie einer gemeinsamen Sitzung mit dem Ausschuss für Geschäftsentwicklung und Kredit zusammengekommen. Letztere diente der Vorbereitung der Feststellung des Jahresabschlusses durch den Aufsichtsrat. Der Ausschuss hat der KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Berlin und Frankfurt/Main, die von der Hauptversammlung zum Abschlussprüfer gewählt wurde, den Prüfungsauftrag erteilt. Er hat das Honorar sowie die Prüfungsschwerpunkte festgelegt und sich von dem Abschlussprüfer den Prüfungsansatz erläutern lassen. Außerdem wurden dem Ausschuss Arbeitsweise und Organisation der internen Konzernrevision vorgestellt. Ferner wurde ihm die Vorgehensweise bei so genannten Handelsprüfungen am Beispiel einer großen ausländischen Niederlassung erläutert. Der Ausschuss hat sich schließlich auch zu den Stichtagen 30. Juni und 30. September jeweils einen Überblick über die Ergebnisse der Prüfungen durch die interne Konzernrevision geben lassen. Die Revisionsergebnisse waren insgesamt zufrieden stellend. In keinem Fall stellten die Prüfer einen schwerwiegenden oder besonders schwerwiegenden Mangel fest. Der Ausschuss hat sich darüber hinaus wiederholt über die Einhaltung der WpHG-Vorschriften berichten lassen. Ein weiteres Thema war die Flutkatastrophe im Sommer vergangenen Jahres, von der weite Teile Deutschlands – vor allem in Bayern und Sachsen – sowie Österreich, Tschechien und Ungarn betroffen waren. Dem Ausschuss wurde ein Überblick gegeben über die Auswirkungen auf die HVB Group und über die Sofortmaßnahmen, die für unsere vom Hochwasser geschädigten Kunden eingeleitet wurden.

Der Ausschuss für Treuhandgeschäfte ist zu drei Sitzungen zusammengekommen, in denen er sich jeweils eingehend mit der Entwicklung der von der Bank verwalteten Assets-under-Management beschäftigt hat. Gegenstand seiner Erörterungen waren ferner die neue Struktur des Geschäftsfeldes Wealth Management, die Ausübung der Auftragsstimmrechte durch die Bank sowie die Einhaltung der Compliance-Regeln im Bereich Asset Management. Außerdem ließ sich der Ausschuss einen Bericht über die Immobilienfonds der HVB Group geben.

PRÜFUNG UND BILLIGUNG DES JAHRESABSCHLUSSES 2002

Der Jahresabschluss und der Lagebericht für die Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG sowie der nach International Financial Reporting Standards (IFRS) aufgestellte Konzernabschluss und Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr 2002 sind unter Einbeziehung der Buchführung von der KPMG geprüft und jeweils mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen worden.

Der Abschlussprüfer hat im Rahmen seiner Prüfungspflichten gem. § 317 Abs. 4 HGB auch die bei der Bank bestehenden Überwachungssysteme für die Früherkennung von Risiken geprüft. Der Abschlussprüfer bestätigt, dass die eingerichteten Überwachungssysteme ihre Aufgaben erfüllen können sowie die Lageberichte für die AG und den Konzern die Risiken der künftigen Entwicklung zutreffend darstellen.

An der Schlussbesprechung des Vorstands mit dem Abschlussprüfer haben der Vorsitzende des Aufsichtsrats sowie der Vorsitzende des Ausschusses für Geschäftsprüfungen teilgenommen.

Die genannten Abschlussunterlagen wurden zusammen mit dem Bericht des Abschlussprüfers dem Aufsichtsrat zugeleitet. In der vorbereitenden gemeinsamen Sitzung der Ausschüsse für Geschäftsentwicklung und Kredit und für Geschäftsprüfungen sowie in der nachfolgenden Bilanzsitzung des Aufsichtsrats hat der Prüfungsleiter des Abschlussprüfers über die Ergebnisse der Prüfung berichtet und eingehend die Fragen der Aufsichtsratsmitglieder beantwortet. Außerdem hat der Vorstand die Abschlüsse in diesen Sitzungen ausführlich erläutert. Der Aufsichtsrat hat sich dem Ergebnis der Prüfung durch den Abschlussprüfer angeschlossen. Nach dem abschließenden Ergebnis seiner eigenen Prüfung von Jahres- und Konzernabschluss sowie Lage- und Konzernlagebericht hat er festgestellt, dass Einwendungen nicht zu erheben sind. In seiner Sitzung vom 26. März 2003 hat der Aufsichtsrat deshalb den vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluss und Konzernabschluss gebilligt. Damit ist der Jahresabschluss festgestellt.

PERSONALIEN

Am 22. Oktober 2002 hat der Vorstand Herrn Dieter Rampl zum neuen Sprecher ab 1. Januar 2003 gewählt, und zwar im Einvernehmen und in Übereinstimmung mit dem Präsidium des Aufsichtsrats (siehe Seite 20). Der Aufsichtsrat insgesamt hat davon in seiner Sitzung am 23. Oktober 2002 zustimmend Kenntnis genommen.

Zum 31. Dezember 2002 ist Herr Dr. Egbert Eisele nach über 17-jähriger Vorstandstätigkeit in den Ruhestand getreten und aus dem Vorstand ausgeschieden. Ebenfalls zum 31. Dezember 2002 hat Herr Dr. Claus Nolting in freundschaftlichem Einvernehmen sein Vorstandsmandat niedergelegt, um sich neuen Aufgaben zuzuwenden. Der Aufsichtsrat dankt den ausgeschiedenen Herren für ihre verdienstvolle Mitarbeit im Vorstand der HypoVereinsbank. Mit Wirkung zum 1. Februar 2003 wurde Herr Michael Mendel zum Mitglied des Vorstands bestellt.

Mit Ablauf der Hauptversammlung am 23. Mai 2002 sind Herr Dr. Diethart Breipohl und Herr Dr. Edgar Jannott aus dem Aufsichtsrat ausgeschieden. An ihrer Stelle wurden Herr Dr. Lothar Meyer und Herr Professor Dr. Wilhelm Simson von der Hauptversammlung zu Aufsichtsratsmitgliedern gewählt. Ebenfalls zu diesem Zeitpunkt hat Herr Jürgen E. Schrempp, der gleichzeitig dem Aufsichtsrat der Allianz AG angehört, sein Aufsichtsratsmandat niedergelegt, um mögliche Interessenkonflikte zu vermeiden. An seiner Stelle wurde Herr Dr. Manfred Bischoff vom Registergericht München zum Mitglied des Aufsichtsrats bestellt. Mit Wirkung zum 31. Dezember 2002 hat Herr Dr. Richard Trautner, seit 1993 stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats, sein Aufsichtsratsmandat niedergelegt. An seiner Stelle wurde Herr Dr. Dr. h.c. Albrecht Schmidt, der zum gleichen Zeitpunkt aus dem Vorstand der Bank ausgeschieden ist, durch Beschluss des Registergerichts München zum Mitglied des Aufsichtsrats bestellt und vom Aufsichtsrat zu dessen Vorsitzenden gewählt. Der bisherige Vorsitzende des Aufsichtsrats, Herr Kurt F. Viermetz, hatte zuvor den Vorsitz zum 31. Dezember 2002 niedergelegt und ist vom Aufsichtsrat zum weiteren stellvertretenden Vorsitzenden gewählt worden. Ferner ist zum 31. Januar 2003 Herr Helmut Gropper aus dem Aufsichtsrat ausgeschieden, nachdem er mit Wirkung vom 1. April 2003 zum Mitglied des Vorstands der zur HVB Group gehörenden Bank Austria Creditanstalt AG, Wien, berufen worden ist. An seiner Stelle wurde Herr Dr. Hans-Jürgen Schinzler vom Registergericht München zum Mitglied des Aufsichtsrats bestellt. Der Aufsichtsrat dankt allen ausgeschiedenen Herren auch an dieser Stelle nochmals für ihre erfolgreiche und verdienstvolle, teils auch langjährige Mitarbeit sehr herzlich. Mit ihrem hohen persönlichen Engagement und ihrer großen beruflichen Erfahrung haben sie die Arbeit im Aufsichtsrat entscheidend bereichert.

Am 8. April 2002 verstarb im 102. Lebensjahr Herr Albin Harttig, der von 1953 bis 1966 dem Vorstand der Bayerischen Vereinsbank angehörte. Am 13. Oktober 2002 ist Herr Dr. Erich Schmitt verstorben, der von 1968 bis 1987 dem Vorstand der Bayerischen Hypotheken- und Wechsel-Bank angehörte und anschließend bis 1994 Mitglied des Beirats der Bank war. Am 7. März 2003 verstarb Herr Dr. Peter Pfeiffer, der von 1962 bis 1987 Vorstandsmitglied der Bayerischen Vereinsbank war und anschließend bis 1994 dem Beirat angehörte. Mit großem Pflichtbewusstsein, mit Verantwortungsfreude und umfassender Sachkompetenz haben sich die Verstorbenen um die Bank verdient gemacht.

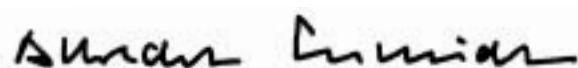
Am 13. August 2002 verstarb Herr Dr. Walter Rieger, der dem Aufsichtsrat der Bayerischen Hypotheken- und Wechsel-Bank von 1982 bis 1998 angehörte. Am 25. August 2002 ist Herr Dr. Rolf Fiedler verstorben, der zwischen 1978 und 1998 mehrmals Mitglied des Aufsichtsrats der Bayerischen Hypotheken- und Wechsel-Bank war. Sie waren der Bank wichtige Ratgeber.

Das Andenken an die Verstorbenen wird der Aufsichtsrat in hohen Ehren halten.

Der Aufsichtsrat dankt dem Vorstand und allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihr großes Engagement in einer wirtschaftlich schwierigen Zeit. Mit großer Aufmerksamkeit wird der Aufsichtsrat die weiteren Schritte bei der Umsetzung der vom Vorstand nunmehr beschlossenen Weichenstellungen für den Konzern verfolgen. Sie bieten nach Ansicht des Aufsichtsrats auch in einem anhaltend schwierigen Umfeld die Chance, die Profitabilität nachhaltig zu verbessern.

München, den 26. März 2003

Der Aufsichtsrat



Dr. Dr. h. c. Albrecht Schmidt
Vorsitzender

Corporate Governance

BEGRIFF

Eine einfache Entsprechung für den englischen Ausdruck Corporate Governance gibt es im Deutschen nicht. Allgemein wird unter Corporate Governance die gute und verantwortungsvolle, auf langfristige Wertschöpfung ausgerichtete Unternehmensführung und -kontrolle verstanden. Ein wesentliches, für den Anleger vertrauensbildendes Element ist hierbei die Transparenz der Entscheidungs- und Kontrollmechanismen.

RECHTLICHE GRUNDLAGEN

Der gesetzliche Rahmen für die Führung und Kontrolle einer Aktiengesellschaft mit Sitz in Deutschland wird im Wesentlichen durch das Aktiengesetz vorgegeben. Hiernach stehen für die Führung und Kontrolle eines Unternehmens zwei Gremien zur Verfügung: der Vorstand, der das Unternehmen in eigener Verantwortung leitet, sowie der Aufsichtsrat, der die Geschäftsführung zu überwachen hat und den Vorstand berät. Zu den Aufgaben des Aufsichtsrats gehört es darüber hinaus, die Mitglieder des Vorstands zu bestellen und gegebenenfalls zu entlassen.

SATZUNG, GESCHÄFTSORDNUNG, LEITSÄTZE, COMPLIANCE

Regelungen für die Geschäftsführung und Unternehmenskontrolle enthalten des Weiteren die von der Hauptversammlung beschlossene Satzung der HVB AG sowie die Geschäftsordnungen, die sich Vorstand und

www.hvbgroup.com/satzung

Aufsichtsrat gegeben haben. Genannt seien ferner die Insiderhandelsverbote und die Ad-hoc-Publizität nach dem Wert-

papierhandelsgesetz sowie die in diesem Zusammenhang von der Bank festgelegten Leitsätze für Mitarbeitergeschäfte. Letztere dienen der wirksamen Verhinderung von Insidergeschäften mit Wertpapieren und Derivaten und sind Bestandteil des Arbeitsvertrages eines jeden Mitarbeiters. Die Einhaltung dieser Vorschriften wird von dem Compliance-Beauftragten der Bank überwacht. Die Bank hat darüber hinaus Leitsätze für Mitarbeiterverhalten und Mitarbeitergeschäfte mit Immobilien festgelegt, deren Ziel es ist, Interessenkonflikte im Zusammenhang mit Immobiliengeschäften zu vermeiden. Schließlich sei auf die Verlautbarungen der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht verwiesen, wie zum Beispiel die Mindestanforderungen für das Betreiben von Handelsgeschäften der Kreditinstitute oder die Mindestanforderungen an die Ausgestaltung der internen Revision.

CODE OF CONDUCT

Ein weiteres Regelwerk, das die HVB Group konzernweit eingeführt hat, ist der Code of Conduct. Er fasst die bestehenden Regelungen und ethischen Grundsätze zusammen und legt einen Standard für integrires Ver-

www.hvbgroup.com/Codeofconduct

halten fest, der für alle Mitarbeiter der HVB Group verbindlich ist. Der Code of Conduct ist Ausdruck einer Grund-

haltung, die in den »Werten der HVB Group« definiert ist. Sein Ziel ist es, fragwürdige Geschäfte und Geschäftsanbahnungen effizient zu verhindern. Im Corporate-Responsibility-Rating der Rating-Agentur oekom Research erreichte die HVB Group den ersten Rang unter 92 Wettbewerbern der Bank- und Finanzdienstleistungsbranche (siehe auch das Kapitel »Nachhaltigkeitsmanagement«).

DEUTSCHER CORPORATE GOVERNANCE KODEX

Eine Zusammenfassung wesentlicher gesetzlicher Vorschriften zur Leitung und Überwachung deutscher börsennotierter Gesellschaften sowie international und national anerkannter Standards guter und verantwortungsvoller Unternehmensführung stellt außerdem der von der »Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex« im vergangenen Jahr verabschiedete Kodex dar. Dieser Deutsche Corporate Governance Kodex enthält zum einen die kraft Gesetzes zu beachtenden Vorschriften und verschiedene Anregungen (Sollte- oder Kann-Regelungen) und zum anderen eine Reihe von Empfehlungen (Soll-Vorschriften). Von Letzteren können die Gesellschaften unter Berück-

sichtigung branchen- oder unternehmensspezifischer Bedürfnisse zwar abweichen; gemäß § 161 AktG sind sie dann aber verpflichtet, dies jährlich offen zu legen und zu begründen (Comply- or Explain-Prinzip). Auf diese Weise soll der Kodex zur Flexibilisierung und Selbstregulierung der deutschen Unternehmensverfassung beitragen.

EFFIZIENTE UNTERNEHMENSÜBERWACHUNG

Die HVB AG befasst sich schon seit langem mit Corporate-Governance-Überlegungen. Seit vielen Jahren wurden bereits wichtige Aufgaben des Aufsichtsrats von einem Arbeitsausschuss wahrgenommen; die Aufsichtsratsarbeit wurde dann 1999 nochmals im Sinne einer modernen,

www.hvbgroup.com/kodex

effizienten Unternehmensüberwachung umgestaltet. Zusätzliche Aufgabenfelder wurden auf weitere Ausschüsse übertragen (siehe unter »Aufsichtsrat«). Vorstand und Aufsichtsrat der HVB AG begrüßen daher die Vorlage des Deutschen Corporate Governance Kodex, da er zum besseren Verständnis der Führungs- und Kontrollmechanismen deutscher Aktiengesellschaften beiträgt. Wesentliche Änderungen für die Zusammenarbeit zwischen Vorstand und Aufsichtsrat der Bank waren auf Grund der Empfehlungen und Anregungen des Kodex nicht erforderlich. In der Entsprechenserklärung vom 3. Dezember 2002 haben daher Vorstand und Aufsichtsrat erklärt, dass die HVB AG den Empfehlungen des Kodex bis auf wenige Ausnahmen entspricht (siehe unten). Darüber hinaus hat der Aufsichtsrat die Verabschiedung des Kodex zum Anlass genommen, eine neue Geschäftsordnung für den Aufsichtsrat zu beschließen, in die nahezu sämtliche Regelungen des Kodex, welche die Aufsichtsratsarbeit betreffen, aufgenommen worden sind.

AUFBAU DES »CODE OF CONDUCT«

A. Ethische Grundsätze

B. Allgemeine Orientierung

- Verhalten in Interessenkonflikten;
- Persönliche Verhaltensregeln gegenüber Kunden, Wettbewerbern und Mitarbeitern;
- Einhaltung der Insiderregeln.

C. Konkrete Richtlinien

- Kampf gegen Bestechung und Korruption;
- Kampf gegen Geldwäsche;
- Engagement für den Umweltschutz.

D. Steuerungen und Sanktionen

- Individuelles Vorgehen in Konfliktfällen;
- Interne Richtlinien und Kontrollen;
- Sanktionsmöglichkeiten der HVB Group.

AKTIONÄRE, HAUPTVERSAMMLUNG

Die Aktionäre üben ihre Rechte in der Hauptversammlung aus. Diese beschließt unter anderem über die Bestellung der Anteilseigner-Vertreter im Aufsichtsrat, die Entlastung von Vorstand und Aufsichtsrat, die Bestellung des Abschlussprüfers, Satzungsänderungen, Maßnahmen der Kapitalbeschaffung sowie Unternehmensverträge und Umwandlungsmaßnahmen. Die vom Vorstand einberufene ordentliche Hauptversammlung der HVB AG findet in der Regel in der ersten Hälfte eines jeden Jahres statt. In der Hauptversammlung der HVB AG

www.hvbgroup.com/hv

besitzen die Aktionäre je Aktie eine Stimme. Ausgenommen sind die von

einer Stiftung des öffentlichen Rechts gehaltenen Vorzugsaktien ohne Stimmrecht. Diese Vorzugsaktien, die 2,7% des Grundkapitals ausmachen, resultieren aus der Verschmelzung der Bayerischen Staatsbank auf die Bayerische Vereinsbank (inzwischen Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG) im Jahre 1971. Die Aktionäre können ihr Stimmrecht selbst oder durch einen Bevollmächtigten ausüben.

BERICHTERSTATTUNG ÜBER RISIKEN

Der Vorstand der Bank informiert den Aufsichtsrat regelmäßig, zeitnah und umfassend über alle Fragen, die für das Unternehmen relevant sind, etwa zur Planung und strategischen Ausrichtung, zur Geschäftsentwicklung, zur Risikolage und zum Risikomanagement. Angesichts der großen Bedeutung, welche die frühe Erkennung von Risiken für den Fortbestand eines Unternehmens hat, erhält der Aufsichtsrat zum Beispiel neben der laufenden Berichterstattung über aktuelle Risiken jährlich einen ausführlichen Bericht über die Markt-, Kredit- und Länderrisiken der Bank. Weitere Ausführungen zum System der Risikoüberwachung und -steuerung, das der Vorstand bereits vor mehreren Jahren eingeführt hat, enthält das Kapitel »Risk Report« im Finanzbericht.

VORSTAND: STRUKTUR, AUFGABEN, VERGÜTUNG, INTERESSENKONFLIKTE

Die Fusion von HYPO-BANK und Bayerischer Vereinsbank sowie die Integration der Bank Austria Creditanstalt-Gruppe in den Konzern haben in den vergangenen Jahren zu einem erheblichen Wachstum der HVB Group geführt. Angesichts dieser Veränderungen und vor dem Hintergrund eines schwierigen Branchenumfelds hat der Vorstand zum 1. Januar 2002 eine neue Konzernführungsstruktur eingeführt: Sie trennt die Führung der HVB Group in eine strategische Führung des Konzerns und eine operative Verantwortung für die einzelnen Geschäftsfelder. Die strategische Führung des Konzerns nimmt der Konzernvorstand wahr, dem nach einer nochmaligen Anpassung der Konzernführung an das veränderte wirtschaftliche Umfeld seit 1. April 2003 sechs Mitglieder angehören. Die operative Marktverant-

wortung liegt bei den drei Geschäftsfeldern Deutschland, Österreich & Zentral- und Osteuropa sowie Corporates & Markets. Die erste Führungsebene in den drei Geschäftsfeldern setzt sich aus Bereichsvorstandsgremien zusammen. Diese Gremien tragen die Verant-

www.hvbgroup.com/organisation

wortung für die operative Führung ihres Geschäftsfelds. Unterstützt wird der Konzernvorstand durch ein Group Cor-

porate Center, in dem konzernrelevante Funktionen (zum Beispiel Controlling) gebündelt sind. Die Leiter der Corporate Center und der Servicebereiche bilden zusammen mit den Bereichsvorständen der Geschäftsfelder die erste operative Führungsebene im Konzern.

Die Mitglieder des Konzernvorstands tragen als Mitglieder eines Kollegialorgans gemeinsam die Verantwortung für die Unternehmensleitung. Im Zuge der Einführung der neuen Konzernführungsstruktur hat sich der Vorstand – in Abstimmung mit dem Aufsichtsrat – eine neue Geschäftsordnung gegeben. Als Kollegialorgan hat der Vorstand einen Vorstandssprecher, der durch einstimmigen Beschluss der Vorstandsmitglieder und im Einvernehmen mit dem Präsidium des Aufsichtsrats gewählt wird. Zum 1. Januar 2003 hat ein Wechsel im Sprecheramt stattgefunden: Als Nachfolger von Herrn Dr. Albrecht Schmidt ist Herr Dieter Rampl zum Sprecher des Vorstands gewählt worden. Dieser Führungswechsel war planmäßig erst zum Ablauf der Hauptversammlung am 14. Mai 2003 vorgesehen, ist dann aber angesichts der großen Herausforderungen, mit denen sich die Bankenbranche in Deutschland konfrontiert sieht, bereits zu Beginn des neuen Geschäftsjahrs 2003 durchgeführt worden, um die Übergangsphase mit unklaren Verantwortlichkeiten möglichst kurz zu halten. Herr Dr. Schmidt hatte deshalb sein Vorstandsmandat zum 31. Dezember 2002 niedergelegt und wurde durch Beschluss des Registergerichts München an Stelle von Herrn Dr. Richard Trautner – dieser hatte sein Aufsichtsratsmandat zur Verfügung gestellt – zum Mitglied des Aufsichtsrats bestellt; von den Mitgliedern des Aufsichtsrats wurde er zum neuen Vorsitzenden des Aufsichtsrats gewählt. Herr Kurt F. Viermetz, der bisherige Aufsichtsratsvorsitzende, hatte zuvor den Vorsitz zur Verfügung gestellt. Er wurde vom Aufsichtsrat zum stellvertretenden Aufsichtsratsvorsitzenden gewählt und gehört damit weiterhin dem Präsidium des Aufsichtsrats an.

Um eine Unternehmensführung zu fördern, die auf langfristige Wertschöpfung ausgerichtet ist, enthält die Vergütung der Vorstandsmitglieder neben einem fixen Bestandteil und einer erfolgsbezogenen Komponente auch eine Komponente mit langfristiger Anreizwirkung

in Form einer Aktientantieme. Die drei genannten Vergütungsbestandteile machen etwa je ein Drittel der Gesamtvergütung eines Vorstandsmitglieds aus. Die Höhe der erfolgsbezogenen Komponente (Performance Bonus) richtet sich nach dem Erfolg, den das betreffende Vorstandsmitglied erzielt. Die Aktientantieme (restricted stocks) ist von der Marktperformance der HVB-Aktie abhängig. Maßgeblich für die Zuteilung von Aktien ist die Entwicklung des Durchschnittskurses der HVB-Aktie im abgelaufenen Geschäftsjahr im Vergleich zu einem gewichteten Durchschnittskurs eines Vergleichskorbs von mindestens acht europäischen Kreditinstituten, die hinsichtlich Struktur und Größe mit der HVB vergleichbar sind. Erreicht der HVB-Aktienkurs den Vergleichsindex, dann können Aktien bis zu einem festgelegten Eurogegenwert zugeteilt werden. Über- oder unterschreitet der Durchschnittskurs der HVB-Aktie den Vergleichsindex, kann sich der Eurobetrag erhöhen oder ermäßigen; er ist jedoch nach oben begrenzt. Die Vorstandsmitglieder dürfen über 50% der als Aktientantieme zugeteilten Aktien sofort zur Zahlung der fälligen Steuern und über die übrigen 50% erst nach Ablauf von drei Jahren verfügen. Damit wird sichergestellt, dass sie an der Kursentwicklung des Unternehmens unmittelbar teilnehmen. Eine Übersicht über die insgesamt an die Mitglieder des Vorstands in den Jahren 2001 und 2002 gezahlten Vergütungsbestandteile befindet sich im Finanzbericht.

Interessenkonflikte legen die Vorstandsmitglieder dem Aufsichtsrat gegenüber unverzüglich offen; wesentliche Geschäfte der Vorstandsmitglieder mit dem Unternehmen sowie die Übernahme von Nebentätigkeiten, insbesondere von Aufsichtsratsmandaten außerhalb des Konzerns, bedürfen der Zustimmung des Aufsichtsrats. Eine Übersicht der Mandate der Vorstandsmitglieder ist im Geschäftsbericht der HVB AG veröffentlicht (um den AG-Bericht zu bestellen, siehe Finanzkalender).

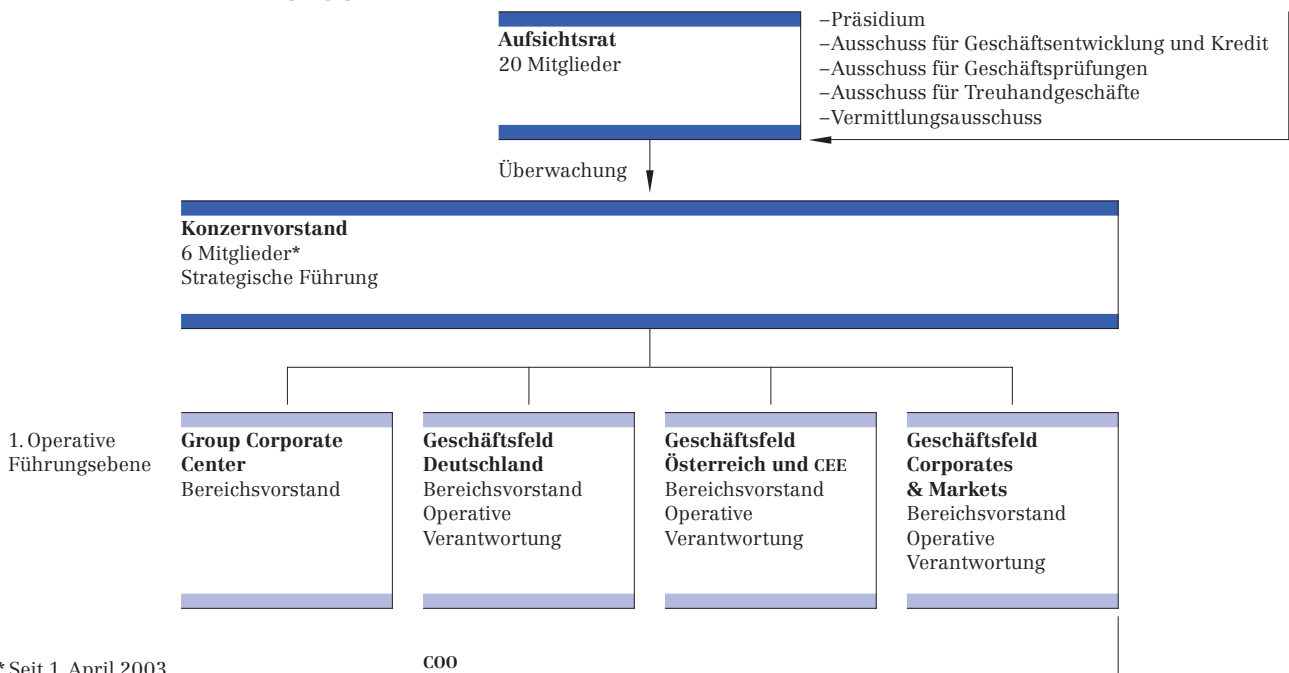
www.hvbgroup.com/dealings

**AUFSICHTSRAT:
ZUSAMMENSETZUNG, AUSSCHÜSSE,
VERGÜTUNG, INTERESSENKONFLIKTE**

Der Aufsichtsrat der HVB AG besteht aus 20 Mitgliedern, von denen zehn Mitglieder von der Hauptversammlung und zehn Mitglieder nach dem Mitbestimmungsgesetz von den Arbeitnehmern des Unternehmens gewählt werden.

Zur Unterstützung seiner Arbeit hat der Aufsichtsrat fünf Ausschüsse gebildet, auf die wesentliche Aufgaben übertragen worden sind: Dem Präsidium gehören der Vorsitzende des Aufsichtsrats und seine beiden Stellvertreter an. Es befasst sich mit den Vorstandspersonalien, ist für die Nachfolgeplanung zuständig und bereitet

**ÜBERWACHUNGS-
UND FÜHRUNGSSTRUKTUR
DER HVB GROUP**



die Beschlussfassungen zu einzelnen Tagesordnungspunkten der Aufsichtsratsitzungen vor. Aufgabe des Ausschusses für Geschäftsentwicklung und Kredit ist es, mit dem Vorstand Fragen der strategischen Positionierung und der generellen Geschäftsentwicklung der Bank sowie der Entwicklung in den einzelnen Geschäftsfeldern und der Kreditrisiken zu beraten. Der Ausschuss für Geschäftsprüfungen arbeitet eng mit den Abschlussprüfern zusammen und lässt sich auch über die Revisionsergebnisse berichten. Der Ausschuss für Treuhandgeschäfte befasst sich mit der Entwicklung der von der Bank verwalteten Kundenvermögen und der Einhaltung der diesbezüglichen Compliance-Regeln. Der gesetzlich vorgesehene Vermittlungsausschuss unterbreitet dem Aufsichtsrat Vorschläge für die Bestellung von Vorstandsmitgliedern, wenn bei einer Beschlussfassung über die Bestellung von Vorstandsmitgliedern die erforderliche Mehrheit von zwei Dritteln der Stimmen aller Aufsichtsratsmitglieder nicht erreicht wird.

Die im vergangenen Geschäftsjahr von den Ausschüssen wahrgenommenen Aufgaben sind im Einzelnen im Bericht des Aufsichtsrats beschrieben. Angaben zur Zusammensetzung der Ausschüsse befinden sich in der Rubrik »Gremien«.

Gemäß § 16 der Satzung erhalten die Mitglieder des Aufsichtsrats eine feste Vergütung von € 15 000,- sowie eine variable, dividendenabhängige Vergütung von € 400,- für je € 0,01 Dividende, soweit diese € 0,12 je Stückaktie übersteigt. Der Vorsitzende erhält das Doppelte, stellvertretende Vorsitzende das Eineinhalbfache der genannten Vergütungen. Ferner steht dem Aufsichtsrat eine feste Vergütung von jährlich € 370 000,- zur Verfügung, die nach Maßgabe eines Aufsichtsratsbeschlusses an die Mitglieder der Ausschüsse verteilt wird. Weitere Informationen zur Vergütung befinden sich in den »Notes« im Finanzbericht.

Nach der Geschäftsordnung ist jedes Aufsichtsratsmitglied verpflichtet, dem Aufsichtsrat Interessenkonflikte offen zu legen. Eine Übersicht der Mandate der Aufsichtsratsmitglieder in anderen gesetzlich zu bildenden Aufsichtsräten oder in vergleichbaren in- und ausländischen Kontrollgremien von Wirtschaftsunternehmen ist im Geschäftsbericht der HVB AG veröffentlicht (um den AG-Bericht zu bestellen, siehe Finanzkalender).

ABSCHLUSSPRÜFUNG

Um den Vorschlag für die Wahl des Abschlussprüfers durch die Hauptversammlung der Gesellschaft am 14. Mai 2003 vorzubereiten, hat der Ausschuss für Geschäftsprüfungen des Aufsichtsrats die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers eingehend geprüft. Zu diesem Zweck hat sich der Ausschuss von der KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft eine Erklärung geben lassen,

aus der hervorgeht, in welchem Umfang berufliche, finanzielle oder sonstige Beziehungen zwischen der KPMG und ihren Organen und Prüfungsleitern einerseits und der HVB AG nebst Tochtergesellschaften und ihren Organmitgliedern andererseits bestehen. Die Erklärung hat sich auch darauf erstreckt, in welchem Umfang im vorausgegangenen Geschäftsjahr andere Leistungen für die AG und deren Tochtergesellschaften, insbesondere auf dem Beratungssektor, erbracht und für das Jahr 2003 vereinbart worden sind. Anhaltspunkte dafür, dass die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers nicht hinreichend gewährleistet ist, haben sich hieraus nicht ergeben. Des Weiteren hat sich der Ausschuss für Geschäftsprüfungen ausführlich mit dem Urteil des Bundesgerichtshofs vom 25. November 2002 befasst, das eine Befangenheit der KPMG als Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 1999 angenommen hat. Der Ausschuss ist dabei zu dem Ergebnis gekommen, dass dieses Urteil der Wahl der KPMG als Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2003 nicht entgegensteht, da die vom BGH angenommenen Gründe einer Befangenheit schon seit dem Jahr 2000 nicht mehr gegeben sind und auch nicht fortwirken; die KPMG hat intern Maßnahmen ergriffen, die dies gewährleisten.

TRANSPARENZ UND FINANZPUBLIZITÄT

Eine hohe Transparenz der Führungs- und Überwachungsmechanismen ist eine wichtige Voraussetzung dafür, das Vertrauen insbesondere der Anleger in die Leitung und Überwachung einer Gesellschaft zu fördern. Große Bedeutung hat hierbei die zeitnahe und gleichmäßige Information der Aktionäre und Teilnehmer am Kapitalmarkt über die Lage des Unternehmens. Dies geschieht durch Pressemitteilungen, Berichte sowie Ad-hoc-Mitteilungen für den Fall, dass Tatsachen vorliegen, die geeignet sind, den Börsenpreis der Aktie erheblich zu beeinflussen

www.hvbgroup.com/ir

(siehe das Kapitel »Die Aktie«). Das Angebot an Informationen, die auch über die Website der HVB Group veröffentlicht werden, ist in den vergangenen Jahren erheblich ausgeweitet worden. Neben Pressemitteilungen sind dies Geschäfts- und Quartalsberichte, Informationen zu den Vorstands- und Aufsichtsratsmitgliedern, die Satzung, die Einladung zur Hauptversammlung, Gegenanträge, Informationen über Wertpapiergeschäfte von Organmitgliedern gemäß § 15a WpHG (Directors' Dealings), die Entsprechenserklärung zum Corporate Governance Kodex sowie ein Finanzkalender.

ENTSPRECHENSERKLÄRUNG ZUM DEUTSCHEN CORPORATE GOVERNANCE KODEX

Gemäß § 161 AktG haben Vorstand und Aufsichtsrat am 3. Dezember 2002 eine Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex abgegeben und diese am 4. Dezember 2002 auf der Website der Gesellschaft (www.hvbgroup.com) der Öffentlichkeit dauerhaft zugänglich gemacht. Hiernach entspricht die Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG den Empfehlungen des Kodex mit nur wenigen Ausnahmen. Die Erklärung hat folgenden Wortlaut:

»Vorstand und Aufsichtsrat erklären gemäß § 161 Aktiengesetz, dass die Bayerische Hypo- und Vereinsbank Aktiengesellschaft den Empfehlungen der »Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex« entspricht mit folgenden Ausnahmen:

– Ziffer 2.3.3

»...Der Vorstand soll für die Bestellung eines Vertreters für die weisungsgebundene Ausübung des Stimmrechts der Aktionäre sorgen.«

Hier machen wir darauf aufmerksam, dass unsere Gesellschaft Inhaberaktien ausgegeben hat und somit über kein Namensregister, das als Grundlage für ein elektronisches System zur Identifikation der Aktionäre herangezogen werden kann, verfügt. Eine Umsetzung der Empfehlung in dem Maße, dass zum Beispiel auch eine Weisungserteilung über das Internet möglich ist, bedarf daher zunächst des Aufbaus eines entsprechenden Systems für Inhaberaktien. Dessen ungeachtet wird auf unserer Hauptversammlung – wie auch bisher schon – ein Mitarbeiter vertreten sein, dem Aktionäre, welche die Hauptversammlung vorzeitig verlassen wollen, eine weisungsgebundene Vollmacht zur Ausübung des Stimmrechts erteilen können.

– Ziffer 3.8

»...Schließt die Gesellschaft für Vorstand und Aufsichtsrat eine D & O-Versicherung ab, so soll ein angemessener Selbstbehalt vereinbart werden.«

München, 26. März 2003

Der Vorstand

Wir halten die Vereinbarung eines solchen Selbstbehaltes weder für erforderlich noch für angebracht. Verantwortungsvolles Handeln ist für alle Organmitglieder selbstverständliche Pflicht. Darüber hinaus dient die D & O-Versicherung in erster Linie der Absicherung wesentlicher Eigenrisiken der Gesellschaft und nur in zweiter Linie dem Vermögensschutz der Organmitglieder.

– Ziffer 4.2.3

»...Eine nachträgliche Änderung der Erfolgsziele (bei der Festlegung variabler Vergütungskomponenten mit langfristiger Anreizwirkung für Vorstandsmitglieder) soll ausgeschlossen sein.«

Dieser Empfehlung folgen wir zwar im Grundsatz, weisen aber darauf hin, dass ein Vergütungsbestandteil, die Aktientantieme, von der Entwicklung des Aktienkurses der HypoVereinsbank im Vergleich zu einem Aktienkurs eines Vergleichskorbes von mindestens acht aus in der Struktur und Größe vergleichbaren europäischen Kreditinstituten abhängig ist, wobei einzelne Banken aus diesem Vergleichskorb im Falle unvorhergesehener Ereignisse (zum Beispiel Fusionen) herausgenommen werden können.

– Ziffer 5.4.5

»...Auch die vom Unternehmen an die Mitglieder des Aufsichtsrats gezahlten Vergütungen oder gewährten Vorteile für persönlich erbrachte Leistungen, insbesondere Beratungs- und Vermittlungsleistungen, sollen individualisiert im Anhang zum Konzernabschluss gesondert angegeben werden.«

Hier wollen wir es bei einer pauschalierten Offenlegung belassen.«

Im Übrigen sind im Geschäftsjahr keine derartigen Vergütungen und Vorteile gewährt worden (siehe Finanzbericht). Auch die börsennotierten, in den Konzernabschluss einbezogenen Tochterunternehmen DAB Bank AG, HVB Real Estate Bank AG, Württembergische Hypothekenbank und Vereins- und Westbank haben unter Berücksichtigung unternehmensspezifischer Bedürfnisse Entsprechenserklärungen zum Deutschen Corporate Governance Kodex abgegeben.

www.hvbgroup.com/entsprechung

Die Aktie

- HVB-Aktie kann sich dem Strudel der weltweit fallenden Kapitalmärkte nicht entziehen.
- Deutscher Aktien-Index mit –44% im Jahr 2002; schlechteste Performance seit der Währungsreform.
- Rückgang der Beteiligungswerte erklärt Großteil der Kursentwicklung der HVB-Aktie.
- Abspaltung des kommerziellen Immobilienfinanzierungsgeschäfts im Rahmen des Transformationsprogramms für Herbst 2003 geplant.
- Dividendenausfall auf Grund des unbefriedigenden operativen Geschäftsergebnisses.

DEUTSCHER AKTIENMARKT MIT SCHLECHTESTER ENTWICKLUNG SEIT DER WÄHRUNGSREFORM

HVB-AKTIE DURCH KURS-RÜCKGANG DER BETEILIGUNGEN BELASTET

Bis zur ersten Jahreshälfte 2002 hatte sich die HVB-Aktie – gemessen an den Vergleichsindizes DAX und Euro-Stoxx 50SM – überdurchschnittlich entwickelt. Dann geriet sie in den Strudel der fallenden Märkte. Zu Beginn des vergangenen Jahres gingen internationale Anleger noch von einer Konjunkturerholung in der zweiten Jahreshälfte aus. Diese Einschätzung änderte sich jedoch im Jahresverlauf drastisch. Konjunkturdaten, die schlechter ausfielen als erwartet, und die spektakulären Bilanzskandale in den USA erschütterten das Vertrauen der Investoren weltweit. Die Furcht vor einem möglichen Krieg gegen den Irak verringerte die Bereitschaft, in die Aktienmärkte zu investieren, zusätzlich. Diese Tendenz setzte sich auch in den ersten Monaten des Jahres 2003 weiter fort.

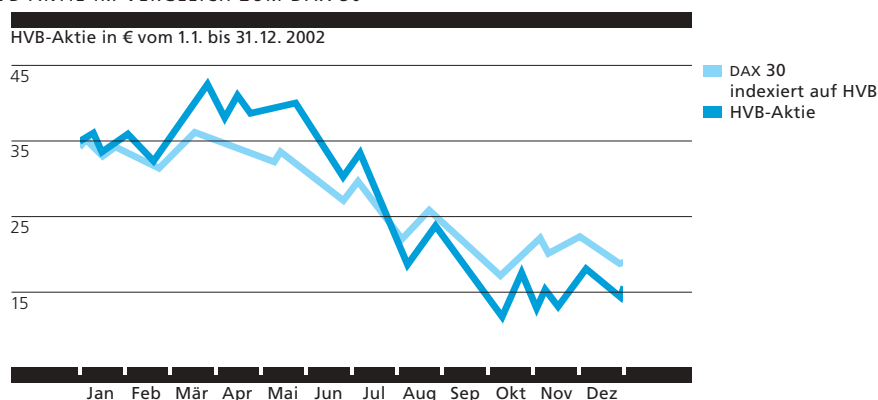
Deutsche Werte gerieten dabei besonders unter Druck. Der DAX gab im Jahresverlauf um rund 44% nach und verbuchte damit den höchsten Kursrückgang seit der Währungsreform 1948. Vor allem konjunktursensitive Werte – wie die HVB-Aktie – wurden in den Portfolios untergewichtet. Auf Grund des Volumens unseres Kreditbuchs – dem umfangreichsten aller europäischen Banken – hat schon eine geringe konjunkturbedingte Änderung der Risikovorsorgequote große Auswirkungen auf die Ergebnissituation der Bank.

Besonders belastend auf unsere Aktie wirkte zudem der Wertrückgang unseres Beteiligungsportfolios, vor allem unserer Anteile an der Allianz und der Münchener Rück. Dies hatte eine direkte Wirkung auf den inneren Wert – den so genannten Net-Asset-Value (NAV) – der HVB-Aktie: Er ging um 17,12 € pro Aktie zurück. Das allein erklärt den Großteil des Kursrückgangs von 19,10 € im vergangenen Jahr. Nichtsdestotrotz lag der NAV Ende 2002 mit 27,55 € deutlich über dem Jahresschlusskurs der Aktie von 15,22 €.

Mit dem Transformationsprogramm 2003 wollen wir die Basis für die Rückkehr zu einer angemessenen Bewertung unserer Aktie schaffen. Wir werden uns als führende Bank im Herzen Europas auf unsere Kernkompetenz, das Bankgeschäft mit europäischen Privat- und Firmenkunden, fokussieren. Die globalen Aktivitäten werden wir auf diesen Geschäftsauftrag redimensionieren. Zusätzlich geht es darum, den Einfluss konjunktureller Schwankungen auf das Ergebnis zu begrenzen. Wir werden deshalb die Risikoaktiva stark verringern und das Risikomanagement optimieren. Außerdem haben wir bereits im vergangenen Jahr unseren Beteiligungsbesitz weiter abgebaut und zum Beispiel den Anfang 2001 kursgesicherten Anteil an der Allianz in Höhe von 1,6% erfolgreich veräußert.

Priorität hat bis Ende 2003 die Stärkung unserer Kapitalbasis. Mit dem Transformationsprogramm wollen wir eine Kernkapitalquote von bis zu 7% zum Jahresende erreichen.

HVB-AKTIE IM VERGLEICH ZUM DAX 30



**GEWICHTUNG DER HVB-AKTIE
IN DEN WICHTIGSTEN AKTIENINDIZES
ZUM 31. DEZEMBER 2002**

	Gewichtung	Rang
DAX	1,69%	15
CDAX-Banken	13,85%	2
EuroStoxx 50 SM	0,43%	50
EuroStoxx-Banken	1,59%	29

**KENNZAHLEN DER HVB-AKTIE
(BASIEREND AUF DURCHSCHNITTLICHER
ANZAHL DER AKTIEN)**

in €	2002	2001
Durchschnittliche Anzahl der Aktien		
in Mio	536,3	536,1
Anzahl der Aktien zum 31. 12.		
in Mio	536,3	536,3
Betriebsergebnis je Aktie	- 1,19	2,79
Ergebnis vor Steuern je Aktie	- 1,53	2,89
Ergebnis je Aktie		
(bereinigt um Goodwillabschreibungen)	- 0,81	2,35
Ergebnis je Aktie	- 1,55	1,75
Net-Asset-Value je Aktie	27,55	44,67
Adjustiertes Eigenkapital ¹	27,32	29,39
Kurswert- und Grundstücksreserven	0,23	15,28
Dividende je Stammaktie	—	0,85
Dividende je Vorzugsaktie	—	0,93
Börsenkurs: Jahresende	15,22	34,32
Höchststand	42,55	68,06
Tiefststand	11,75	27,40

¹ Basis zur Berechnung des
Net-Asset-Value: Gezeichnetes Kapital,
Kapitalrücklagen, Gewinnrücklagen,
abzügl. Geschäfts- oder Firmenwerte.

**WESENTLICHER ANTEILSBESITZ
DER HVB GROUP PER 31. DEZEMBER 2002**

in %	Anteile am Grundkapital
Allianz AG	4,6
Münchener Rück- versicherungsgesellschaft AG	13,2

ABSPALTUNG DES KOMMERZIELLEN IMMOBILIENFINANZIERUNGSGESCHÄFTS FÜR HERBST 2003 GEPLANT

Die HVB Group vereinigt zurzeit zwei unterschiedliche Geschäftsmodelle mit jeweils spezifischen Anforderungen: einerseits das europäische Privat- und Firmenkundengeschäft und andererseits die kommerzielle Immobilienfinanzierung. Auf Grund der Heterogenität dieser Struktur haben wir uns entschlossen, die kommerzielle Immobilienfinanzierung in einen eigenständigen, unabhängigen Konzern – die Hypo Real Estate Group – abzuspalten. Die Hauptversammlung wird am 14. Mai 2003 über die Trennung entscheiden.

Die aktientechnische Durchführung dieses Schrittes ist für Herbst 2003 geplant. Dabei erhält jeder Aktionär der HVB Group zusätzlich zu jeder HVB-Aktie anteilig Aktien der neuen Hypo Real Estate Holding. Der Kurs der HVB-Aktie wird am Stichtag rechnerisch um genau den Betrag nachgeben, mit dem die entsprechenden Hypo Real Estate Holding-Aktien bewertet werden. Das Vermögen des Aktionärs bleibt also gleich; es verteilt sich dann nur auf zwei unterschiedliche Aktien. Diese werden sich unabhängig voneinander entwickeln. Ihr Börsenpreis wird ausschließlich vom Geschäftsverlauf des jeweiligen Unternehmens bestimmt. Der Anleger hat dabei den Vorteil, dass er sein Kapital gezielt – gemäß seiner individuellen Einschätzung der Ergebnisentwicklung der beiden Institute – investieren kann: mit der HVB-Aktie in die führende Privatkunden- und Firmenkunden-Bank im Herzen Europas, mit der Hypo Real Estate Holding-Aktie in das qualitativ führende Spezialinstitut in der internationalen kommerziellen Immobilienfinanzierung.

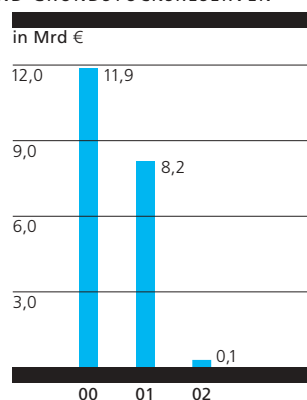
Die Summe der Marktwerte der beiden getrennten Banken sollte allein durch die präzisere Bewertungsmöglichkeit und die höhere Transparenz mittelfristig über der theoretischen Bewertung eines gemeinsamen Konzerns liegen. Hinzu kommen die Effizienzvorteile, die aus der Konzentration auf das jeweilige Kerngeschäft und der damit verbundenen Reduktion der Komplexität erwachsen. Die wirtschaftliche Logik haben wir im Sonderkapitel zur Transformation der HVB Group in diesem Geschäftsbericht eingehend erläutert.

VERZICHT AUF DIVIDENDENZAHLUNG ZUR SCHONUNG DER KAPITALBASIS

Auf Grund der unbefriedigenden Ergebnissituation wird von einer Dividendenausschüttung für das Jahr 2002 Abstand genommen. Wir sind bestrebt, unsere Aktionäre angemessen am Erfolg der HVB Group zu beteiligen. Von unserem Grundsatz einer kontinuierlichen Dividendenpolitik rücken wir deshalb nicht ab. Um die dafür notwendigen Voraussetzungen zu schaffen, gilt es, unsere Kapitalausstattung – die Basis für unsere operative Handlungsfähigkeit – zu stärken. Ziel ist, die Kernkapitalquote von 5,6% zum Jahresende 2002 auf bis zu 7% zum Ende 2003 zu erhöhen. Die dazu eingeleiteten Schritte haben wir ebenfalls im Sonderkapitel des Geschäftsberichts zur Transformation der HVB Group detailliert beschrieben. Eine Dividendenzahlung würde zum direkten Abfluss von Eigenkapital führen und so die Zielerreichung erschweren.

Alle Nachrangverbindlichkeiten – also Genussscheinkapital und Hybridkapital – werden selbstverständlich wie gewohnt im vollen Umfang bedient.

ENTWICKLUNG DER KURSWERT-
UND GRUNDSTÜCKRESERVEN



DIREKTE KOMMUNIKATION MIT WELTWEITEN INVESTOREN IM FOKUS

Unsere zielgerichtete Kommunikationspolitik mit dem Kapitalmarkt haben wir im Berichtsjahr fortgeführt. Auch in wirtschaftlich herausfordernder Zeit ist es unser Anspruch, als Brücke zwischen Unternehmen und Kapitalmarkt einen zweiseitigen Informationsfluss zu gewährleisten. Damit schaffen wir die Voraussetzung für eine adäquate Berücksichtigung der Wünsche und Vorgaben unserer Aktionäre in den strategischen Planungsprozessen der HVB Group.

Im vergangenen Geschäftsjahr haben wir uns deshalb insbesondere auf die direkte Kommunikation mit den größten weltweiten Investoren konzentriert. Hierzu haben wir erstmals einen Investoren- und Analystentag veranstaltet, auf dem jeder Konzernvorstand seinen jeweiligen Verantwortungsbereich präsentierte und sich direkt den Fragen der zahlreich vertretenen Kapitalmarktakteure stellte.

Neben unseren regelmäßig stattfindenden Telefon- und Investorenkonferenzen, Analystenmeetings, Roadshows im In- und Ausland sowie den zahlreichen Gruppen- und Einzelgesprächen haben wir den jährlichen Investoren- und Analystentag als festen Bestandteil in unser Programm aufgenommen.

Bei unserer Kapitalmarktkommunikation im abgelaufenen Geschäftsjahr setzten wir verschiedene Schwerpunkte: Wir stellten die neue Organisations- und Führungsstruktur und die Effizienzsteigerungsmaßnahmen im Zuge des Innenausbaus der HVB Group vor. Ferner präsentierten wir das Transformationsprogramm inklusive der geplanten Abspaltung der kommerziellen Immobilienfinanzierungsaktivitäten in einen eigenständigen Konzern.

Unsere kostenlose Aktionärs-Hotline 00800 378 000 00 wurde auch im vergangenen Jahr wieder rege genutzt. Besonders Privataktionäre schätzen diese Möglichkeit

www.hvbgroup.com/ir

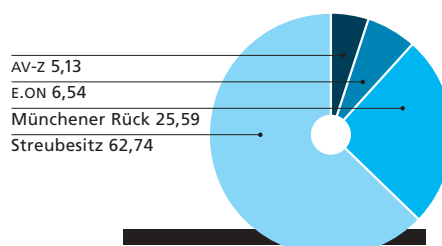
der direkten Kontaktaufnahme mit den verantwortlichen Investor-Relations-

Managern. Wir haben unseren Investor-Relations-Internetauftritt erweitert und noch übersichtlicher gestaltet, um besonders diese Zielgruppe noch effektiver mit Informationen versorgen zu können. Der neue Auftritt ging zum 1. Januar 2003 online.

Die Kapitalmarktkommunikation der HVB Group stieß auch in diesen schwierigen Börsenzeiten auf gute Resonanz bei den Finanzmarktteilnehmern. Bei der renommierten Umfrage der Nachrichtenagentur Reuters unter internationalen Investoren und Analysten kam das HVB Group-Investor-Relations-Team unter die Top 5 aller kontinentaleuropäischen Banken.

AKTIONÄRSSTRUKTUR DER HVB GROUP

Anteil am Grundkapital in %





Die Transformation der HVB Group

- **Bank im Herzen Europas – der Fokus unseres Geschäftsmodells.**
- **Neue Führungsstruktur: Redimensionierung der Geschäftsaktivitäten und stärkere Integration aller Konzerneinheiten.**
- **Abspaltung des kommerziellen Immobilienfinanzierungsgeschäfts in die unabhängige Hypo Real Estate Group.**
- **Abbau von Risikoaktiva mit umfassendem Maßnahmenbündel: Verbesserung von Ertragskraft und Kapitalbasis.**
- **Kurz- und mittelfristige Ziele: Shareholder Value im Blickfeld.**

TRANSFORMATIONSPROGRAMM 2003: KOMPETENZPROFIL SCHÄRFEN UND WERTSCHAFFUNG VERBESSERN

HVB GROUP:

DIE BANK IM HERZEN EUROPAS

Die HVB Group ist heute mit 8,5 Millionen Kunden die führende Bank im Herzen Europas. Sie verfügt über eine der größten und regional am stärksten diversifizierten Vertriebsplattformen unter allen europäischen Großbanken. Die HVB Group ist die zweitgrößte Bank Deutschlands, klare Nummer 1 in Österreich und die führende Bank in den Wachstumsmärkten Zentral- und Osteuropas (CEE). Nach zehn Jahren externen Wachstums, als treibende Kraft der inländischen und grenzüberschreitenden Konsolidierung, haben wir die HVB Group als europäischen Finanzdienstleister erfolgreich positioniert. Die HVB Group tritt jetzt in eine Phase ein, in der die Steigerung der Profitabilität des Konzerns oberste Priorität genießt und wir unser Kompetenzprofil im Wettbewerb weiter schärfen.

STRATEGISCHE ZIELE DER TRANSFORMATION: WERTSCHÖPFUNGS- UND KAPITALKRAFT

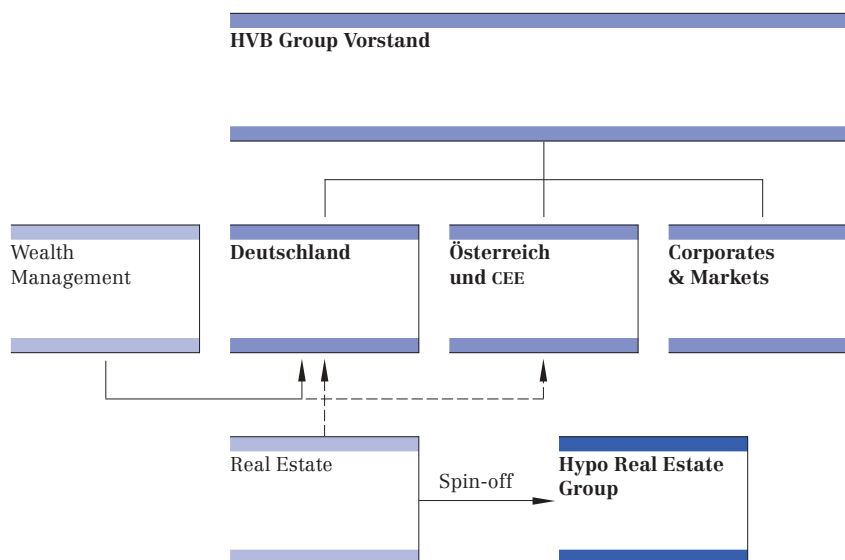
Die HVB Group nimmt die Herausforderungen der schwachen Märkte und der unbefriedigenden Ergebnissituation entschlossen an.

Mit dem Transformationsprogramm richten wir die HVB Group als Bank im Herzen Europas allein auf das Bankgeschäft mit europäischen Privat- und Firmenkunden aus. Kompetenzen bei strukturierten Finanzierungen und im fokussierten Kapitalmarktgeschäft ergänzen unser Leistungsprofil. Wir werden alle Aktivitäten auf diesen Geschäftsauftrag redimensionieren und die Konzerneinheiten stärker integrieren. Eine neue Führungsstruktur stärkt den europäischen Geschäftsfokus und unterstützt die wertorientierte Reallokation der Ressourcen. Unsere obersten Ziele sind die Stärkung der operativen Wertschöpfungskraft und das Wiederherstellen einer starken Kapitalbasis mit einer Kernkapitalquote von bis zu 7% zum Ende des Jahres 2003.

NEUE KONZERNFÜHRUNG: AUSRICHTUNG AUF EUROPA...

Mit Wirkung zum 1. Januar 2003 hat die HVB Group eine neue Führungsstruktur verabschiedet. Die HVB Group gliedert sich demnach in die drei Geschäftsfelder Deutschland, Österreich & Zentral- und Osteuropa sowie Corporates & Markets. In Deutschland konzentriert sich die HVB Group darauf, die Effizienz weiter zu steigern und alle Möglichkeiten zur Verbesserung des operativen Ergebnisses auszuschöpfen. In Österreich hat der qualitative Ausbau unserer führenden Marktposition Priorität; in den Märkten Zentral- und Osteuropas wollen wir weiterhin profitabel wachsen und unsere schon heute

NEUE FÜHRUNGSSTRUKTUR DER HVB GROUP



hohe Marktdurchdringung ausbauen. Die globalen Geschäftsaktivitäten werden auf diesen Geschäftsauftrag ausgerichtet. Das Geschäftsfeld Wealth Management haben wir integriert. Die Asset-Management-Gruppe Activest sowie das Private Banking werden dem Geschäftsfeld Deutschland zugeordnet und auf diese Weise mit dem originären Kundenprozess direkt verzahnt. Das Geschäftsfeld Real Estate beabsichtigen wir, wie unten beschrieben, in wesentlichen Teilen abzuspalten. Wir werden es daher nicht mehr als Konzerngeschäftsfeld führen.

...MIT STÄRKERER INTEGRATION DER KONZERNUNTERNEHMEN

Eine weitere wesentliche Änderung betrifft die Einrichtung der Funktion des zentralen Chief Operating Officer (COO) im Vorstand der HVB Group. Mit dieser neuen Funktion zur Steuerung der Konzernressourcen sollen die vorhandenen Potenziale insbesondere zwischen den regionalen Geschäftsfeldern Deutschland und Österreich und CEE besser ausgeschöpft und weitere Synergien im Konzern gehoben werden. Zusätzlich zu den Maßnahmen zur Senkung des Verwaltungsaufwands im operativen Geschäft sehen wir in der stärkeren Integration aller Einheiten der HVB Group eine zentrale Voraussetzung struktureller Kostenoptimierung: Wir werden alle Einheiten des Konzerns bei Back-Office-Tätigkeiten, Prozessen und im Bereich der IT enger zusammenführen, um die Komplexität im Konzern zu reduzieren und die Effizienz der Infrastruktur zu erhöhen. Möglichkeiten des Outsourcing von Abwicklungstätigkeiten und Produktionsstrukturen werden wir konsequent prüfen. Insgesamt wollen wir die Konzernorganisation durch eine stärker funktionale Ausrichtung der Geschäftsfelder und Tochtergesellschaften auf den Vertrieb erheblich straffen.

MEILENSTEIN DER TRANSFORMATION: ABSPALTUNG DER KOMMERZIELLEN IMMOBILIENFINANZIERUNG

Die HVB Group verband bislang mit dem Privat- und Unternehmenskundengeschäft einerseits und der kommerziellen Immobilienfinanzierung andererseits zwei völlig unterschiedliche Geschäftsmodelle. Nun wollen wir diese heterogenen Modelle eindeutig differenzieren. Um die Transformation mit Blick auf die strategische Redimensionierung der HVB Group und den Abbau von Risikoaktiva zu beschleunigen planen wir, das kommerzielle Immobilienfinanzierungsgeschäft abzuspalten. Damit setzen wir den ersten wichtigen Meilenstein des Transformationsprogramms.

Die HVB Group wird ihre deutschen Hypothekenbanktöchter abgeben und sich auch von ihren internationalen Immobilienfinanzierungsaktivitäten trennen, indem sie diese in die neue Hypo Real Estate Group überträgt. Das kommerzielle inländische Immobilienkreditportfolio der HVB AG wird innerhalb des Geschäftsfelds Deutschland weitergeführt und in den nächsten Jahren abgebaut. Die Baufinanzierung mit Privatkunden im Geschäftsfeld Deutschland bleibt selbstverständlich ein Ankerprodukt im Privatkundengeschäft der HVB Group. Mit diesem Schritt der vollständigen Aufgabe unseres historischen Geschäftsschwerpunkts unterstreicht die HVB Group ihre Bereitschaft zu konsequenten Strukturmaßnahmen im Interesse unserer Aktionäre.

**HYPO REAL ESTATE GROUP
ALS EIGENSTÄNDIGER REAL-ESTATE-KONZERN
MIT STARKER MARKTPPOSITION...**

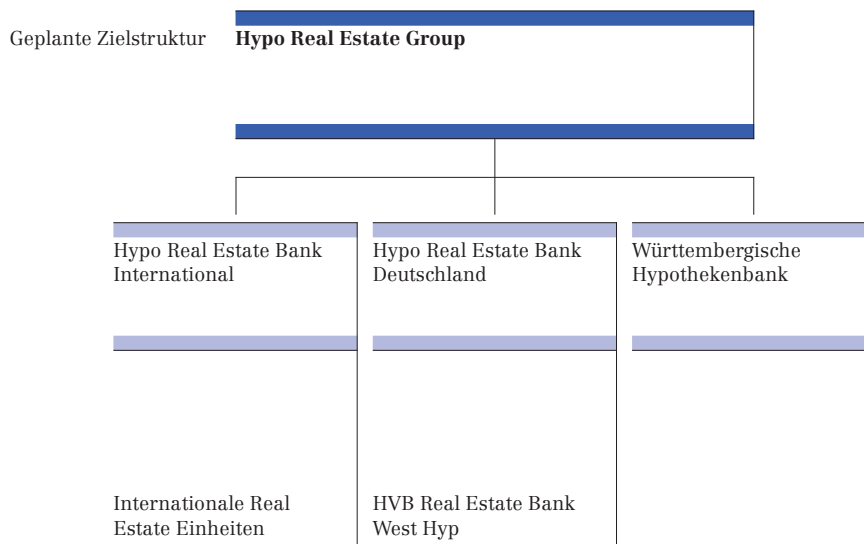
Die Hypo Real Estate Group wird nach der Abspaltung von der HVB Group einen eigenständigen Konzern mit eigener Börsennotierung darstellen. Die HVB Group wird an der Hypo Real Estate Group keine Beteiligung halten. Wir versprechen uns von der Abspaltung einen langfristig höheren Mehrwert für unsere Aktionäre. Mit Risikoaktiva von 57 Mrd € wird die Hypo Real Estate Group zweitgrößter Finanzierer gewerblicher Immobilienkunden in Deutschland und als solcher eines der größten Institute in Europa sein.

Nachdem die HVB Group ihre internationalen Immobilienfinanzierungsaktivitäten in den vergangenen Jahren kontinuierlich ausgebaut und zu einem profitablen Geschäftsmodell entwickelt hat, wird die Hypo Real Estate Group sich auf dieser Grundlage als Spezialinstitut in der internationalen kommerziellen Immobilienfinanzierung positionieren. Sie wird die im internationalen Geschäft aufgebaute Expertise, Innovationskraft und Flexibilität auf den neuen Konzern übertragen und ihre selektive Expansionsstrategie in attraktiven internationalen Märkten weiterverfolgen. Um die Profitabilität auch des Inlandsgeschäfts in den kommenden Jahren deutlich zu erhöhen, wird sie ihren im Auslandsgeschäft etablierten Geschäftsansatz, der auf strikt risikoadjustiertem Pricing beruht, in allen Einheiten des Konzerns konsequent implementieren. Das Volumen der Portfolios in der kommerziellen Immobilienfinanzierung in Deutschland wird die Hypo Real Estate Group zu Gunsten eines weiter erhöhten Anteils des Auslandsgeschäfts deutlich reduzieren.

**...UND EINER DEN UNTERSCHIEDLICHEN
GESCHÄFTSMODELLEN ENTSPRECHENDEN
STRUKTUR**

An der Spitze des Konzerns wird eine börsennotierte Finanzholding stehen, die Beteiligungen an drei operativen Bankeinheiten halten wird: Die Hypo Real Estate Bank International wird die ausländischen Real-Estate-Einheiten umfassen. Die Württembergische Hypothekbank wird ihr Geschäft mit der Hypo Real Estate Bank International eng vernetzen; die neu formierte Hypo Real Estate Bank Deutschland wird aus der heutigen HVB Real Estate Bank und der Westfälischen Hypothekbank bestehen. Für dieses rein auf den Inlandsmarkt ausgerichtete Institut wird die HVB Group eine begrenzte Verpflichtung für Kreditrisiken übernehmen. Alle drei Institute werden solide mit Eigenkapital ausgestattet. Damit weisen sie Kapitalquoten aus, die dem jeweiligen Geschäftsmodell angemessen sind. Die Struktur der Hypo Real Estate Group basiert auf klar voneinander getrennten Erfolgsrechnungen der Einheiten und garantiert damit eine hohe Transparenz der Wertschöpfungsprozesse. Wir werden die Abspaltung der Hypo Real Estate Group unseren Aktionären auf der Hauptversammlung der HVB Group am 14. Mai dieses Jahres zur Genehmigung vorlegen.

REAL ESTATE SPIN-OFF



ABBAU VON RISIKOAKTIVA: MASSNAHMENPAKET ZUR VERBESSERUNG VON ERTRAGSKRAFT UND KAPITALBASIS

Um die Geschäftsschwerpunkte der HVB Group stärker zu akzentuieren und gleichzeitig die Konjunkturanfälligkeit des Kreditportfolios der Gruppe zu reduzieren, hat der Vorstand beschlossen, die Risikoaktiva des Konzerns um rund 100 Mrd € bzw. ein Drittel zu senken. Allein rund 57 Mrd € entfallen auf die beschriebene Abspaltung der kommerziellen Immobilienfinanzierung. Weitere rund 40 Mrd € beziehen sich auf ein umfangreiches Maßnahmenbündel. Hierzu wird sich die HVB Group von solchen Beteiligungen und Aktivitäten trennen, die keinen strategischen oder operativen Mehrwert innerhalb der einzelnen Geschäftsfelder generieren. Die Veräußerungen zahlreicher Beteiligungen – wie zum Beispiel einen Teil unseres Allianz-Pakets oder unsere Tochter Banco BBA in Brasilien – im vergangenen Jahr sowie zu Jahresbeginn 2003 markieren erste Meilensteine. Wir erwarten, diesen Prozess im laufenden Jahr noch beschleunigen zu können um so deutliche Adjustierungen unserer Konzernstruktur vorzunehmen.

Zusätzlich zu Beteiligungsverkäufen werden wir ganze Kreditportfolios veräußern. Hierzu werden wir unter anderem unsere außereuropäischen Aktivitäten re-dimensionieren, das in der HVB Group verbleibende kommerzielle Immobilienfinanzierungsportfolio abbauen und unser Immobiliengeschäft in den USA abgeben. Auch werden wir in zunehmendem Umfang Risiken in Form von Securitization in den Kapitalmarkt transferieren. Das Risikoprofil der HVB Group wird sich deutlich verbessern. Dieses Maßnahmenbündel werden wir im Jahresverlauf mit dem Ziel umsetzen, die Integration unseres europäischen Vertriebsnetzes voranzubringen sowie unsere Ertragskraft und Kapitalbasis schneller zu verbessern. Gleichzeitig werden wir das jährliche Refinanzierungsvolumen am Kapitalmarkt um rund 50% auf etwa 20 Mrd € zurückführen können.

FORCIERTE KOSTENKONTROLLE IM OPERATIVEN GESCHÄFT

Auch in diesem Geschäftsjahr werden wir die Maßnahmen zur Kostensenkung im operativen Geschäft weiter vorantreiben. Nachdem wir 2002 den Verwaltungsaufwand um über 8% – mehr als ursprünglich geplant – senkten, werden wir unsere Kostenziele schneller und im größeren Ausmaß erreichen. Wir erwarten, den Verwaltungsaufwand bereits 2003 auf deutlich unter 7 Mrd € drücken zu können. Eine weitere Anpassung der Personalkapazitäten über den geplanten Abbau von 9100 Stellen hinaus ist dabei unvermeidbar. Die Vertriebseinheiten werden wir hiervon jedoch ausnehmen. Die HVB Group unterstützt das Transformationsprogramm mit einer Restrukturierungsrückstellung; diese ist bereits im Jahresabschluss 2002 berücksichtigt.

KLARE VORTEILE FÜR UNSERE AKTIONÄRE: SHAREHOLDER VALUE IM BLICKFELD

Mit ihrem Transformationsprogramm fokussiert sich die HVB Group als Bank im Herzen Europas auf das Bankgeschäft mit europäischen Privat- und Firmenkunden. Hierzu nutzt sie alle Möglichkeiten, um die Effizienz zu steigern und organisch zu wachsen. Wir re-dimensionieren den Konzern mit einer klar auf den Geschäftsauftrag ausgerichteten Führungsstruktur und werden alle Konzernunternehmen stärker integrieren, um zusätzliche Synergien zu realisieren. Ein umfassendes Maßnahmenbündel wird die Ertragskraft verbessern und die Kapitalbasis stärken. Die zur Unterstützung der Transformation erforderlichen finanziellen Grundlagen sind dabei klar definiert.

Unsere finanziellen Ziele für das laufende Jahr betreffen neben einem deutlichen Rückgang der Risikovorsorge zunächst weitere Effizienzsteigerungen. Die HVB Group setzt jedoch nicht ausschließlich auf Kostensenkung. Nachhaltig die Ertragskraft im Kundengeschäft zu stärken und sie auf ein Niveau zu heben, das unserer starken europäischen Marktposition entspricht – darin sehen wir den entscheidenden Faktor. Im Jahr 2003 wollen wir auf dieser Grundlage unsere operativen Ergebnisse nachhaltig verbessern. Gleichzeitig wird die HVB Group ihre Kapitalbasis mit dem Ziel einer Kernkapitalquote von bis zu 7% per Ende 2003 stärken. Durch eine kontinuierlich verbesserte Profitabilität wollen wir mittelfristig wieder unsere Kapitalkosten erreichen, diese sukzessive übertreffen und unseren Investoren damit eine attraktive Anlagealternative bieten.

GESCHÄFTSFELDER



Gesamtwirtschaftliche Entwicklung

Im vergangenen Jahr blieb die erhoffte konjunkturelle Erholung aus. Noch bis zur Jahresmitte deuteten die Stimmungsbarometer auf eine Wachstumsbelebung hin. Die erneut negative Entwicklung an den Aktienmärkten und anhaltende strukturelle Defizite verhinderten jedoch eine durchgreifende Aufwärtsbewegung. In den USA gingen zwar weiterhin positive Impulse vom privaten Verbrauch aus; die rückläufige Investitionsnachfrage der Unternehmen aber belastete ebenso wie nachlassende fiskalpolitische Stimuli. Die nach wie vor schwache Binnennachfrage und die unbewältigten Strukturdefizite im Finanzsektor ließen die japanische Wirtschaft im Vorjahresvergleich schrumpfen. Robuste Zuwächse des Bruttoinlandsprodukts (BIP) weisen lediglich die Länder des »Emerging Asia« aus.

Mit 0,8% Wachstum blieb auch die europäische Wirtschaft deutlich unter ihrem langfristigen Trend. Temporär bestand die Gefahr einer Rezession, vor allem in Deutschland.

- Die deutsche Wirtschaft wuchs mit 0,2% im Jahr 2002 (2001: 0,6%) zum zehnten Mal in Folge langsamer als der Durchschnitt in der Eurozone.
- Die Inflationsrate betrug im Jahresdurchschnitt 1,4%, nach 2,0% im Vorjahr.
- Die Zahl der Arbeitslosen stieg weiter an und lag Ende 2002 um rund 200 000 über dem Niveau von Ende 2001.
- Der Leistungsbilanzüberschuss weitete sich auf 2,5% des BIP aus (2001: 0,1%).
- Das Defizit der öffentlichen Haushalte erhöhte sich von 2,8% des BIP im Vorjahr auf 3,6%.

Auch in Österreich blieb das BIP-Wachstum 2002 deutlich hinter dem langjährigen Durchschnitt zurück (0,9%; 2001: 1,0%). Die Inflationsrate verminderte sich dort auf 1,7% (2001: 2,7%).

Die Länder Zentral- und Osteuropas zeigten sich hingegen dank starker Binnennachfrage auch im vergangenen Jahr sehr robust. Eine Ausnahme bildete Polen, dessen BIP-Zuwachs mit 1,2% (2001: 1,0%) unter dem Durchschnitt dieser Region blieb.

Ausblick

GESAMTWIRTSCHAFTLICHER AUSBLICK FÜR 2003

Die Weltwirtschaft befindet sich in einer Phase anhaltend schwachen Wachstums. Strukturelle Defizite behindern weiterhin eine durchgreifende Erholung. Auch eine Lösung des Irak-Konflikts wird die Wachstumsperspektiven nicht nachhaltig verbessern.

www.hvb.de/research

Da die prosperierenden Regionen Zentral- und Osteuropa sowie »Emerging

Asia« als globale Wachstumslokomotiven noch keine ausreichend hohe Bedeutung erlangt haben, wird eine konjunkturelle Belebung abermals von den USA abhängen. Dort stützen ansteigende Militär- und Sicherheitsausgaben das Wachstum ebenso wie das für die zweite Jahreshälfte angekündigte Steuersenkungspaket mit einem erwarteten Zuwachs des Bruttoinlandsprodukts in den USA von gut 2% in diesem Jahr.

Mit einem Wachstum von nur 1¹/₄% wird das Euroland vermutlich auch in diesem Jahr zu den Regionen zählen, die im internationalen Vergleich am schwächsten abschneiden. Besonders schwierig ist die Lage in Deutschland. Der Zwang zur Haushaltskonsolidierung nach der Einleitung des Defizitverfahrens des Europäischen Stabilitätspakts, die steigenden Arbeitslosen- und Insolvenzzahlen sowie die Notwendigkeit, die sozialen Sicherungssysteme tragfähig umzubauen, lasten auf der Stimmung von Unternehmern und Verbrauchern. Die mäßige Wachstumsbelebung – wir gehen von einem Anstieg um 1% aus – wird primär vom Export getragen. Auch für Österreich erwarten wir angesichts des schwachen globalen Umfelds nur ein Wachstum von 1¹/₂%. In Zentral- und Osteuropa hält sich die Wachstumsdynamik bei rund 3¹/₂%.

Die schwache Ertragslage der Firmen und die Bereinigung von Überkapazitäten einzelner Branchen sprechen für einen weiteren Anstieg der Unternehmensinsolvenzen. Für die Kapitalmärkte und das europäische Bankgeschäft wird 2003 voraussichtlich abermals ein schwieriges Jahr werden. Zwar sprechen weiterhin gedämpfte Wachstumsaussichten und die verhaltene Inflationsentwicklung für annähernd stabile kurzfristige Zinsen. Bei langen Laufzeiten sowie infolge anhaltender Unsicherheit an den Aktienmärkten ist aber weiterhin mit erheblicher Volatilität zu rechnen.

ECKDATEN FÜR DIE PLANUNG DER HVB GROUP

- Unsere Planung beruht auf konservativen Prämissen:
- Wachstum des Bruttoinlandsprodukts in Deutschland von 1%; keine durchgreifende Erholung, aber Stabilisierung der Weltwirtschaft;
 - Anhaltend niedrige Inflation (1½%);
 - Langfristige Zinsen in einer Bandbreite zwischen 3¾% und 4½%;
 - Fortsetzung der staatlichen Förderung der privaten Altersvorsorge (»Riester-Rente«);
 - Beginn eines Umbaus der sozialen Sicherungssysteme.

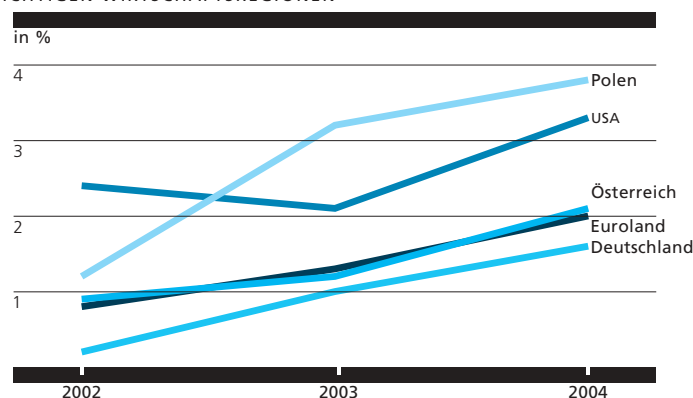
ERGEBNISTRENDS FÜR DIE HVB GROUP

- Auf Basis dieser Annahmen erwarten wir folgende Ergebnistrends:
- Insgesamt gehen wir für 2003 von einem nachhaltig verbesserten Ergebnis aus. Dabei erwarten wir konjunkturbedingt keine durchgreifende Verbesserung der Erträge, dafür aber einen erneut deutlichen Rückgang der Verwaltungsaufwendungen und eine spürbar niedrigere Risikovorsorge.
 - Auf der Ertragsseite rechnen wir angesichts der geplanten deutlichen Verringerung der Risikoaktiva und der ungünstigen gesamtwirtschaftlichen Perspektiven mit belastenden Effekten auf den Zinsüberschuss. Dabei gehen wir aber von weiterhin steigenden Aktivmargen aus. Der Provisionsüberschuss sollte sich – gegenüber dem niedrigen Vorjahresniveau – wieder erhöhen.

Dabei setzen wir eine Erholungstendenz im Wertpapiergeschäft im Jahresverlauf voraus. Im Handel erwarten wir – wie schon 2002 – ein gutes Ergebnis. Wir gehen davon aus, dass sich unsere ausgewogene regionale Diversifikation in Europa und unsere starke Marktstellung in Österreich sowie in Zentral- und Osteuropa vorteilhaft auf die Ertragsentwicklung auswirken. Dadurch wird der Anteil der außerhalb Deutschlands generierten Erträge weiter zunehmen.

- Wir haben ein Transformationsprogramm eingeleitet, werden die Kosten weiter optimieren und sämtliche Konzerneinheiten stärker integrieren, um zusätzliche Synergien zu realisieren. Deshalb werden wir – auf Basis der alten Konzernstruktur – beim Verwaltungsaufwand am Jahresende 2003 deutlich unter 7 Mrd € liegen.
- Bei der Risikovorsorge zeichnet sich ein Trend zur Entspannung ab. Nach der zyklischen Kulmination der Kreditrisiken und den Bereinigungsmaßnahmen in unseren Portfolios im Vorjahr haben wir eine wesentliche Voraussetzung zur schrittweisen Rückkehr zu normalisierten Zuführungsquoten geschaffen. Für 2003 erwarten wir einen spürbar geringeren, aber dennoch überdurchschnittlichen Vorsorgebedarf.
- Auch durch den Abbau von Risikoaktiva wollen wir unsere Kernkapitalquote auf bis zu 7% noch in diesem Jahr erhöhen.
- Ab 2004 rechnen wir mit einer Eigenkapitalrentabilität wieder auf der Höhe unserer Kapitalkosten und darüber. Mittelfristig wollen wir eine Eigenkapitalrentabilität von über 10% nach Steuern und eine Cost-Income-Ratio von 60% erzielen.

WACHSTUMSRATEN IN WICHTIGEN WIRTSCHAFTSREGIONEN



Ergebnisübersicht

Die HVB Group legt die Segmentergebnisse mit diesem Bericht bereits auf der Grundlage ihrer neuen Konzern- und Führungsstruktur vor. Danach gliedert sich die HVB Group in die drei Geschäftsfelder Deutschland, Österreich & Zentral- und Osteuropa sowie Corporates & Markets. Das Sonderkapitel »Die Transformation der HVB Group« enthält hierzu weiterführende Erläuterungen.

Das kommerzielle Immobiliengeschäft, das bislang im Geschäftsfeld Real Estate zusammengefasst war, planen wir in wesentlichen Teilen abzuspalten. Daher werden wir dieses Geschäftsfeld auflösen. Das bestehende Inlandsportfolio der HVB AG in der gewerblichen Immobilienfinanzierung wird künftig im Geschäftsfeld Deutschland abgebildet und in den nächsten Jahren redimensioniert. Die Baufinanzierung mit Privatkunden bleibt Kerngeschäft der HVB Group.

Das Geschäftsfeld Wealth Management haben wir im Wesentlichen in das Geschäftsfeld Deutschland übertragen, um unsere Aktivitäten im Asset Management und Private Banking in den originären Kundenprozess stärker einzubinden. Die Activest sowie wesentliche Einheiten im Geschäft mit vermögenden Privatkunden wurden damit dem Geschäftsfeld Deutschland zugeordnet. Die Aktivitäten mit Bezug zum österreichischen Markt werden aus dem Geschäftsfeld Österreich & Zentral- und Osteuropa heraus wahrgenommen.

Die Geschäftsfeldrechnung erfüllt nicht nur eine Dokumentationsfunktion, sondern ist auch Grundlage für die strategische Steuerung des Konzerns. Die einzelnen Geschäftsfeldplanungen werden gemäß der vom Konzernvorstand verabschiedeten Ressourcenallokation verdichtet. Dies gilt insbesondere für die Eigenkapitalbindung und für die Budgets bei den Verwaltungsaufwendungen zur Gesamtkonzernplanung.

ERFOLGSRECHNUNG 2002

in Mio €	Deutschland	Österreich und CEE	Corporates & Markets	Workout Immobilien	Sonstige/ Konsoli- dierung	HVB Group neu	Hypo Real Estate Group	Konsoli- dierung	HVB Group
Zinsüberschuss	2 954	1 968	1 382	-10	- 358	5 936	736	- 23	6 649
Kreditrisikovorsorge	1 853	511	919	—	9	3 292	505	—	3 797
Provisionsüberschuss	1 187	1 044	418	- 2	25	2 672	12	—	2 684
Handelsergebnis	3	91	699	—	- 6	787	—	—	787
Verwaltungsaufwand	3 189	2 226	1 395	29	57	6 896	254	- 74	7 076
Saldo sonstige betriebliche Erträge/Aufwendungen	28	24	30	- 4	102	180	14	- 79	115
Betriebsergebnis	- 870	390	215	- 45	- 303	- 613	3	- 28	- 638
Finanzanlageergebnis	- 99	44	- 267	—	909	587	62	—	649
Saldo übrige Erträge/Aufwendungen ¹	- 438	- 115	- 100	- 115	- 59	- 827	- 5	—	- 832
Ergebnis vor Steuern	- 1 407	319	- 152	- 160	547	- 853	60	- 28	- 821
Kernkapitalallokation	7 211	3 601	5 644	132	749	17 337	3 182	—	20 519
Risikovorsorgebestand	5 222	3 566	2 303	1 429	150	12 670	1 510	—	14 180
Eigenkapitalrentabilität nach Steuern (bereinigt um Goodwill- abschreibungen) in %	- 15,0	8,1	- 1,6	—	—	- 2,6	0,3	—	- 2,3
Cost-Income-Ratio in % (auf der Basis der operativen Erträge)	76,4	71,2	55,2	—	—	72,0	33,3	—	69,1
Mitarbeiteranzahl	22 297	28 655	3 964	414	9 107	64 437	1 489	—	65 926

¹ Inklusive Abschreibungen auf
Geschäfts- oder Firmenwerte
und Zuführung zu Restrukturierungs-
rückstellungen.

Präsenzkarte

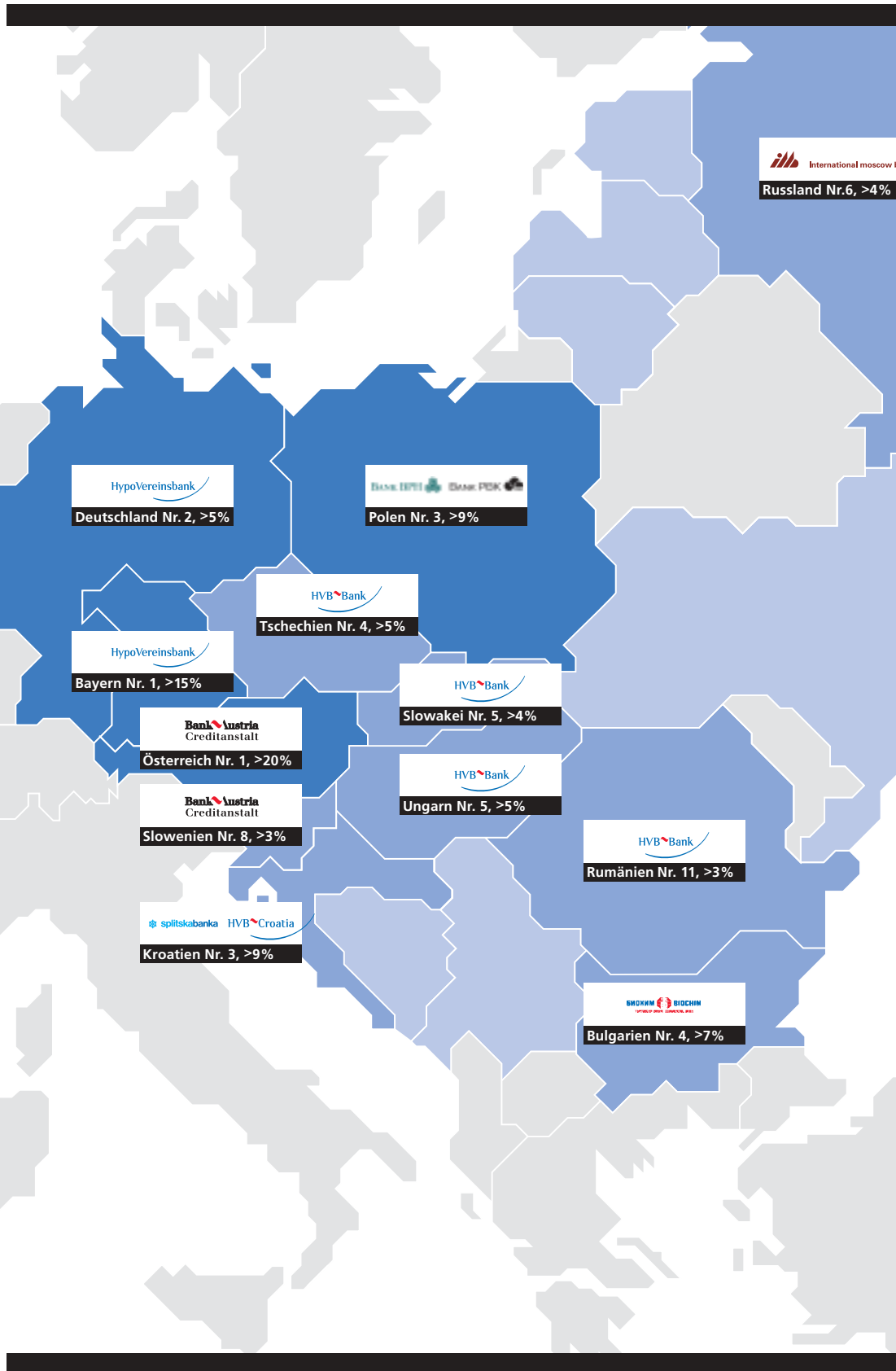
MARKTFÜHRER IM HERZEN EUROPAS

Die HVB Group gehört zu den fünf größten Banken Europas. Wir sind führend im Herzen Europas – einem Wirtschaftsraum, der Deutschland, Österreich sowie Polen und andere zentraleuropäische Länder mit mehr als 200 Millionen Einwohnern umfasst. Gemessen am Wachstum und Wohlstand ist dieser Wirtschaftsraum einer der dichtesten Märkte in der Welt.

Unsere Marktposition wird durch den europäischen Konvergenzprozess noch gestärkt. Eine besondere Rolle dabei spielt der bereits beschlossene Beitritt zur Europäischen Union von Ländern wie Polen, Tschechien, Slowakei, Ungarn und Slowenien. Außerdem sind wir mit Stützpunkten an den wichtigen Finanzmärkten der Welt präsent.



HVB GROUP – DAS FÜHRENDE VERTRIEBSNETZ FÜR FINANZDIENST- LEISTUNGEN IM HERZEN EUROPAS



Geschäftsfeld Deutschland

- **Ergebnisentwicklung im Zeichen des drastisch verschlechterten Marktumfelds:**
Unbefriedigendes operatives Geschäft und deutlich gestiegene Risikovorsorge;
Ergebnis vor Steuern – 1407 Mio €.
- **Reorganisation des Geschäftsfelds Deutschland nach Auflösung der Geschäftsfelder HVB Real Estate und HVB Wealth Management.**
- **Geschäftsmodell für Privat- und Firmenkunden am Markt positioniert:**
Ausbau der Beratungskompetenz und Prozessverbesserung steigern
Vertriebskraft und Effizienz.
- **Vertriebskooperation mit Münchener Rückversicherungs-Gruppe übertrifft
Erwartungen; Konsumentenfinanzierung mit erheblichen Zuwächsen.**
- **Private Banking und Asset Management: Bündelung der Kompetenz in der
Vermögensverwaltung; qualitativer Ausbau des Leistungsangebots.**

KONSEQUENTE KUNDEN-ORIENTIERUNG BEI UNSEREN GESCHÄFTSMODELLEN

GESCHÄFTSJAHR 2002: ENTTÄUSCHENDE ERTRAGSLAGE...

Die Segmentrechnung berücksichtigt bereits Erträge und Aufwendungen des kommerziellen Immobilien-Inlandsportfolios der HVB AG. Unter der Verantwortung des Geschäftsfelds Deutschland (GFD) wird es in den nächsten Jahren stark reduziert werden. Ebenso schlagen sich die Ergebnisse der deutschen Private-Banking- und Asset-Management-Aktivitäten in der Segmentrechnung nieder.

Infolge konjunktureller Schwäche und des Abschwungs an den Aktienmärkten steht das Ergebnis von GFD im Berichtsjahr im Zeichen ausgeprägter Ertragsbelastungen und Risikokulmination. Zwar konnten wir den Zinsüberschuss auf Vorjahresniveau stabilisieren, der Provisionsüberschuss ging jedoch auf Grund des sich weiter deutlich abschwächenden Wertpapiergeschäfts spürbar zurück.

...STABILE KOSTENENTWICKLUNG TROTZ RESTRUKTURIERUNGS-AUFWAND...

Trotz Restrukturierungsmaßnahmen, die erforderlich waren, um Effizienz und Rentabilität zu erhöhen, gingen die Verwaltungsaufwendungen von GFD zurück. Die Anpassung der Kapazitäten insbesondere im Privatkundengeschäft haben wir 2002 in wesentlichen Teilen abgeschlossen. Beim angekündigten Personalabbau liegen wir im Plan. Ebenso haben wir unser Ziel erreicht, die

Anzahl der Geschäftsstellen zu verringern. Damit verfügt GFD über eine deutlich schlankere und leistungsfähigere Infrastruktur. Für 2003 erwarten wir eine spürbare Kostentlastung.

...UND DEUTLICH GESTIEGENE RISIKOVORSORGE: ERGEBNISENTWICKLUNG UNTER DRUCK

Die Kreditrisikoversorge verdoppelte sich gegenüber dem Vorjahr. Während sich die Portfolios im Bereich der Privatkunden sowie der mittleren und größeren Firmenkunden als vergleichsweise stabil erwiesen, hat die Insolvenzwelle insbesondere kleinere Mittelstandsunternehmen erfasst. In diesem Kundensegment gehen wir auch 2003 von einer angespannten Risikosituation aus.

Ebenfalls belastend wirkte sich die Ergebnissituation der DAB Bank mit einem deutlichen Minus auf die Erfolgsrechnung von GFD aus. Auch die Vereins- und Westbank

www.dabbank.com
www.vuw.de
www.norisbank.com

verzeichnete einen spürbaren Rückgang des operativen Ergebnisses gegenüber 2001, während die norisbank infolge weiterhin guter Geschäftsentwicklung über Plan lag. Die Ergebnisse in Private Banking und Asset Management gingen infolge schwieriger Märkte und auf Grund hoher Sondereffekte im Jahr 2002 im Vergleich zum Vorjahr zurück. Insgesamt schneidet GFD unbefriedigend ab.

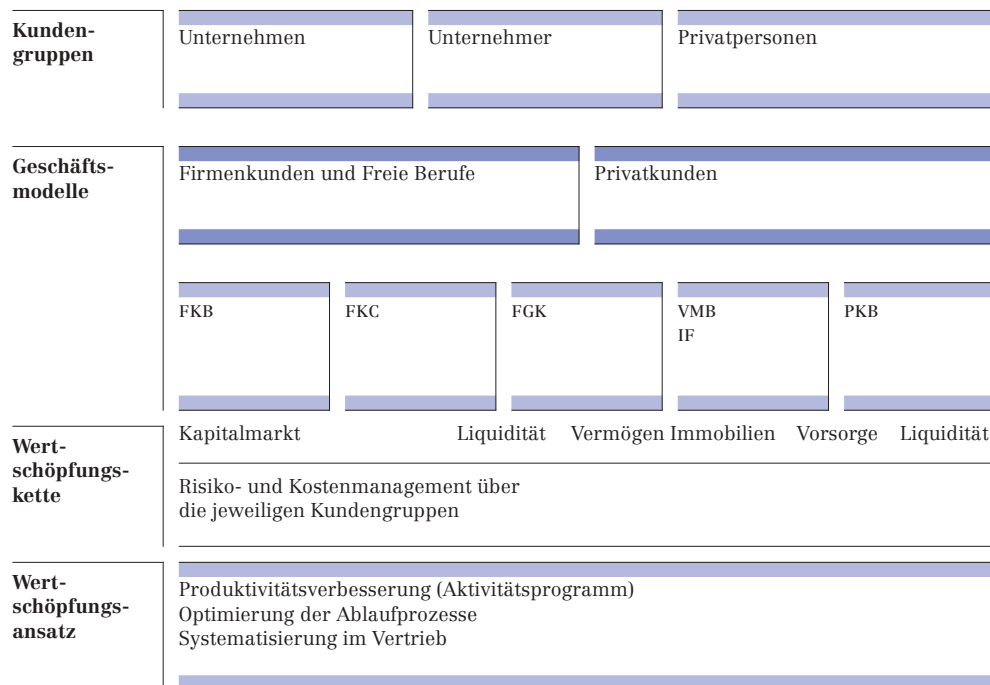
ERFOLGSRECHNUNG		
in Mio €	2002	2001
Operative Erträge	4 172	4 927
Kreditrisikoversorge	1 853	915
Verwaltungsaufwand	3 189	3 507
Betriebsergebnis	- 870	505
Ergebnis vor Steuern	- 1 407	355
Kernkapitalallokation	7 211	7 413
Eigenkapitalrentabilität nach Steuern (bereinigt um Goodwillabschreibungen) in %	- 15,0	5,5
Cost-Income-Ratio in %	76,4	71,2
Mitarbeiteranzahl	22 297	23 851

**PRIVAT- UND FIRMIENKUNDEN:
VERNETZEN DER KRÄFTE ALS GRUNDLAGE
KÜNFTIGER ERTRAGSSTEIGERUNG**

Trotz unbefriedigendem Geschäftsergebnis: Das Jahr 2002 markiert für das deutsche Privat- und Unternehmenskundengeschäft der HVB Group einen Meilenstein. Infolge der Einführung unserer neuen Führungsstruktur zum 1. Januar 2002 haben wir die Betreuung der inländischen Privat- und mittelständischen Firmenkunden in der Verantwortung des Geschäftsfelds Deutschland gebündelt. GFD ist in der HVB Group die integrierte Plattform unterschiedlicher Betreuungsansätze für Unternehmen, Unternehmer und Privatkunden entlang einer gemeinsamen Wertschöpfungskette. Die HVB Group hat damit ein durchgängiges Geschäftsmodell im Markt positioniert, mit dem wir uns den erheblich gestiegenen Herausforderungen im Wettbewerb stellen.

Als Reaktion auf die zunehmende Volatilität der Erträge werden wir die Abhängigkeit vom Wertpapiergeschäft auf ein nachhaltig generierbares Niveau verringern. Gleichzeitig wollen wir aber andere Kompetenzbereiche ausbauen, um die Ertragsbasis zu diversifizieren. Die in der deutschen Bankenbranche unterentwickelte Verkaufskultur hat gerade im derzeit schwachen Markt zu überproportionalen Ertragseinbrüchen geführt. GFD hat daher einen systematischen Verkaufsansatz zur Verbesserung der Cross-Selling-Quote mit dem Ziel ganzheitlicher Kundenbetrachtung implementiert. Trotz alternativer Vertriebswege hat sich die Filialpräsenz dabei als Erfolgsfaktor erwiesen. Schwerpunkt bei der Optimierung der Wertschöpfungsstrukturen war die Einführung von »Straight-Through-Processing«-Lösungen vom Vertrieb bis zur Abwicklung. Der Ertragserosion bei steigendem Risiko begegnen wir mit einer bonitätsabhängigen Margengestaltung. Ein branchenorientiertes Risikomanagement ist die Hauptsäule des Geschäftsmodells: Unsere Bereitschaft, Risiken zu übernehmen, ist immer ertragsabhängig.

**GEMEINSAME WERTSCHÖPFUNGSKETTE
IM PRIVAT- UND FIRMIENKUNDENGESCHÄFT**



- FKB Firmenkundenbetreuung
- FKC Firmenkundenkompetenz-Center
- FGK Firmen-, Geschäftskunden
- VMB Vermögensbetreuung
- IF Immobilienbetreuung
- PKB Privatkundenbetreuung

FINANZMANFAKTUR IM SPANNUNGSFELD ZWISCHEN STANDARDISIERUNG UND INDIVIDUALITÄT...

Kernelement unseres Geschäftsmodells bei Privatkunden ist die Systematisierung des gesamten Verkaufsprozesses nach dem Vorbild industrieller Fertigung. Aus einem erstklassigen, gestrafften Produktspektrum werden individuelle Lösungspakete konfiguriert. Dies garantiert dem Kunden über alle Vertriebskanäle hinweg einheitlich hohe Qualitätsstandards und ermöglicht gleichzeitig ein schlankes Prozessmanagement zur Steigerung der Effizienz. Dem liegt ein Paradigmenwechsel zugrunde: Ausgangspunkt ist – entgegen der traditionell aktionsgetriebenen Produktperspektive – die Ausrichtung am Bedarf des Kunden. Dieser Prozess wird von einem intelligenten Customer-Relationship-Management (CRM) unter Einbindung von Call Centern unterstützt.

...AUF DER GRUNDLAGE EINES SYSTEMATISIERTEN VERKAUFSANSATZES...

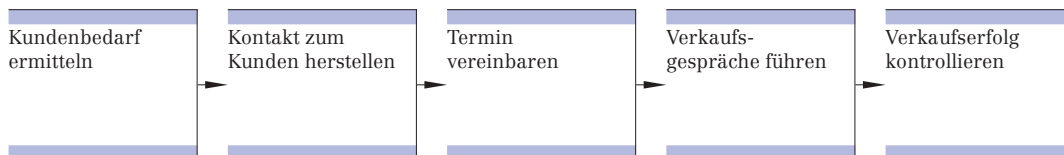
Die Bedarfsermittlung erfolgt mit Hilfe des zentralen CRM-Data-Warehouse. Die Steuerung der Kundenansprache orientiert sich dabei am Potenzial der Zielgruppen. Die Kontaktaufnahme durch den Filialmitarbeiter wird durch kundenspezifische Akquisitionshinweise aus der Datenbank unterstützt. Nach Gesprächsvereinbarung im Rahmen eines EDV-gestütz-

ten Terminmanagements verläuft das Beratungsgespräch in einem vollstrukturierten, ebenfalls systemgestützten Prozess. Am Ende steht die Kontrolle des Verkaufserfolgs anhand klar definierter Kennzahlen im Rahmen eines umfassenden Wertschöpfungscontrolling. Die Preisgestaltung orientiert sich differenziert am gewählten Vertriebskanal und am individuellen, mit Hilfe von Scoring-Verfahren bewerteten Risiko.

...MIT HOHER KUNDENAKZEPTANZ UND DEUTLICHEN ZUWÄCHSEN IM NEUGESCHÄFT

Im Branchendurchschnitt verbringen Filialmitarbeiter nur ca. 20% ihrer Arbeitszeit im Kundengespräch. Die Beanspruchung unserer Kundenberater durch administrative Aufgaben werden wir mit Hilfe des systematisierten Verkaufsansatzes mittelfristig halbieren und gleichzeitig den Anteil der Mitarbeiter in Vertriebsfunktionen bis 2004 auf 70% erhöhen. Umfragen bestätigen uns die große Akzeptanz unseres Geschäftsmodells durch spürbar gestiegene Zufriedenheitswerte bei unseren Kunden. Die im Markt wahrgenommene hohe Beratungskompetenz der HVB Group wollen wir entlang der vier Bedarfsefelder Liquidität, Vermögen, Vorsorge und Immobilien weiter festigen. Die damit steigende Kundenkontakthäufigkeit werden wir als aktive Verkaufschance nutzen. Alle vier Kompetenzbereiche weisen bereits viel versprechende Zuwächse auf; die Abschlussquote nach Beratungsgesprächen hat sich spürbar verbessert. Insgesamt konnten wir das Neugeschäft um über 10% steigern.

SYSTEMATISIERUNG DES VERKAUFSPROZESSES



LIQUIDITÄT: DYNAMISCHES WACHSTUM IN DER KONSUMENTENFINANZIERUNG

Im Vergleich zu anderen europäischen Ländern spielte der Konsumentenkredit im deutschen Bankenmarkt bislang eine untergeordnete Rolle. Die HVB Group

www.hvbsofortkredit.de

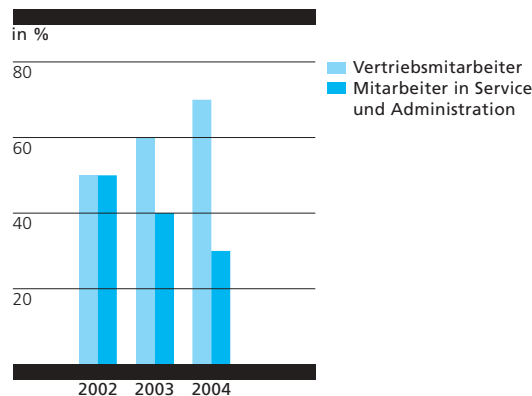
sieht hier erhebliches Marktpotenzial sowie attraktive Margen und effiziente

Kostenstrukturen bei kontrollierbaren Risiken. Das Neugeschäftsvolumen konnten wir im Berichtsjahr mit 325 Mio € gegenüber 2001 versechsfachen. Dabei haben wir 2002 die Vertriebs- und Abwicklungsprozesse des »HVB Sofortkredit« – analog zum »easyCredit« unserer Tochter norisbank – in der HVB AG implementiert, auf die bereits ein Anteil von knapp 50% am Neugeschäft in der Konsumentenfinanzierung der HVB Group entfiel. Damit erschließen wir uns nicht nur ein deutlich größeres Kundenpotenzial, sondern stoßen auch bei Nichtkunden auf sehr großes Interesse. Die profitable Konsumentenfinanzierung ist für die HVB Group ein wichtiger Baustein bei der Verbesserung der Cross-Selling-Quote. Zusätzlich zum Generieren von Girokonten bei Nichtkunden haben wir mehr als 90% der Konsumentenneukredite mit einem Versicherungsprodukt gekoppelt.

VERMÖGEN: BERATUNGS- UND PRODUKT- KOMPETENZ IM VOLATILEN MARKTUMFELD

Im Fokus der Anleger standen strukturierte Investmentvarianten mit sicherer Verzinsung und der Perspektive einer attraktiven Zusatzrendite. Die HVB 8/1 Europa-Anleihe und die HVB 13/3-Anleihe bieten die Chance auf eine überdurchschnittliche Verzinsung unter der Voraussetzung, dass sich die zugrunde liegenden europäischen Aktienindizes entsprechend entwickeln. Insgesamt konnten wir ein Volumen von knapp 800 Mio € platzieren. Mit der IKB-Anleihe haben wir ein innovatives Investment präsentiert. Das Platzierungsvolumen betrug 220 Mio €. »Hohe Chance, niedrige Steuern« war die Idee des steueroptimierten Laufzeitenfonds Activest Lux Bond 04/07. Seither haben wir mehr als 200 Mio € abgesetzt. Zudem bieten wir im Rahmen unserer Open Architecture gezielt Fondsprodukte nahezu aller namhaften Fondsgesellschaften an. Dieses Investmentfondsgeschäft verlief mit einem Nettomittelaufkommen von 973 Mio € angesichts der schwierigen Marktbedingungen erfreulich.

STEIGENDER ANTEIL
DER VERTRIEBSMITARBEITER



VORSORGE: KOOPERATION MIT MÜNCHENER RÜCK ÜBERTRIFFT ERWARTUNGEN

Zentraler Pfeiler unseres Leistungsversprechens im Bereich der Vorsorge ist unsere exklusive Vertriebskooperation mit der Münchener Rückversicherungs-Gruppe. Wir konzentrieren uns insbesondere auf den Verkauf von Kapital- und Restschuldversicherungen der Victoria sowie Fonds- und Vorsorgeprodukte der Activest. Zielmarke 2002 war ein Neugeschäftsvolumen von über 260 Mio €, was einer Steigerung um 40% gegenüber der gesamten Vorjahresvertriebsleistung entspricht. Dieses ambitionierte Ziel haben wir mit einem Produktionsvolumen von 292 Mio € deutlich übertroffen. Die erfolgreiche Zusammenarbeit mit der ERGO werden wir weiter intensivieren; dabei setzen wir auch auf den Einsatz des »HVB Vorsorge Konzept« zur strukturierten Beratung. Wir gehen für die kommenden Jahre von weiterhin zweistelligen Zuwachsraten im Lebensversicherungsgeschäft aus.

IMMOBILIEN: ERFREULICHE GESCHÄFTSENTWICKLUNG DES KERNPRODUKTS

In einer breit angelegten Marktumfrage nannten rund 50% der befragten Baufinanzierungskunden die HVB Group als führendes Institut bei Beratungskompetenz und Konditionen. Wir bieten unseren Kunden in der privaten Baufinanzierung ein individuelles »HVB Immo-ComfortPaket« an. Gegen den Markttrend und trotz restriktiver Kreditpolitik konnten wir unsere Ziele in vollem Umfang erreichen. Die durchschnittliche Neugeschäftsmarge hat sich dabei leicht erhöht. Die Produktinnovation »HVB ImmobilienRente« haben wir zur Marktreife entwickelt; Senioren können aus ihrer eigen-genutzten Wohnimmobilie ein Zusatzeinkommen generieren. In der privaten Baufinanzierung sieht die HVB Group – nach der Abspaltung der kommerziellen Immobilienaktivitäten – auch weiterhin ein Ankerprodukt des Privatkundengeschäfts, einerseits zum Ausbau der Kundenbeziehung als Hauptgeschäftsverbindung und andererseits zur Verbesserung des Cross-Sellings.

BRANCHENUMFELD

- Weiter verstärkte Zurückhaltung der Privatkunden im Wertpapiergeschäft erfordert überzeugende Initiativen der Banken zur Diversifizierung der Ertragsquellen.
- Anhaltende Notwendigkeit zur Redimensionierung von Personalkapazitäten zur Optimierung der Kostenstrukturen.
- Defizitäres Privatkundengeschäft deutscher Banken erfordert erhöhte Kundenorientierung und effiziente Vertriebskonzepte.
- Dramatischer Anstieg der Unternehmensinsolvenzen auf über 40 000 infolge konjunkturellen Abschwungs: deutlich erhöhter Risikovorsorgebedarf bei Banken.
- Risikoadjustiertes Pricing schafft Voraussetzung zur nachhaltigen Profitabilisierung des Firmenkundengeschäfts.
- Trotz Börsenflaute und Konsolidierung in der Fondsbranche weiterhin attraktives Marktpotenzial im Private Banking und Asset Management.

FIRMENKUNDEN UND FREIE BERUFE

FIRMENKUNDEN UND FREIE BERUFE (FFB): STARKE MARKTPPOSITION IN DER MITTEL- STANDSFINANZIERUNG

Das Firmenkundengeschäft war vom gesamtwirtschaftlichen Umfeld und dadurch steigenden Kreditrisiken geprägt. In diesem Umfeld verfügt die HVB Group jedoch über die Wettbewerbsvorteile einer überdurchschnittlich attraktiven Kundenbasis und eines erfolgreich im Markt positionierten Geschäftsmodells. Unsere Stärken sind unser überzeugendes Mittelstandsprofil, unsere flächendeckende regionale Präsenz und unsere hohe Marktdurchdringung. In Deutschland gibt es drei Millionen potenzielle Zielkunden, und zu 435 000 von ihnen unterhält die HVB Group Geschäftsbeziehungen. Wir verstehen uns als die führende Bank für Unternehmen und Unternehmer. Unsere Kernkompetenz ist die integrierte Unternehmensfinanzierung, die auf intelligenten Finanzierungslösungen und dem nachhaltigen Ausbau des Provisionsgeschäfts beruht. Trotz der schwierigen Marktbedingungen konnten wir uns 2002 daher der Margenerosion entziehen und unsere Ertragsbasis diversifizieren.

ZIELGRUPPENKONZEPTE FÜR DIFFERENZIERTEN KUNDENBEDARF

Für die verschiedenen Unternehmenskundensegmente hat die HVB Group spezifische Geschäftsansätze entwickelt. In der Firmenkundenbetreuung begleiten wir Unternehmen entlang des gesamten Lebenszyklus mit innovativen Problemlösungen, indem wir Relationship- und Transaction-Banking verbinden.

In der Geschäftskundenbetreuung konzentrieren wir uns auf den individuellen betrieblichen und privaten Bedarf des Unternehmers. Mit dem Ziel, die Kundenbeziehung zur Hausbankverbindung auszubauen, setzt der Relationship-Manager das Spezialistennetzwerk der verschiedenen Produkt- und Beratungsbereiche ein.

Die Firmenkundenkompetenz-Center zielen auf eine standardisierte, prozesskostenoptimierte Betreuung auf der Grundlage eines multioptionalen Vertriebs ab. Ergänzend arbeiten wir am weiteren Ausbau unserer Zielgruppenkonzepte. Bereits heute verfügen wir für »öffentliche Kunden«, Heilberufe und wirtschaftsberatende Berufe über regionale Spezialistenteams. Die primäre Neukundenakquisition erfolgt in diesen vergleichsweise risikoarmen Zielgruppen.

KONZENTRATION AUF ERFOLGSFAKTOREN: ERTRAGSWACHSTUM IM BLICKFELD

Zentraler Werthebel im Firmenkundengeschäft ist die Steigerung der Aktivmarge. Zu diesem Zweck bieten wir kapitalmarktorientierte Finanzierungen an und bauen unseren Spezialistenansatz weiter aus. Dabei verfolgen wir ein stringent risikoadjustiertes Pricing. Im Berichtsjahr konnten wir die durchschnittliche Aktivmarge verbessern. Mit dem Ausbau der spezifischen Betreuungskonzepte streben wir ein jährliches Ertragswachstum von 10% bei unseren Zielgruppen an. Durch eine verstärkte Einbindung der verschiedenen Produktspezialisten werden wir die Cross-Selling-Quote spürbar erhöhen. Auf der Grundlage unseres profunden Branchen-Know-hows wollen wir die Risikovorsorge bereits 2003 deutlich senken.

RATING ADVISORY: FIT FÜRS RATING

Unternehmensfinanzierungen werden im Zuge von Basel II maßgeblich von Ratings determiniert. Bankinterne Ratings sind entscheidende Parameter bei der Kreditvergabe; externe Ratings durch internationale Agenturen sind die Voraussetzung für Kapitalmarkttransaktionen. Die HVB Rating Advisory GmbH ist die größte deutsche Rating-Beratungsgesellschaft. Beim externen Rating führt sie effizient durch den gesamten Prozess und verhilft zu einer optimalen Rating-Einstufung. Im Berichtsjahr hat sie Mandate bei der Pfeleiderer AG, der Baader Wertpapierhandelsbank AG sowie bei CORES (Spanien) erfolgreich abgeschlossen. Sie hat ein speziell auf den überwiegend kreditfinanzierten Mittelstand zugeschnittenes Beratungskonzept entwickelt, um die Wettbewerbssituation ihrer Kunden zu stärken.

STRUKTURIERTE FINANZIERUNG: MEZZANINE IM FOKUS

Akquisitionen, Management-Buy-outs oder -Buy-ins, aber auch Wachstums- und Restrukturierungssituationen sind typische Geschäftsansätze im Bereich strukturierter Finanzierungen für den Mittelstand. Im Berichtsjahr haben wir Transaktionen mit einem Volumen von mehr als 200 Mio € abgeschlossen, davon über 140 Mio € ausplatziert. Die einzelnen Finanzierungsbausteine sind auf die erwarteten Cashflows abgestimmt; das Pricing passt sich flexibel der Bonitätsentwicklung an. Die Strukturierung aus einer Hand vereinfacht den Finanzierungsprozess für den Kunden und erhöht die Transparenz für die HVB Group als Kreditgeber.

Trotz wachsender Bedeutung der Kapitalmärkte bleibt der klassische Bankkredit unverzichtbarer Finanzierungsbaustein. Infolge der vielfach zu geringen Eigenkapitaldecke deutscher Unternehmen übernimmt dabei die Kreditvergabe häufig die betriebswirtschaftliche Funktion des Eigenkapitals, ohne dass die Risikoprämien dem tatsächlichen Risikogehalt entsprechen. Die HVB Group setzte als eine der ersten deutschen Banken Mezzanine im Rahmen strukturierter Finanzierungen im breiten Mittelstand ein. Diese nachrangige Form der Fremdfinanzierung gibt dem Kunden langfristige Finanzierungssicherheit, verbessert die Eigenkapitalbasis und ermöglicht der Bank eine risikoadjustierte Margengestaltung.

**LIQUIDITÄTS- UND INVESTMENTBERATUNG (LIB):
INVESTMENT BANKING FÜR DEN MITTELSTAND**

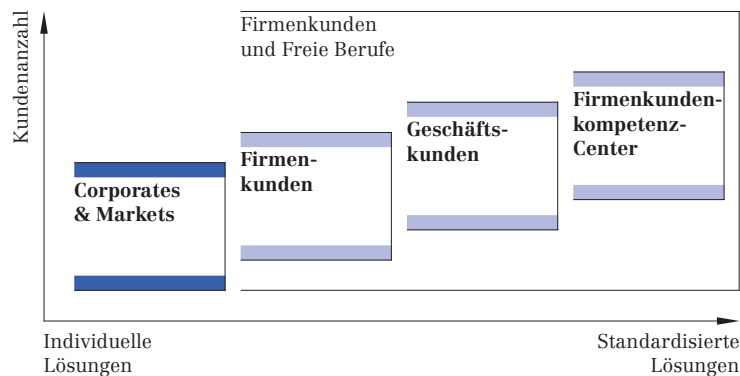
Die LIB-Spezialisten der HVB Group bieten kundennahe Beratung im Anlage-, Zins- und Währungsmanagement. Neben der gesamten Bandbreite an Derivaten und Wertpapieren setzen wir auf neue Beratungsansätze: Beim »Financial Risk Management« bieten wir ein ganzheitliches – im Markt einzigartiges – Management der

Finanzrisiken mittelständischer Firmenkunden unter Einsatz des »Liability Management Tool«, also Risikomessung, -steuerung und -controlling unter Anwendung modernster Simulationsmethoden. Ein interessantes Feld sind Commodity- und Wetterderivate, die Unternehmen zum Beispiel die Möglichkeit bieten, Wetterrisiken zu minimieren und Cashflows zu stabilisieren.

**MARKTPOTENZIAL IN DER
BETRIEBLICHEN ALTERSVORSORGE**

Im neuen Feld der betrieblichen Altersvorsorge hat die HVB Group eine klar definierte Vertriebsstruktur implementiert. Im Rahmen unseres »Vorsorge-Managements« binden wir Spezialisten der Victoria Versicherung (ERGO) und der HVB Pension Consult in unser Beratungskonzept ein. Zwar war das erste Halbjahr 2002 zunächst durch hohen Informations- und Orientierungsbedarf der Kunden geprägt, doch verzeichneten wir in den letzten drei Monaten des Berichtsjahrs einen deutlichen Anstieg der Neuabschlüsse. Einen solchen erwarten wir auch für 2003.

**GESCHÄFTSMODELL
FIRMENKUNDEN UND FREIE BERUFE**



ASSET MANAGEMENT UND PRIVATE BANKING

ASSET MANAGEMENT UND PRIVATE BANKING: VERZAHNUNG DER KUNDENBETREUUNG

Im Bereich der professionellen Vermögensverwaltung und des Geschäfts mit vermögenden Privatkunden setzt die HVB Group – basierend auf individuellen Anlagezielen und persönlicher Risikoneigung – auf konsequente Qualitätsorientierung und ganzheitliche Finanzplanung. Hierzu haben wir eine integrierte Produktionsplattform für die verschiedenen Kundensegmente in der Vermögensverwaltung etabliert, die vorhandene Synergiepotenziale zum Vorteil unserer Kunden nutzt. Vom Industriekonzern über Versicherungsunternehmen bis hin zum Privatkunden profitieren alle Kunden vom Know-how der HVB Group in den Bereichen globale Asset Allokation und Risikomanagement sowie von speziellen Produktangeboten wie alternativen Investments und Immobilien.

HVB PRIVATE BANKING: PREMIUM-MARKE SETZT NEUEN STANDARD

Die Private-Banking-Teams der HVB AG starteten 2002 unter der neuen Marke »HVB Private Banking«. Mit dem Slogan »Die HVB Private Banker. Premium Consulting« schärft die HVB Group ihr Profil auf dem Weg zur Qualitätsführerschaft im europäischen Markt. Die neue Marke ist dabei das sichtbare Zeichen der Strategie, die Nähe zum Kunden mit dem Know-how unserer Spezialisten verknüpft. Zu den bundesweit knapp 40 Teams mit rund 500 Mitarbeitern zählen auch Experten aus den Kompetenzfeldern Financial Planning, Erbschafts- und Stiftungsmanagement, Portfolio- und Beteiligungsmanagement, Immobilien sowie Innovatives Banking. HVB Private Banking konnte die Vertriebsleistung gegenüber dem Vorjahr trotz schwierigem Marktumfeld erhöhen. Bei einem Neukundenanteil von 5% konnten wir eine erhebliche Größenordnung an »fresh money« generieren. Dies verdeutlicht die ungebrochen hohe Attraktivität des Private-Banking-Markts.

FUSION BETHMANN UND MAFFEI BANK

Die Bethmann Bank Frankfurt und das Bankhaus Maffei München gehören zu den ältesten Private-Banking-Einheiten in Deutschland. Beide bisher überwiegend regional agierenden Banken haben wir zu einer neuen deutschlandweiten Privatbank fusioniert. Die sich hieraus ergebenden Kostensynergien nutzen wir für weiteres Wachstum. Mit über 7 Mrd € Assets-under-Management (AuM) und 260 Mitarbeitern erreicht die neue Bank eine Größenordnung, die es ihr ermöglicht, zu den Top-Privatbanken in Deutschland aufzuschließen.

www.bethmann-bank.de
www.maffei.de

ACTIVEST: KONZENTRATION DER KRÄFTE UND WEITERE PERFORMANCE-VERBESSERUNG IM ASSET MANAGEMENT

Zur Stärkung des Asset Management in der HVB Group schloss sich die Activest Investmentgesellschaft mbH mit der Activest Institutional Investmentgesellschaft mbH zusammen. Dabei haben wir Prozesse und Leistungen optimiert, um Kosteneinsparungen zu realisieren. Das fusionierte Unternehmen firmiert unter dem Namen Activest Investmentgesellschaft mbH und bietet umfassende Produkt- und Servicelösungen rund um die Themen Vermögensaufbau und Zukunftsvorsorge auf der Basis von Investmentfonds. Activest lag bei der Markenbekanntheit in der Gesamtbevölkerung Ende 2002 auf einem hervorragenden dritten Platz. Die weiter verbesserte Performance der Activest-Produkte hat unsere Vertriebsaktivitäten entscheidend unterstützt. So konnte 2002 knapp ein Drittel aller Publikumsfonds ein Top-Rating erzielen (4- oder 5-S & P-Stars). Mit dem Activest Lux NanoTech – er setzt als erster Fonds auf die Zukunftsbranche Nanotechnologie – und dem Activest Lux TotalReturn – er nutzt die globalen Chancen des gesamten Kapitalmarkts – haben wir zwei innovative Produkte aufgelegt, die neue Mittelzuflüsse versprechen.

www.activest.de

AUFBAU DES HVB INVESTMENTGATE – VORREITER BEIM THEMA MASTER KAG

Das 2002 fertig gestellte HVB InvestmentGate stellt als Business-to-Business-Plattform Vertriebspartnern – wie Kapitalanlagegesellschaften (KAG), Spezialbanken und weiteren Finanzvertrieben – alle wesentlichen Komponenten für den Vertrieb von Investmentprodukten und zur Endkundenbetreuung schnell und kostengünstig bereit. Über den Fondsmarktplatz HVB InvestmentGate besteht derzeit ein Angebot von mehr als 1300 Investmentfonds von über 50 KAGen. Wir konnten bereits zahlreiche Partner akquirieren. Die FSB FondsServiceBank GmbH ist kompetenter Partner in der Führung von Multifondsdepots für HVB InvestmentGate und verwaltet derzeit 400 000 Depots. Im Bereich der »Master KAG« konnten wir bereits zahlreiche Mandate akquirieren und unsere Marktstellung weiter ausbauen.

AUSBLICK:

INTEGRATION IM MITTELPUNKT

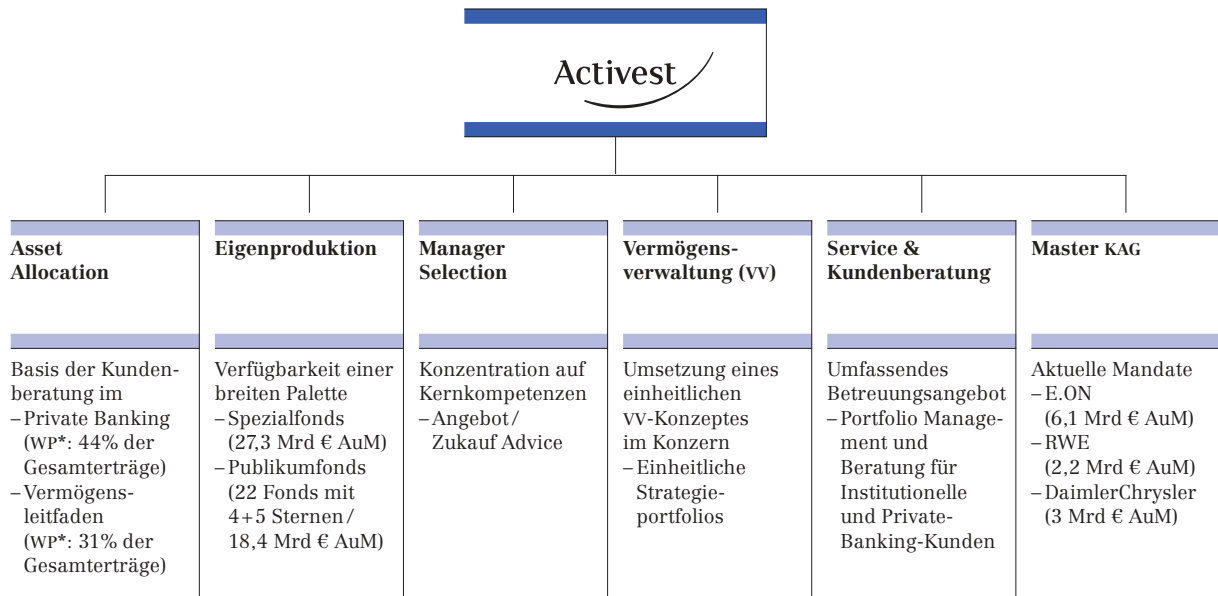
Im laufenden Jahr werden wir uns bei kontinuierlicher Optimierung der Kostenstrukturen verstärkt auf das Wachstum des Neugeschäfts mit Privat- und Firmenkunden konzentrieren. Dabei wollen wir eine nachhaltige Ergebnisverbesserung erzielen. Im Mittelpunkt stehen der qualitative Ausbau unserer Beratungskompetenz und die Entwicklung attraktiver Produktangebote, um Cross-Selling-Potenziale konsequent zu nutzen.

Im Private Banking sind wir jetzt auch im »Private Wealth Management« bei Kunden mit einem hohen liquiden Vermögen aktiv. Wir setzen auf eine weiterhin enge Verzahnung mit unseren Einheiten im Asset Management.

Durch die Integration unserer deutschen Vermögensverwaltungsaktivitäten in das Privat- und mittelständische Unternehmenskundengeschäft verbinden wir eine breitere Kundenbasis mit einem attraktiveren Leistungsprofil und schaffen die Grundlage für ambitioniertes Ertragswachstum.

Das in die Verantwortung des Geschäftsfelds Deutschland übertragene Immobilien-Inlandsportfolio werden wir bei Einstellung des Neugeschäfts zielgerichtet abbauen. Insgesamt wollen wir die Profitabilität des Geschäftsfelds deutlich verbessern.

ACTIVEST ALS ERSTER INTEGRIERTER VERMÖGENSMANAGER



* WP Wertpapier

Geschäftsfeld Österreich & Zentral- und Osteuropa

- **Deutlich verbesserte Ertragslage:** Ergebnis vor Steuern: 319 Mio €; Eigenkapitalrentabilität nach Steuern und vor Goodwillabschreibungen 8,1%.
- **Erfolgreicher Abschluss des Integrationsprojekts »Bank zum Erfolg« in Österreich;** neue Einheitsmarke Bank Austria Creditanstalt gut angenommen.
- **Vertriebsoffensive im österreichischen Privatkundengeschäft gestartet.**
- **Führendes Vertriebsnetz in der dynamischen Wachstumsregion Zentral- und Osteuropa weiter ausgebaut.**
- **BPH PBK nach erfolgreicher Integration drittgrößte Bank Polens.**

KOMPETENZZENTRUM DER HVB GROUP FÜR DAS ZUSAMMENWACHSENDE EUROPA

ERGEBNISZUWACHS DURCH STRIKTE KOSTENKONTROLLE UND RÜCKFÜHRUNG DER RISIKOVORSORGE ERZIELT

Das Geschäftsfeld Österreich & Zentral- und Osteuropa hat im Jahr 2002 – trotz eines weiter schwierigen konjunkturellen Umfelds in Österreich und Polen – ein deutlich besseres Resultat als im Vorjahr erwirtschaftet. Das Ergebnis vor Steuern lag bei 319 Mio € (Vorjahr: – 190 Mio €), was einer Eigenkapitalrentabilität nach Steuern und vor Goodwillabschreibungen von 8,1% entspricht. Bei einer weiterhin schwachen – dem wirtschaftlichen Umfeld entsprechenden – Entwicklung der Erträge konnte dies im Wesentlichen durch zwei Maßnahmen erreicht werden: die gezielte Verminderung des Verwaltungsaufwands trotz Fusionsaufwendungen und die deutliche Rückführung der Risikovorsorge im Zuge der konsequenten Optimierung unserer Kreditportfolios. Das originäre Ergebnis der Bank Austria Creditanstalt-Gruppe – sie entspricht im Wesentlichen diesem

Geschäftsfeld zuzüglich des Großkunden- und Kapitalmarktgeschäfts – ist mit 504 Mio € vor Steuern sogar noch erfreulicher ausgefallen. In der Systematik der Segmentberichterstattung der HVB Group werden aber konzernspezifische Positionen wie Abschreibungen und Refinanzierungsaufwand des Goodwills abgezogen.

Im Rahmen unserer neuen Konzernführungsstruktur haben wir die Verantwortung für das Privatkunden- und Firmenkundengeschäft in der Region im Geschäftsfeld Österreich & Zentral- und Osteuropa gebündelt. Die Bank Austria Creditanstalt (BA-CA) verantwortet und koordiniert die Aktivitäten in dieser Region als das Kompetenzzentrum innerhalb der HVB Group. Dabei ist die BA-CA als größte Bankengruppe des Landes unangefochtener Marktführer in Österreich.

In den dynamisch wachsenden Märkten Zentral- und Osteuropas (CEE) betreibt die HVB Group das größte Vertriebsnetz. Darunter ist auch die drittgrößte Bank in Polen, dem bedeutendsten Markt der Region. Mit unserem umfassenden Angebot – vom Privat- und Firmenkundengeschäft über Leasing bis hin zum Investmentbanking – und Tochterbanken in 15 der CEE-Länder heben wir uns deutlich von den Wettbewerbern ab.

ERFOLGSRECHNUNG		
in Mio €	2002	2001
Operative Erträge	3 127	3 195
Kreditrisikovorsorge	511	644
Verwaltungsaufwand	2 226	2 565
Betriebsergebnis	390	- 14
Ergebnis vor Steuern	319	- 190
Kernkapitalallokation	3 601	3 870
Eigenkapitalrentabilität nach Steuern (bereinigt um Goodwillabschreibungen) in %	8,1	- 1,5
Cost-Income-Ratio in %	71,2	80,3
Mitarbeiteranzahl	28 655	30 151

PROJEKT »BANK ZUM ERFOLG« MIT DER VERSCHMELZUNG ZUR BANK AUSTRIA CREDITANSTALT ERFOLGREICH ABGESCHLOSSEN

Das Projekt »Bank zum Erfolg« (BzE), die vollständige Verschmelzung von Creditanstalt und Bank Austria zur wirtschaftlichen und rechtlichen Einheit Bank Austria Creditanstalt, wurde im vergangenen Jahr erfolgreich abgeschlossen.

Den Schlusspunkt im Integrationsprozess setzte die vollständige Vereinheitlichung der unterschiedlichen EDV-Umgebungen beider Vorgängerinstitute zu einem System im August 2002. Damit wurde die Voraussetzung für die Zusammenlegung der beiden Filialnetzwerke unter der neuen Kombinationsmarke BA-CA geschaffen.

www.ba-ca.com

Durch die Bereinigung regionaler Überlappungen konnten so bereits im Berichtsjahr mehr als 60 Filialen zusammengelegt werden. Gleichzeitig profitiert der Kunde von dem größeren, einheitlichen Filialnetzwerk. Dem ehemaligen Creditanstalt-Kunden stehen nun doppelt so viele, dem ehemaligen Bank Austria-Kunden rund ein Drittel mehr Standorte zur Verfügung.

Die neue Marke wurde dabei sehr gut angenommen. Dies wird dadurch deutlich, dass selbst in den durch die Fusionsprozesse belasteten Jahren Marktanteile hinzugewonnen werden konnten.

Auf der Ertragsseite zielen wir auf eine höhere Leistungsfähigkeit ab. Mit der Erstellung des gemeinsamen Produkt- und Leistungsangebots haben wir die Produktpalette nach dem Motto »Das Beste aus beiden Häusern« gestrafft und zum Beispiel die Kontopakete inklusive der Kundenbindungsprogramme harmonisiert.

Mit der Verschmelzung verfolgten wir drei Ziele: die Produktivität zu steigern, die Abläufe zu vereinheitlichen und kürzere Entscheidungswege zu etablieren. Diese Ziele haben wir erreicht. Zusätzlich zu den im Vorfeld des Projekts BzE durchgeführten Integrationsmaßnahmen konnten wir so die bis zum Jahr 2004 geplanten Einsparungen von 110 Mio € bereits fast vollständig realisieren.

MARKTFÜHRERSCHAFT IM PRIVATKUNDENBEREICH DURCH VERTRIEBSOFFENSIVE AUSGEBAUT

Mit 1,8 Mio Privatkunden und einem Kundenanteil von 19% – sogar knapp 34% bei den gehobenen Privatkunden – sind wir unangefochtener Marktführer in Österreich. Nach Abschluss des Projekts BzE haben wir die Voraussetzungen geschaffen, diese Marktführerschaft weiter auszubauen und auf alle Kundensegmente, Geschäftszweige und Regionen auszuweiten. Potenzial bieten vor allem die westlichen Bundesländer, in denen wir mit einer Vertriebsoffensive unsere Kundenanteile in den strategischen Zielgruppen mittelfristig von 9% auf 15% steigern wollen.

Als besonders geeignet für die Expansion in der Fläche erweist sich das Konzept, die integrierte Vertriebsstruktur rund um die Filiale durch mobilen Vertrieb zu ergänzen. Hier gehen wir in Österreich völlig neue Wege. Neben rund 400 mobilen Beratern der BA-CA werden unsere Produkte von mehr als 1200 – nach strengen Qualitätskriterien ausgewählten – selbstständigen Vertriebspartnern über eine Art Franchise-System vertrieben. Sie stützen sich auf so genannte »Finance Centers« der BA-CA, die das volle Serviceangebot rund um Finanzierung, Vermögensanlage und Vorsorge anbieten.

PRIVATKUNDENGESCHÄFT: BEDARFSGERECHTE PRODUKTE SICHERN ERFOLG IN SCHWIERIGEM UMFELD

Die erneute Konjunkturertrübung in Österreich und der Einbruch der Weltbörsen haben auch unser Privatkundengeschäft beeinträchtigt. Die privaten Haushalte konsumierten zurückhaltend, legten sehr risikoavers an und schichteten auch ihre Wertpapierbestände kaum um. Zusätzlich hatte das Privatkundensegment die Hauptlast des Projekts BzE zu tragen. Nichtsdestotrotz konnten wir durch die erreichten Effizienzsteigerungen und das verbesserte Leistungsangebot für die Kunden unsere Marktposition als Qualitätsführer unterstreichen. Insbesondere mit unseren Garantieprodukten entsprachen wir dem Kundenbedürfnis nach Kapitalabsicherung in schlechten Börsenzeiten bei gleichzeitiger Wahrung der Renditechance. Besonders erfolgreich

www.capitalinvest.at

waren die strukturierten Produkte, wie der GlobalGarant-Fonds oder die Garantiebaskets der Capital Invest, verschiedene Dachfonds und das Ansparprodukt WertpapierPlan. Vor allem den Vertriebsseinheiten, die auf das höhere und auf das Top-Segment fokussiert sind, darunter die BANKPRIVAT,

www.bankprivat.com

gelang es auf Grund der hohen Expertise im Vermögensmanagement – diese ist gerade in Zeiten der Skepsis gegenüber der Börse ausschlaggebend –, Neukunden zu akquirieren.

Als sehr gefragt erwies sich auch unsere Wohnbaubankanleihe; mit ihr profitiert der Anleger von der steuerfreien Zinsausschüttung.

Auch das komplementäre Produkt, die durch unsere Wohnbaubank gewährte Baufinanzierung mit Wohnbankvorteil für förderungswürdige Baumaßnahmen, zum Beispiel für Energiesparmaßnahmen, erfreute sich großer Beliebtheit. Im Bereich der Konsumentenkredite haben wir mit der Einkaufsreserve – einer Art Überziehungskredit – dem Wunsch unserer Kunden nach einer schnellen und unkomplizierten Finanzierungsform entsprochen und deutlich Neugeschäft generiert.

FIRMENKUNDENGESCHÄFT: STRUKTURELLE VERÄNDERUNGEN GREIFEN TROTZ SCHWACHEM MARKTUMFELD

Die Volumen- und Ertragssteigerungen in unserem österreichischen Firmenkundengeschäft gegenüber dem schwachen Vorjahr waren vor dem Hintergrund der weiterhin enttäuschenden konjunkturellen Entwicklung ein großer Erfolg. Auch die deutliche Rückführung der Risikovorsorge ist nicht nur Ausdruck des Umstands, dass wir weitgehend von Großinsolvenzen verschont blieben, sondern insbesondere Ergebnis der konsequenten Optimierung der Risikostruktur unseres Kreditportfolios. So gelang es, die Risikoaktiva im österreichischen Firmenkundengeschäft im Berichtszeitraum operativ um rund 4% zu senken.

Als Hausbank von 70% der mittelständischen Unternehmen erachten wir es als unsere Aufgabe, Standards bei der marktgerechten, risikoadjustierten Bepreisung von Kreditengagements zu setzen. Gleichzeitig nutzen wir den deutlichen Kompetenzvorteil innerhalb der HVB Group, um unseren Kunden im Rahmen des Integrierten-Corporate-Finance-Ansatzes intelligente, auf die individuellen Bedürfnisse maßgeschneiderte kapitalmarktnahe Finanzierungslösungen zu bieten. Unter Einbindung unserer Produktspezialisten erstreckt sich hier das Angebot von syndizierten Krediten über direkte Fremdkapitalaufnahme am Kapitalmarkt durch Unternehmensanleihen bis hin zu komplexen Hybridkonstruktionen, die es

<https://businessnet.ba-ca.com>

den Unternehmen erlauben, die in Österreich chronisch niedrigen Eigenkapitalquoten sukzessive zu verbessern. So gelingt uns bei gleichzeitiger Erhöhung des Kundennutzens der Schritt vom reinen Kreditgeber zum Arrangeur von Finanzierungslösungen.

Unser Produktangebot haben wir um intensive Beratungsleistungen ergänzt. Die spezifische Bonität der Unternehmen rückt im Vorfeld von Basel II immer mehr in den Fokus. Unter dem Angebot »Bonitätsmanagement« bieten wir beispielsweise mit der Unterstützung unserer Business-Planner-Software individuelle Bonitätsoptimierung und Rating-Beratung besonders für mittelständische Unternehmen.

AUSZEICHNUNGEN 2002 FÜR DAS GESCHÄFTSFELD ÖSTERREICH & ZENTRAL- UND OSTEUROPA

- »Beste Bank in Österreich«
Euromoney und Global Finance.
- »Bank des Jahres in Österreich«
The Banker.
- »Beste Bank in der Exportfinanzierung in Österreich«
Global Finance.
- »Beste Bank in Zentral- und Osteuropa«
Euromoney.
- »Bank des Jahres in Zentral- und Osteuropa«
The Banker.
- »Bester Custodian in Zentral- und Osteuropa«
Euromoney.
- »Beste Internet-Bank in Zentral- und Osteuropa«
Global Finance.

ZENTRAL- UND OSTEUROPA

FÜHRENDE BANK IN DER WACHSTUMSREGION EUROPAS

Das überdurchschnittliche Wirtschaftswachstum der Staaten Zentral- und Osteuropas wurde im vergangenen Jahr von der kräftigen Binnennachfrage getragen. Trotz dämpfender Effekte der weltweiten Konjunkturflaute lag der Anstieg des realen Bruttoinlandsprodukts (BIP) der CEE-5-Staaten – Polen, Ungarn, Tschechien, Slowakei und Slowenien – immerhin bei 2,0%, wobei der Durchschnitt durch das verhaltene Wachstum der größten Volkswirtschaft Polen (1,2%) gedrückt wurde. Besondere Beachtung verdient dabei der Rückgang der Inflationsraten in diesen Ländern von rund 13% noch vor fünf Jahren auf durchschnittlich 2,9%, in dessen Folge sich auch das Zinsniveau deutlich ermäßigte.

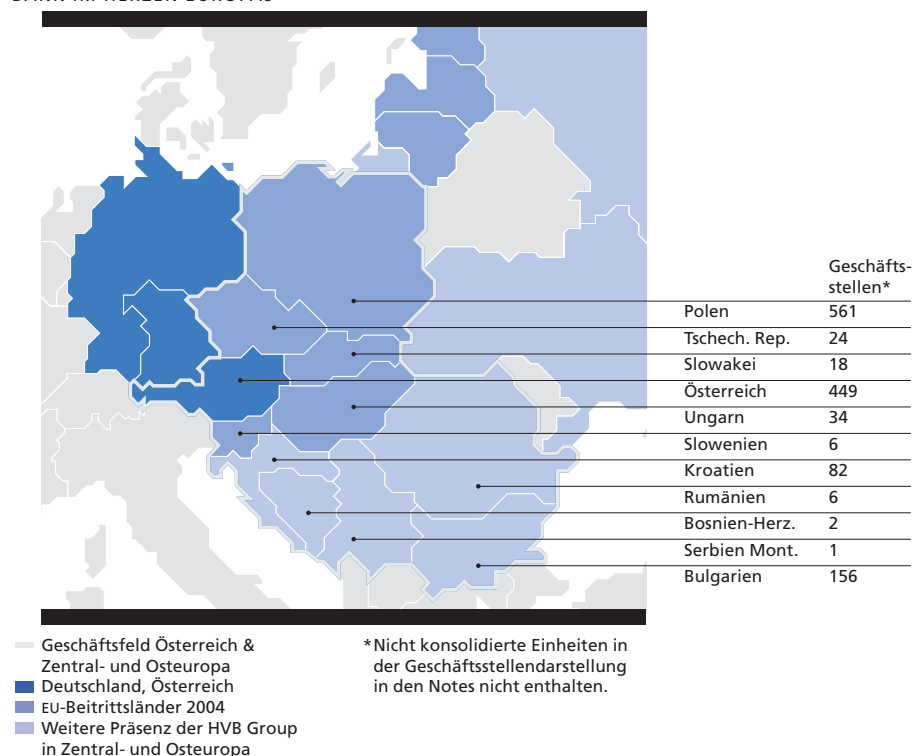
Nicht nur vor dem Hintergrund eines bevorstehenden EU-Beitritts von acht Ländern der Region bereits im Jahr 2004 sehen wir die mittelfristigen wirtschaftlichen Perspektiven sehr optimistisch: CEE wird weiterhin die dynamischste Wachstumsregion Europas und der Welt sein!

Die HVB Group hat sich deshalb bereits frühzeitig Anfang der 90er Jahre in diesem Markt etabliert. Heute sind wir in 15 Ländern der Region mit einem Marktanteil zwischen jeweils 5% und 10% vertreten und haben uns

somit als führendes Vertriebsnetz klar vor den Wettbewerbern positioniert. Unsere Marktstellung in Deutschland und Österreich – Sitz der bevorzugten Investoren und Handelspartner Zentral- und Osteuropas – prädestiniert uns für diese Führungsrolle. Wir begleiten den fortschreitenden Vernetzungsprozess unter den CEE-Regionen und -Ballungszentren einerseits und die zunehmende Verflechtung und Arbeitsteilung mit Westeuropa andererseits. Bereits im Vorfeld der bevorstehenden EU-Beitritte verbessern sich Planungsgrundlage und Erwartungssicherheit, und die Investitionsvorhaben werden beschleunigt umgesetzt. Trotz eines zu erwartenden verschärften Wettbewerbs im Binnenmarkt bei gleichzeitig sinkenden Zinsmargen im Zuge der fortschreitenden Konvergenz birgt dies ein enormes Geschäftspotenzial.

Gerade im Bankensektor stellen wir im Vergleich zu Westeuropa eine Unterversorgung fest: Das Kreditvolumen liegt mit 30% des BIP bei lediglich einem Drittel, die Einlagen mit 45% des BIP bei rund der Hälfte des Euro-raums. Mit unserer führenden Position nutzen wir die Chancen, die uns dieser Entwicklungsprozess bietet. Wir setzen weiter auf organisches Wachstum, vor allem im Geschäft mit Privatkunden und selektive Akquisitionen, wo immer sich die Gelegenheit bietet.

BANK IM HERZEN EUROPAS



POSITIVE ERGEBNISENTWICKLUNG UND ERFOLGREICHE SYSTEMINTEGRATION BEI DER DRITTGRÖSSTEN BANK POLENS

Nach der rechtlichen Fusion unserer beiden Tochterbanken BPH und PBK zum Jahresende 2001 zur drittgrößten Bank Polens – Bank Przemyslowo-Handlowy PBK – haben wir im Jahr 2002 den IT-Merger durch die Zu-

www.bphpbk.pl

sammenführung der Systeme beider Banken auf ein gemeinsames EDV-System

in Rekordzeit von nur neun Monaten erfolgreich abgeschlossen. Damit sind jetzt die Voraussetzungen geschaffen, am Markt operativ als eine Bank aufzutreten. Wir können uns nun wieder voll auf die Bedürfnisse der 2,8 Mio Kunden konzentrieren, denen jetzt das gemeinsame landesweite Filialnetzwerk an mehr als 560 Standorten zur Verfügung steht.

Trotz einer im Vergleich zu den übrigen CEE-Staaten unterdurchschnittlichen konjunkturellen Entwicklung in Polen ist es uns gelungen, das Ergebnis deutlich um rund 62% gegenüber dem schwachen Vorjahr auf 107,8 Mio € zu steigern. Die Belastungen des Zinsüberschusses durch die schwache Volumenentwicklung bei gleichzeitig fallenden Margen infolge der Zinskonvergenz konnten wir durch Effizienzsteigerungen und den deutlich gesunkenen Risikovorsorgebedarf auffangen. Trotz Integrationskosten gelang es uns, den Verwaltungsaufwand deutlich zu senken. Hierzu beigetragen haben unter anderem die Umstrukturierung des Privatkundenvertriebs inklusive der Schließung von 77 sich räumlich überschneidenden Standorten und die fortgesetzte Anpassung des Personalstands. Mit den bisher aus dem Fusionsprozess erzielten Synergien liegen wir über Plan. Bis 2004 werden wir 70 Mio € jährlich erreichen.

Unseren Kunden bieten wir innovative Dienstleistungen kombiniert mit Produktpaketlösungen, wie etwa unseren Kontopaketen, bei denen der Kunde das Leistungsangebot nach seinen Wünschen wählen kann. Im Bereich der Konsumentenfinanzierung werden wir unter anderem den Vertrieb von Kreditkarten weiter forcieren. Bisher benutzen nur rund 12% der Bevölkerung dieses Mittel der bargeldlosen Zahlung.

Besonders erfreulich war die Entwicklung bei Hypothekenfinanzierungen: Gemeinsam mit der Hypothekenfinanzierungstochter Bank Hipoteczny konnten wir uns mit einer Steigerung von mehr als 60% als Nummer 2 am Markt etablieren.

Im Firmenkundenbereich haben wir die konsequente Portfoliobereinigung fortgeführt und das Risikomanagement weiter optimiert. Bei unseren Kernprodukten legen wir besonderes Augenmerk auf die Entwicklung und Einführung innovativer Lösungen im Transaction und Electronic Banking. Die Konsolidierung der Leasingaktivitäten ermöglicht es nun allen Kunden, diese innovativen Produkte in Anspruch zu nehmen.

FÜHRENDES VERTRIEBSNETZ IN CEE DURCH ORGANISCHES WACHSTUM UND AKQUISITIONEN AUSGEBAUT

Die Volkswirtschaften in den übrigen Ländern Zentral- und Osteuropas zeigten insgesamt eine stabile Wachstumsentwicklung.

Nach dem erfolgreichen Abschluss der Integrationsarbeiten der ehemaligen Netzwerke von HypoVereinsbank und Bank Austria haben unsere dortigen Tochterbanken im Berichtsjahr 2002 ihre gestärkte Marktstellung genutzt und durchweg erfreuliche Ergebnisse erzielt. Die Synergieziele aus den Zusammenlegungen wurden dabei deutlich übertroffen, und das bei geringeren Kosten als ursprünglich geplant.

Unmittelbar nach Abschluss der Integration haben wir mit dem weiteren Ausbau unserer Marktstellung begonnen. Dabei setzen wir sowohl auf organisches Wachstum – wie mit der Gründung der HVB Bosnia & Herzegovina im September 2002 – als auch auf selektive Zukäufe. So haben wir im vergangenen Jahr mit der Splitska Banka die drittgrößte Bank Kroatiens und mit der Bank Biochim das viertgrößte Geldinstitut Bulgariens erworben und dabei insgesamt mehr als 200 000 Neukunden hinzugewonnen. Beide Institute werden noch in diesem Jahr mit unseren bereits bestehenden lokalen Einheiten verschmolzen.

Bei der Umsetzung unserer Marktbearbeitungsstrategie gehen wir je nach Reifegrad der einzelnen Volkswirtschaften stufenweise vor und begleiten den Entwicklungsprozess der Märkte. Dies beginnt mit der Betreuung von Firmenkunden aus Deutschland und Österreich bei ihren CEE-Projekten und führt über den Ausbau des kundennahen Investmentbankinggeschäfts mit Unterstützung des Geschäftsfelds Corporates & Markets bis hin zur Bedienung größerer lokaler Firmenkunden. In den Konvergenzländern wie Polen, Tschechien, Slowakei, Slowenien und Ungarn haben wir unsere Zielgruppe bereits auf mittelständische Firmen ausgeweitet und so einen Kundenanteil von bis zu 30% erreicht.

Zusätzlich konnten wir in diesen Ländern bereits zweistellige Marktanteile bei den kleinen Mittelstandsunternehmen und den gehobenen Privatkunden erzielen. Im Zuge der fortschreitenden Konvergenz und des steigenden Wohlstands der Region haben wir nun mit der letzten Aufbaustufe zur Universalbank, dem flächendeckenden Ausbau des Privatkundengeschäfts, begonnen. In Polen sowie durch Akquisitionen in Kroatien und Bulgarien haben wir dieses Ziel bereits erreicht. In den anderen Ländern, insbesondere den EU-Beitrittskandidaten, haben wir begonnen, das Filialnetzwerk zu erweitern. Ergänzt werden diese Maßnahmen um mobile Vertriebs-einheiten und Vertriebspartnerschaften sowie um die soeben abgeschlossene regionenweite Einführung des Internet Banking.

Auch auf der Produktseite haben wir neue Akzente gesetzt. Diese reichen vom Kreditkartengeschäft über Kontopakete bis hin zu Wohnbaufinanzierungen und Fondsprodukten.

AUSBLICK:

WEICHEN AUF WACHSTUM GESTELLT!

Trotz des weiter eingetrübten konjunkturellen Ausblicks für Österreich und einer nur leicht anziehenden Wirtschaftsleistung in Polen, aber bei fortgesetztem stabilen Wachstum in den übrigen Ländern der Region rechnen wir für 2003 mit einer spürbaren Ergebnisverbesserung

im Geschäftsfeld Österreich & Zentral- und Osteuropa. Die Integrationsprozesse sind weitestgehend abgeschlossen, sodass wir uns voll und ganz auf das Kundengeschäft konzentrieren können: Unser Ziel heißt jetzt Wachstum, sowohl qualitativ als auch quantitativ!

In Österreich werden wir unsere führende Marktstellung im Privatkundengeschäft ausbauen. Im Firmenkundengeschäft verbessern wir die Risikostruktur unseres Kreditportfolios weiterhin durch eine risikogerechte Konditionengestaltung und ein aktives Portfoliomanagement. Gleichzeitig bauen wir unsere Innovationsführerschaft als Anbieter von strukturierten kapitalmarktnahen Finanzierungslösungen aus.

In Zentral- und Osteuropa leisten wir als führende Bank unseren Beitrag zu dem dynamischen Konvergenz- und Aufholprozess der Märkte auf ihrem Weg in die Europäische Union. Gleichzeitig nutzen wir die enormen Wachstumsmöglichkeiten, die uns diese Region bietet. Die Expansion als flächendeckende Universalbank hat bereits begonnen. Unser Ziel ist es, die Zahl der von uns betreuten Privatkunden in CEE von heute 3,3 Mio auf über 4,3 Mio bis zum Jahr 2005 zu erhöhen.

BRANCHEN- UND MARKTUMFELD

- Österreich unter dem dämpfenden Einfluss der globalen Konjunkturflaute und der schwachen Weltfinanzmärkte mit nur 0,9% BIP-Wachstum.
- Dementsprechend nur verhaltene Kreditexpansion und Vermögensbildung sowie stagnierende Transaktionsvolumina.
- Wirtschaftswachstum in CEE insgesamt deutlich über dem im Euroraum; nur Polen mit BIP-Wachstum von 1,2% unter Potenzial.
- EU-Beitritt von acht CEE-Staaten in 2004 beschlossen.
- Beachtliche Konvergenzfortschritte bei der Inflationsrate (CEE-5 nur 2,9%) und den Zinsen. CEE-Währungen mit Ausnahme des Polnischen Zloty auf Grund hoher Kapitalzuflüsse generell unter Aufwertungsdruck.
- Expansion des CEE-Kreditgeschäfts doppelt so stark wie im Euroraum. Monetäre Stabilisierung und Steigerung des Wohlstands in Verbindung mit geringer Marktdurchdringung mit Bankprodukten bieten hervorragende Wachstumsperspektiven.

Geschäftsfeld Corporates & Markets

- Ergebnis vor Steuern von – 152 Mio € durch schwieriges konjunkturelles Umfeld und schwache Kapitalmärkte belastet; Eigenkapitalrentabilität nach Steuern und vor Goodwillabschreibungen – 1,6%.
- Geschäft mit festverzinslichen Wertpapieren und Strukturierten Produkten erfolgreich; Handelsergebnis 699 Mio €, gegenüber Vorjahr um 81,1% deutlich gesteigert.
- HVB Corporates & Markets als integrierte Kapitalmarktbank positioniert.
- Etablierung als Arrangeur von Krediten und als Syndizierer unter den Top 15 in Europa.
- Europäische Marktführerschaft bei den Exchange Traded Funds ausgebaut.
- Spitzenplatz als größter Konsortialführer im europäischen Jumbo-Pfandbrief-Markt erreicht.
- Securitization bietet das Herzstück des Risikostrukturmanagements.

GESCHÄFTSMODELL DER INTEGRIERTEN KAPITALMARKTBANK ERFOLGREICH ETABLIERT

ERGEBNIS DURCH SCHWACHE KONJUNKTUR UND NEGATIVE KAPITALMARKT- ENTWICKLUNG BELASTET

Das Ergebnis des Geschäftsfelds Corporates & Markets wurde im Berichtsjahr sowohl von der schwierigen konjunkturellen Lage als auch von den negativen Entwicklungen an den internationalen Kapitalmärkten belastet. Dies führte einerseits zu einem deutlich gestiegenen Risikovorsorgebedarf für unsere Kreditengagements und andererseits zu insgesamt rückläufigen Erträgen, die nur bedingt durch die guten Ergebnisse im Geschäft mit festverzinslichen Wertpapieren sowie mit Strukturierten Produkten kompensiert werden konnten. Während so mit 215 Mio € (Vorjahr: 899 Mio €) ein positives Betriebsergebnis erwirtschaftet wurde, führten Bereinigungen im Finanzanlageergebnis zu einem negativen Ergebnis vor Steuern von – 152 Mio € (Vorjahr: 823 Mio €). Dies entspricht einer Eigenkapitalrentabilität nach Steuern und vor Goodwillabschreibungen von – 1,6%.

Vom negativen Trend der Kapitalmärkte unbeeindruckt zeigte sich unser Handelsergebnis, insbesondere im Devisen- und Zinshandel. Mit 699 Mio € gelang es uns, den bereits guten Vorjahreswert von 386 Mio € um 81,1% zu übertreffen. Im Zuge des Spin-off unseres kommerziellen Immobilienfinanzierungsgeschäfts wurde die Segmentrechnung zusätzlich durch die Eingliederung der amerikanischen Immobilienfinanzierungseinheiten beeinflusst.

Mit der Etablierung des Geschäftsfelds Corporates & Markets im Januar 2002 wurde das Konzept der integrierten Kapitalmarktbank erfolgreich umgesetzt. Dies bedeutet die Integration von komplexen Kundenbedürfnissen, Produkten und Prozessen in einem Geschäftsfeld. Dadurch haben wir unseren Relationship-Ansatz mit der gesamten Wertschöpfungskette kombiniert und durch einen weltweiten Marktzugang komplettiert. So ist es uns gelungen, am Markt als kundenorientierter

<http://icfb.hypo-vereinsbank.de>

Anbieter von Finanzierungs- und Risikomanagementlösungen für kapitalmarkt-

fähige Mittelstandsunternehmen, multinationale und institutionelle Kunden sowie öffentliche Haushalte aufzutreten. Damit differenziert sich Corporates & Markets als Spezialist für strukturierte Kapitalmarktlösungen und agiert als leistungsstarker Intermediär zwischen Kunde und Kapitalmarkt. Den weltweiten Investoren bieten wir somit Zugang zu exzellenten Investitionsmöglichkeiten.

Als Spezialist für Verbriefung und Risikotransfer stellt das Geschäftsfeld seine besondere Expertise in diesem Bereich nicht nur externen Kunden zur Verfügung, sondern agiert auch als Kompetenzzentrum für die HVB Group im Rahmen eines effizienten Bilanz- und Refinanzierungsmanagements. So konnten mit den durchgeführten Securitization-Transaktionen die risikogewichteten Aktiva nach BIZ im Jahr 2002 um 12,5 Mrd € reduziert werden.

ERFOLGSRECHNUNG		
in Mio €	2002	2001
Operative Erträge	2 529	2 665
Kreditrisikovorsorge	919	394
Verwaltungsaufwand	1 395	1 372
Betriebsergebnis	215	899
Ergebnis vor Steuern	– 152	823
Kernkapitalallokation	5 644	5 502
Eigenkapitalrentabilität nach Steuern (bereinigt um Goodwillabschreibungen) in %	– 1,6	11,6
Cost-Income-Ratio in %	55,2	51,5
Mitarbeiteranzahl	3 964	4 205

UNTERNEHMENSANLEIHEN UND SYNDIZIERUNGEN ALS EFFIZIENTE FINANZIERUNGSLÖSUNG FÜR UNSERE FIRMENKUNDEN

Der Trend weg von der Finanzierung über die Eigenkapitalmärkte hin zur verstärkten Fremdkapitalfinanzierung hat sich auch im Berichtsjahr 2002 vor dem Hintergrund schwacher Börsen fortgesetzt. Um einerseits den Kapitalbedarf unserer Kunden zu decken und andererseits die limitierten Ressourcen der Bank – vor allem in Bezug auf die Risikoaktiva – effizienter einzusetzen, haben wir uns schon frühzeitig am Markt als Arrangeur von syndizierten Krediten und Unternehmensanleihen etabliert. Unser Ziel, unter die Top-15-Arrangeure für syndizierte Kredite in Europa vorzustoßen, haben wir im vergangenen Jahr erreicht. Die Vertriebsfolge in einem schwierigen Marktumfeld basieren in erster Linie auf der Kombination von langjährigen guten Kundenbeziehungen, Produkt-Know-how und Platzierungskraft im Geschäftsfeld Corporates & Markets. Dieses vereint nun die gesamte Wertschöpfungskette bei gleichzeitig reduzierten Schnittstellen.

Bei den von uns begleiteten Transaktionen streben wir stets die Mandatsführerschaft an; so beispielsweise bei einem syndizierten Kredit in Höhe von 2 Mrd € für die TUI AG, bei der Platzierung der ersten Euro-Benchmark-Anleihe über 1,5 Mrd € für Michelin oder bei unserer ersten Mandatsführerschaft in Finnland, einem syndizierten Kredit von 800 Mio € für den Papierproduzenten M-Real. In Zusammenarbeit mit dem Geschäftsfeld Deutschland haben wir erstmals eine Anleihe zur Bildung von hybridem Kernkapital für eine konzernfremde Einheit, die IKB Deutsche Industriebank AG, strukturiert und bei unseren Privatkunden platziert. Diese profitieren von der attraktiven Verzinsung.

Auch die dynamischen Wachstumsmärkte Zentral- und Osteuropas bieten mittlerweile ein großes Geschäftspotenzial. Aufbauend auf unserer führenden Rolle als größtes Vertriebsnetz der Region bieten wir den lokalen Kunden sowohl Betreuung vor Ort als auch Zugang zu den internationalen Kapitalmärkten. So platzierten wir beispielsweise als Mandatsführer für einen Verbund des größten rumänischen Stromversorgers Termoelectrica mit 18 regionalen Wärmekraftwerken in einer strukturierten Emission Anleihen im Wert von 320 Mio US-\$.

NEUE LÖSUNGSANGEBOTE IM AUSSENHANDEL ALS KLARER DIFFERENZIERUNGSFAKTOR

Bei der Außenhandelsfinanzierung erwarten vor allem unsere mittelständischen Firmenkunden neben der reinen Finanzierungslösung eine professionelle Beratung sowie ein effizientes Management ihres Länder- und Kontrahentenrisikos. Erweitert um Serviceleistungen, beispielsweise im Dokumentengeschäft, bieten wir im Geschäftsfeld Corporates & Markets Lösungen aus einer Hand und differenzieren uns somit klar von den Wettbewerbern. Über den Weg einer stärkeren Integration von klassischem Kreditgeschäft mit der Ausplatzierung, Syndizierung und dem Handel von Außenhandelsfinanzierungsaktiva bewegen wir uns konsequent weg vom reinen Kredit hin zu strukturierten Lösungen. Durch effizientes Management des Portfolios bis hin zur Übertragung des Risikos an Investoren wie Banken, Institutionelle und Kreditversicherungen gelingt es zunehmend, größere Volumina bei gleichzeitig limitierter Risikokapitalbindung und minimiertem Refinanzierungsbedarf zu managen.

REFOKUSSIERUNG UNSERES GESCHÄFTSMODELLS IN DER PROJEKTFINANZIERUNG

Auf dem Gebiet Project & Asset Based Finance haben wir unsere Position als eine der führenden Banken weltweit gefestigt. Die Einbettung im Geschäftsfeld Corporates & Markets erlaubt es uns nun, die Syndizierung und Ausplatzierung der generierten Volumina stärker zu akzentuieren. Dadurch gelingt es einerseits, die Bilanz zu entlasten und das Risiko zu minimieren. Andererseits erwächst daraus die Notwendigkeit, sich auf dafür geeignete Industrien und Projekte wie zum Beispiel im Öl- und Gasbereich und bei erneuerbaren Energien oder auf die Privatisierung staatlicher Einrichtungen zu fokussieren. Corporates & Markets war beispielsweise bei dem von der Fachpresse als »Transaktion des Jahres im Bereich Erneuerbare Energien« ausgezeichneten Euro-Vento-Projekt in Nordspanien mit der Federführung beauftragt und hat anschließend ein Volumen von mehr als 200 Mio € syndiziert. Außerdem strukturierten wir in Zusammenarbeit mit der Osteuropa-Bank (EBRD) die erste syndizierte Projektfinanzierung für den russischen Öl- und Gassektor mit einem Volumen von 100 Mio US-\$.

**ACQUISITION & LEVERAGED FINANCE:
STEIGERUNG DES BRUTTOBEITRAGS IN
REZESSIVEM MARKTUMFELD**

Wegen des schwachen Marktumfelds war das Underwritingvolumen von rund 5,0 Mrd € (Vorjahr 5,6 Mrd €) leicht rückläufig. Trotzdem konnten wir unseren Bruttobeitrag in diesem Bereich im vergangenen Jahr in zweistelliger Höhe steigern. In Deutschland gelang es uns bei verschärftem Wettbewerb um die Top-Mandate, unsere Position als führender Lead Arranger auszubauen. In Europa sind wir weiterhin unter den Top 10 platziert. Gleichzeitig haben wir unsere lokale Präsenz in Westeuropa ausgeweitet und uns als Spezialist für großvolumige Buy-outs positioniert. Dies eröffnet uns die Möglichkeit, den notwendigen Restrukturierungsprozess in der kontinentaleuropäischen Wirtschaft zu begleiten. Unsere Kompetenz haben wir zum Beispiel für von KKR beratene Fonds bei der hoch komplexen und innovativen DEMAG-Transaktion – einem Block-Buy-out von gleichzeitig sieben Siemens-Tochterunternehmen mit einem Volumen von mehr als 1,2 Mrd € – als Mandated-Lead-Arranger gemeinsam mit JP Morgan Chase und CIBC unter Beweis gestellt.

**M&A-GESCHÄFT:
FÜHRUNGSROLLE IN UNSEREN ZIELMÄRKTEN
ERNEUT UNTERSTRICHEN**

Im Mergers & Acquisitions (M & A)-Geschäft konzentrieren wir uns in Deutschland mit der HVB Consult auf komplexe Transaktionen im Bereich des gehobenen Mittelstands und mit der CA IB Corporate Finance auf große Mandate in ihren Heimatmärkten Österreich & Zentral- und Osteuropa.

www.hvbconsult.de

Auf Grund ihrer hervorragenden Stellung als Marktführer mit mehr als 100 betreuten Mandaten in diesem dynamischen Wirtschaftsraum gelang es der CA IB Corporate Finance, den Zuschlag für das Beratungsmandat bei der Übernahme des slowenischen Pharmaunternehmens Lek durch den Schweizer Konzern Novartis mit einem Volumen von 850 Mio € zu erhalten. Dabei handelte es sich um die bisher größte M&A-Transaktion in Zentral- und Osteuropa. Außerdem haben wir die Beratung der slowakischen Regierung bei der Privatisierung der ZSE, des größten Elektrizitätsunternehmens des Landes, mit einem Volumen von 330 Mio € übernommen. Die besondere Expertise der CA IB in diesem Bereich wurde insbesondere mit der Verleihung des Preises »Beste Privatisierungstransaktion des Jahres 2002 in Zentral- und Osteuropa« für das Mandat bei der Privatisierung der mazedonischen Telekommunikationsgesellschaft Makedonski Telekomunikacii gewürdigt.

In Deutschland hat sich die HVB Consult mit einem Transaktionsvolumen von knapp 1 Mrd € in einem weiter zurückhaltenden Marktumfeld als feste Größe in ihrem Zielmarkt – dem deutschen gehobenen Mittelstand – etabliert. Hilfreich war dabei nicht zuletzt die Bündelung der gesamten Corporate-Finance-Aktivitäten, um unseren Kunden das komplette Serviceangebot aus einer Hand anbieten zu können. Ein Paradebeispiel für dieses Zusammenwirken war die freundliche Übernahme des Automobilzulieferers Edscha durch die Carlyle-Gruppe für rund 600 Mio €. Dabei haben wir nicht nur das Zielunternehmen beraten, sondern auch das Übernahmeangebot für die Erwerbsgesellschaft erfolgreich durchgeführt.

**AUSZEICHNUNGEN 2002
FÜR HVB CORPORATES & MARKETS**

- »No. 1 im Aktien-Research für DAX-30-Werte« AQ Publications.
- »Bester Emittent von Indexzertifikaten in 2002« Zertifikate Journal/Die Welt.
- »Bestes Devisenhaus in Österreich« Global Finance.
- »Bestes Devisenhaus in Zentral- und Osteuropa« Global Finance.
- »Beste Privatisierungstransaktion des Jahres in Zentral- und Osteuropa« Acquisitions Monthly.
- »ECP-Programm des Jahres – Arabella Funding« IFR.
- »Beste Securitization-Transaktion des Jahres in Asien – Jasmine« IFR.
- »Beste Projektfinanzierungs-Transaktion im Bereich erneuerbare Energien in Europa« Project Finance.

MULTIFUNKTIONALITÄT SICHERT DEN ERFOLG DER STRUKTURIERTEN EQUITY PRODUKTE

Strukturierte Equity Produkte bieten vielfältige Ausgestaltungsmöglichkeiten. Aus diesem Grund eignen sie sich im Rahmen des im Geschäftsfeld Corporates & Markets umgesetzten Geschäftsmodells einer integrierten Kapitalmarktbank in besonderer Weise. Sie ermöglichen es, unser Produktangebot sowohl für Privat- als auch für Firmenkunden um intelligente Lösungskomponenten zu erweitern und so den Kundennutzen zu erhöhen.

Unseren Firmenkunden bieten wir maßgeschneiderte Lösungen, zum Beispiel in Form von Derivatestrukturen, zur Umsetzung von Aktienrückkaufprogrammen oder bei der Veräußerung von Beteiligungsbesitz.

Im institutionellen Bereich haben die europäische Expansion und die Ausweitung der Sales-Aktivitäten erste Früchte getragen. Hier bauen wir auf unserer unbestrittenen Marktführerschaft in Deutschland auf.

In besonderem Maße konnten wir erneut den Bedürfnissen der Privatkunden entsprechen. In Zeiten hoher Volatilitäten haben wir mit der HVB 13/3-Anleihe und der HVB 10/1 Europa-Anleihe zwei Produkte strukturiert, die einerseits eine Kapitalgarantie und eine Mindestverzinsung sicherstellen und andererseits die Chance auf höhere Renditen gewähren. Durch diese bedarfsgerechte Ausgestaltung gelang es erneut, bei unseren Privatkunden Strukturierte Produkte für rund 1 Mrd € zu platzieren. Da die unterliegende Anleihe durch die HVB emittiert wurde, konnte gleichzeitig die Refinanzierungsbasis der HVB Group erweitert werden.

www.hvb.de/indexing

EXCHANGE-TRADED-FUNDS (ETFs) TROTZEN DEN SCHWACHEN EQUITY MÄRKTEN

Auch im vergangenen Jahr setzten die durch unsere Tochter IND^{EX}CHANGE aufgelegten ETFs ihr starkes Volumenwachstum trotz weltweit nachgebender Börsen ungebremst fort. Dabei haben wir unser Angebot von ETFs auf die bedeutendsten Indizes auf 31 Fonds ausgeweitet und unsere Marktführerschaft in Europa weiter ausgebaut. Das von uns passiv verwaltete Vermögen konnten wir im dritten Jahr des Bestehens dieser Produktklasse auf 2,5 Mrd € steigern. Dies ist umso erfreulicher, als es der IND^{EX}CHANGE laut offizieller Statistik des Bundesverbandes Investment und Assetmanagement (BVI) somit gelungen ist, 90% des Nettomittelzuflusses aller deutschen Aktienfonds auf sich zu vereinen.

www.indexchange.com

Unser Marktanteil in Deutschland, gemessen am Börsenumsatz, liegt weiterhin bei mehr als 50%. Besonders der ETF auf den DAX, für den wir Exklusivlizenznehmer der Deutschen Börse sind, erfreut sich hoher Beliebtheit. Positiv zur weiteren Verbreitung unserer Indexfonds wird auch beitragen, dass die EUREX im Berichtsjahr erstmalig Optionen auf unsere DAX- und EuroStoxx 50SM-Fonds

aufgelegt hat. Damit ist nun eine physische Lieferung des Underlyings bei Index-Optionen und Futures – anstelle eines Settlements durch Geldzahlungen – möglich.

Um das Produktportfolio kontinuierlich zu erweitern werden wir künftig eine Multi-Asset-Strategie verfolgen. Zu diesem Zweck haben wir bereits ETFs auf Bond-Indizes aufgelegt.

REFOKUSSIERUNG DES AKTIENGESCHÄFTS AUF UNSERE KERNMÄRKTE EINGELEITET

Im Aktiengeschäft stellten wir in den letzten Monaten des Jahres 2002 mit der Fokussierung auf unsere Kernmärkte Deutschland, Österreich, Zentral- und Osteuropa die Weichen für die Zukunft.

In Deutschland werden wir uns als lokaler Broker am Markt positionieren und uns auf die Aktien der 100 größten börsennotierten Gesellschaften konzentrieren, mit denen wir bisher schon mehr als 80% der Kauf- und Verkaufsaufträge generieren. Unser starkes Profil in diesen Werten wurde durch die Verleihung des AQ-Awards unterstrichen, der die Qualität der Ergebnisschätzungen der Aktienanalyse bewertet: Unser Analyseteam wurde als bestes bei den DAX 30-Werten ausgezeichnet.

Auch in Österreich werden wir unsere starke Marktposition weiterentwickeln und in Zentral- und Osteuropa insbesondere von den dynamisch wachsenden Eigenkapitalmärkten der Region profitieren. Hier haben wir uns gegen die starke Konkurrenz der internationalen Investmentbanken durchgesetzt und sind unter anderem in den wichtigsten Märkten Polen und Ungarn mit unserer Tochtergesellschaft CA IB Securities unangefochtener Marktführer.

DEISENHANDEL WELTWEIT ZENTRALISIERT; KOMPETENZVORTEIL IN ZENTRAL- UND OSTEUPÄISCHEN WÄHRUNGEN

Im abgelaufenen Geschäftsjahr haben wir die weltweite Verantwortung für den Interbanken-Devisenhandel in den liquidesten Währungen in London zentralisiert. Über unsere Plattform ermöglichen wir unseren Kunden einen 24-Stunden-Handel. Durch die steigende Volatilität auf dem Devisenmarkt wurde es für unsere Kunden wichtiger, sich durch Optionsgeschäfte abzusichern.

Im Handel mit zentral- und osteuropäischen Währungen haben wir uns durch die besondere Expertise für diese Märkte und den hervorragenden Ruf in der Abwicklung als Kompetenzführer etabliert. Dies wurde durch die Auszeichnung als »Bestes Devisenhandelshaus in Zentral- und Osteuropa« unterstrichen. Im Devisen-Eigenhandel konnten wir die aus dem Kundengeschäft resultierende profunde Marktkenntnis nutzen und einen erfreulichen Ergebnisbeitrag erwirtschaften.

HVB SETZT MASSSTÄBE BEI EINFÜHRUNG DES POT-SYSTEMS IM PFANDBRIEFMARKT

Unserem Ziel, HVB Corporates & Markets als eines der führenden Bond-Häuser in Europa zu etablieren, sind wir im vergangenen Jahr ein großes Stück näher gekommen.

Als einer der größten Market-Maker für europäische Benchmark-Bonds – sowohl bei Pfandbriefen als auch bei Staatsanleihen – konnten wir unsere Position weiter festigen.

Im Bereich der Covered Bonds gelang es uns als Konsortialführer, insbesondere bei den Pfandbriefen Maßstäbe zu setzen. Mit einem Platzierungsvolumen von mehr als 10 Mrd € sind wir jetzt auf Platz 1 der federführenden Institute im Markt für Jumbo-Pfandbriefe vorgestoßen. Dabei wurde rund ein Drittel des Volumens für Unternehmen der HVB Group platziert, etwa zwei Drittel waren Fremدمandate.

Insgesamt haben wir im Berichtszeitraum 75 Pfandbriefemissionen durchgeführt, darunter 20 Privatplatzierungen, 16 traditionelle Inlands-Transaktionen und 39 Benchmark-Transaktionen. Zum Erfolg beigetragen haben vor allem zwei Faktoren: unsere langjährige Expertise in diesem Marktsegment und die Tatsache, dass wir die gesamte Wertschöpfungskette von der Origination über das Syndikat bis hin zur Refinanzierung der Handelsbestände aus einer Hand bieten. Der entscheidende Faktor für unsere Platzierungskraft in einem auf Grund steigender Spreads limitierten Primärmarkt war jedoch die Übertragung des Pot-Systems auf die Begebung von Pfandbriefen. Dabei erhalten die federführenden Institute Einblick in die Orderbücher der anderen Konsortialbanken. Dies erlaubt letztendlich eine exakte Anpassung der Volumina an die Nachfrage der Investoren und ermöglicht eine faire Preisfindung. Die HVB Group hat mit dieser Innovation einen entscheidenden Beitrag zur Erhöhung der Transparenz und zur Weiterentwicklung des europäischen Pfandbriefmarktes geleistet und die Aufnahmebereitschaft der Investoren erhöht.

KONZERNWEIT ABGESTIMMTE, TRANSPARENTE FUNDINGPOLITIK SICHERT REFINANZIERUNG IN SCHWIERIGEM MARKTUMFELD

Auf Grund wiederholter Herabstufungen der Bonitätseinschätzungen für den deutschen Bankensektor durch die internationalen Ratingagenturen hat sich die Fundingsituation für die meisten deutschen Institute im vergangenen Jahr ungünstig entwickelt. Auch die HVB Group konnte sich dem nicht entziehen. Durch unsere transparente, auf Kapitalmärkte und Investoren ausgerichtete Refinanzierungspolitik gelang es jedoch, die negativen Effekte der Spread-Ausweitung zu begrenzen und den Fundingbedarf für das Jahr 2002 sogar über zu erfüllen. Hierzu trug auch der konzernweit abgestimmte

Marktauftritt bei, der am Kapitalmarkt durch das Group-Funding-Committee und am Geldmarkt durch unser Market Communication Network koordiniert wird.

Im Berichtsjahr haben wir die Fundingbasis durch die Strukturierung bedarfsgerechter und attraktiver Anlageprodukte für unsere Privatkundschaft ausgebaut. Unser Fokus wird auch weiterhin darauf liegen, die Refinanzierung der HVB Group stärker zu diversifizieren, sowohl geografisch als auch nach Art der Investoren und Produkte.

Gleichzeitig werden wir bereits im laufenden Jahr 2003 den Refinanzierungsbedarf der HVB Group deutlich reduzieren. Hier handeln wir in enger Abstimmung mit den für das Aktiv-Passiv-Management zuständigen Konzerneinheiten, denen von der Ratingagentur Standard & Poor's ein umsichtiges Bilanzmanagement bescheinigt wurde. Künftig werden wir deshalb am Markt stärker als Arrangeur von Krediten und weniger als direkter Kreditgeber auftreten sowie die Möglichkeiten der Syndizierung und Verbriefung noch umfassender nutzen.

SECURITIZATION ALS HERZSTÜCK UNSERER KAPITALMARKTSTRATEGIE

Ein Ziel des konzernweiten Liquiditäts- und Bilanzmanagements ist es, die Risikoaktiva der Bank zu reduzieren und die Eigenkapitalbasis zu entlasten. Securitization ist dabei das Kerninstrument. Es erlaubt uns, den Risikotransfer effizient vorzunehmen.

Im vergangenen Geschäftsjahr haben wir deshalb die Aktivitäten deutlich verstärkt: Insgesamt wurde ein Volumen von rund 20,5 Mrd € des eigenen Kreditportfolios (Vorjahr: über 9 Mrd €) verbrieft und damit eine Reduzierung der risikogewichteten Aktiva um 12,5 Mrd € erreicht.

Die Zusammenarbeit mit der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) hat sich dabei als bedeutende Partnerschaft im Markt etabliert. Gemeinsam haben wir im Jahr 2002 eine Securitization-Transaktion im Rahmen des gemeinsam entwickelten PROVIDE-Programms zur Verbriefung von privaten Wohnungsbaukrediten und zwei weitere Transaktionen unter dem Dach des PROMISE-Programms der KfW zur Verbriefung von Mittelstandskrediten auf den Markt gebracht. Mit der PROMISE Austria-2002 wurden dabei erstmalig Kredite an österreichische mittelständische Unternehmen unserer Tochtergesellschaft Bank Austria Creditanstalt verbrieft.

Im Rahmen unseres europäischen Benchmarkprodukts, des Geldlux-Programms, konnten wir vergangenes Jahr bereits die vierte Tranche platzieren. Dabei handelte es sich um die bisher größte, vollständig refinanzierte Transaktion zur Verbriefung eigener Kredite im Volumen von 3 Mrd €. Insgesamt haben wir so unsere Position unter den Top 10 im europäischen Asset-backed-Security-Markt gesichert.

Besondere Aufmerksamkeit fand außerdem das von uns aufgelegte Arabella-Funding-Commercial-Paper-Programm. Mit 4 Mrd € ist es das größte Euro-Commercial-Paper-Conduit am europäischen Markt. Es wurde mit dem renommierten IFR Award »ECP-Programm des Jahres 2002« ausgezeichnet. Durch den Gewinn des IFR Awards »Beste Securitization-Transaktion des Jahres 2002 in Asien« hat das internationale Securitization-Team seine Kompetenz bewiesen.

Für das Jahr 2003 planen wir erneut eine deutliche Steigerung der Platzierungsvolumina und unterstützen dabei den Konzern bei seinem Ziel, die Risikoaktiva auf ein optimiertes Niveau zurückzuführen. Dabei werden wir Transaktionsstrukturen einsetzen, die nicht nur unsere Risikoposition verbessern, sondern gleichzeitig den Refinanzierungsbedarf reduzieren.

AUSBLICK: VERSTÄRKTER AUFTRITT ALS INTERMEDIÄR ZWISCHEN KUNDE UND KAPITALMARKT; KONSEQUENTE RISIKOREDUZIERUNG

Im Jahre 2002 wurde die Integration des Bereichs Corporates & Markets erfolgreich abgeschlossen. Jetzt geht es darum, unser Geschäftsmodell der integrierten Kapitalmarktbank weiterzuentwickeln und den Weg vom

reinen Kreditgeber hin zum Arrangeur von strukturierten, kapitalmarktnahen Finanzierungslösungen konsequent weiterzugehen. Als Spezialist für Strukturierte Produkte differenzieren wir uns im Wettbewerb als kundenorientierter Anbieter von Risikomanagementlösungen.

Die Vorgaben für das laufende Jahr 2003 sind klar definiert: Wir werden noch intensiver als leistungsstarker Intermediär zwischen Kunde und Kapitalmarkt auftreten. Unseren Firmenkunden bieten wir individuelle, kapitalmarktorientierte Finanzierungslösungen und optimieren gleichzeitig den Refinanzierungsbedarf der HVB Group. Dabei konzentrieren wir uns noch stärker auf unsere Zielgruppe, also auf kapitalmarktfähige Mittelstandsunternehmen mit Schwerpunkt Europa. Das außereuropäische Kreditgeschäft reduzieren wir in diesem Kontext konsequent. In den dynamisch wachsenden Zukunftsmärkten Zentral- und Osteuropas hingegen haben wir uns als die führende Kapitalmarktbank etabliert.

Beim effizienten Management des Kreditportfolios werden wir durch den vermehrten Einsatz von Securitization und Syndizierungen Risikoaktiva abbauen, das Eigenkapital entlasten und das Risikovorsorgenniveau absenken.

Das bereits im vergangenen Jahr erfreuliche Handlungsergebnis wird auch im Jahr 2003 einen entscheidenden Beitrag zum Erfolg von Corporates & Markets leisten.

BRANCHENUMFELD

- Erneuter Einbruch der internationalen Aktienmärkte und anhaltende strukturelle Defizite verhinderten eine durchgreifende konjunkturelle Erholung.
- Volatile Entwicklung bei den Staatsanleihen: Kursverluste im Frühjahr 2002, aber deutliche Kursgewinne zum Jahresende – vor allem bei US-Staatsanleihen – auf Grund des wachsenden Konjunkturpessimismus und der steigenden Risikoaversion.
- Aufwertung des Euro gegenüber dem US-Dollar um rund 15% in 2002; anhaltende Aufwertung der Währungen der zentral- und osteuropäischen EU-Beitrittskandidaten, mit Ausnahme des polnischen Zloty.
- Intensive Emissionstätigkeit bei Unternehmensanleihen während des ersten Halbjahrs 2002, aber deutliche Abschwächung ab Jahresmitte.

GESCHÄFTSFELDER

DEUTSCHLAND

Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG, München Eigenkapital: TEUR 17 750 000	Nordinvest Norddeutsche Investmentgesellschaft mbH, Hamburg Eigenkapital: TEUR 17 404 Kapitalanteil: 100%
HVB Banque Luxembourg S. A., Luxemburg Eigenkapital: TEUR 978 560 Kapitalanteil: 100%	norisbank Aktiengesellschaft, Nürnberg Eigenkapital: TEUR 114 125 Kapitalanteil: 100%
Vereins- und Westbank AG, Hamburg Eigenkapital: TEUR 937 522 Kapitalanteil: 76,3%	PlanetHome AG, München Eigenkapital: TEUR 24 773 Kapitalanteil: 90,8%
Activest GmbH Marketing und Vertrieb, München Eigenkapital: TEUR 664 Kapitalanteil: 100%	Vereinsbank Victoria Bauspar Aktiengesellschaft, München Eigenkapital: TEUR 62 418 Kapitalanteil: 70%
Activest Investmentgesellschaft mbH, München Eigenkapital: TEUR 19 094 Kapitalanteil: 100%	Activest Investmentgesellschaft Luxembourg S. A., Luxemburg Eigenkapital: TEUR 19 409 Kapitalanteil: 100%
Bankhaus Gebrüder Bethmann, Frankfurt/Main Eigenkapital: TEUR 32 106 Kapitalanteil: 100%	Banco Inversión S. A., Madrid Eigenkapital: TEUR 27 825 Kapitalanteil: 100%
Bankhaus Maffei & Co. KGaA, München Eigenkapital: TEUR 17 300 Kapitalanteil: 100%	Bank von Ernst & Cie. AG, Bern Eigenkapital: TCHF 173 119 Kapitalanteil: 100%
Bankhaus Neelmeyer AG, Bremen Eigenkapital: TEUR 40 400 Kapitalanteil: 100%	direktanlage.at AG, Salzburg Eigenkapital: TEUR 14 812 Kapitalanteil: 100%
Bankhaus C. L. Seeliger, Wolfenbüttel Eigenkapital: TEUR 8500 Kapitalanteil: 53,7%	
DAB Bank AG, München Eigenkapital: TEUR 103 884 Kapitalanteil: 75,4%	
FSB FondsServiceBank GmbH, Unterhaching Eigenkapital: TEUR 7180 Kapitalanteil: 50%	
H. F. S. Hypo-Fondsbeteiligungen für Sachwerte GmbH, München Eigenkapital: TEUR 5233 Kapitalanteil: 100%	
HVB Leasing GmbH, Hamburg Eigenkapital: TEUR 22 026 Kapitalanteil: 100%	
Internationales Immobilien-Institut GmbH, München Eigenkapital: TEUR 8100 Kapitalanteil: 94%	
IND ^{EX} CHANGE Investment AG, München Eigenkapital: TEUR 13 110 Kapitalanteil: 95,1%	

ÖSTERREICH & ZENTRAL- UND OSTEUROPA

Bank Austria Creditanstalt AG, Wien Eigenkapital: TEUR 5 130 297 Kapitalanteil: <100%
Asset Management GmbH, Wien Eigenkapital: TEUR 7498 Kapitalanteil: 100%
Bank Austria Creditanstalt d.d. Ljubljana, Ljubljana Eigenkapital: TSIT 13 875 987 Kapitalanteil: 100%
Bank Austria Creditanstalt Leasing GmbH, Wien Eigenkapital: TEUR 247 531* Kapitalanteil: <100%
Bankprivat AG, Wien Eigenkapital: TEUR 11 764 Kapitalanteil: 100%
Bank Przemyslowo-Handlowy PBK S.A., Krakau Eigenkapital: TPLN 4 908 612 Kapitalanteil: 71%
Capital Invest die Kapitalanlage-gesellschaft der Bank Austria/ Creditanstalt Gruppe GmbH, Wien Eigenkapital: TEUR 6389 Kapitalanteil: 100%
Commercial Bank Biochim AD, Sofia Eigenkapital: TBGN 118 745 Kapitalanteil: 99,7%
HVB Bank Croatia d.d., Zagreb Eigenkapital: THRK 364 478 Kapitalanteil: 80%
HVB Bank Czech Republic a. s., Prag Eigenkapital: TCZK 10 434 281 Kapitalanteil: 100%
HVB Bank Hungary Rt., Budapest Eigenkapital: THUF 66 892 827 Kapitalanteil: 100%
HVB Bank Romania S.A., Bukarest Eigenkapital: TROL 993 291 112 Kapitalanteil: 100%
HVB Bank Slovakia a. s., Bratislava Eigenkapital: TSKK 5 852 235 Kapitalanteil: 100%
HVB Bank Yugoslavia A. D., Belgrad Eigenkapital: TYUM 1 035 908 Kapitalanteil: 99%
Schoellerbank Aktiengesellschaft, Wien Eigenkapital: TEUR 126 698 Kapitalanteil: <100%
Splitska Banka d.d., Split Eigenkapital: THRK 774 Kapitalanteil: 90,1%

CORPORATES & MARKETS

Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG, München Eigenkapital: TEUR 17 750 000
Bank Austria Creditanstalt AG, Wien Eigenkapital: TEUR 5 130 297 Kapitalanteil: <100%
HVB Banque Luxembourg S. A., Luxemburg Eigenkapital: TEUR 978 560 Kapitalanteil: 100%
Vereins- und Westbank AG, Hamburg Eigenkapital: TEUR 937 522 Kapitalanteil: 76,3%
Bode Grabner Beye AG & Co. KG, Grünwald Eigenkapital: TEUR 3252 Kapitalanteil: 100%
Chemie Pensionsfonds AG, München Eigenkapital: TEUR 2997 Kapitalanteil: 100%
HVB Pensionsfonds AG, München Eigenkapital: TEUR 10 934 Kapitalanteil: 100%
CA IB Corporate Finance Beratungs Gesellschaft m.b.H., Wien Eigenkapital: TEUR 7812 Kapitalanteil: 100%
HVB Capital Asia Limited, Hongkong Eigenkapital: TJPY 11 140 504 Kapitalanteil: 100%
HVB Risk Management Products Inc., New York Eigenkapital: TUSD 35 457 Kapitalanteil: 100%
HVB Singapore Limited, Singapur Eigenkapital: TSGD 9537 Kapitalanteil: 100%
HVB U. S. Finance Inc., New York Eigenkapital: TUSD 6846 Kapitalanteil: 100%
International Moscow Bank, Moskau Eigenkapital: TUSD 153 328 Kapitalanteil: 43,2%
Joint Stock Commercial Bank HVB Bank Ukraine, Kiev Eigenkapital: TUAH 46 692 Kapitalanteil: 91,2%

REAL ESTATE

HVB Real Estate Bank Aktiengesellschaft, München Eigenkapital: TEUR 1 129 042 Kapitalanteil: 96,9%
Westfälische Hypothekenbank Aktiengesellschaft, Dortmund Eigenkapital: TEUR 397 468 Kapitalanteil: 75%
Württembergische Hypothekenbank Aktiengesellschaft, Stuttgart Eigenkapital: TEUR 379 170 Kapitalanteil: 75,9%
FGH Bank N.V., Utrecht Eigenkapital: TEUR 374 190* Kapitalanteil: 99,9%
HVB Bank Ireland, Dublin Eigenkapital: TEUR 511 662 Kapitalanteil: 100%
HVB Real Estate Capital France S. A., Paris Eigenkapital: TEUR 36 047 Kapitalanteil: 100%
HVB Real Estate Capital Iberia, S. A., Madrid Eigenkapital: TEUR 5014 Kapitalanteil: 100%
HVB Real Estate Capital Italia S.p.A., Mailand Eigenkapital: TEUR 6630 Kapitalanteil: 100%
HVB Real Estate Capital Ltd., London Eigenkapital: TEUR 24 133* Kapitalanteil: 100%
Pfandbrief Bank International S. A., Luxemburg Eigenkapital: TEUR 95 050 Kapitalanteil: 100%

*(Teil-)Konzernzahlen

Real Estate

- **Ergebnisentwicklung geprägt vom Abschwung an den inländischen Immobilienmärkten: Ergebnis vor Steuern 60 Mio €.**
- **Real Estate Investment Banking als attraktives Geschäftsmodell in Deutschland.**
- **Konsequenter Ausbau des Auslandsgeschäfts.**
- **Real Estate Asset Management mit überzeugenden Fondsrenditen.**
- **Neues Gutachter-Expertensystem für Markt- und Objekt-Rating entwickelt.**
- **Ausblick: Ausgliederung des kommerziellen Immobilienfinanzierungsgeschäfts.**

ABSCHWUNG DES INLÄNDISCHEN IMMOBILIENMARKTS: ERNEUT WENIGER INVESTITIONEN AM WOHNUNGSMARKT...

In Deutschland hat sich die Situation im Berichtsjahr weiter eingetrübt. Die Zahl der neu errichteten Wohnungen blieb erneut hinter dem Stand des Vorjahrs zurück. Besonders stark war der Rückgang im Geschosswohnungsbau. Aber auch der traditionell stabilere Eigenheimbau zeigte Schwächen. Dabei sind hohe Leerstände in Ostdeutschland zu verzeichnen. Hinzu kommt die Erwartung einer langfristig ungünstigen Nachfrage- und Mietpreisentwicklung, zumal Wohnungsbauinvestitionen durch die geplanten steuerlichen Veränderungen weiter an Attraktivität verlieren.

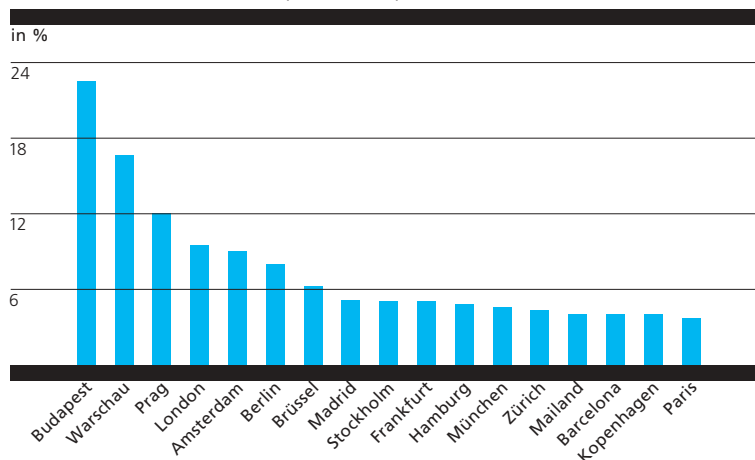
Für 2003 und 2004 ist dementsprechend von einem flächendeckenden Rückgang im Neubau auszugehen. Das Preisgefälle zwischen den wirtschaftsstarken Ballungsgebieten Westdeutschlands einerseits und den strukturschwachen Regionen in den alten und insbesondere den neuen Bundesländern andererseits wird weiter zunehmen. Trotz hoher Wachstumspotenziale im Bereich der Modernisierung wird das steigende Angebot an Bestandswohnungen infolge vermehrter Erbschaften, Zwangsversteigerungen und Portfolioverkäufen von Unternehmen den Preisdruck erhöhen.

...RÜCKLÄUFIGE MIETEN UND STEIGENDE LEERSTÄNDE AM BÜROMARKT

Die Entwicklung bei gewerblichen Immobilien verlief infolge des gesamtwirtschaftlichen Abschwungs enttäuschend. Viele Unternehmen haben 2002 ihre Flächenkapazitäten verringert. So ging an den wichtigsten regionalen Büromärkten die Vermietungsleistung von 2,9 Mio m² im Vorjahr auf rund 1,7 Mio m² zurück. Diese Tendenz wird sich im Jahr 2003 fortsetzen, da große Dienstleistungsunternehmen ihren Flächenbedarf weiter reduzieren und bedeutende Wachstumsbranchen fehlen. An einzelnen Bürostandorten trifft die rückläufige Nachfrage auf rege Neubautätigkeit mit der Folge steigender Leerstandsquoten und sinkender Mieten. Dies gilt primär für München und Frankfurt, auf die sich derzeit mehr als die Hälfte der Neubautätigkeiten der großen Bürostandorte konzentrieren.

Ähnliche Entwicklungen sind in allen westdeutschen Städten zu beobachten, auch wenn die Leerstandsquoten insgesamt auf einem im europäischen Vergleich niedrigen Niveau bleiben. In den neuen Bundesländern sind auch im Falle einer raschen konjunkturellen Erholung anhaltend hohe Leerstände auf den Büromärkten zu erwarten. Aus der Diversifizierung internationaler Immobilienportfolios durch ausländische Investmentgruppen erwarten wir positive Marktimpulse.

BÜROFLÄCHENLEERSTAND IM EUROPÄISCHEN VERGLEICH (ENDE 2002)



IMMOBILIENMARKT AUSLAND: KONJUNKTURELLER ANPASSUNGSBEDARF

Gegenwärtig sind in allen Regionen Europas prozyklische Anpassungen bei Mieten und Preisen zu beobachten. In den Wohnungsmärkten Westeuropas verringerte sich die Neubautätigkeit gegenüber dem Vorjahr. Wir gehen davon aus, dass das Neubauvolumen in den nächsten Jahren rückläufig sein wird. Insgesamt ist mit einer weiter nachlassenden Preisdynamik zu rechnen. In Großbritannien – vor allem im Großraum London – sehen wir nach mehrjährigem starkem Preisanstieg das Risiko einer Korrektur.

Die Märkte für Büroimmobilien stehen im Zeichen steigender Leerstände und sinkender Mieten, aber auch positive Renditeüberschüsse auf Grund der gesunkenen Zinsen. Für 2003 erwarten wir einen nochmaligen Rückgang der Büroflächenumsätze. Allerdings verläuft die gegenwärtige Entwicklung im Vergleich zur Schwächephase Anfang der 90er Jahre weniger ausgeprägt, was überwiegend auf eine verhaltenere Neubauproduktion zurückzuführen ist. Die osteuropäischen Märkte sind sowohl durch konjunkturelle als auch durch strukturelle Defizite geprägt. Bei weiterhin hoher Bautätigkeit lag der Flächenumsatz in den Städten Prag, Budapest und Warschau 2002 allerdings erstmalig wieder über dem des Vorjahresniveaus. Die Mieten blieben trotz Angebotsausweitung stabil.

ERGEBNIS 2002 VON INLÄNDISCHER MARKTSCHWÄCHE GEPRÄGT

Die Segmentrechnung orientiert sich bereits an den beiden neuen Konzernstrukturen und berücksichtigt daher keine Ergebniseffekte weder aus dem in das Geschäftsfeld Deutschland übertragenen Inlandsportfolio der AG noch aus dem im Segmentergebnis von HVB Corporates & Markets abgebildeten Geschäft in den USA. Die Geschäftsentwicklung 2002, die ganz im Zeichen der negativen Entwicklung der inländischen Immobilienmärkte steht, ist nicht zufrieden stellend. Bei leicht rückläufigen Erträgen stabilisierte sich der Verwaltungsaufwand. Die Cost-Income-Ratio stieg auf 33,3%. Allerdings stieg die Risikovorsorge gegenüber dem Vorjahr spürbar an: Die Risiken insbesondere in Ostdeutschland, aber auch in strukturschwachen westdeutschen Regionen, erhöhten sich marktbedingt. Vor dem Hintergrund der enttäuschenden gesamtwirtschaftlichen Entwicklung waren hiervon der Wohnungs- und Gewerbebau gleichermaßen betroffen. Das Auslandsgeschäft hingegen gestaltete sich anhaltend profitabel.

Die Margen im Neugeschäft und bei Prolongationen haben sich weiter verbessert. Dabei wurde die Lending-Policy unter Berücksichtigung der gegenwärtigen Marktverhältnisse adjustiert.

www.hvbrealestate.de

Konsequent risikoadjustierte Preisstrukturen werden zu einer nachhaltigen Verbesserung der Profitabilität im deutschen Immobilienfinanzierungsgeschäft beitragen. Allerdings ist für die beiden nächsten Jahre mit einer weiterhin erhöhten Risikovorsorge zu rechnen. Der Anteil des Auslandsgeschäfts am gesamten Finanzierungsvolumen stieg weiter spürbar an.

REAL ESTATE INVESTMENT BANKING: STRUKTURIERTES GESCHÄFT IN DEUTSCHLAND ERFOLGREICH

Die Geschäftsentwicklung im Real Estate Investment Banking Deutschland verlief 2002 erfreulich. Im ertragreichen Consulting-Bereich wurde eine »Real Estate M & A«-Transaktion im höheren zweistelligen Millionenbereich erfolgreich arrangiert; außerdem haben wir fünf »Financial Advisory«-Projekte begleitet. Im »Structured Finance« wurden 20 Transaktionen mit einem Neugeschäftsvolumen in Höhe von 1,3 Mrd € abgeschlossen, darunter die Finanzierung des größten deutschen Einkaufszentrums sowie der Akquisition eines Büroimmobilien-Portfolios im dreistelligen Millionenbereich. Auf dem Syndizierungsmarkt konnten davon 0,6 Mrd € platziert werden.

Das Volumen der durch Real Estate Investment Banking arrangierten Mortgage-backed-Securitization (MBS)-Transaktionen verdreifachte sich mit 14 Mrd € gegenüber dem Vorjahr. Damit konnten wir unsere Position auf dem europäischen MBS-Markt weiter ausbauen. Die synthetische MBS-Transaktion Provide Comfort 2002-1 brachte beispielsweise Hypothekendarlehen mit einem Volumen von 3 Mrd € an den Markt (vgl. Kapitel Corporates & Markets). Real Estate Investment Banking ist ein zentrales Element zur deutlichen Profitabilisierung des deutschen Immobilienfinanzierungsgeschäfts auf der Grundlage intelligenter, kapitalmarktorientierter Problemlösungen jenseits traditioneller Finanzierungsstrukturen.

**AUSLANDSGESCHÄFT:
MIT ÜBERZEUGENDEM GESCHÄFTSMODELL...**

HVB Real Estate Capital ist das Kompetenzzentrum für das internationale Immobiliengroßgeschäft, das entsprechend der strategischen Weichenstellung des Jahres 2000 auch im Berichtsjahr kräftig ausgeweitet wurde: In allen Auslandsmärkten stieg die Ertragskraft weiter an; erneut gab es keinen nennenswerten Risikoversorbedarf. Mit einer erneut hohen Eigenkapitalrentabilität gestaltete sich das Auslandsgeschäft auch 2002 ausgesprochen profitabel.

Im Ausland stehen ausgewählte Transaktionen mit einem Durchschnittsvolumen von rund 50 Mio € im Mittelpunkt. Die Deals sind marktgängig; sie werden zu

www.hvbire.com

großen Teilen syndiziert, ausplatziert und verbrieft. Die zugrunde liegende

konservative Risikopolitik ist transaktionsbezogen und Cashflow-orientiert. Aus der eng vernetzten Zusammenarbeit der Abteilungen resultieren ein integrierter, schneller Geschäftsablauf und ein effizientes Kostenmanagement. Die Marktposition in allen Auslandsstandorten hat sich so weiter verbessert. Erfolgsgaranten waren erneut Know-how, Effizienz und Leistungsfähigkeit der lokalen Teams. Auch die umfassende Produktpalette mit Finanzierung, Strukturierung und Advisory aus einer Hand eröffnete uns wichtige Wettbewerbsvorteile. Die wesentlichen Ergebnisbeiträge kamen – der Höhe der Finanzierungsvolumina entsprechend – aus Großbritannien. Der strategische Ansatz der Konzentration auf intelligente Immobilieninvestment-Produkte wurde gezielt weiterentwickelt.

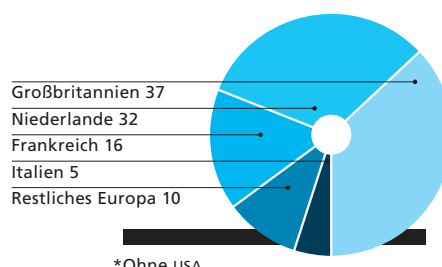
...WEITER AUF WACHSTUMSKURS

Sehr erfreulich gestaltete sich auch das Geschäft in Frankreich, wo die bislang größte Immobilienfinanzierung Europas arrangiert wurde. Die neuen Stützpunkte in Skandinavien und Italien haben unsere Erwartungen voll erfüllt. Innerhalb kürzester Zeit hat die Niederlassung in Stockholm den Sprung in die Top-Liga des skandinavischen Immobiliengeschäfts geschafft: Wichtigste Transaktion war die Finanzierung des Ankaufs eines Büroimmobilienportfolios in Höhe von knapp 400 Mio €, die in großen Teilen syndiziert wurde. In Spanien kam es zur Gründung einer neuen Vertriebs-einheit HVB Real Estate Capital Iberia S. A. in Madrid. Ziel ist die Positionierung als Arrangeur strukturierter, komplexer Finanzierungen im gewerblichen Sektor.

Trotz der gegenwärtigen Schwäche der europäischen Immobilienmärkte bietet das Auslandsgeschäft weiterhin gute Wachstumsmöglichkeiten. Viele europäische Regionen entwickeln sich im Vergleich zum deutschen Markt dynamischer und weisen attraktivere Renditen und Risikorelationen auf. Die Beleihungsausläufe sind niedriger, die Märkte transparenter und weniger reguliert. In diesem Jahr werden wir bei einer anhaltend vorsichtigen Risikopolitik das innovative Immobilienbanking auf der Basis eines Senior Lenders forcieren.

VERTEILUNG
DES AUSLANDSPORTFOLIOS*

in %



REAL ESTATE ASSET MANAGEMENT: IMMOBILIE ALS ATTRAKTIVE ASSETKLASSE

Die internationale Bedeutung des Immobilien-Asset-Managements nimmt ständig zu. Als eine der ersten deutschen Banken hat sich die HVB Group in diesem Geschäftsfeld positioniert und zählt in Deutschland zu den drei Marktführern auf diesem Gebiet. Auch im Jahr 2002 hat sich die Immobilie als Assetklasse gegenüber Aktien und Bonds ausgezeichnet positionieren können. Wie schon in den Jahren davor wurden auch 2002 mit den für institutionelle Anleger konzipierten Fonds überdurchschnittliche Ergebnisse erwirtschaftet. So konnte der vor sieben Jahren gemeinsam mit der ERGO-Versicherung aufgelegte UK-Fonds über die Laufzeit einen Gewinn von rund 16% pro Jahr auf das eingesetzte Kapital erzielen.

Der Zentraleuropafonds, der institutionellen Kunden den Zugang zu den mitteleuropäischen Wachstumsmärkten ermöglicht, erwirtschaftete im Berichtsjahr eine laufende Rendite von über 9,5%. In Frankreich und Spanien erzielte der Südeuropafonds seit Auflage eine Performance von rund 15% pro Jahr. Im laufenden Jahr wird unter anderem ein dritter Immobilien-Spezialfonds aufgelegt, der den erweiterten Investitionsrichtlinien des 4. Finanzmarktförderungsgesetzes Rechnung trägt. Auch für die kommenden Jahre sind im Immobilien-Asset-Management hohe Wachstumsraten zu erwarten.

HVB EXPERTISE: NEUES GUTACHTER- EXPERTENSYSTEM FÜR MARKT- UND OBJEKT-RATING ENTWICKELT

Um den vielfältigen Anforderungen nach stärkerer Transparenz in der Immobilienwirtschaft Rechnung zu tragen, gehören eindeutige Chancen- und Risikenprofile von Märkten und Objekten zum zentralen Bestandteil von Immobilienbewertungen und Wirtschaftlichkeitsanalysen.

www.hvbexpertise.de

Im Blickfeld stehen die Kreditanalyse bei Immobiliendarlehen, die Risikoanalyse von Portfolios im Rahmen von Securitization, Investitions- bzw. Desinvestitionsentscheidungen sowie die Portfolio-Analyse und -steuerung. Auch der »Internal Ratings Advanced Approach« nach Basel II verlangt nach erhöhter Transparenz. Dem begegnet das Kompetenzzentrum für Immobilienbewertung, -marktforschung und -consulting mit dem neu entwickelten Markt- und Objekt-Rating »MoriX«. Dieses Expertensystem wird seit Anfang 2003 von unseren 170 Immobiliengutachtern im Rahmen der Bewertung von Einzelimmobilien und von Immobilienportfolios eingesetzt. MoriX greift auch auf das bewährte Informationssystem »ExpertIX« zurück, mit dem die Marktforscher Analysen, Prognosen und Rankings erarbeiten.

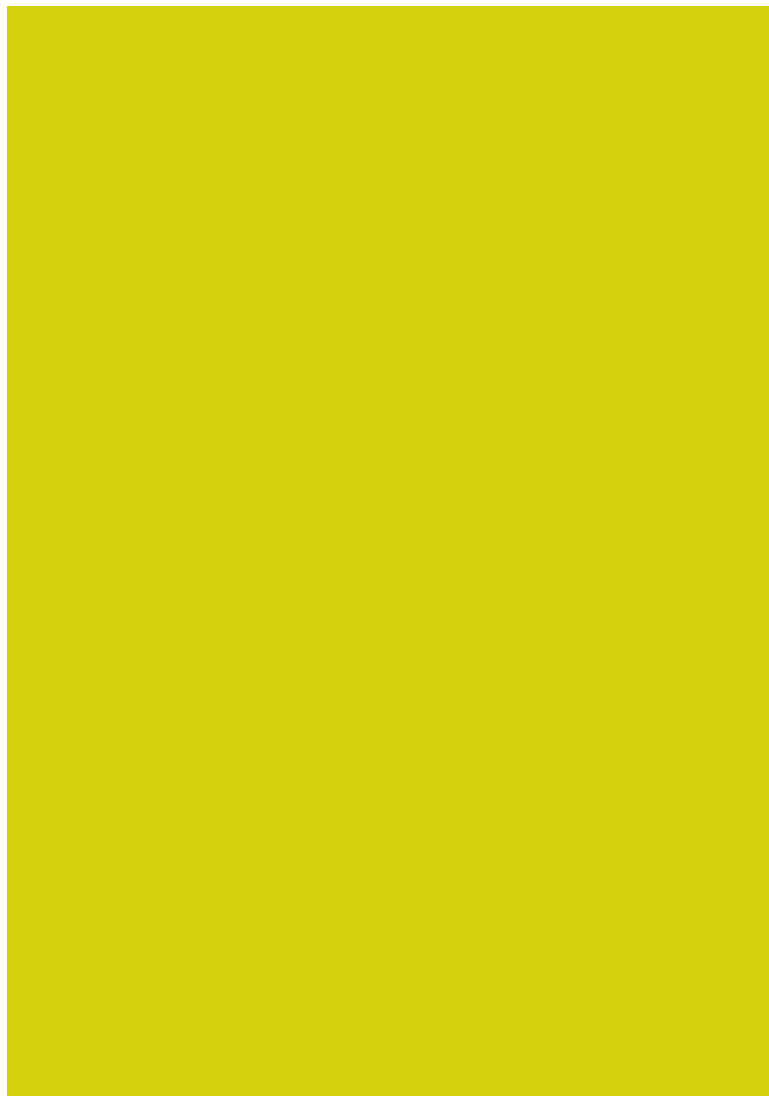
AUSBLICK: ABSPALTUNG DER KOMMERZIELLEN IMMOBILIENFINANZIERUNG IN DIE HYPO REAL ESTATE GROUP

Wie im Sonderkapitel »Die Transformation der HVB Group« in diesem Geschäftsbericht beschrieben, plant die HVB Group die kommerzielle Immobilienfinanzierung in die eigenständige Hypo Real Estate Group abzuspalten. Wir erwarten, dass bis zum Jahresende alle rechtlichen und technischen Voraussetzungen geschaffen sind, damit die Hypo Real Estate Group in eigener Verantwortung am Markt agieren kann. Ihre operativen Einheiten werden über eine solide Kapitalausstattung verfügen und klar definierte Geschäftsmodelle umsetzen. Auf dieser Grundlage wird sich die Hypo Real Estate Group als starker Wettbewerber im Markt positionieren können.

BRANCHENUMFELD

- Infolge verschlechterter gesamtwirtschaftlicher Rahmendaten stehen die deutschen Immobilienmärkte im Zeichen weiterer Abschwächung.
- Erhöhter Risikovorsorgebedarf der Banken insbesondere bei Engagements in den neuen Bundesländern.
- Ungebrochener Trend zum Ausbau des Auslandsgeschäfts: Deutsche Banken expandieren in interessante europäische Märkte.
- Strukturierte Finanzierungen und Angebot attraktiver Immobilieninvestments zur Differenzierung des Leistungsprofils.

DIENSTLEISTUNGSBEREICHE



Unsere Mitarbeiter

- Sozialverträglicher Stellenabbau fortgesetzt.
- Personalaufwand reduziert.
- Effizienzsteigerung durch mehr Teilzeit, innovative Beschäftigungsmodelle und andere Instrumente der Kapazitätssteuerung.
- Innovatives Talent-Center stellt Rekrutierung und Betreuung von Nachwuchskräften auf neue Basis.

PERSONALMANAGEMENT IN ZEITEN KNAPPER PERSONALBUDGETS

KRIENMANAGEMENT IM ZEICHEN EINES WEITGEHENDEN KONSENSES

Das Jahr 2002 fiel für die gesamte Finanzdienstleistungsbranche weitaus schlechter aus als das bereits belastende Vorjahr. Wettbewerbs- und Kostendruck nahmen weiter zu. Dementsprechend wuchs der Zwang, Personalkosten einzusparen. In der Kreditwirtschaft setzten sich Konsolidierungsprozesse fort, die mit Filialschließungen und Stellenabbau verbunden waren.

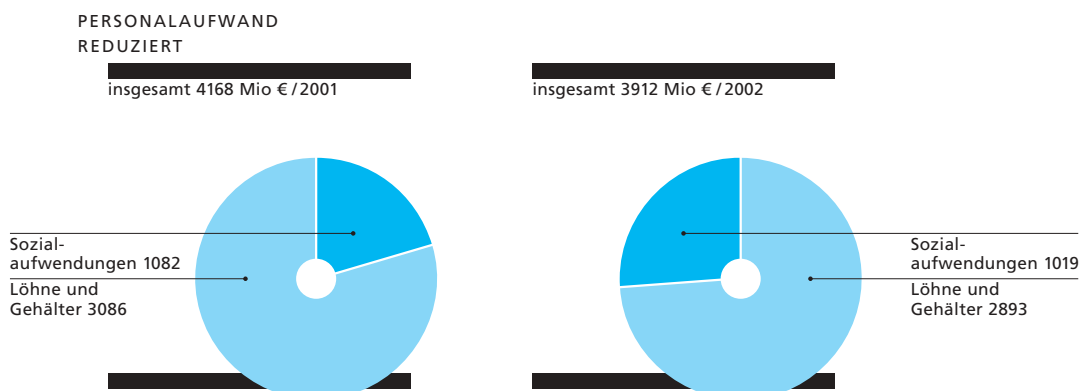
Die HVB Group konnte sich diesen Entwicklungen nicht entziehen. Bei uns reduzierte sich die Zahl der Mitarbeiter von 69 520 im Vorjahr auf 65 926; zum Jahresende 2002 unterhielten wir 2028 Geschäftsstellen (Ende 2001: 2238). Zugleich hielten wir an unserem Grundprinzip fest: Stellenabbau ist nicht gleich Personalabbau. Wir nutzen die natürliche Fluktuation in der HVB Group – allein in der AG beträgt diese rund 8,3% –, um frei gewordene Stellen intern zu besetzen. Außerdem galt der bereits im Frühjahr 2001 von unserem Vorstand beschlossene konzernweite Einstellungsstopp in vollem Umfang für das Jahr 2002.

Unser Personalreduzierungsprogramm sah bisher den Abbau von insgesamt 9100 Stellen bis 2004 vor. So haben wir im Berichtsjahr insgesamt 3569 Stellen eingespart. Nach der im Jahr 2000 vollzogenen Fusion mit der Bank Austria Creditanstalt haben wir unsere Kapazitäten insgesamt gestrafft und die Strukturen verschlankt.

Ein sozialverträglicher Stellenabbau stellt hohe Ansprüche an die Qualität der Zusammenarbeit zwischen Management und Belegschaft. Vor allem das Personalmanagement und die Mitarbeitervertretungen sind gefordert, wenn es darum geht, sozialverträgliche Lösungen im Interesse aller Beteiligten zu finden. Zu den Mitarbeitervertretungen gehören der Gesamt- und Konzernbetriebsrat, das Euro-Council, der Sprecherausschuss der leitenden Angestellten, die Vertrauensleute der Schwerbehinderten sowie die Jugend- und Auszubildenden-Vertretungen. Ihnen sind wir für die konstruktive, lösungsorientierte und vertrauensvolle Zusammenarbeit im Berichtsjahr zu großem Dank verpflichtet. Wir danken allen Mitarbeitern für ihre Loyalität und ihr Vertrauen – Faktoren, die gerade in diesen schwierigen Zeiten von höchster Bedeutung sind.

KAPAZITÄTSSTEUERUNG IM ZEICHEN EINER REDIMENSIONIERUNG

Wir setzen eine breite Palette von Beschäftigungs- und Arbeitszeitmodellen ein und erzielen damit eine optimale Anpassung von Bedarf und Kapazität. Ein wichtiger Baustein bildet Teilzeit. Wir haben die Teilzeitquote in den vergangenen Jahren kontinuierlich erhöht; im Konzern betrug sie 2002 14,6%; in der AG lag sie sogar bei rund 20% (2001: 18,5%). Wir sind damit Benchmark unter den deutschen Banken und haben uns ehrgeizige Ziele für den weiteren Ausbau der Teilzeit gesetzt (siehe »Ausblick«). Die steigende Teilzeitquote zeugt vom Erfolg unserer flexiblen Arbeitszeitmodelle; dies gilt insbesondere für »FIT – Fit im Team«, das eine bedarfsorientierte Kapazitätsanpassung ermöglicht.



Zu den weiteren Instrumenten der Kapazitätssteuerung gehören:

- Altersteilzeit – 929 Mitarbeiter nutzen unser Altersteilzeitmodell.
- Tele-Arbeitsplätze – die Zahl der Mitarbeiter, die von zu Hause aus arbeiten und über moderne Technik in unsere Abläufe eingebunden sind, steigt ständig. Damit leisten wir auch einen Beitrag zum Ausgleich von Beruf und Familie.
- Konzerntransfer – wir fördern den Mitarbeiterwechsel innerhalb der HVB Group. Zum einen dient dies dem Know-how-Austausch, zum anderen können wir dadurch Mitarbeiter dort einsetzen, wo sie tatsächlich gebraucht werden. Im Berichtsjahr fanden rund 1500 Transfers statt.

Insgesamt fördern wir die Mobilität und Flexibilität unserer Mitarbeiter durch neue Beschäftigungsmodelle und On-the-Job-Training. Hierzu dienen auch unsere interne Stellenvermittlungsgesellschaft HVB TransFair und unsere Personalvermittlungsagentur HVB Profil.

HVB TransFair koordiniert den Einsatz von Mitarbeitern, deren Aufgaben auf Grund von Umstrukturierungen entfallen sind. Diese Mitarbeiter werden in einer so genannten Task Force aufgenommen und übernehmen zeitlich befristete Aufgaben. Zugleich hilft TransFair den Mitarbeitern durch gezielte Weiterqualifizierungsangebote; diese reichen von der beruflichen Neuorientierung bis hin zu einer Beratung zur Existenzgründung. Bisher wurden 894 Mitarbeiter aufgenommen: 85% konnten weitervermittelt werden, 5% sind noch bei der TransFair tätig, und lediglich 10% sind ausgeschieden.

HVB Profil setzt einen Pool von ca. 500 Mitarbeitern nicht nur innerhalb, sondern auch außerhalb der HVB Group ein. Die Palette der Qualifikationen reicht von Teamassistent über Bankkaufmann bis hin zu Hochschulabsolventen. Auch die Auszubildenden der Bank werden künftig nach Ausbildungsende bei entsprechend guter Leistung von der Profil übernommen.

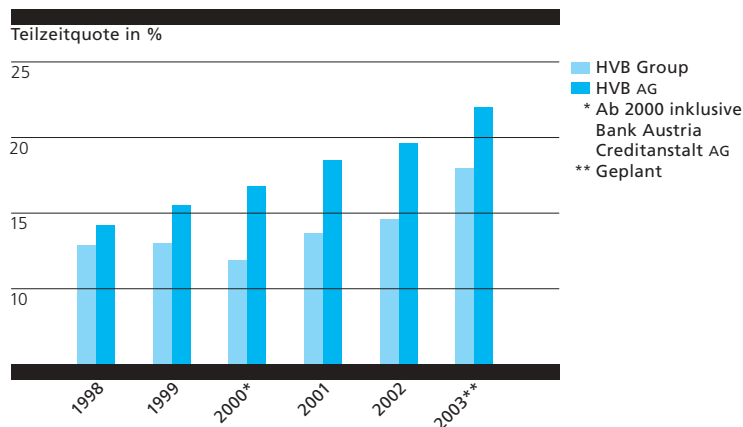
www.hvbprofil.de

EFFIZIENZSTEIGERUNG DURCH VERBESSERTES DIENSTLEISTUNGSMANAGEMENT

Wir optimieren nicht nur unsere Kapazitätssteuerung, sondern verbessern auch die Abläufe der Personalverwaltung und -betreuung insgesamt. Damit sind wir Benchmark unter den deutschen Kreditinstituten. Durch konsequentes Dienstleistungsmanagement werden wir die Servicequalität der Personalarbeit erhöhen und Kosteneinsparungen erzielen. Außerdem können wir frei gewordene Personalmanagementkapazität in Beratungs- und Entwicklungsprojekte investieren – eine Maßnahme, die vor allem potenzialstarken Mitarbeitern zugute kommt.

Das übergeordnete Ziel unserer Maßnahmen besteht darin, Führungskräfte und Mitarbeiter so zu entlasten, dass sie sich auf ihre Kernaufgaben konzentrieren können. Zum einen schaffen wir mehr Flexibilität: Im Zeichen der »Multikanal-Personalarbeit« können Aufträge gleichermaßen per Telefon, Fax, E-mail und Intranet zur Bearbeitung abgegeben werden. Die Direktbetreuung erfolgt durch ein Kompetenz-Center.

TEILZEITOFFENSIVE



Durch schlanke Prozesse und den Einsatz von Call-Center-Technologie ist es uns gelungen, die Bearbeitungskosten um rund 20% zu reduzieren. Zum anderen erweitern wir die Autonomie unserer Mitarbeiter: Im Intranet haben wir ein Mitarbeiter-Portal eingerichtet, sodass jeder Mitarbeiter Aufträge und Anfragen direkt in unser Personalmanagementsystem einstellen kann.

NACHWUCHSFÖRDERUNG NEU AUFGESTELLT

Gerade in wirtschaftlich herausfordernden Zeiten gilt es, die Weichen für den langfristigen Erfolg zu stellen. Unser Traineeprogramm und die betriebliche Ausbildung sind vom konzernweiten Einstellungsstopp nicht betroffen. Wir investieren weiterhin in die Nachwuchsentwicklung und setzen dabei innovative Zeichen: Als erstes deutsches Großunternehmen bündelten wir die gesamte Nachwuchsförderung unter dem Dach eines Talent-Centers. Seit Mai 2002 werden alle Zielgruppen des Personalmarketings – Schüler und Studenten ebenso wie Hochschulabsolventen und »Young Professionals« – von einer einzigen Stelle betreut. Damit wird die bisherige Trennung zwischen Recruiting, Betreuung und Entwicklung zu Gunsten einer ganzheitlichen Nachwuchsstrategie aufgehoben.

www.hvb.de/jobs

www.jobdate.de

Die Philosophie unseres zielorientierten Personalmarketings lautet nach wie vor: Authentizität statt Entertainment. Dazu dienten im Jahr 2002 folgende Aktivitäten:

- Unser »JobTruck« informierte 5000 Studenten an 20 Hochschulen über Einstiegs- und Entwicklungschancen in der HVB Group. Rund 900 Studenten nahmen an Bewerbungschecks und Workshops teil.
- Auch im Personalmarketing setzten wir konsequent auf die Schnelligkeit und Kosteneffizienz des Internets. Über unsere Praktikantenbörse konnten sich Studenten auf 300 Stellen im In- und Ausland bewerben.
- Einen Einblick in den Arbeitsalltag unserer Bank vermittelte unser bewährtes »JobDate in der Chefetage«.

Rund 100 examensnahe Studenten nutzten die Chance, eine unserer Führungskräfte durch einen typischen Arbeitstag zu begleiten.

Die Ausbildung junger Schulabgänger ist uns ebenfalls ein Anliegen. Im Berichtsjahr stellten wir 448 Bankkaufleute, 47 Kaufleute für Bürokommunikation, 18 Fachinformatiker und 28 Studenten der Berufsakademie ein. Unsere Ausbildungsquote in der AG betrug 7,5% (im Vorjahr: 8%).

ANZAHL DER MITARBEITER

	2002	2001	2000
Gesamtzahl			
in der HVB Group	65 926	69 520	72 867
davon:			
im Inland	32 901	34 387	35 293
im Ausland	33 025	35 133	37 574
Gesamtzahl			
in der HVB AG	21 956	22 847	24 975
davon:			
Auszubildende	1 646	1 824	1 867
Teilzeitkräfte	3 972	3 882	3 875
Befristete Verträge	309	421	489
Aushilfen	16	188	616
Altersteilzeit	929	845	765

KUNDENORIENTIERUNG IM MITTELPUNKT DER WEITERBILDUNG

Die Zukunft unserer Bank hängt in hohem Maße von der Qualität unserer Kundenakquisition und -beratung ab. Darauf fokussierten wir unsere Weiterbildung im Berichtsjahr. Unsere Tochter, die HVB Akademie, bündelt die Bildungsaktivitäten des Konzerns und vermarktet sie auch außerhalb der HVB Group. Im Berichtsjahr gehörten Qualifizierungs- und Coachingmaßnahmen bei systemgestützten Verkaufsprozessen im Geschäftsfeld Deutschland zu den wichtigsten Leistungen der Akademie. Insgesamt betrug der Aufwand für Weiterbildung in der AG rund 12 Mio €.

LEISTUNGSORIENTIERTE VERGÜTUNG TROTZ BUDGETKÜRZUNGEN AUSGEBAUT

Auf Grund der schwierigen Ertragslage der Bank im Jahr 2002 werden die Bonusbudgets entsprechend angepasst. Wir halten grundsätzlich am Prinzip der Erhöhung der variablen Anteile des Gehalts fest. Nachdem wir schon 1995 eine leistungsorientierte Vergütungsstruktur für alle Beschäftigten der AG eingeführt hatten, weiteten wir den variablen Anteil im Vorjahr aus. Die Mitarbeiter erhalten demnach ein Festgehalt (Grundgehalt plus Sonderzahlung) und einen Bonus. Im Ende 2002 abgeschlossenen Tarifvertrag wurden erstmals die Vergütungsbestandteile im Rahmen eines festgelegten Stufenplans flexibilisiert.

Wir erhöhen auch den Entscheidungsspielraum unserer Mitarbeiter durch Total-Compensation-Angebote. Im Rahmen dieser Verträge werden Zusatzleistungen der Bank ins Gehalt integriert und als Barvergütung ausgeschüttet. In der Altersversorgung erweitern wir die Palette der Deferred-Compensation-Alternativen; unsere Mitarbeiter können zwischen der innerbetrieblichen Versorgung und den Angeboten externer Pensionsfonds wählen.

PERSONALAUFWAND WEITER BEGRENZT

Schon im Vorjahr konnten wir den Personalaufwand auf 4168 Mio € reduzieren. 2002 führten wir eine breite Palette von Maßnahmen durch, um den Aufwand weiter einzuschränken; dazu gehörten sowohl sozialverträglicher Stellenabbau, flexible Kapazitätssteuerung und Erhöhung der Teilzeitquote als auch Sparmaßnahmen mit Signalwirkung, etwa unsere neuen Reiserichtlinien. Die Personalaufwendungen für das Berichtsjahr betragen 3912 Mio €.

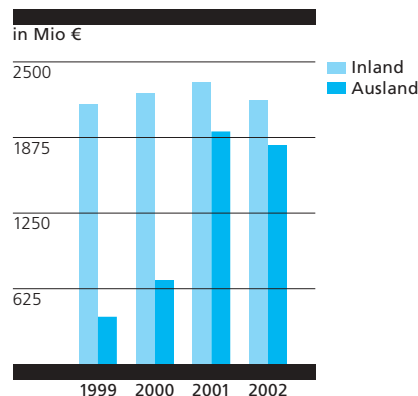
Ende 2002 beschäftigten wir insgesamt 65 926 Mitarbeiter in der HVB Group (2001: 69 520). In der AG war die Zahl der Angestellten weiter rückläufig: 21 956 gegenüber 22 847 im Vorjahr. Die im Jahr 2000 vollzogene Übernahme der Bank Austria Creditanstalt hat die Internationalität unseres Konzerns gestärkt. Seit zwei Jahren arbeiten mehr als die Hälfte der Mitarbeiter im Ausland: 33 025 gegenüber 32 901 im Inland.

AUSBLICK: WERTE MIT WERTSTEIGERUNG VERBINDEN

In fairen und transparenten Prozessen Kosten senken und Strukturen straffen – diese Vorhaben werden weiterhin zu den wichtigsten Zielen unseres Human-Resources-Managements gehören. Im Jahr 2003 wollen wir den Personalaufwand weiter senken. Hier kommt unser Personalreduzierungsprogramm zum Tragen; ein wichtiger Bestandteil sind intelligente Lösungen wie flexible Arbeitszeitgestaltung statt Personalabbau. Außerdem werden freiwillige Sozialleistungen wie betriebliche Altersvorsorge auf den Prüfstand gestellt.

Geplant ist ein weiterer Stellenabbau. Wir werden alle Potenziale der natürlichen Fluktuation und der Kapazitätssteuerung nutzen, um den Stellenabbau effizient und sozialverträglich zu gestalten. Eine tragende Rolle spielt dabei Teilzeit: Wir wollen die Quote im Konzern auf 18% erhöhen; in der AG streben wir 22% an.

PERSONALAUFWAND IN DER HVB GROUP



Um den Abstimmungsprozess bei den anstehenden Entscheidungen zu verbessern, gründeten wir im Dezember 2002 einen »Runden Tisch«. Dieser neuen Einrichtung gehören die führenden Vertreter des Personalressorts, der Geschäftsfelder, des Gesamtbetriebsrats und des Sprecherausschusses der Leitenden Angestellten an. Der Runde Tisch hat mehrere Ziele: Zum einen fördert er den Dialog zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer. Zum anderen dient er der Erarbeitung schneller und effizienter Lösungen zur Reduzierung von Sach- und Personalaufwand, aber auch zur Produktivitätsverbesserung.

In wirtschaftlich schwierigen Zeiten erhöht sich die Bedeutung von Werten. Wir sind bestrebt, den notwendigen Wandel im Personalbereich auf der Basis von Werten wie Offenheit und Standhaftigkeit gemeinsam

www.hvbgroup.com/Unserewerte

zu gestalten. Die Grundlage dieser Werte bildet unser Wertekodex, der unseren Mitarbeitern durch eine breit angelegte multimediale Wertekampagne vermittelt worden ist. Das Commitment zu unseren Werten wird auch künftig Gegenstand unseres zielorientierten Mitarbeitergesprächs sein. Dieses ist nach wie vor unser wichtigstes Führungsinstrument.

Außerdem verfügen wir über einen konzernweit gültigen Verhaltenskodex, der vom Konzernvorstand im Jahr 2001 verabschiedet wurde. Dieser Code of Conduct

www.hvbgroup.com/Codeofconduct

ist die Basis für unsere Beziehung zu Kunden, Lieferanten und öffentlichen Stellen; er verpflichtet alle Mitarbeiter

konzernweit auf der Basis unseres Wertekodex zu den gleichen Prinzipien ethischen Verhaltens.

Ebenfalls konzernweit gültig sind die Human-Resources-Standards (HRS), die von unseren Konzernpersonalleitern ausgearbeitet und Ende 2002 vom Konzernvorstand verabschiedet wurden. Darin verankert sind Grundsätze der Personalarbeit wie Flexibilität und Ausgleich zwischen Beruf und Familie (Work-Life-Balance). Im Zeichen der Flexibilität priorisieren wir den Konzerntransfer im In- und Ausland. Wir wollen damit Synergien konzernweit realisieren und vor allem begabten Mitarbeitern neue Perspektiven eröffnen.

Wir gehen von einem Konnex zwischen werteorientierter Unternehmensführung und wertorientierter Leistungserbringung aus. Deswegen werden wir zum einen dafür sorgen, dass Orientierungspunkte wie der Wertekodex, der Code of Conduct und die HRS verbreitet und auch verinnerlicht werden. Zum anderen werden wir die Qualität und Kosteneffizienz der Personalarbeit weiter steigern. Damit erhöhen wir die Rentabilität der HVB Group. Außerdem stärken wir unser Profil am Markt für Finanzdienstleistungen und als Arbeitgeber.

Bankbetrieb

- **Informationstechnik:** Entwicklungsaufwand gegenüber Vorjahr um 20% reduziert.
- **Transaktionsgeschäft:** Mit modernen Systemen und hoher Leistungsfähigkeit setzt die HVB Group neue Standards.
- **Immobilienmanagement:** Leistungsspektrum erweitert durch Bündelung der Kompetenzen.

KONZENTRATION AUF DIE KERNAUFGABEN BESCHLEUNIGT DIE KOSTENEFFIZIENZ

INFORMATIONSTECHNIK: NEUAUSRICHTUNG BRINGT KLARE ROLLEN- VERTEILUNG UND STEIGERT EFFIZIENZ

Unsere Informationstechnik (IT) haben wir im Jahr 2002 grundlegend neu ausgerichtet. Dies umfasst die übergreifende Steuerung, die Entwicklung neuer Systeme und Umstellungen im Rechenzentrumsbetrieb.

In der Steuerung haben wir eine klare Rollenverteilung umgesetzt. Die Fachbereiche geben Budgets, Prioritäten und Fachanforderungen vor. Die Core IT ist als Dienstleister für Design, Realisierung und Betrieb verantwortlich. Ein faires Zusammenspiel aller Parteien sowie konzernweite Transparenz über Leistungen und Kosten werden durch eine neutrale Einheit, das IT-Controlling, sichergestellt.

www.hvbsystems.de

Unter diesen Bedingungen konnten wir neue Projekte deutlich auf das jeweilige Ziel ausrichten. Wir steigerten zum einen deren Effizienz und verzichteten zum anderen darauf, solche Projekte zu realisieren, die sich nicht unmittelbar auf das Kerngeschäft auswirkten. Auf diese Weise konnten wir den Entwicklungsaufwand gegenüber dem Vorjahr um fast 20% reduzieren. Mehr als 50% unserer Entwicklungskapazitäten setzten wir für Neu- und Weiterentwicklungen ein. Eine große Zahl neuer Projekte konnte umgesetzt werden, darunter folgende:

- Systematische Vertriebssteuerung über neue Handelssysteme;
- Weiterentwicklung der 2001 vom Aufsichtsamt zertifizierten Internen Modelle zur Vervollständigung der Marktrisikoprüfung;
- Umstellung der HVB Real Estate Bank auf die Standard-IT-Landschaft des Konzerns.

Auch auf den Rechenzentrumsbetrieb hat sich die Neuausrichtung schnell und positiv ausgewirkt. Die Ausfallraten haben sich gegenüber dem Vorjahr halbiert. In den Top-Anwendungen beispielsweise war die Anzahl der Ausfälle um 45% niedriger als im Vorjahr. Im Jahr 2002 hatten wir keinen einzigen großen Produktionsausfall zu beklagen und konnten den Fachbereichen einen durchgängig stabilen Service zur Verfügung stellen. Unsere Gesamtausgaben für IT betrugen im Konzern rund 1,2 Mrd €. Ohne Bank Austria Creditanstalt betrugen die Ausgaben 872 Mio € (im Vorjahr: 901 Mio €).

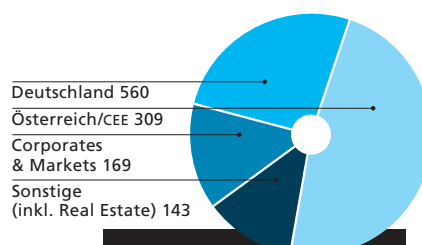
TRANSAKTIONSGESCHÄFT: HVB SETZT BENCHMARK IN DEUTSCHLAND

Unser Transaktionsgeschäft haben wir im Berichtsjahr weiter optimiert und ausgebaut. Hinsichtlich Produktivität, Leistungsumfang, Servicequalität und IT-Systeme setzen wir nun die Benchmark in Deutschland. Unsere Notfallpläne und Backup-Organisation haben wir weiter ausgebaut. Sowohl im Zahlungsverkehr als auch bei der Digitalisierung von Nicht-Zahlungsverkehrs-Dokumenten, wie beispielsweise der digitalisierten Personalakten, haben wir weiteres Neugeschäft im Konzern akquiriert.

Ende 2001 hatte die HVB Group als erste Bank in Deutschland das Produkt Euro-Standardüberweisung auf den Markt gebracht, um Euro-Überweisungen EU-weit abzuwickeln. 2002 bauten wir unsere Produkt- und Kostenführerschaft weiter aus. Von den Einreichungsmedien für Kunden – insbesondere via Internet – über die bankinternen Systeme und Prozesse bis hin zum Anschluss an die externen Clearingverfahren hat die HVB Group Best Practices implementiert. An einigen

GESAMTAUSGABEN
INFORMATIONSTECHNIK 2002

in Mio €



Standorten haben wir Pilotprojekte zum weiteren Ausbau unserer Selbstbedienungs-Technik installiert. Damit können auch Bareinzahlungen im Selbstbedienungsverfahren rund um die Uhr abgewickelt werden. Die ersten Erfahrungen bezüglich Kundenakzeptanz und Funktionsfähigkeit der Geräte sind so ermutigend, dass wir eine deutliche Ausweitung planen. Die Qualität unserer Abläufe wurde ein weiteres Mal durch ein TÜV-Zertifikat bestätigt. Im Berichtsjahr wurde auch unser Auslandszahlungsverkehr gemäß DIN EN ISO 9001 zertifiziert.

Im Bereich Electronic Banking haben wir unsere technologische Marktführerschaft unter Beweis gestellt und erneut Marktanteile gewonnen. Die Electronic-Banking-Transaktionen stiegen im Jahr 2002 um 30% gegenüber dem Vorjahr. Mit dem von der HVB Group entwickelten Electronic-Banking-System »HVBglobalTRX« bieten wir heute unseren Kunden alle gewünschten Transaktions- und Informationsdienste einer Bank über Internet an – von der gesamten Zahlungsverkehrspalette bis hin zum Akkreditiv. Die Zahl der Systemnutzer stieg im Geschäftsjahr um weitere 35%. In »HVBglobalTRX« bietet die HVB Group als erste Bank in Europa einen bequemen, schnellen und sicheren Auslandszahlungsverkehr an. Unsere verarbeitenden Systeme haben wir so angepasst, dass auch diese Zahlungen vollautomatisch und damit kostengünstig verarbeitet werden. Damit sind wir für die sukzessive Harmonisierung von Inlands- und Auslandszahlungsverkehr gut gerüstet.

Ein weiterer Schwerpunkt unserer Aktivitäten im Jahr 2002 lag darin, weitere Kunden mit sehr großen Transaktionsvolumina zu gewinnen. Große Unternehmen wickeln diese heute zumeist noch über eine Vielzahl von Banken ab. Um diese Zielgruppe anzusprechen, haben wir unser Electronic-Banking-System »HVBglobalTRX-plus« so ausgebaut, dass wir den Komplettservice im Transaktionsgeschäft übernehmen können. Diese »XXL-Kunden« wickeln heute ihre gesamten Transaktionen über die HVB Group ab.

Wir verschaffen unseren Kunden ein erhebliches Rationalisierungspotenzial dadurch, dass wir uns um Verteilung und Verarbeitung dieser Transaktionen kümmern. Wir garantieren mindestens gleiche Qualität, Bearbeitungszeit und Preis, die der Kunde bei der Direktbedienung einzelner Banken gehabt hätte.

Großen Erfolg hatten wir im Berichtsjahr im Electronic Banking mit professionellen Wertpapierkunden, unter anderem Brokern und Kapitalanlagegesellschaften. Diese Kunden wickeln heute ihr Wertpapiergeschäft mit dem von uns entwickelten internetbasierten Electronic-Banking-System »HVBmarketTRXsecurities« ab.

Beim Cash Management konnten wir unsere Position im Jahr 2002 weiter verbessern. Der Schwerpunkt lag hier auf komplexen internationalen Lösungen, insbesondere für den Bereich Zentral- und Osteuropa. Nachdem die HVB Group in den meisten Fällen Pool-Bank wird, können wir hier einen merkbaren Liquiditätszufluss verzeichnen. Der Konzern ist mittlerweile als feste Größe im Cash Management europäischer Unternehmen etabliert.

IMMOBILIENMANAGEMENT: BETREUUNG DER IMMOBILIENOBJEKTE AUS EINER HAND SCHAFFT TRANSPARENZ UND STEIGERT DIE EFFIZIENZ

Die HVB Immobilien AG ist die Immobiliengesellschaft der HVB Group. Sie ging aus der Zusammenlegung verschiedener Tochtergesellschaften hervor und wurde im Berichtsjahr in das Handelsregister eingetragen.

Gemeinsam mit der HVB Gesellschaft für Gebäude mbH & Co. KG, einer ebenfalls 100%igen Tochter, ist sie Generalmieter und -vermieter für alle betriebsnotwendigen Immobilien der Bank. Beide sind die Besitzgesellschaften für alle Immobilien.

Das Leistungsspektrum beider Gesellschaften umfasst die Bereiche Portfoliomanagement, Projektentwicklung und -realisierung, Immobilienmanagement sowie Vermietung und Verkauf von Immobilien. Neben der Optimierung der Bestandsimmobilien und der Reduzierung der Bankbetriebskosten sind dies auch die strategischen Ziele unserer Immobilientöchter.

Im Jahr 2002 fand beispielsweise die Vermarktung des zweiten Bauabschnitts »Fünf Höfe« in München statt. Im bereits vermieteten ersten Bauabschnitt konnten schon überdurchschnittliche Erfolge im Einzelhandel erzielt werden. Das öffentliche Interesse bestätigt, dass es sich hier um ein Objekt mit bundesweitem Renommee handelt.

Aber auch der Verkauf eines Portfolios von rund 1000 Wohnungen in Dresden und München und die Vermietung von etwa 24 000 qm Bürofläche en bloc in Berlin gehören zu den Highlights des Jahres 2002.

NEUAUSRICHTUNG IM KONZERNEINKAUF STEIGERT KOSTENEFFIZIENZ

Die Neuausrichtung des Konzerneinkaufs sorgt für signifikante Kostenreduzierungen. Wir haben die Liste unserer Lieferanten überarbeitet und Lieferverträge konsequent neu verhandelt. Zudem gelang es uns, das Kostenbewusstsein der bankinternen Verbraucher zu schärfen. Damit schufen wir die Grundlage, um das non-IT-Beschaffungsvolumen im Jahr 2002 gegenüber dem Vorjahr von 100 auf ca. 60 Mio € zu reduzieren.

AUSBLICK: PRODUKTINNOVATION UND KOSTENREDUKTION BLEIBEN WEITERHIN DIE WICHTIGSTEN ZIELE

In der Informationstechnologie werden wir uns im Jahr 2003 noch stärker auf nutzenstiftende Neuentwicklungen für die Geschäftsfelder fokussieren und gleichzeitig die interne Effizienz weiter steigern. Deshalb rechnen wir insgesamt mit einem um rund 10% niedrigeren IT-Aufwand.

Die Aktionsfähigkeit der Bank können wir mittelfristig nur sichern, wenn in der IT der Anteil der Neuentwicklung im Vergleich zum Betrieb der bereits bestehenden IT-Welt nicht absinkt. Dies erfordert permanente Komplexitätsreduktion, die wir durch eine systematische IT-Architektur gewährleisten. Wir erreichen dies zum einen durch die Koppelung von Systemen, zum anderen durch Standardisierung.

Im Transaktionsgeschäft werden wir das elektronische Wertpapierabwicklungssystem »HVBmarketTRXsecurities« weiter ausbauen und mit dem Produkt »HVBmarketTRXcustody« abschließen. Dieses System wird marktführend sein. Um unsere Position als europäische Transaktionsbank weiter zu stärken, werden wir die elektronischen Zahlungsverkehrslösungen, die wir auch für internationale Zahlungen darstellen können, 2003 weiter forcieren. In den vergangenen Jahren haben wir unsere Position im Electronic Banking stark ausgebaut. Auf dieser Basis setzen wir nun an: Wir werden weiterhin Marktanteile hinzugewinnen und – parallel hierzu – unsere Prozesse und Systeme optimieren. Damit erzielen wir Kostensenkungen, die wir an unsere Kunden weitergeben werden.

Im März 2003 werden die Fünf Höfe fertiggestellt und vermietet sein. Weitere Projektentwicklungen zur Wertsteigerung und Vermarktung von Objekten in Hamburg und Stuttgart finden im laufenden Jahr statt. Nicht betriebsnotwendige Immobilien werden im Laufe des Jahres verkauft. Zudem haben wir durch die erfolgreiche Einführung von SAP die Basis für Transparenz und Synergiepotenziale geschaffen, die uns bei der geplanten Reduzierung des Verwaltungsaufwands zugute kommen werden. Insgesamt werden wir den Bankbetrieb künftig verstärkt auf Kosteneffizienz und innovative Produktentwicklung ausrichten.

Nachhaltigkeitsmanagement

- **Organisation:** Ausbau des Nachhaltigkeitsmanagements.
- **Kommunikation:** Erster Nachhaltigkeitsbericht der HVB Group.
- **HVB Group weltweit an der Branchenspitze bei Nachhaltigkeit.**
- **Nachhaltige Bankprodukte:** Umweltrisikoprüfung, Infrastruktur-Kredite und Nachhaltige Geldanlagen als Schwerpunkte.
- **Nachhaltiger Bankbetrieb:** Fokus auf Dienstreisen und digitale Geschäftsprozesse.

ERTRAGS- UND KOSTENSENKUNGS- POTENZIALE BEI GLEICHZEITIGEM UMWELTSCHUTZ

ORGANISATION: NACHHALTIGKEITSMANAGEMENT ALS MITTEL ZUR EFFIZIENZSTEIGERUNG

Das Leitbild einer Nachhaltigen Entwicklung hat in den vergangenen Jahren an Bedeutung gewonnen: zum einen im Zeichen des Weltgipfels in Johannesburg, der im August 2002 stattfand, zum anderen im Zusammenhang mit der Ratifizierung des Kyoto-Protokolls und der damit verbundenen Einführung des CO₂-Emissionshandels. Für uns stand das Berichtsjahr im Zeichen des Ausbaus des Nachhaltigkeitsmanagements.

Wir verstehen Nachhaltigkeit als jenen Teil der Unternehmensstrategie, der neben den wirtschaftlichen auch die ökologischen und sozialen Anforderungen berücksichtigt. Langfristig steigern wir durch Nachhaltige Bankprodukte und Betriebsführung den Unternehmenswert. Es geht darum, ethisch einwandfreies Verhalten

mit Prozessoptimierung und Kosteneinsparungen in Einklang zu bringen. Die Koordination des Nachhaltigkeitsmanagements haben wir im Group Corporate Center verankert: Ein dezentrales Netzwerk mit Vertretern der wichtigsten Konzerntöchter wie Bank Austria Creditanstalt sowie Vereins- und Westbank dient dem Know-how-Austausch und der Erzielung von Synergien.

Außerdem beteiligten wir uns im Jahr 2002 an einer Reihe von externen Projekten und Initiativen. Dazu gehören der Arbeitskreis Münchner Finanzdienstleister

www.hvbgroup.com/nachhaltigkeit

und lokale Agenda 21, der Verein für Umweltmanagement in Banken, Sparkassen und Versicherungen, das Forum

Nachhaltige Geldanlagen und das United Nations Environmental Program – Finance Initiatives. Im Club-of-Rome-Projekt »European Environmental Education« haben wir uns als Partner engagiert. Einen umfassenden Überblick über die Strategien und Aktivitäten der HVB Group vermittelt unser erster Nachhaltigkeitsbericht (wegen Bestellungen siehe Finanzkalender).

HVB GROUP GEHÖRT ZU DEN NACHHALTIGKEITS-PIONIEREN



Seit Herbst 2000 ist die HVB Group Mitglied des »Dow Jones Sustainability Index« (DJSI). Der Index setzt sich aus Unternehmen des Dow Jones World Index zusammen, die innerhalb ihrer Branche am umwelt- und sozialverträglichsten wirtschaften. Demnach gehört die HVB Group zu den Nachhaltigkeits-Leadern innerhalb des Finanzsektors. Nähere Informationen unter: www.sustainability-index.com



Außerdem ist die HVB Group in den im Juli 2001 aufgelegten Benchmarks FTSE4Good Europe und FTSE4Good Global enthalten. Dieses Anlageuniversum von FTSE (unabhängiger Indexanbieter unter Beteiligung der Londoner Börse und der Financial Times) besteht aus Unternehmen, die sich durch ein besonders gutes Sozial- und Umweltmanagement und die Achtung der Menschenrechte auszeichnen. Nähere Informationen unter: www.ftse4good.com



Die HVB Group wurde beim »Corporate Responsibility Rating 2002« als beste unter weltweit 93 analysierten Banken bewertet. Das Rating führte die renommierte Nachhaltigkeits-Ratingagentur oekom Research AG durch. Bewertet wurde die Natur-, Sozial- und Kulturverträglichkeit der Unternehmen. Nähere Informationen unter: www.oekom-research.com

NACHHALTIGE BANKPRODUKTE: SCHWERPUNKTE IM KREDITGESCHÄFT UND BEI ANLAGEN

Was das Thema Nachhaltigkeit betrifft, genießt die HVB Group weltweit höchstes Ansehen. Wir kamen auf Platz 1 beim »Corporate Responsibility Rating 2002«, einem weltweiten Rating von Banken, das von der renommierten Nachhaltigkeits-Ratingagentur oekom Research AG durchgeführt wurde. Darüber hinaus sind unsere Zugehörigkeit zum Dow-Jones-Sustainability-Index (DJSI) sowie zum Anlageuniversum des Ethik-Index FTSE4Good Zeichen unserer Vorreiterrolle auf diesem Gebiet (siehe auch Textkasten).

Seit vielen Jahren gehört die Umweltrisikoprüfung zu unseren Kreditgrundsätzen. In der Projektfinanzierung richten wir uns nach den Standards der Weltbank. Falls das jeweilige Land, in dem wir das Projekt durchführen, strengere Regeln aufweist, legen wir diese als Maßstab für unser Handeln zugrunde. Wir haben über 1 Mrd € an Krediten vergeben, um die Erzeugung erneuerbarer Energien zu finanzieren. Darüber hinaus finanziert die HVB AG Infrastruktureinrichtungen wie Recycling-, Kanalisations- und Wasseraufbereitungsanlagen mit einem Kreditvolumen von mehr als 8 Mrd €. Im gleichen Bereich ist unsere Tochtergesellschaft Bank Austria Creditanstalt in Österreich und den Ländern Zentral- und Osteuropas mit einem Kreditvolumen von mehr als 6 Mrd € engagiert.

Im Rahmen unserer Open-Architecture-Strategie vermarkten wir sowohl unsere hauseigenen Anlageprodukte Activest Lux EcoTech und DJSI-Indexzertifikat als auch externe Fonds wie den Sarasin ValueSar, den Credit Suisse Equity Fund Global Sustainability und Focus GT Umwelttechnologie. Den ImmoPass, das erste europäische Gütesiegel für Nachhaltige Bauqualität, setzen wir in unserem privaten Immobilienfinanzierungsgeschäft ein.

NACHHALTIGER BANKBETRIEB: EINSPARUNGEN BEI DIENSTREISEN UND PAPIER

Unser Bankbetrieb ist nach den Grundsätzen der Ressourcenschonung und Kosteneffizienz ausgerichtet. Zu den wichtigsten Umweltauswirkungen gehören die Emissionen, die durch die Energieversorgung unserer Gebäude und durch die Dienstreisen unserer Mitarbeiter erzeugt werden.

Im Berichtsjahr starteten wir ein umfassendes Mobilitätsprojekt mit dem Ziel, Dienstreisen zu reduzieren und Fahrten zwischen den verschiedenen Standorten unserer Bank in München umweltschonend zu regeln.

Eine Bestandsaufnahme ergab Potenziale besonders auf zwei Gebieten: für Fahrten zwischen den Standorten elektrobetriebene Automobile einzusetzen und den Einsatz von Telefon- und Videokonferenzen noch weiter zu verstärken. Dadurch wollen wir Umweltbelastungen begrenzen und auch Reisekosten reduzieren.

Das Projekt »Digitale Geschäftsprozesse« betrifft die Umstellung von Papierabwicklung auf elektronische Medien. Damit werden Arbeitsabläufe gestrafft und Papierverbrauch reduziert. Insgesamt werden durch digitale Geschäftsprozesse bis zu 40% der bisher im Vertrieb benötigten Listen und Formulare überflüssig. Außerdem entfallen die bisher als Archivmedium verwendeten Mikrofilme. Die jährlichen Einsparungen betragen rund 20 Millionen Blatt Papier sowie mehr als 15 Mio € an Prozess- und Sachkosten.

AUSBLICK: NEUE FINANZIERUNGS- POTENZIALE, NEUE ANLAGEPRODUKTE UND RESSOURCENSCHONUNG

Der bereits beschlossene Beitritt zur Europäischen Union (EU) der Länder Zentral- und Osteuropas bietet gerade im Umweltbereich neue Finanzierungspotenziale. Nach EU-Berechnungen sind jährliche Investitionen in Umwelttechnik und -infrastruktur in Höhe von rund 20 Mrd € notwendig, da die Beitrittsländer bis zum Beitrittszeitpunkt den EU-Standard erreichen müssen. Auf Grund unserer hervorragenden Marktposition in diesen Ländern ergeben sich vor allem bei den Themen Trink- und Abwasser, Abfall und Luftreinhaltung für uns große Chancen. Weitere Potenziale erschließen wir im Bereich Nachhaltige Geldanlagen – insbesondere bei institutionellen Kunden. So hat zum Beispiel unsere Tochter Schoellerbank in Kooperation mit der Ratingagentur oekom Research AG die »Individuelle Vermögensverwaltung Ethik« entwickelt.

Im Bereich Nachhaltiger Bankbetrieb fokussieren wir uns auf die Fortsetzung unserer Projekte zur Reduktion der Emissionen aus Dienstreisen und Energieversorgung. Anfang 2003 erweiterten wir unseren Internetauftritt um Informationen rund um das Thema Nachhaltigkeit. Unsere Mitarbeiter werden wir in nachhaltigkeitsrelevanten Themenbereichen schulen. Insgesamt werden wir das Nachhaltigkeitsmanagement in der HVB Group ausbauen und dabei auf Ertragspotenziale sowie Kosteneffizienz ausrichten.

www.immopass.de

Kulturelles und gesellschaftliches Engagement

- Corporate Citizenship als Leitbild unseres Engagements für das Gemeinwesen.
- Kultur: Schwerpunkte bei bildender Kunst, Musik, Film und Literatur.
- Bildung: Engagement für Wissenschaft und Nachwuchsförderung.
- Soziales: Hilfe für soziale Einrichtungen und bei der Hochwasserkatastrophe.

ZWISCHEN STANDORTFÖRDERUNG UND SOZIALER VERPFLICHTUNG

CORPORATE CITIZENSHIP ALS LEITLINIE UNSERES GEMEINNÜTZIGEN HANDELNS

Auch in schwierigen Wirtschaftsphasen sind Unternehmen den Standorten verpflichtet, in denen sie tätig sind; sie tragen Verantwortung für die kulturelle Infrastruktur und die sozialen Einrichtungen. Denn auch sie profitieren davon, wenn Kunst und Kultur gefördert und soziale Probleme gemildert werden. Die Verantwortung für kulturelle und gesellschaftliche Belange – zunehmend unter dem Stichwort Corporate Citizenship subsumiert – dient der Sicherung des langfristigen Unternehmenserfolgs. Die HVB Group als führende Bankengruppe im Herzen Europas ist für eine Vielzahl von Corporate-Citizenship-Projekten und Initiativen verantwortlich.

www.hvbgroup.com/engagement

BILDENDE KUNST: POPULÄRE AUSSTELLUNGEN UND INNOVATIVE SAMMLUNGEN

Die mit einem Stiftungsvermögen von 2,6 Mio € ausgestattete Hypo-Kulturstiftung dient der Förderung kultureller Vorhaben und Einrichtungen. Ihre Hauptaktivität besteht in der Förderung bildender Kunst. Die im Jahr 2001 wiedereröffnete Kunsthalle der Hypo-Kulturstiftung gehört zu den beliebtesten Ausstellungshäusern in München. Allein die Ausstellung »Monet und die Moderne« wurde von 240 000 Personen besucht. Außerdem unterstützte die Kulturstiftung mit ihrem »Museumsfonds« deutsche Museen beim Ankauf der Werke zeitgenössischer Künstler.

www.hypo-kunsthalle.de

Das Kunstforum der Bank Austria Creditanstalt in Wien zählt zu den führenden Ausstellungshäusern Österreichs. Zu den Highlights des Berichtsjahrs gehörte »Nolde und

www.kunstforum-wien.at

die Südsee«, eine Ausstellung, die auch in unserer Münchener Kunsthalle gezeigt wurde und an beiden Standorten auf große Resonanz stieß. Weitere Höhepunkte waren Ausstellungen der Werke von Künstlern wie Kurt Schwitters und Karel Appel.

Unser Engagement für die bildende Kunst zeigt sich auch in unserer Kunstsammlung. Es handelt sich um mehr als 20 000 Kunstwerke – Gemälde und Skulpturen, Fotografien und Installationen –, die wir in unserem weltweiten Niederlassungsnetz sowohl unseren Kunden als auch unseren Mitarbeitern zugänglich machen. Zu unseren Sammlungsschwerpunkten gehören die Klassische Moderne sowie wichtige deutsche Gegenwartskünstler wie Joseph Beuys und Georg Baselitz. Eine ganze Reihe wertvoller Kunstwerke aus unserer Sammlung haben wir öffentlichen Museen wie der Alten und Neuen Pinakothek in München als Dauerleihgaben zur Verfügung gestellt. Seit 2002 sind ausgewählte Werke aus unserer Sammlung im Internet abgebildet.

www.hvb.de/sammlung

Auch unsere Töchter besitzen bedeutende Kunstbestände: Die Bank Austria Creditanstalt verfügt beispielsweise über eine Sammlung von rund 9000 Werken österreichischer Künstler der Nachkriegszeit. Die Vereins- und Westbank hat eine größere Sammlung internationaler Fotografien aufgebaut und präsentiert diese in ihrem Handelszentrum in Hamburg.

DENKMALSCHUTZ: ENGAGEMENT FÜR HISTORISCHE BAUSUBSTANZ

Die Hypo-Kulturstiftung vergibt seit 1986 jedes Jahr den Denkmalpreis und honoriert damit die Leistungen privater Eigentümer bei der Erhaltung und Restaurierung historischer Bausubstanz in Bayern. Im Berichtsjahr fand ebenfalls die 25. Verleihung des Denkmalschutzpreises statt, die von unserer Tochter, der Württemberger Hypo, vorgenommen wurde. Der Preis, den der Ministerpräsident Baden-Württembergs, Erwin Teufel, überreichte, würdigt private Bauherren und Architekten, die sich um den Erhalt historischer Baudenkmäler verdient gemacht haben.

Außerdem unterstützten wir die Restaurierung des Doms zu Speyer – des bedeutendsten romanischen Bauwerks in Europa – durch eine Spende in Höhe von 500 000 €. Darüber hinaus veranstalteten wir ein Benefizkonzert anlässlich des Beginns der Renovierungsarbeiten des Kaisersaals im Dom.

MUSIK: BREIT GEFÄCHERTE FÖRDERUNG

Die Bank Austria Creditanstalt gehört zu den führenden Förderern von Musikprojekten in Europa. Das von ihr gesponserte Neujahrskonzert der Wiener Philharmoniker erreichte über 38 Mio Fernsehzuschauer in 38 Ländern. Kein anderes Konzert erreicht so viele Menschen weltweit. Außerdem unterstützt die Bank Austria Creditanstalt die Musikalische Jugend Österreichs und weitere Projekte zur Förderung hochbegabter Nachwuchsmusiker.

www.ba-ca.com

Auch in anderen Regionen förderten wir eine Vielzahl musikalischer Vorhaben im Berichtsjahr. Einige Beispiele:

- Einen Schwerpunkt bildeten die Festspiele in München, Bayreuth und Salzburg, die Europäischen Wochen in Passau und die Richard-Strauss-Tage in Garmisch-Partenkirchen.
- Außerdem gehörten wir zu den Förderern des Bach-Fests in Leipzig und der Internationalen Orgelwoche in Nürnberg.

FILM: PREISE FÜR DEN NACHWUCHS

Die HVB Group gehört seit Jahren zu den wichtigsten Förderern des deutschen Films. Beim Deutschen Filmpreis vergaben wir den Publikumspreis; wir förderten ebenfalls den Deutschen Kurzfilmpreis. Beim Münchener Filmfest 2002 vergab die Bank bereits zum 14. Mal den Regie-Förderpreis. Er ist mit 40 000 € der höchstdotierte private deutsche Filmpreis. Im Jahr 2002 wurde er erstmalig um die Förderpreise Drehbuch und Schauspiel – je 20 000 € – erweitert.

www.hvb.de/film

LITERATUR: PREISE, AUSSTELLUNGEN UND PODIUMSDISKUSSSIONEN

Neben bildender Kunst, Musik und Film gehört Literatur zu den Schwerpunkten unseres kulturellen Engagements. Im Jahr 2002 unterstützten wir den Internationalen Buchpreis »CORINE« und verliehen als einer der Hauptsponsoren zum ersten Mal einen Sonderpreis für das beste Wirtschaftsbuch. Den Preis erhielt der Bonner Sozialforscher Prof. Meinhard Miegel für sein Werk »Die deformierte Gesellschaft«. Unsere Tochter Blue Capital verlieh den Italo Svevo Preis für deutsche Gegenwartsliteratur, der nach dem gleichnamigen italienisch-deutschen Schriftsteller benannt wurde. Außerdem unterstützten wir das Münchener Literaturhaus bei einer Ausstellung anlässlich seines fünfjährigen Jubiläums.

BILDUNG: ENGAGEMENT FÜR WISSENSCHAFT UND NACHWUCHS

Seit vielen Jahren unterstützen wir Wissenschaft und Bildung sowohl bundesweit als auch regional. Zu unseren wichtigen Förderengagements zählen der Stifterverband für die deutsche Wissenschaft und die Max-Planck-Gesellschaft. In Bayern gehören wir zu den wichtigsten Mäzenen der Technischen Universität München (TUM). Die Freundschaftsgesellschaft der TUM sowie eine Reihe von wissenschaftlichen Einrichtungen – unter anderem die Ludwig-Maximilians-Universität München und die Bayerische Akademie der Wissenschaften – unterstützen wir darüber hinaus dadurch, dass wir die Schatzmeisterfunktion ehrenamtlich ausüben. Wir stellen diesen Einrichtungen entsprechende personelle und materielle Kapazitäten zur Verfügung.

In den vergangenen Jahren weiteten wir unser Engagement schwerpunktmäßig aus. Die HVB Group war Gründungsmitglied der Stiftung Bayerische Eliteakademie und förderte auch den Stiftungslehrstuhl für Wirtschaftsethik an der Universität München. Außerdem unterstützten wir die Orchesterakademie des Bayerischen Rundfunks. Die Bank Austria Creditanstalt unterhält unter anderem an der Universität Wien und der Wirtschaftsuniversität Wien gemeinnützige Stiftungen zur Förderung der Wissenschaft. Diese Stiftungen vergeben beispielsweise Stipendien sowie Forschungspreise und ermöglichen Symposien.

DISKURS: FOKUS AUF EUROPÄISCHE INTEGRATION UND INTERNATIONALE VERSTÄNDIGUNG

Als eine der größten Banken in Europa befassen wir uns intensiv mit dem Integrationsprozess in der Europäischen Union (EU). Die Bank Austria Creditanstalt gehörte schon 1993 zu den Gründern des Europa-Clubs in Wien. Dieser Club, der sich unter anderem mit dem Euro und der EU-Erweiterung beschäftigt, ist mittlerweile auch in Budapest, Zagreb, Ljubljana und Bukarest vertreten. In vier weiteren Ländern Zentraleuropas befinden sich Europa-Clubs in Gründung. Zu den vielen von uns organisierten Veranstaltungen mit Blick auf Zentral- und Osteuropa gehörte auch das Expertenforum unter Beteiligung von Michail Gorbatschow in Wien, das von unserer Tochter Capitalinvest durchgeführt wurde.

www.european-club.net

Wir unterstützten im Berichtsjahr eine Vielzahl von Einrichtungen und Veranstaltungen, die der internationalen Verständigung dienen. Dazu gehörten die Jerusalem Foundation und die Atlantikbrücke. Den deutsch-russischen Beziehungen waren zwei Gastspiele gewidmet, die wir unterstützten:

- das Gastspiel der Münchner Kammerspiele in St. Petersburg anlässlich der Auftaktfeier zum 300. Jubiläum der Stadtgründung und
- das Gastspiel des Mönchechors aus Moskau in Deutschland.

GESELLSCHAFTLICHES ENGAGEMENT: BESTÄNDIGE AKTIVITÄTEN UND HILFE BEI KATASTROPHEN

Seit vielen Jahren fördern wir Einrichtungen und Projekte im sozialen Bereich. Zu den Institutionen zählen die katholischen und evangelischen Kirchen sowie andere religiöse Vereinigungen, Schulen und soziale Hilfsorganisationen.

Im Berichtsjahr gehörte die Stiftung Kindergesundheit, die der Präventivmedizin dient, zu unseren Förderschwerpunkten. Außerdem spendete die HVB AG rund 1 Mio € für die Opfer der Flutkatastrophe in den neuen Bundesländern. Auch unsere Mitarbeiter spendeten über den Betriebsrat für die Beseitigung der bei Kollegen entstandenen Hochwasserschäden. Zu den von uns geförderten Projekten zählte unter anderem auch der Wiederaufbau von Kindergärten und Sportstätten.

Die Bank Austria Creditanstalt spendete rund 0,5 Mio € für die Opfer der österreichischen Hochwasserkatastrophe. Unsere Tochter in Tschechien organisierte ein Benefizkonzert in Prag für die Erneuerung beschädigter Denkmäler im Lande.

Unsere ethische Grundhaltung sowie unser soziales Engagement wurden im Berichtsjahr prämiert. Beim Corporate-Responsibility-Rating der Ratingagentur oekom Research belegte die HVB Group Platz 1 (siehe auch das Kapitel »Nachhaltigkeitsmanagement«).

AUSBLICK:

ENGAGEMENT FÜR SPEZIFISCHE PROJEKTE

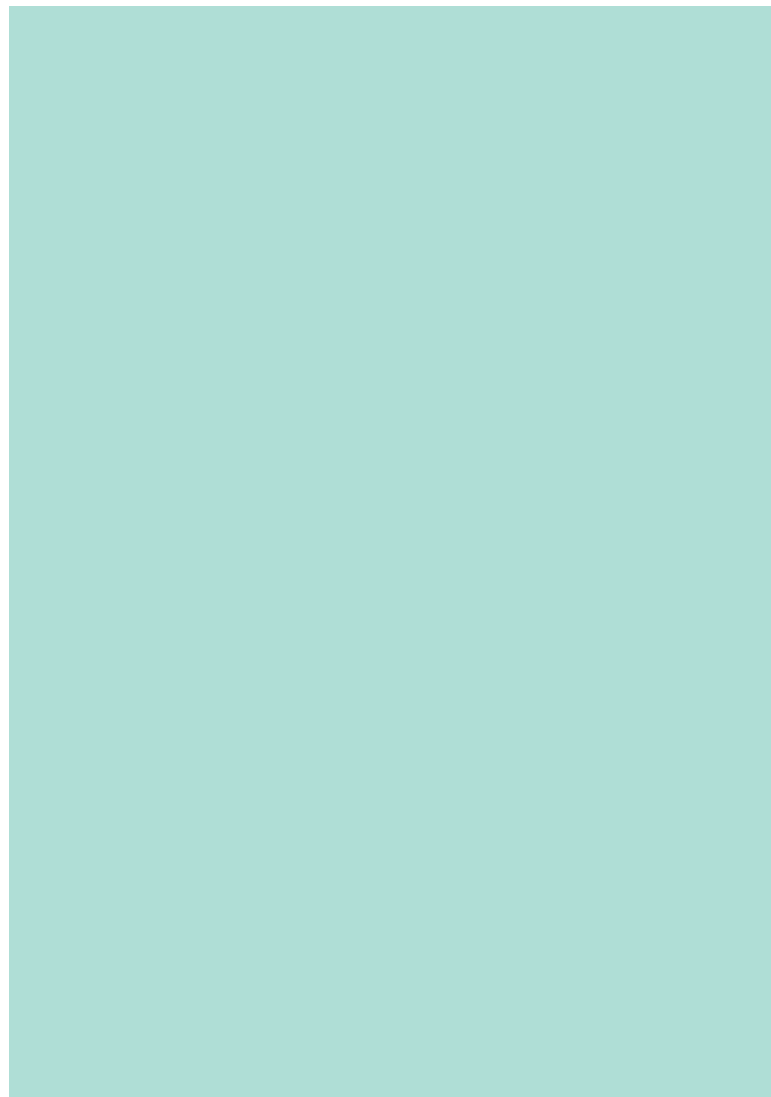
Wir werden unser künftiges Corporate-Citizenship-Engagement stärker an unserem Geschäftsprofil als Bank im Herzen Europas ausrichten. Dies gilt beispiels-

www.fuenfhoefe.de

weise für den Städtebau. Das Projekt »Fünf Höfe« in der Münchener Innen-

stadt, dessen erster Abschnitt schon im Jahr 2001 eröffnet wurde, wird im März 2003 vollends fertig gestellt. In den Höfen und Passagen des Areals gehört Kunst zum täglichen Erscheinungsbild. Der Schweizer Künstler Rémy Zaugg und der deutsche Fotograf Thomas Ruff haben die Fünf Höfe mit ihren Boden- und Wandarbeiten bereichert. Im fünfeckigen Viscardi-Hof hat der junge isländische Künstler Olafur Eliasson eine riesige Spiralkugel installiert. Für die Architektur zeichnet das berühmte Schweizer Büro Herzog & de Meuron verantwortlich, die 2001 den Pritzker-Architekturpreis bekommen haben.

In der Münchener Kunsthalle ist eine Reihe interessanter Ausstellungen wie »Otto Mueller – eine Retrospektive« und »Cartier – Fabergé, Hofjuweliere des Zaren« vorgesehen. Beim Kunstforum der Bank Austria Creditanstalt in Wien stehen Ausstellungen wie »Futurismus – radikale Avantgarde« und »Im Bann der Moderne: Picasso, Chagall, Jawlensky« an. Das Sponsoring für das weltweit ausgestrahlte Neujahrskonzert der Wiener Philharmoniker werden wir fortsetzen; wir werden ebenfalls Festspiele und begabte junge Musiker fördern. Außerdem werden wir auch im Jahr 2003 den »CORINE«-Buchpreis unterstützen; der Italo Svevo-Preis unserer Tochter Blue Capital wird im Rahmen der Leipziger Buchmesse verliehen. Im Bildungsbereich werden wir unsere Unterstützung für wissenschaftliche Einrichtungen und Projekte fortsetzen. Insgesamt werden wir trotz angespannter Konjunkturlage unser Engagement für das Gemeinwesen beibehalten und noch stärker fokussieren.



Gremien

EHRENVORSITZENDER DES AUFSICHTSRATS

DR. MAXIMILIAN HACKL
Ehemaliger Sprecher des Vorstands
und ehemaliger Vorsitzender des
Aufsichtsrats der Bayerischen
Vereinsbank Aktiengesellschaft,
Krailling

AUFSICHTSRAT

DR. DR. H. C. ALBRECHT SCHMIDT
Ehemaliger Sprecher des Vorstands
der Bayerischen Hypo- und
Vereinsbank Aktiengesellschaft,
Grasbrunn,
Vorsitzender, seit 7. 1. 2003

HERBERT BETZ
Mitarbeiter der
Bayerischen Hypo- und Vereinsbank
Aktiengesellschaft,
Baldham,
Stellv. Vorsitzender

DR. RICHARD TRAUTNER
Ehemaliges Mitglied des Vorstands
der Bayerischen Vereinsbank
Aktiengesellschaft, Krailling,
Stellv. Vorsitzender, bis 31. 12. 2002

KURT F. VIERMETZ
Ehemaliger Vice Chairman der
J. P. Morgan & Co. Inc., New York,
Rye und München,
bis 31. 12. 2002 Vorsitzender,
seit 1. 1. 2003 Stellv. Vorsitzender

DR. MANFRED BISCHOFF
Mitglied des Vorstands
der DaimlerChrysler AG,
Chairman of the Board EADS N.V.,
Starnberg, seit 3. 7. 2002

DR. DIETHART BREIPOHL
Mitglied des Aufsichtsrats der
Allianz Aktiengesellschaft und
ehemaliges Mitglied des Vorstands
der Allianz Aktiengesellschaft,
Icking, bis 23. 5. 2002

HEIDI DENNL
Mitarbeiterin der
Bayerischen Hypo- und Vereinsbank
Aktiengesellschaft, München

VOLKER DOPPELFELD
Ehemaliges Mitglied des Vorstandes
und Vorsitzender des Aufsichtsrats
der BMW AG, Münsing

ERNST EIGNER

Mitarbeiter der
Bayerischen Hypo- und Vereinsbank
Aktiengesellschaft, Karlsfeld

HELMUT GROPPER

Ministerialdirektor,
Stellv. Amtschef im Bayerischen
Staatsministerium der Finanzen,
Königsbrunn, bis 31. 1. 2003

KLAUS GRÜNEWALD

Gewerkschaftssekretär der
Vereinten Dienstleistungsgewerkschaft e.V.,
Gröbenzell

HEINZ-GEORG HARBAUER

Vorstandsvorsitzender des Bildungswerks der Vereinten Dienstleistungsgewerkschaft in Bayern e.V.,
München

ANTON HOFER

Mitarbeiter der
Bayerischen Hypo- und Vereinsbank
Aktiengesellschaft, Nürnberg

DR. EDGAR JANNOTT

Ehemaliger Vorsitzender
des Vorstands und Mitglied
des Aufsichtsrats
der ERGO Versicherungsgruppe AG,
Kaarst, bis 23. 5. 2002

MAX DIETRICH KLEY

Stellv. Vorsitzender
des Vorstands der BASF AG,
Ludwigshafen

PETER KÖNIG

Mitarbeiter der
Bayerischen Hypo- und Vereinsbank
Aktiengesellschaft, München

HANNS-PETER KREUSER

Mitarbeiter der
Bayerischen Hypo- und Vereinsbank
Aktiengesellschaft, München

DR. LOTHAR MEYER

Vorsitzender des Vorstands
der ERGO Versicherungsgruppe AG,
Bergisch Gladbach, seit 23. 5. 2002

DR. HANS-JÜRGEN SCHINZLER

Vorsitzender des Vorstands
der Münchener Rückversicherungs-
Gesellschaft Aktiengesellschaft,
Ottobrunn, seit 3. 3. 2003

CHRISTOPH SCHMIDT

Mitarbeiter der Vereins- und
Westbank Aktiengesellschaft,
Schleswig

JÜRGEN E. SCHREMPF

Vorsitzender des
Vorstands der DaimlerChrysler AG,
Stuttgart, bis 23. 5. 2002

DR. SIEGFRIED SELLITSCH

Vorsitzender des Vorstands
der Wiener Städtische Wechselseitige
Versicherungsanstalt-Vermögens-
verwaltung, Wien

PROF. DR. WILHELM SIMSON

Vorsitzender des Vorstands
der E.ON AG, Trostberg,
seit 23. 5. 2002

PROF. DR. DR. H. C.

HANS-WERNER SINN
Präsident des ifo Instituts
für Wirtschaftsforschung,
Gauting

HELMUT WUNDER

Mitarbeiter der
Bayerischen Hypo- und Vereinsbank
Aktiengesellschaft, Waischenfeld

AUSSCHÜSSE DES AUFSICHTSRATS*

PRÄSIDIUM

Dr. Dr. h. c. Albrecht Schmidt,
seit 7. 1. 2003

Herbert Betz

Dr. Richard Trautner,
bis 31. 12. 2002

Kurt F. Viermetz

**AUSSCHUSS FÜR GESCHÄFTS-
ENTWICKLUNG UND KREDIT**

Dr. Dr. h. c. Albrecht Schmidt,
Vorsitzender, seit 7. 1. 2003

Herbert Betz

Dr. Diethart Breipohl,
bis 23. 5. 2002

Dr. Lothar Meyer,
seit 23. 5. 2002

Dr. Richard Trautner,
bis 31. 12. 2002

Kurt F. Viermetz

Helmut Wunder

AUSSCHUSS FÜR**GESCHÄFTSPRÜFUNGEN**

Dr. Diethart Breipohl,
Vorsitzender, bis 23. 5. 2002

Dr. Lothar Meyer,
Vorsitzender, seit 23. 5. 2002

Dr. Edgar Jannott,
bis 23. 5. 2002

Helmut Gropper,
bis 31. 1. 2003

Anton Hofer

Peter König

Prof. Dr. Wilhelm Simson,
seit 23. 5. 2002

AUSSCHUSS FÜR**TREUHANDGESCHÄFTE**

Dr. Edgar Jannott,
Vorsitzender, bis 23. 5. 2002

Dr. Siegfried Sellitsch,
seit 23. 5. 2002 Vorsitzender

Christoph Schmidt

Prof. Dr. Wilhelm Simson,
seit 23. 5. 2002

VERMITTLUNGS-AUSSCHUSS

Dr. Dr. h. c. Albrecht Schmidt,
seit 7. 1. 2003

Herbert Betz

Peter König

Kurt F. Viermetz

TREUHÄNDER

Treuhänder für das Hypotheken-
bankgeschäft gemäß § 29 Hypotheken-
bankgesetz

DR. OTTO BEIERL

Ministerialdirektor im
Bayerischen Staatsministerium
der Finanzen, München

Stellvertretend

ERWIN HORAK

Ministerialrat a. D., Präsident
der Staatlichen Lotterieverwaltung,
München

DR. ROLAND JÜPTNER

Finanzpräsident der
Oberfinanzdirektion München,
München

ECKEHARD SCHMIDT

Ministerialdirigent im
Bayerischen Staatsministerium
der Finanzen, München,
bis 30. 11. 2002

* Siehe auch Erläuterungen im Bericht
des Aufsichtsrats.

VORSTAND

STEPHAN BUB

Jahrgang 1958,
Geschäftsfeld Corporates & Markets

DR. EGBERT EISELE

Jahrgang 1942,
Geschäftsfeld HVB Real Estate
Shared Services,
bis 31. 12. 2002

DR. STEFAN JENTZSCH

Jahrgang 1960,
Geschäftsfeld Deutschland,
Chief Risk Officer (CRO)¹

DR. NORBERT JUCHEM

Jahrgang 1952,
Unternehmensbereich
International Markets,
bis 31. 1. 2002

MICHAEL MENDEL

Jahrgang 1957,
Chief Risk Officer (CRO),
seit 1. 2. 2003

DR. CLAUS NOLTING

Jahrgang 1951,
Geschäftsfeld HVB Real Estate:
Deutschland,
bis 31. 12. 2002

DIETER RAMPL

Jahrgang 1947,
Sprecher des Vorstands²

GERHARD RANDA

Jahrgang 1944,
Geschäftsfeld
Österreich und CEE,
Chief Operating Officer (COO)

DR. DR. H. C. ALBRECHT SCHMIDT

Jahrgang 1938,
Sprecher des Vorstands,
bis 31. 12. 2002

DR. PAUL SIEBERTZ

Jahrgang 1948,
Human Resources Management,
bis 31. 3. 2003

DR. WOLFGANG SPRISLER

Jahrgang 1945,
Chief Financial Officer (CFO)

¹ Bis 31. 1. 2003

² Seit 1. 1. 2003



Der HVB Group-Vorstand (von links):
Stephan Bub
Dieter Rampl
Michael Mendel
Dr. Wolfgang Sprößler
Dr. Stefan Jentzsch
Dr. Paul Siebertz
Gerhard Randa

ERSTE OPERATIVE FÜHRUNGSEBENE

GESCHÄFTSFELD

DEUTSCHLAND

Firmenkunden und Freie Berufe,
Günther Berger

Standardprodukte und -prozesse,
Burkhard Breiing

Retailvertrieb, Dr. Alexander Kolb

Wealth Management/Activest,
Andreas Wölfer

GESCHÄFTSFELD

CORPORATES & MARKETS

Fixed Income/Foreign Exchange,
Wilhelm Hemetsberger

Equity, Jens-Peter Neumann

Corporates/Global Credits,
Ronald Seilheimer

GESCHÄFTSFELD

ÖSTERREICH UND CEE

Vorstandsmitglieder der BA-CA

BEREICHE DES

CHIEF RISK OFFICER (CRO)

Real Estate Portfolio, Jürgen Cancik

Chief Credit Risk Officer,
Dr. Stefan Schmittmann

Risikocontrolling/
Chief Market Risk Officer,
Dr. Johann Strobl

BEREICHE DES

CHIEF OPERATING OFFICER (COO)

Operations (konzernweite
Optimierung für Systeme und
Shared Services),
Wolfgang Haller

COO GF Deutschland,
Christoph Wetzell

COO GF Corporates & Markets, N. N.

GROUP CORPORATE CENTER:

BEREICHE DES SPRECHERS

Generalsekretariat/
Corporate Communication,
Gunter Ernst

Human Resources Management,
Heinz Laber

Controlling
(auch an den CFO berichtend),
Dr. Burkhardt Pauluhn

BEREICHE DES

CHIEF FINANCIAL OFFICER (CFO)

Rechnungswesen und Steuern,
Dr. Michael Kemmer

Revision, Karl Limmer

Recht, Dr. Diether München
(ab 1. 6. 2003 Dr. Andreas Früh)

Controlling
(auch an den Sprecher berichtend),
Dr. Burkhardt Pauluhn

Stand: 25. Februar 2003

EUROPÄISCHER BERATERKREIS

Aufgabe des im Jahr 2001 eingerichteten Europäischen Beraterkreises ist es, die HypoVereinsbank über die wichtigen bankwirtschaftlichen, wirtschaftspolitischen und gesellschaftlichen Entwicklungen in den einzelnen Regionen, in denen die HVB Group tätig ist, zu beraten und Beziehungen in diesen Regionen aufzubauen. Im vergangenen Jahr haben zwei Sitzungen stattgefunden.

BUNDESMINISTER A. D.

DR. THEO WAIGEL

Kanzlei Gassner,
Stockmann und Kollegen,
München,
Vorsitzender

DR. JOSEF JOFFE

Herausgeber und Chefredakteur
»Die Zeit«,
Hamburg

PROF. DR. HENNING KAGERMANN

Sprecher des Vorstands der SAP AG,
Walldorf

SUSANNE KLATTEN

Vorsitzende des Stiftungsrates
der Herbert-Quandt-Stiftung
der ALTANA AG,
Bad Homburg

FERDINAND LACINA

Konsulent des Vorstands
der Bank Austria Creditanstalt AG,
Wien

MIKLOS NEMETH

Ungarischer Ministerpräsident a. D.,
Budapest/Ungarn

JANUSZ REITER

President of the Center
for International Relations,
Warschau/Polen

HUBERTUS SCHMOLDT

Vorsitzender der
IG Bergbau, Chemie, Energie,
Hannover

DR. GIUSEPPE VITA

Vorsitzender des Aufsichtsrats der
Schering AG, Berlin

BEIRAT

Zweck des Beirates ist es, der Hypo-Vereinsbank den ständigen Rat von Persönlichkeiten aus verschiedenen Wirtschaftszweigen zu sichern und damit die Beziehungen zwischen der Bank und der Wirtschaft zu vertiefen. Im Jahr 2002 ist der Beirat zu einer Veranstaltung zusammengekommen.

DR.-ING. DIETER SOLTMANN

Vorsitzender, persönlich haftender Gesellschafter der Gabriel Sedlmayr Spaten-Franziskaner-Bräu KGaA, München

DOMKAPITULAR PRÄLAT

DR. SEBASTIAN ANNESER
Finanzdirektor Erzbischöfliche Finanzkammer für München und Freising, München

MAG. DR. JOHANNES ATTEMS

Mitglied des Vorstands der Oesterreichischen Kontrollbank AG, Wien

KONSUL HANS BÄUMLER

Vorsitzender des Aufsichtsrats der Bäumler AG, Ingolstadt

DIPL.-ING. WERNER BAIER

Geschäftsführer Webasto-Werk W. Baier GmbH & Co., Stockdorf

STEPHAN J. BARTH

Geschäftsführender Gesellschafter der Joh. Barth & Sohn GmbH & Co. Hopfenhandelsunternehmen, Nürnberg

DIPL.-KFM. ULRICH BAUER

Geschäftsführender Gesellschafter der J. Bauer KG, Milchverarbeitung, Wasserburg am Inn

STAATSSSEKRETÄR A. D.

ALFRED BAYER
Vorsitzender der Hanns-Seidel-Stiftung e.V., München

S.K.H. HERZOG MAX IN BAYERN

Tegernsee

LENNART BLECHER

President ABB Structured Finance, Zürich

DR. KLAUS PETER BLEYER

Vorsitzender des Aufsichtsrats der Mahle GmbH, Stuttgart

DR. JENS-JÜRGEN BÖCKEL

Mitglied der Geschäftsleitung der Tengelmann Warenhandels-gesellschaft KG, Mülheim

WILLY BOGNER

Geschäftsführender Gesellschafter der Willy Bogner GmbH & Co. KGaA, München

DIPL.-ING. CLAUS BOLZA-SCHÜNEMANN

Mitglied des Vorstands der Koenig & Bauer Aktiengesellschaft, Würzburg

DR. GERHARD F. BRAUN

Geschäftsführender persönlich haftender Gesellschafter der Karl Otto Braun KG, Wolfstein

DETLEV BREMKAMP

Mitglied des Vorstands der Allianz Aktiengesellschaft, München

DR. RALF H. BUFE

Vorsitzender des Vorstands der Pfeleiderer AG, Neumarkt

DIPL.-KFM. RAINER BURKHARD

Geschäftsführer der DR. JOHANNES HEIDENHAIN GmbH, Traunreut

FERDINAND GRAF

ZU CASTELL-CASTELL
Persönlich haftender Gesellschafter Fürstlich Castell'sche Bank, Credit-Casse KGaA, Würzburg

HUBERT DIEHM

Gräfelfing

MINISTERIALDIREKTOR A. D.

DR. REINHARD DÖRFLER
Hauptgeschäftsführer der Industrie- und Handelskammer für München und Oberbayern, München

DR. HERBERT DURACH

Geschäftsführer der Develley Holding GmbH & Co. Beteiligungs KG, Unterhaching

KONSUL OTTO ECKART

Geschäftsführender Gesellschafter der Unternehmensgruppe Otto Eckart GmbH & Co. Otec KG, München

DR. KARL-GERHARD EICK

Stellv. Vorsitzender des Vorstands der Deutschen Telekom AG, Bonn

DR. EGBERT EISELE

Gauting

MINISTERIALDIREKTOR

GERHARD FLAIG
Amtschef des Bayerischen Staatsministeriums der Finanzen, München

DR. REINHARD FUCHS

Vorsitzender der Vorstände der WWK Lebensversicherung a. G. und WWK Allgemeine Versicherung AG, München

DR. PIERRE GERCKENS

Mitglied des Aufsichtsrats der Verlagsgruppe Georg von Holtzbrinck, Mitglied des Aufsichtsrats der Verlagsgruppe Handelsblatt GmbH, Düsseldorf

STAATSSSEKRETÄR A. D.

STEPHAN GÖTZL
Hauptgeschäftsführer und Vizepräsident der Vereinigung der Bayerischen Wirtschaft e.V., Hauptgeschäftsführer des Verbandes der Bayerischen Metall- und Elektro-Industrie e.V., München

- KONSUL FRITZ HABERL**
Mehrheitsgesellschafter der
MAHAG Vertriebszentrum
Haberl GmbH & Co. KG,
München
- DIPL.-ING. HANS-JAKOB HEGER**
Geschäftsführender Gesellschafter
der HegerGuss GmbH,
Vorsitzender des Verbandes
der Pfälzischen Metallindustrie,
Enkenbach-Alsenborn
- PROF. DR. DRES. H. C.
WOLFGANG A. HERRMANN**
Präsident der Technischen
Universität München,
Freising
- DR. CLAUDIUS HIPPEL**
Präsident der Industrie-
und Handelskammer für München
und Oberbayern,
Gesellschafter der Hipp-Werk
Georg Hipp GmbH & Co. KG,
Pfaffenhofen/Ilm
- DR. PETER HOCH**
München
- VOLKER HOFMANN**
Geschäftsführender Gesellschafter
der Baywobau Unternehmensgruppe,
München
- DR. WALTER JAEGER**
Sprecher der Führungskonferenz
der Würth-Gruppe,
Künzelsau
- SIR PETER JONAS, C.B.E.**
Staatsintendant
der Bayerischen Staatsoper,
München
- DIPL.-KFM. HANS KAHLICH**
Mitglied des Vorstands der
Paul Hartmann AG,
Heidenheim
- PROF. DR. ANTON KATHREIN**
Geschäftsführender pers. haftender
Gesellschafter der KATHREIN-Werke KG,
Vorsitzender des Aufsichtsrats
der Grundig AG,
Rosenheim
- DR. HERBERT G. KLOIBER**
Geschäftsführender Gesellschafter
der Tele-München Fernseh
GmbH & Co. Produktionsgesellschaft,
München
- KONSUL NIKOLAUS KNAUF**
Geschäftsführender Gesellschafter der
Gebr. Knauf Westdeutsche Gipswerke,
Iphofen
- DR. GEORG KOFLER**
Vorsitzender der Geschäftsführung
Premiere Medien GmbH & Co. KGaA,
Unterföhring
- FRANZ-JOSEF KORTÜM**
Vorsitzender des Vorstands
WEBASTO AG,
Stockdorf
- MINISTERIALDIREKTOR
DR. JOACHIM KORMANN**
Amtschef des Bayerischen
Staatsministeriums für Wirtschaft,
Verkehr und Technologie,
München
- DR. ANDREAS KRETSCHMER**
Geschäftsführer der Ärzteversorgung
Westfalen-Lippe – Körperschaft
des öffentlichen Rechts –,
Münster
- VOLKER KRONSEDER**
Vorsitzender des Vorstands
der KRONES AG,
Neutraubling
- PROF. DR. RER. NAT.
EDWARD G. KRUBASIK**
Mitglied des Vorstands
der Siemens AG,
München
- FRITZ KUHN**
Mitglied des Vorstands der WELLA AG,
Darmstadt
- KLAUS LAMINET**
Geschäftsführender Gesellschafter
der Investa Projektentwicklungs-
und Verwaltungs GmbH,
München
- WOLFGANG LEY**
Vorsitzender des Vorstands
der ESCADA AG,
Aschheim
- DIPL.-KFFR. ISOLDE LIEBHERR**
Vizepräsidentin des Verwaltungsrates
der Liebherr-International AG,
Biberach/Riss
- DR. STEFAN LIPPE**
Vorsitzender des Vorstands
der Swiss Re Germany Holding AG,
München
- GERHARD LUTHER**
Vorsitzender des Vorstands
Bayerische Versorgungskammer,
München
- STAATSMINISTER A.D.,
HANS MAURER**
Vorsitzender des Vorstands
der Bayerischen Landesstiftung,
München
- DIPL.-ING. HARTMUT MEHDORN**
Vorsitzender des Vorstands
der Deutsche Bahn AG,
Frankfurt
- OBERKIRCHENRAT DR. CLAUDIUS MEIER**
Mitglied des Landeskirchenrates der
Evang.-Lutherische Kirche in Bayern,
München
- DR. GIULIO MERLANI**
Delegierter des Verwaltungsrates
der International Holding FIAT,
Lugano-Paradiso
- EUGEN MÜNCH**
Vorsitzender des Vorstands
der Rhön-Klinikum AG,
Bad Neustadt/Saale
- WERNER MÜTZEL**
Geschäftsführender Gesellschafter
WEKA Firmengruppe GmbH & Co. KG,
Kissing/Friedberg
- GEORG NOLTE**
Vorsitzender des Aufsichtsrats
der Nolte möbel-industrie Holding
GmbH & Co. KGaA,
Germersheim
- DR. HANS-PAUL OTTMANN**
Geschäftsführender Gesellschafter
Südhausbau Gruppe,
München

KLAUS A. PINCKERNELLE
Mitglied des Vorstands
der Süd-Chemie AG,
München

SENATOR E. H. DR. ELMAR PRASCH
Feldafing

PROF. DR. H. C. HEINZ RIEHL
Riehl World training & consulting Inc.,
Fort Lauderdale, Florida/USA

DR. PETER RITTER
Geschäftsführender Gesellschafter
der Torpedo-Garage KG und
T-G Nutzfahrzeughandels-
gesellschaft mbH & Co. KG,
Kaiserslautern

DIPL.-PHYSIKER
RANDOLF RODENSTOCK
Vorsitzender der Geschäftsführung
Rodenstock GmbH,
München

DR. RER. POL. ROBERT SCHMIDT
Vorsitzender der Geschäftsleitung
V. Fraas AG & Co. Wüstenselbitz,
Helmbrechts

DR. DETLEF SCHNEIDAWIND
Mitglied des Vorstands der Münchener
Rückversicherungs-Gesellschaft AG,
München

MINISTERIALDIREKTOR A. D.
MICHAEL SCHNEIDER
Stellvertretender Vorsitzender
des Vorstands der
LfA Förderbank Bayern,
München

STEFAN SCHÖRGHUBER
Vorsitzender des Zentralvorstandes
der Schörghuber Stiftung & Co.
Holding KG,
München

SENATOR H. C. DR. MANFRED SCHOLZ
Geschäftsführer
Augsburg Airways GmbH & Co. KG,
Augsburg

DIPL.-ING.,
DIPL.-WIRTSCH.-ING. HERIBERT SPÄTH
Geschäftsführender Gesellschafter
Späth-Liebergesell GmbH & Co. KG,
München

DIPL.-KAUFMANN HUBERT STÄRKER
Augsburg

DR. WALTER STAHL
Gesellschafter der Firmengruppen
Richter + Frenzel und ARRI AG,
Aschheim

GENERALKONSULIN
BARBARA STEINLE
Steinle Unternehmensgruppe,
München

WILLY R. STROTHOTTE
Präsident der Glencore
International AG,
Baar

ERNST SUSANEK
Vorsitzender der Geschäftsführungen
der ZEPPELIN GmbH und
Zeppelin Baumaschinen GmbH,
Garching

DIETER TEICHMANN
Stv. Vorsitzender des Vorstands
Bayerische Versorgungskammer,
München

JAVIER VALLS TABERNER
Presidente del Consejo Banco
Popular Espanol,
Madrid

INNEGRIT VOLKHARDT
Geschäftsführende Gesell-
schafterin Hotel Bayerischer Hof,
Gebr. Volkhardt KG,
München

DR. RER. POL.
PETER-ALEXANDER WACKER
Sprecher der Geschäftsführung
der Wacker Chemie GmbH,
München

DR. HANS-PETER WAGNER
Mitglied des
Vorstands der Paul Hartmann AG,
Heidenheim

DR. WOLFGANG WAGNER
Geschäftsführender Gesellschafter
der Frenzelit-Werke GmbH & Co. KG,
Bad Berneck

PROFESSOR DR. H. C.
DIPL.-ING. IGNAZ WALTER
Vorsitzender des Aufsichtsrats
der WALTER BAU-AG,
Augsburg

ALBERT WEBER
Persönlich haftender Gesellschafter
der Dehner GmbH & Co. KG,
Rain

DR. WOLFGANG WEILER
Mitglied der Vorstände
der HUK-Coburg Versicherungsgruppe,
Coburg

DR. KARL HEINZ WEISS
Kanzlei Weiss, Walter, Fischer-Zernin,
München

PROFESSOR DR. -ING.
GERHARD ZEIDLER
Vorsitzender des Vorstands DEKRA e.V.,
Stuttgart

Stand: 1. März 2003

Wichtige Begriffe kurz erklärt*

ACQUISITION & BUY-OUT-FINANCE

Finanzierung von Unternehmenskäufen, auch auf dem Wege von
→ Management-Buy-outs.

ACQUISITION & LEVERAGED FINANCE

Finanzierung von Unternehmenstransaktionen – Wechsel der Eigentumsverhältnisse – unter Einsatz von Eigen- und Fremdmitteln.

ADRESSRISIKO

(ADRESSAUSFALLRISIKO)

Gefahr des teilweisen oder vollständigen Ausfalls einer von einem bestimmten Geschäftspartner vertraglich zugesagten Leistung.

AFS (AVAILABLE FOR SALE = ZUR VERÄUSSERUNG VERFÜGBARE FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE)

Finanzielle Vermögenswerte, bei denen es sich nicht um vom Unternehmen ausgereichte Kredite und Forderungen, um zu Handelszwecken gehaltene Finanzinstrumente oder

um → HtM-Finanzinstrumente handelt. Unter die AfS-Finanzinstrumente fallen vor allem festverzinsliche Wertpapiere, die nicht bis zur Endfälligkeit gehalten werden können oder sollen, sowie Eigenkapitalinstrumente, die nicht → HtM-Bestände sein können, da es ihnen an einer Endfälligkeit fehlt.

ASSET-BACKED-SECURITIZATION (ABS)

In den USA Mitte der 80er-Jahre entwickeltes Instrument der »Forderungsgestützten Verbriefung«, also der Umwandlung von Buchkrediten in Wertpapiere.

ASSETKLASSE

Vermögenskategorie bzw. -gattung. Darunter versteht man eine weit definierte Kategorie finanzieller Aktiva, wie beispielsweise Aktien, festverzinsliche Wertpapiere oder Immobilien.

ASSET MANAGEMENT

Treuhänderische Verwaltung von Vermögen für Kunden wie zum Beispiel Unternehmen, Banken, Versicherungen, Pensionskassen und Privatpersonen im In- und Ausland. Die Vermögensverwaltung umfasst insbesondere das Management von Fonds und → Portfolios mit Anlagen in Aktien, Renten, Cash und Immobilien.

BANKASSURANCE

Ganzheitliches Geschäftsmodell, wobei Bankprodukte und klassische Versicherungsprodukte wechselseitig vertrieben werden.

BASEL II

Mit »Basel I« werden die 1988 erstmals gesetzten regulatorischen Standards zur Eigenkapitalunterlegung von Bankgeschäften bezeichnet (→ BIZ). Diese Regelungen werden derzeit vom Baseler Ausschuss überarbeitet. Der neue, in der Vorbereitungs- und Konsultationsphase stehende Regelungstext wird kurz »Basel II« genannt. Mit Basel II soll die bislang relativ pauschale Eigenkapitalunterlegung wesentlich stärker am

* Das vollständige Lexikon mit wichtigen Begriffen der Finanzdienstleistungsbranche können Sie gerne bestellen (siehe Finanzkalender).

tatsächlich vorhandenen Risiko der Bank ausgerichtet werden. Zu diesem Zweck soll sich die Unterlegung künftig insbesondere am Rating (extern bzw. bankintern) der Kreditnehmer orientieren. Gleichzeitig werden gestellte Sicherheiten des Kreditnehmers anders und differenzierter berücksichtigt als bisher. Auch operationelle Risiken sind künftig von den Banken mit Eigenkapital zu unterlegen.

BENCHMARKING

(= Messen an einer Bezugsmarke)
Systematischer Vergleich von betrieblichen Prozessen/Ergebnissen mit den entsprechenden anderer Firmen bzw. Vergleich eines Unternehmens mit dem am Markt erfolgreichsten und dem Ziel, das Standing eines Unternehmens im Wettbewerb zu markieren.

BIZ

Die BIZ (= Bank für Internationalen Zahlungsausgleich) mit Sitz in Basel ist die Zentralbank der Zentralbanken. Sie ist insbesondere zuständig für grenzüberschreitende Bankenaufsicht und für die Schaffung international geltender Eigenkapitalanforderungen an die überregional tätigen Banken.

BIZ-QUOTE

Quote (→ BIZ), die das Verhältnis der Eigenmittel nach der Baseler Eigenmittelempfehlung von 1988 zur Summe aus den Risikoaktiva und dem 12,5fachen der → Marktrisikopositionen ausdrückt.

BOOKBUILDING

Verfahren zur Preisfeststellung bei der Emission neuer Aktien aus einem Börsengang oder einer Kapitalerhöhung. Da für die neuen Aktien kein fester Preis, sondern eine Preisspanne genannt wird, können innerhalb dieser limitierte oder unlimitierte Kaufangebote abgegeben werden. Am Ende der Zeichnungsfrist wird der Preis als endgültiger Emissionspreis festgelegt, zu dem die größte Nachfrage vorhanden war.

BONDS

Angelsächsischer Begriff für festverzinsliche Wertpapiere bzw. Schuldverschreibungen.

BONITÄT

Maß für die Ausfallgefährdung eines Kreditnehmers bzw. die Kreditwürdigkeit eines Anleihe-Emittenten. Je schlechter die Bonität eingeschätzt wird, umso höher ist die Wahrscheinlichkeit eines Verlustes aus einem Kreditgeschäft bzw. umso höher sind die Zinsen, die als Risikoprämie vom Emittenten gezahlt werden müssen.

CEE

(CEE = Central and Eastern Europe).
In Zentral- und Osteuropa betreibt die HVB Group das größte Vertriebsnetz mit Tochterinstituten in 15 Staaten.

CLEARING

Über Clearingstellen werden Forderungen und Verbindlichkeiten zwischen Kreditinstituten untereinander verrechnet.

CONSUMER FINANCE

Umfassender Begriff von Finanzierungen für Konsumenten, zum Beispiel Konsumentenkredite.

CONTROL ASSESSMENT/ OPERATIONAL RISK

Fragebogengestützte Ermittlung der Kontroll- und Prozessqualität in relevanten Konzerneinheiten.

CORPORATE-BOND-MARKT

Markt für Unternehmensanleihen.

CORPORATE CITIZENSHIP

Umschreibt die unternehmerische Verpflichtung, zum Gemeinwohl durch soziale, kulturelle oder ökologische Aktivitäten beizutragen.

CORPORATE FINANCE

Unternehmensfinanzierung über Eigen- und/oder Fremdkapital; umfasst einerseits Projekt- und → Acquisition & Leveraged-Finance, andererseits das Geschäft in den Bereichen Going-Public, → Mergers & Acquisitions, → Asset- und → Mortgage-backed-Securitization.

CORPORATE GOVERNANCE

Corporate Governance bezeichnet den rechtlichen und faktischen Rahmen für die Leitung und Überwachung von Unternehmen. Corporate-Governance-Regelungen dienen der Transparenz und stärken damit das Vertrauen in eine verantwortliche, auf Wertschöpfung gerichtete Unternehmensleitung und Kontrolle.

COST-INCOME-RATIO

Verhältnis zwischen den Verwaltungsaufwendungen und der Summe aus Zinsüberschuss, Provisionsüberschuss, Handelsergebnis und Saldo sonstiger betrieblicher Erfolg; eine niedrige Cost-Income-Ratio ist Ausdruck einer hohen Produktivität.

COURTAGE

Gebühr, die der Börsenmakler für die Vermittlung der Börsengeschäfte erhält; meist in Prozent oder Promille des Kurswertes, seltener im festen Satz je Stück.

CREDIT DEFAULT SWAPS

Bei Eintritt eines vorab spezifizierten Kreditereignisses (Insolvenz, Bonitätsverschlechterungen etc.) auf Seiten des Schuldners des zugrunde liegenden Referenzaktivums leistet der Sicherungsgeber eine Ausgleichszahlung an den Sicherungsnehmer. Der Sicherungsgeber erhält vom Sicherungsnehmer, unabhängig vom tatsächlichen Eintritt des Kreditereignisses, für die Übernahme des Kreditrisikos eine entsprechende Prämienzahlung.

CREDIT LINKED NOTES

Eine vom Sicherungsnehmer emittierte Schuldverschreibung, die nur dann am Laufzeitende zum Nennwert zurückgezahlt wird, wenn ein vorab spezifiziertes Kreditereignis auf Seiten des Schuldners des zugrunde liegenden Referenzaktivums nicht eintritt. Kommt es jedoch zu einem entsprechenden Kreditereignis, wird die Credit Linked Note unter Abzug eines vereinbarten Ausgleichsbetrages zurückgezahlt. Im Unterschied zu den Credit Default Swaps und den Total Return Swaps leistet der Sicherungsgeber seine Geldzahlung an den Sicherungsnehmer im Vorhinein.

CREDIT SPREAD

Höhe des Aufschlags, den ein Unternehmen auf Grund seines spezifischen Bonitäts- und Risikoprofils gegenüber Staatsanleihen bei der Finanzierung über den Kapitalmarkt zahlen muss.

CUSTOMER-RELATIONSHIP- MANAGEMENT

Feststehender Begriff für eine EDV-unterstützte Pflege der Kundenbeziehung.

DERIVATE

Finanzinstrumente, die von originären, am Kassamarkt gehandelten Anlageinstrumenten (zum Beispiel Aktien, Anleihen, Devisen) abgeleitet werden; ihre Bewertung bestimmt sich überwiegend durch Preis, Preisschwankungen und -erwartungen der zugrunde liegenden Ausgangsinstrumente; bekannteste Derivate sind → Swaps, → Optionen, → Futures.

EIGENKAPITALRENTABILITÄT

Kennzahl der Bilanzanalyse, bei der entweder der Jahresüberschuss oder eine Vorsteuer-Erfolgsgröße (zum Beispiel Gewinn vor Steuern) zum durchschnittlichen Eigenkapital in Beziehung gesetzt wird; gibt an, wie sich das von dem Unternehmen bzw. den Eigentümern eingesetzte Kapital verzinst hat.

EIGENMITTEL GEMÄSS BIZ

(→ BIZ) Die bankaufsichtsrechtlichen Eigenmittel sind durch die Eigenmittelempfehlung des Baseler Ausschusses für Bankenaufsicht vom Juli 1988 geregelt. Sie setzen sich aus dem haftenden Eigenkapital und den Drittrangmitteln zusammen. Das haftende Eigenkapital besteht aus Kernkapital (vor allem aus gezeichnetem Kapital und aus Rücklagen) und aus Ergänzungskapital (insbesondere Genussrechtskapital, nachrangigen Verbindlichkeiten, Vorsorgereserven nach § 340 f HGB und Neubewertungsreserven in Wertpapieren und Immobilien).

EMERGING MARKETS

Durch überdurchschnittliche Wachstumsdynamik gekennzeichnete Entwicklungsländer, die im Gegensatz zu Ländern mit geschlossenen, stagnierenden oder unbedeutenden Märkten ein attraktives Marktpotenzial bestimmter Größe aufweisen.

EMISSION

Ausgabe von Wertpapieren; die Emission erfolgt entweder auf direktem Wege (Selbstemission) oder durch Vermittlung von Kreditinstituten (Fremdmission). Das Kreditinstitut führt dabei entweder den Verkauf kommissionsweise für Rechnung des Emittenten durch oder übernimmt die Wertpapiere zu einem festen Kurs und bietet sie zu einem höheren Kurs dem Publikum an (Platzierung).

EQUITY-METHODE

Konsolidierungsmethode in der Konzernrechnungslegung; anteilige Jahresüberschüsse insbesondere von assoziierten Unternehmen in der Konzernbilanz werden in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung im Zinsüberschuss als Beteiligungserträge übernommen und dem Buchwert der Beteiligung zugeschrieben; Ausschüttungen werden dagegen gerechnet.

EXPOSURE

Der einem Adressrisiko unterliegende positive Marktwert eines Geschäfts bzw. die zum Zeitpunkt des möglichen Ausfalls erwartete Inanspruchnahme einer Kreditlinie.

FAIR VALUE

(= beizulegender Zeitwert) ist der Betrag, zu dem zwischen sachverständigen, vertragswilligen und voneinander unabhängigen Geschäftspartnern ein Vermögenswert getauscht oder eine Schuld beglichen werden könnte.

FORFAITIERUNG

Ankauf von (Export-)Forderungen, denen Warenlieferungen oder Dienstleistungen zugrunde liegen, unter Ausschluss des Rückgriffs auf vorherige Forderungseigentümer im Nichtzahlungsfall.

FREMDFONDSFÄHIG(ES DEPOT)

Fremdfonds sind nicht konzerneigene Fonds; wenn in einem Depot auch Fremdfonds verwaltet werden können, so ist dieses Depot fremdfonds-fähig.

FRISTENTTRANSFORMATION

Umfasst die professionelle Steuerung der unterschiedlichen Fälligkeiten und der damit verbundenen unterschiedlichen Verzinsungen von Aktiv- und Passivpositionen in der Bankbilanz. Dabei werden sowohl die aktuellen als auch die für die Zukunft erwarteten Marktzinskurven und Fälligkeitsstrukturen berücksichtigt. Das Fristentransformationsergebnis spiegelt den Ergebnisbeitrag aus bewusstem Eingehen von Zinsänderungsrisiken wider.

FUNDS OF FUNDS (DACHFONDS)

Fonds, die ihre Mittel in Unterfonds, also in Anteilscheine anderer Fonds, anlegen.

FUTURES

Börsengehandelte Terminkontrakte, sowohl Fremdwährungs- als auch Zinsfutures. Bei Futurekontrakten werden im Gegensatz zu → Termingeschäften Basiswerte, Nominalbeträge und Fälligkeiten von der Terminbörse festgelegt. Im Gegensatz zum Terminmarkt findet ein tägliches → Mark(ed)-to-Market der Position durch die Börse statt.

GOODWILL

Geschäfts- oder Firmenwert ist der Betrag, den ein Erwerber eines Unternehmens unter Berücksichtigung künftiger Ertrags Erwartungen (= Ertragswert) über den Wert der einzelnen Vermögensgegenstände nach Abzug der Schulden (= Substanzwert) hinaus zu zahlen bereit ist.

HEDGING

Absicherung bestehender oder künftiger Positionen gegen Risiken (zum Beispiel Kurs- und Zinsänderungsrisiken). Zu einer Position wird eine Gegenposition aufgebaut und so das Risiko ganz oder teilweise ausgeglichen.

HTM (HELD TO MATURITY = BIS ZUR ENDFÄLLIGKEIT ZU HALTENDE FINANZINVESTITIONEN)

Von Dritten erworbene finanzielle Vermögenswerte, die eine feste Laufzeit sowie feste oder bestimmbare Zahlungen haben und bei denen Durchhalteabsicht und Durchhaltefähigkeit bis zur Endfälligkeit besteht.

HYBRIDKAPITALTRANSAKTION (HYBRID CAPITAL)

Emissionen in Form von Vermögens-einlagen stiller Gesellschafter oder Vorzugsaktien, die unter Einschaltung einer konzernangehörigen Zweckgesellschaft begeben werden und bankaufsichtsrechtlich als Kernkapital anerkannt sind.

INDEXZERTIFIKAT

Bildet die Kursentwicklung eines definierten Index, zum Beispiel DAX, ab – in der Regel partizipiert der Anleger zu 100% an den entstehenden Kursgewinnen und -verlusten des Index. Indexzertifikate sind börsennotierte Wertpapiere, jedoch keine Investmentfonds, und haben meistens eine feste Laufzeit.

INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS (IAS)

IAS werden vom IASC (International Accounting Standards Committee) herausgegeben, einer internationalen Fachorganisation, die von mit Rechnungslegungsfragen befassten Berufsverbänden getragen wird. Ziel ist es, eine transparente und vergleichbare Rechnungslegung auf internationaler Basis zu schaffen.

INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARDS (IFRS)

Die IFRS umfassen die bisherigen International Accounting Standards (→ IAS) und Interpretationen des Standing Interpretations Committee sowie die Standards und Interpretationen, die vom IASB künftig herausgegeben werden.

INTERNE GESCHÄFTE

Geschäfte, die von Konzerneinheiten innerhalb eines Unternehmens oder zwischen Unternehmen innerhalb eines Konzerns zu marktüblichen Konditionen getätigt werden.

INVESTOR RELATIONS (IR)

Aufgabe eines IR-Teams ist die Kapitalmarktkommunikation mit den Aktionären und den Finanzanalysten. Im Mittelpunkt stehen Informationen über Strategien, finanzielle Kennzahlen und die zentralen → Werttreiber eines Unternehmens.

IPO (INITIAL PUBLIC OFFERING)

IPO steht für den administrativen Vorgang der Erstemission von Aktien am Primärmarkt. Mit einem IPO sind im Allgemeinen eine Börsenzulassung des Aktienkapitals und die Aufnahme der Börsennotierung verbunden.

JUMBO-PFANDBRIEFE

Pfandbriefe mit einem Emissionsvolumen von mehr als 500 Mio €; es handelt sich um Öffentliche Pfandbriefe (zur Refinanzierung von Kommunaldarlehen) oder um Hypothekendarlehen (zur Refinanzierung von Immobiliendarlehen).

KAPITALGEDECKTE ALTERSVORSORGE

Die im Rahmen der Rentenreform vom Staat unterstützte Förderung auf bestimmte Anlagemodelle.

KERNKAPITALALLOKATION

Zuordnung von Kernkapital auf die Segmente (zum Beispiel die Unternehmensbereiche).

KONSORTIALFÜHRER

Ein Kreditinstitut oder ein anderes Wertpapierdienstleistungsunternehmen, das den Emittenten bei der Börseneinführung berät und von dem Emittenten mit der Leitung eines Konsortiums und der Platzierung der Aktien beauftragt ist. Der Emittent kann auch mehrere Kreditinstitute oder Wertpapierdienstleistungsunternehmen mit der Konsortialführung beauftragen.

KÖRPERSCHAFTSTEUER-ANRECHNUNGSGUTHABEN

Als Körperschaftsteuer-Anrechnungsguthaben wurde die anrechenbare Körperschaftsteuer in Höhe von $\frac{3}{7}$ der Bardividende verstanden, die der inländische Anteilseigner im Rahmen seiner Steuererklärung auf die persönliche Einkommensteuerschuld verrechnen konnte. Durch den Systemwechsel im deutschen Steuerrecht hin zum Halbeinkünfteverfahren unterliegt – beginnend mit der Dividendenzahlung im Jahr 2002 für das Jahr 2001 – nur noch die Hälfte der Bardividende der Besteuerung.

KREDITDERIVATE

Derivative Finanzinstrumente, die einem Beteiligten des Geschäfts (dem Risikoverkäufer bzw. Sicherungsnehmer) erlauben, das Kreditrisiko einer Forderung oder eines Wertpapiers an einen anderen (den Risikokäufer bzw. Sicherungsgeber) gegen Zahlung einer Prämie zu transferieren. Der Risikokäufer trägt somit das Kreditrisiko der Forderung oder des Wertpapiers, ohne dieses tatsächlich erwerben zu müssen. → Credit Default Swaps, → Total Return Swaps, → Credit Linked Notes.

LONG TERM INCENTIVE (LTI)

Eine aktienorientierte Gehaltskomponente, die grundsätzlich erst nach drei Jahren Betriebszugehörigkeit ausgezahlt wird. Dem Mitarbeiter wird zugesagt, dass er nach Ablauf von drei Jahren eine Barzahlung im Gegenwert einer bestimmten Anzahl von virtuellen HVB-Aktien (Phantom Stocks) erhält. Der Wert des LTI ändert sich also im selben Umfang, in dem sich der Kurs der virtuellen HVB-Aktie ab dem Zeitpunkt der Zusage verändert. Die Zahl der Phantom Stocks wird bei der Zusage festgelegt. Die Besteuerung erfolgt erst bei Auszahlung.

MANAGEMENT-BUY-OUT

Übernahme eines Unternehmens durch das in dem erworbenen Unternehmen tätige Management.

MARK(ED)-TO-MARKET

Tägliche oder laufende Bewertung aller Positionen mit ihrem Marktwert.

MARKET MAKER

Stellt jederzeit Geld- und Briefkurse für den An- und Verkauf des von ihm betreuten Wertpapiers und sichert somit dessen Liquidität.

MARKTRISIKOPOSITION

Die Marktrisikoposition im Sinne des Grundsatz 1 umfasst die Fremdwährungs-, Rohwaren- und Optionsrisiken sowie die Risikopositionen des Handelsbuchs wie zins- und aktienkursbezogene Risiken sowie → Adressausfallrisiken des Handelsbuchs.

MERGERS & ACQUISITIONS (M & A)

Vermittlung von Zusammenschlüssen und Aufkäufen von Unternehmen oder Teilen davon und die damit verbundene Beratung von Käufern und Verkäufern.

MEZZANINE-DARLEHEN

Ein gegenüber Bankdarlehen nachrangiges Finanzierungsinstrument, das vor allem bei Leveraged-Buy-outs als Finanzierungsbestandteil verwendet wird. Das auf Grund der Nachrangigkeit in der Regel höhere Risiko für den Kreditgeber wird durch eine entsprechend attraktivere Verzinsung sowie üblicherweise durch eine Option auf eine Beteiligung am Eigenkapital des erworbenen Unternehmens kompensiert.

MORTGAGE-BACKED-SECURITIZATION (MBS)

1970 in den USA eingeführte Finanzinnovation nach dem gleichen Grundprinzip wie die → Asset-backed-Securitization (ABS), wobei MBS nur die Verbriefung von Hypothekenkrediten bezeichnet, ABS jedoch alle sonstigen Forderungsarten.

NACHHALTIGKEITSMANAGEMENT

Teil der Unternehmensstrategie, der durch Nutzen der Chancen und Vermeiden von Risiken, die sich aus ökonomischen, ökologischen und sozialen Entwicklungen ergeben, den → Shareholder Value langfristig steigert.

OPERATIONAL RISK

Möglichkeit von Verlusten durch fehlerhafte interne Prozesse, menschliche Fehler, Technologieversagen oder externe Ereignisse.

OPTION

Eine Option gewährt dem Käufer das Recht, eine festgelegte Menge eines bestimmten Basiswertes (zum Beispiel Aktien oder Währungen) von einem Vertragspartner (= Stillhalter) zu einem beim Abschluss bestimmten Preis (= Strike) zu kaufen (= Call) oder zu verkaufen (= Put). Die Ausübung der Option findet entweder zu einem vorher festgelegten Zeitpunkt (= europäische Option) oder bis zu diesem Zeitpunkt (= amerikanische Option) statt; für dieses Recht zahlt der Käufer eine Optionsprämie.

OTC-INSTRUMENTE

(OTC = OVER-THE-COUNTER)

Finanzinstrumente, die nicht standardisiert sind und nicht an einer Börse, sondern direkt zwischen den Marktteilnehmern gehandelt werden.

PERFORMANCE

(EINES INVESTMENTFONDS)

Wertentwicklung; diese wird meist auf eine bestimmte Referenzperiode (zum Beispiel 1,5 oder zehn Jahre) bezogen und in Prozent ausgedrückt; sie spiegelt die Leistung des Managements eines Fonds wider.

PORTFOLIO

Die Gesamtheit der Anlagen einer Person oder Gesellschaft; enthält meist verschiedene Vermögenswerte (zum Beispiel Aktien, Fondsanteile, Renten, Immobilien).

PRIVATE EQUITY

Vorbörsliches Beteiligungskapital (Eigenkapital), das über Fondskonstruktionen am Kapitalmarkt eingesammelt und anschließend für Unternehmensbeteiligungen in späteren Unternehmensphasen verwendet wird.

PROJECT & ASSET-BASED-FINANCING

Finanzierung einer selbstständig lebensfähigen, wirtschaftlichen Einheit, bei der nicht die Projekttragenden Unternehmen (Sponsoren), sondern allein der Cashflow des Projekts den erforderlichen Kapitaldienst aufbringen muss; hier steht im Gegensatz zur herkömmlichen Kreditfinanzierung, bei der die Bonität des Unternehmers wesentlich ist, die Bonität bzw. die Rentabilität des zu finanzierenden Projekts im Vordergrund.

RATING

Bonitätsurteil eines Finanztitels (Emissions-Rating) oder eines Schuldners (Emittenten-Rating), das durch unabhängige Ratingagenturen vergeben wird.

REAL-ESTATE-INVESTMENT-BANKING

Begleitet einerseits große Immobilieninvestitionen und -transaktionen in den Markt – mit Bereitstellung von Eigen- und Fremdkapital (Structured Finance) sowie mit Dienstleistungen (Real Estate M&A, Financial Advisory) –, verkauft andererseits die generierten Immobilienfinanzierungsrisiken über Syndication, Direct-Placement oder Securitization am Kapital- und Kreditmarkt.

REAL-ESTATE-STRUCTURED-FINANCE

Ein Geschäftsbereich des → Real-Estate-Investment-Banking; beinhaltet die Strukturierung von komplexen und großvolumigen Immobilienfinanzierungen, einschließlich Off-Balance- und Leasingfinanzierungen, sowie die Finanzierung von Immobilienunternehmens- und -portfolioakquisitionen.

REFERENZAKTIVUM

(EINES KREDITDERIVATS)

Bildet als Teil eines Kreditderivatvertrages den Vermögensgegenstand (zum Beispiel Kredit oder Wertpapier) nach, dessen Kreditrisiken abgesichert werden sollen.

RELATIONSHIP BANKING

Regionale, flächendeckende Kundenbetreuung und -beratung; fokussiert auf den mittleren und gehobenen Mittelstand sowie ausgewählte Wachstumsunternehmen.

RETAIL BANKING

Angelsächsischer Begriff für das breite Privatkundengeschäft.

RISIKOAJUSTIERTES PRICING

Um auch im klassischen Kreditgeschäft die erforderliche Verzinsung des eingesetzten Eigenkapitals sicherzustellen, passen Banken die Höhe der Marge dem jeweiligen Risikoprofil eines Kreditnehmers an: je geringer die Bonität, desto höher der geforderte Zinssatz.

RISIKOAKTIVA

Um die → Adressausfallrisiken des Anlagebuches, die aus der unterschiedlichen Bonität der Emittenten bzw. Geschäftspartner resultieren, aufsichtsrechtlich abbilden zu können, werden Bilanzaktiva, außerbilanzielle Geschäfte (zum Beispiel Bürgschaften und Garantien für Bilanzaktiva) sowie → Termingeschäfte, → Swaps und → Optionsrechte mit – von der Bonitätsklasse der Emittenten bzw. Geschäftspartner abhängigen – (Bonitäts-)Gewichtungsfaktoren risikogewichtet. Diese risikogewichteten Aktiva sind im Grundsatz I mit 8% haftendem Eigenkapital zu unterlegen (zu den Risiken im Handelsbuch → Marktrisikoposition).

RISIKOCONTROLLING

Laufende Risikomessung und -überwachung inklusive Methodenentwicklung sowie entsprechende Risikoanalyse/Berichtswesen durch neutrale, unabhängige Einheit.

RISIKOMANAGEMENT

Operative Geschäftssteuerung spezifischer Portfolios unter Risiko-Rendite-Gesichtspunkten.

RISK ASSESSMENT/OPERATIONAL RISK

Systematische Identifikation und Bewertung wesentlicher → Operational Risks der Bank mit dem Ziel der Ermittlung des Risikoprofils von relevanten Konzerneinheiten.

SECURITIZATION

Beschaffung von Finanzierungsmitteln durch die wertpapiermäßige Unterlegung bzw. Umwandlung von Forderungen, zum Beispiel Anleihen. Ziel ist dabei vor allem, diese Forderungen über organisierte Kapitalmärkte (zum Beispiel Börse) handelbar zu machen. Der Kapitalgeber (= Gläubiger) und somit Erwerber der verbrieften Forderung übernimmt das Risiko von Marktpreisschwankungen des Wertpapiers sowie den Kreditausfall; der Kapitalnehmer (= Schuldner) muss seine Bonität öffentlich nachweisen durch regelmäßige Berichterstattung bzw. eine möglichst gute Einstufung durch eine Ratingagentur.

SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

Aufspaltung der aggregierten Konzernwerte auf einzelne Segmente, zum Beispiel Unternehmensbereiche oder geografische Regionen; ermöglicht Rückschlüsse auf die Entwicklung in den einzelnen Segmenten und deren Beitrag zum Konzernergebnis.

SHAREHOLDER VALUE

Steigerung des Unternehmenswertes für den Aktionär. Die Wertsteigerung wirkt sich in einer Verbesserung des Aktienkurses und/oder Erhöhung der Dividendenzahlung aus.

SPREAD

Auf-/Abschlag gegenüber einem bestimmten Referenzzinssatz.

SWAP

Tausch von festen und variablen Zinsverpflichtungen (= Zinsswap) bzw. Tausch von Festsatzverbindlichkeiten in unterschiedlichen Währungen (= Währungsswap).

SYNDIZIERTE KREDITE

Großvolumige Kredite, die über ein Bankenkonsortium vergeben werden; durch die → Syndizierung (die Bildung eines Bankenkonsortiums) wird das Kreditrisiko auf mehrere Banken verteilt.

SYNDIZIERUNG

Kreditvergabe (→ syndizierte Kredite) oder Wertpapieremission (Anleihen oder Aktien) unter Einschaltung eines Konsortiums.

SYNTHETIC-MORTGAGE-BACKED-SECURITIZATION (SMBS)

(= Verbriefung von Immobilienrisiken); hierbei verbleiben die Forderungen in der Bilanz des Risikoverkäufers; das Risiko wird in Form von Kreditderivaten oder strukturierten Garantien ausplatziert.

TERMINGESCHÄFTE

Bei Termingeschäften fallen – im Gegensatz zu den Kassageschäften – die Zeitpunkte des Vertragsabschlusses und der Vertragserfüllung auseinander; hier wird der Kauf bzw. Verkauf von Finanzprodukten zu einem festgelegten Termin und zu einem fixierten Preis vereinbart; man unterscheidet zwischen bedingten (= → Optionen) und unbedingten Termingeschäften (= → Futures).

THESAURIERUNG

Einbehaltung von Gewinnen zur Finanzierung eines Unternehmens aus eigener Kraft.

TOTAL-RETURN-PRODUKTE

Finanzanlagen, die – im Gegensatz zur traditionellen Orientierung an einer Benchmark, wie zum Beispiel ein Aktienindex (→ Benchmarking) – absolute Ertragsziele unabhängig von der Marktentwicklung anstreben.

TOTAL RETURN SWAPS

Zwischen dem Sicherungsnehmer und dem Sicherungsgeber erfolgt ein Austausch hinsichtlich der Erträge sowie der Wertveränderungen aus dem zugrunde liegenden Referenzaktivum. Der Sicherungsgeber übernimmt, gegen Erhalt einer entsprechenden Zinszahlung, neben dem Kredit- auch das aus dem Referenzaktivum resultierende Kursrisiko.

TRANSACTION BANKING

Angebot von komplexen kapitalmarktorientierten Finanzprodukten und Beratungsleistungen.

VALUE-AT-RISK

Methode zur Risikoquantifizierung; misst die potenziellen künftigen Verluste, die innerhalb eines vorgegebenen Zeitraums und mit einer bestimmten Wahrscheinlichkeit nicht überschritten werden.

VALUE PROPOSITION

Einerseits das Leistungsversprechen an den Kunden, andererseits der Wertschöpfungsanspruch, mit dem ein Unternehmen an die Kapital- und Finanzmärkte tritt.

VENTURE CAPITAL

Zurverfügungstellung von haftendem Kapital über einen bestimmten Zeitraum, häufig verbunden mit unternehmerischer Beratung des kapitalnehmenden Unternehmens. Die Bereitstellung des Kapitals wird im Gegensatz zur Kreditvergabe (Kredit) nicht vom Vorhandensein beleihungsfähiger Kreditsicherheiten abhängig gemacht, sondern allein von den geschätzten Ertragschancen.

VOLATILITÄT

Gibt die Streuung des Basiswerts, zum Beispiel einer Aktie, um seinen Mittelwert, zum Beispiel einen Index, über einen festgelegten Zeitraum an und gilt als Kriterium zur Beurteilung des Risikos des Basiswertes. Je höher die Volatilität eines Finanzinstruments ist, desto größer ist das damit verbundene Risiko, aber auch die Chance, höhere Gewinne zu realisieren.

WERTTREIBER (VALUE DRIVERS)

Geschäftsfelder, die zur Steigerung des Unternehmenswertes im besonderen Maße beitragen.

WORKOUT IMMOBILIEN

Ein Unternehmensbereich mit erfahrenen Kreditspezialisten, in dem problembehaftete Finanzierungen mit dem Ziel des Abbaus durch Sanierung oder Verkauf zusammengefasst werden.

Register

- A**
- Acquisition & Leveraged Finance 70, 108
 - Activest 58 f.
 - Adressrisiko 108, **14 ff.**, **51**
 - Akquisition 56, 65
 - Aktie 10, 15, 28, 32 ff., **66**, **82**
 - Allianz AG 32 f., **13**, **33**
 - Altersteilzeit 84
 - Altersvorsorge (private, betriebliche) 57, 86
 - Anteilsbesitz 33, **4**, **65**, **72**
 - Asset-backed-Securities 72 f., 108
 - Asset Management (ASM) 46, 58 ff., 108, **5**
 - Assets-under-Management (AuM) 58
 - Aufsichtsrat 18, 25 ff.
 - Ausblick 44, 59, 66, 73, 80, 86, 91, 94, 98, **8**, **26**, **32**
 - Außenhandelsfinanzierung 69
 - Ausschüsse des Aufsichtsrats 20 ff.
- B**
- Bank Austria AG 65
 - Bank Austria Creditanstalt AG (BA-CA) 27, 61 f., 72, 93 f., 96 f., **29**, **48**
 - BankPrivat 62
 - Bank Przemyslowo-Handlowy PBK S. A. 65, **88**
 - Bilanzsumme **7**
 - Branchenumfeld 57, 66, 73, 80
 - Bulgarien 49
 - Bundesverband Investment und Assetmanagement (BVI) 71
 - Buy-out 56, 70
- C**
- CA IB Corporate Finance Beratungs GmbH 70
 - Cash Management 90
 - Capitalinvest GmbH 97
 - Code of Conduct 20, 26, 87
 - Compliance 22, 25
 - Consumer Finance 15, 109
 - Corporate Citizenship 96, 109
 - Corporate Finance 70, 109
 - Corporate Governance 20, 25 ff., 109
 - Corporate Responsibility Rating 26, 93, 98
 - Corporates & Markets 21, 27, 38, 46, **78**, **6**, **22**
 - Cost-Income-Ratio 51, 78, 109, **5**, **58 ff.**
 - Creditanstalt AG 62
- D**
- DAB Bank AG 30, 51, **13**, **44**, **47**, **88**
 - DAX 32 f., 71
 - Derivate 110, **8**
 - Devisenhandel 71
 - Deutscher Corporate Governance Kodex 20, 26, 30
 - Dividende 14, 29, 33 f.
- E**
- e@syCredit 54
 - Eigenkapitalrentabilität 51 f., 61, 68, 78 f., 110, **9**, **58**
 - Eigenmittelquote 110, **8**, **14**
 - Electronic Banking 90 f.
 - Ergebnis vor Steuern 51, 61, 68, 76, **6**
 - ERGO Versicherungsgruppe 13, 55, 80
 - EuroStoxx 50SM 32 f., 71
 - Exchange-Traded-Funds (ETFs) 71
 - ExpertIX 80

Fett gedruckte Ziffern beziehen sich auf die Seitenzahlen des Finanzberichts.

- F**
- Financial Advisory 78
 - Finanzanlagen **7, 51, 72 ff.**
 - Firmenkunden 51 f., 55 ff., 63, 69
 - Firmenkunden und Freie Berufe 55 f.
 - Firmenkundenbetreuung 56
 - Firmenkundenkompetenz-Center 56
 - FSB FondsServiceBank GmbH 58
 - Funding (Refinanzierung) 72
 - Fundingpolitik 72
- G**
- Gesamtbanksteuerung **12 ff.**
 - Gesamtwirtschaftliche Entwicklung 43, 78
 - Gesamtwirtschaftlicher Ausblick 44
 - Geschäftskundenbetreuung 56
 - Geschäftsrisiko **32**
 - Gesellschaftliches Engagement 96 ff.
 - Group Corporate Center 27 f., 93, **10 f., 61**
- H**
- Handelsaktiva **50, 67**
 - Handelsergebnis 68, **5 f., 64**
 - Handelsspassiva **53, 80**
 - Human-Resources-Standards (HRS) 87
 - HVB AG 25 ff., 54
 - HVB Akademie 86
 - HVB-Aktie 10, 15, 28, 32 ff., **68, 85**
 - HVB Asset Management GmbH **48**
 - HVB Consult GmbH 70
 - HVB Expertise 80
 - HVB Immobilien AG 90
 - HVB ImmobilienRente 55
 - HVB ImmoComfort Paket 55
 - HVB Pension Consult 57
 - HVB Private Banking 58
 - HVB Profil 84
 - HVB Rating Advisory GmbH 56
 - HVB Real Estate Bank AG 30, 40, **8, 44, 91**
 - HVB Real Estate Capital 79
 - HVB Sofortkredit 54
 - HVB Systems 89
 - HVB TransFair 84
 - Hybrides Kernkapital 69
 - Hypo Real Estate Group (im Finanzbericht Hypo Group) 10, 34, 37 f., 80, **8, 54 f.**
- I**
- Immobilien-Asset-Management 80
 - Immobilienfinanzierungsgeschäft 10, 19, 34, 39, 78 f., **8**
 - IND^{EX}CHANGE Investment AG 71
 - Indexfonds 71
 - Informationstechnik (IT) 89 f.
 - Integrierter-Corporate-Finance-Ansatz 63
 - Integrierte Kapitalmarktbank 68, 71
 - Investor Relations 35, 111
- J**
- Jumbo-Pfandbrief-Markt 72, 111
- K**
- Kernkapitalquote 17, 32, 38, 41, **8, 12, 86**
 - Konsolidierungskreis **47 ff.**
 - Konsolidierungsprozess 13
 - Konsumentenfinanzierung 54
 - Kontrahentenrisiko 69, **15 ff., 19**
 - Kosteneffizienz 15, 87, 91, 94
 - Kreditderivate 111, **15 ff.**
 - Kreditgeschäft 69, 73, 94
 - Kreditrisiko 11, 27, **14, 19, 70**
 - Kreditvolumen 64, **5 f., 70**
 - Kroatien 49
 - Kulturelles Engagement 96 ff.
- L**
- Länderrisiko 27, 69, **14, 22 ff.**
 - Latente Steuern **67 f.**
 - Lead Arranger 70
 - Liquidität 54, **7**
 - Liquiditätsrisiko **16, 27 ff.**
 - Liquiditätszufluss 90
 - Liquiditäts- und Bilanzmanagement 72
 - Liquiditäts- und Investmentberatung (LIB) 57
- M**
- Management-Buy-out 56, 111
 - Marktrisiko 27, **11 ff., 28 ff.**
 - Mergers & Acquisition (M&A) 70, 111
 - Mezzanine-Geschäft 56 f., 111
 - Mitarbeiter 11, 53, 83 ff., 94, **4, 61, 93**
 - Mission Statement 11
 - Mortgage-backed-Securitization-Transaktion (MBS) 78, 112
 - Multi-Asset-Strategie 71
 - Münchener Rückversicherungs-Gruppe (Münchener Rück) 13, 32 f., 55, **5, 13, 33**
- N**
- Nachhaltigkeitsmanagement 93 ff., 112
 - Nachwuchsförderung 85
 - Net Asset Value (NAV) 32
 - norisbank AG 51, 54, **88**
- O**
- Österreich 16, 21, 27, 38 f., 43, 46, 48 f., 61 ff., 71, 94, 96, **4**
 - Open Architecture 54, 94
 - Operational Risk 112, **29 ff.**
 - operative Ergebnisentwicklung 38
 - operative Ergebnisse 16, 38, 51
 - operative Erträge 51, **4 f., 66**
 - operative Wertschöpfungskraft 38
 - operatives Geschäft 41
- P**
- Personalabbau 51, 83, **34 ff.**
 - Personalaufwand 86 f.
 - Personalmarketing 85
 - Pfandbrief 72
 - Polen 43, 48 f., 61, 64 f., 71
 - PBK Powszechny Bank Kredytowy S. A. 65
 - Präsenz 48 f.
 - Private Banking 39, 46, 58
 - Private Equity 21
 - Privatkunden 39, 51 ff., 62
 - Project & Asset-based-Finance 69, 112

- R**
- Rating/-agenturen 26, 56, 72, 112, **3**
 - Real Estate Investment Banking 78, 112
 - Real Estate M&A 78
 - Relationship Management 53
 - Risiken aus Anteils-/Beteiligungsbesitz **32 f.**
 - Risiken aus bankeigenem Immobilienbesitz **32**
 - risikoadjustiertes Pricing 40, 56 f., 63, 78, 112
 - Risikoaktiva 19, 32, 39 ff., 45, 63, 68 f., 72 f., 112, **4, 8**
 - Risikocontrolling 112, **11, 18, 26, 29**
 - Risikokapital **12 f.**
 - Risikomanagement 27, 32, 65, 112, **10, 26, 29 ff.**
 - Risikovorsorge 11, 15, 41, 51, 56, 61, 78, **14 ff., 47, 51**
 - Rückstellung 41, **4, 46, 53**
 - Rumänien 49
 - Russland 49
- S**
- Securitization 41, 72 f., 80, 113, **9, 75**
 - Segmentberichterstattung 46 f., 61, 78, 113, **6, 56, 62**
 - SelfTrade **5, 47, 64**
 - Shareholder Value 41, 113
 - SKWB Schoellerbank AG 94
 - Slowakei 48 f., 64 f.
 - Slowenien 48 f., 64 f.
 - Spezialfonds 80
 - Spread 72, 113, **3, 28**
 - Stellenabbau 83, 86
 - Strategische Risiken **33 ff.**
 - Structured Finance 78
 - Strukturierte Equity Produkte 71
 - Syndizierte Kredite 69, 113
- T**
- Teilzeitquote 83, 86
 - Transaktionsgeschäft 89 ff.
 - Transformation 13, 16, 19, 32, 37 ff., 45
 - Tschechien 21, 48 f., 64 f.
- U**
- Ungarn 21, 48 f., 64 f., 71
- V**
- Value-at-Risk 113, **12 ff., 22 ff., 28 ff.**
 - Verbriefungsaktivitäten **75**
 - Vereinsbank Victoria Bauspar Aktiengesellschaft **91**
 - Vereins- und Westbank AG (VuW AG) 30, 51, 93, **44, 88**
 - Vergütung 29, 86
 - Verwaltungsaufwand 16, 39, 41, 45, 61, 65, 78, **5, 9, 62**
 - Vorstand 18, 25 ff., 39
- W**
- Wertekodex 87
 - Westdeutsche Hypothekenbank 40
 - Workout Immobilien (WIM) 113, **14, 22**
 - Württembergische Hypothekenbank AG 30, 40, 96, **8, 44, 48, 88**
- Z**
- Zahlungsverkehr 89 ff.
 - Zentral- und Osteuropa 16, 21, 27, 38 f., 43, 46, 48 f., 61, 64 ff., 71, 78, 94
 - Ziele 10, 17, 38, 41, **8**

FINANZKALENDER

TERMINE 2003

Eckdaten zum Jahresabschluss 2002	19. Februar 2003
Bilanzpressekonferenz zum Jahresabschluss 2002	27. März 2003
Analystenkonferenz zum Jahresabschluss 2002	27. März 2003
Hauptversammlung	14. Mai 2003
ICM Internationales Congress Center München	
Neue Messe München Riem, 81823 München	
Zwischenbericht zum 31. März 2003	Erscheinungstermin: 14. Mai 2003
Zwischenbericht zum 30. Juni 2003	Erscheinungstermin: 31. Juli 2003
Zwischenbericht zum 30. September 2003	Erscheinungstermin: 23. Oktober 2003

TERMINE 2004

Eckdaten zum Jahresabschluss 2003	18. Februar 2004
Bilanzpressekonferenz zum Jahresabschluss 2003	18. März 2004
Analystenkonferenz zum Jahresabschluss 2003	18. März 2004
Hauptversammlung	29. April 2004
ICM Internationales Congress Center München	
Neue Messe München Riem, 81823 München	
Zwischenbericht zum 31. März 2004	Erscheinungstermin: 29. April 2004
Zwischenbericht zum 30. Juni 2004	Erscheinungstermin: 5. August 2004
Zwischenbericht zum 30. September 2004	Erscheinungstermin: 4. November 2004

ANSPRECHPARTNER

Wenn Sie Fragen zum Geschäftsbericht haben, wenden Sie sich bitte an unseren Bereich Group Investor Relations:

Telefon 089 378-25276
Telefax 089 378-24083
E-mail: ir@hvbgroup.com

Wichtige Unternehmensnachrichten können Sie unmittelbar nach Veröffentlichung unter www.hvbgroup.com abrufen. Sie können sich hier ebenfalls für unseren E-mail-Abo-Service registrieren.

VERÖFFENTLICHUNGEN

FÜR UNSERE AKTIONÄRE

Geschäftsbericht (deutsch/englisch)
Kurzfassung und Langfassung
Zwischenberichte (deutsch/englisch)
zum 1., 2. und 3. Quartal
Nachhaltigkeitsbericht
Lexikon (»Wichtige Begriffe des Geschäftsberichts kurz erklärt«)

BESTELLUNGEN

Wenn Sie weitere Exemplare des Geschäftsberichts oder eine der hier angegebenen Publikationen beziehen möchten, wenden Sie sich bitte an:

HVB Group
Service Berichtswesen
Telefon 089 89506075
Telefax 089 89506030

Herausgeber

Bayerische Hypo- und Vereinsbank

Aktiengesellschaft

Sitz München

80311 München

www.hvbgroup.com

Registergericht: München HRB 421 48

Gestaltung: Gottschalk+Ash Int'l

Bildstrecke: Baader Hermes/Y & R,

Giovanni Castell (Fotografie)

Kunstwerk S. 103: Jürgen Partenheimer,

Carmos III, Velncia 1996,

© VG Bild-Kunst, Bonn 2003

Satz: Max Vornehm GmbH

Druck: Druckerei Kriechbaumer

Druckfreigabe: 19. 3. 2003

Auslieferung: 27. 3. 2003

Printed in Germany

FINANCIAL HIGHLIGHTS

	2002	2001	Veränderung in %
Kennzahlen			
Eigenkapitalrentabilität nach Steuern (bereinigt um Goodwillabschreibungen)	- 2,3 %	6,5 %	
Eigenkapitalrentabilität nach Steuern	- 4,4 %	4,9 %	
Cost-Income-Ratio (gemessen an den operativen Erträgen)	69,1 %	68,4 %	
Anteil Provisionsüberschuss an den operativen Erträgen	26,2 %	25,5 %	
Erfolgszahlen			
Betriebsergebnis	- 638 Mio €	1 495 Mio €	
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit/ Ergebnis vor Steuern	- 821 Mio €	1 549 Mio €	
Jahresüberschuss/-fehlbetrag	- 858 Mio €	967 Mio €	
Dividende je Stammaktie	—	0,85 €	
IAS-Ergebnis je Aktie (bereinigt um Goodwillabschreibungen)	- 0,81 €	2,35 €	
IAS-Ergebnis je Aktie	- 1,55 €	1,75 €	
Bilanzzahlen			
Bilanzsumme	691,2 Mrd €	728,6 Mrd €	- 5,1
Kreditvolumen	487,9 Mrd €	503,1 Mrd €	- 3,0
Bilanzielles Eigenkapital	14,2 Mrd €	25,1 Mrd €	- 43,3
Bankaufsichtsrechtliche Kennzahlen nach BIZ¹			
Kernkapital	19,1 Mrd €	21,7 Mrd €	- 12,0
Eigenmittel	33,4 Mrd €	41,5 Mrd €	- 19,5
Risikoaktiva	340,6 Mrd €	365,1 Mrd €	- 6,7
Kernkapitalquote	5,6 %	6,0 %	
Eigenmittelquote	9,1 %	10,3 %	
Aktie			
Börsenkurs: Stichtag	15,22 €	34,32 €	- 55,7
Höchststand	42,55 €	68,06 €	- 37,5
Tiefststand	11,75 €	27,40 €	- 57,1
Börsenkapitalisierung	8,2 Mrd €	18,4 Mrd €	- 55,7
Mitarbeiter	65 926	69 520	- 5,2
Geschäftsstellen	2 104	2 238	- 6,0

¹ Nach festgestellten Jahresabschlüssen.

RATINGS

Per März 2003	Moody's	S & P	Fitch Ratings
Langfristig	A3	A-*	A
Kurzfristig	P-1	A-2	F1
Finanzkraft	C-	—	C/D
Pfandbrief			
Öffentlich	Aa2	AAA	AAA
Hypothecken	Aa3	—	AAA

* Negative outlook.

FINANZBERICHT

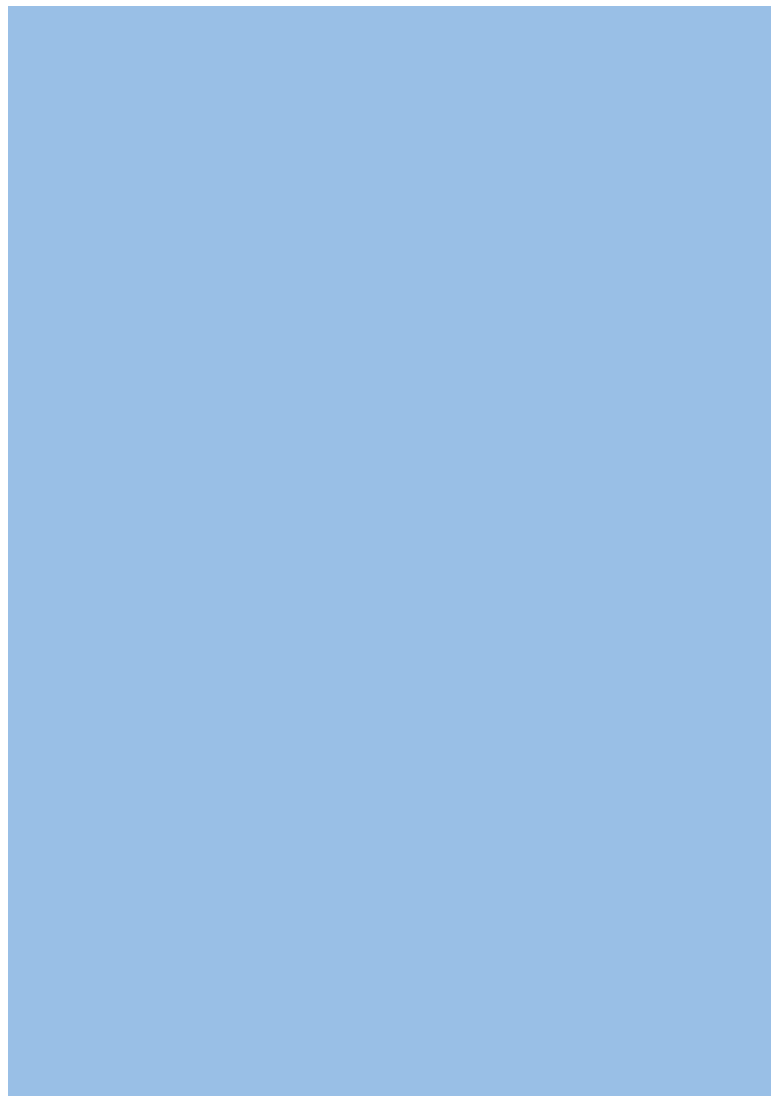
KONZERNLAGEBERICHT

3	Financial Review
10	Risk Report

ERGEBNISSE

37	Gewinn- und Verlustrechnung mit Gewinnverwendung Ergebnis je Aktie
38	Bilanz
40	Entwicklung des Eigenkapitals 2002
41	Kapitalflussrechnung
42	Notes
93	Bestätigungsvermerk
94	Mehrjahresübersicht
95	Quartalsübersicht

FINANZBERICHT



Financial Review

1. 2002: DIE HVB GROUP STELLT SICH DEN HERAUSFORDERUNGEN

Das Jahr 2002 brachte für das Bankgeschäft vor allem in Deutschland äußerst hohe Herausforderungen. Die ökonomischen Rahmenbedingungen haben sich im Jahresverlauf permanent verschlechtert, die Konjunkturprognosen wurden kräftig nach unten revidiert und die Insolvenzwelle erreichte mit rund 40 000 Unternehmensinsolvenzen in Deutschland einen neuen Höchststand. Gleichzeitig ging das Vertrauen von Investoren weiter zurück, sodass es an den internationalen Kapitalmärkten zu dramatischen Kurseinbrüchen und zu extrem hohen Volatilitäten kam. In diesem Umfeld wagten gerade noch fünf inländische Unternehmen in Deutschland ein Going-Public, dabei erreichte das Emissionsvolumen den niedrigsten Stand seit 1983. Am Bondmarkt vergrößerten sich die Spreads im Zuge der steigenden Risikoerwartungen auf bisher nie gesehene Höhen. Vor diesem Hintergrund wurde das Rating deutscher Kreditinstitute auf den Prüfstand gestellt mit der Folge von Ratingherabstufungen. Dem konnte sich auch die HVB Group nicht entziehen. Die Ratingherabstufung wiederum verteuert unsere Refinanzierung und verschlechtert unsere Wettbewerbsposition insbesondere im Vergleich zu den öffentlich-rechtlichen Instituten.

Diese immensen Herausforderungen des abgelaufenen Jahres haben wir angenommen und richtungsweisende Konzepte erarbeitet und umgesetzt:

1. Die Führungsstruktur der HVB Group

Seit Beginn des Jahres 2002 steuerten wir die HVB Group nach der Führungsstruktur, die wir bereits in unserem Geschäftsbericht 2001 ausführlich vorgestellt hatten (vergleiche Kapitel »Neue Ausrichtung der HVB Group« im Band »Jahresbericht«). Diese Struktur führte zum Beispiel mit der Konzentration der weltweiten Kapitalmarktaktivitäten einschließlich der Betreuung global tätiger Konzerne und kapitalmarktfähiger Unternehmen in dem Geschäftsfeld Corporates & Markets zu einem kräftigen Schub im Handlungsergebnis.

2. Schärfung des Profils durch weitere Fokussierung

Um unser Profil als eine der führenden Banken in Europa für das Privat- und Firmenkundengeschäft weiter zu schärfen, hatten wir im Herbst 2002 beschlossen, das gewerbliche Immobilienfinanzierungsgeschäft in einem neuen Immobilienfinanzierungs-Konzern zu bündeln und diesen von der HVB Group zu trennen.

Darüber hinaus setzten wir die Veräußerung von Randaktivitäten konsequent fort. So verkauften wir im Berichtsjahr zum Beispiel unsere Anteile an der brasilianischen Banco BBA, der Bayerischen Immobilienleasing oder der Spaten-Brauerei. Auch unsere Directbroker-Aktivitäten haben wir deutlich redimensioniert und nach dem Verkauf der SelfTrade auf Deutschland und Österreich konzentriert.

3. Umfangreiches Maßnahmenbündel zur Kostensenkung

Bis zum Jahr 2004 wollen wir durch mehrere Projekte zur Effizienzsteigerung erhebliche Synergien einfahren. Dazu zählt in 2003 auch die vorzeitige Erfüllung eines in 2001 aufgelegten Programms zur Reduzierung der Mitarbeiterzahl im Konzern um 9100, das wir zum Jahresende 2002 bereits zu 75% umgesetzt hatten. In 2002 verringerte sich die Zahl der Mitarbeiter um 3594 bzw. 5,2% auf 65 926, die Zahl der Geschäftsstellen haben wir um 134 auf 2104 reduziert. Auch die übrigen Maßnahmen zur Kostensenkung mit erheblichen Einschränkungen bei Dienstwagen, Reisekosten, Beraterhonoraren, Beschaffungen, Raumbelagungen und dergleichen haben bereits im abgelaufenen Jahr die erwarteten Einsparungen erbracht. Der Verwaltungsaufwand sank im Vergleich zum Vorjahr um 8,3% auf 7076 Mio €.

4. Restrukturierungen und Kapazitätsanpassungen insbesondere im Geschäftsfeld Deutschland

Um die rückläufige Nachfrage nach unseren Dienstleistungen insbesondere im Geschäftsfeld Deutschland zu kompensieren, haben wir ein zusätzliches umfangreiches Maßnahmenpaket zur Aufwandsreduzierung beschlossen, das erst in Zukunft wirken wird. Dies sieht sowohl weitere Filialschließungen und Standortoptimierungen als auch Kapazitätsanpassungen durch die Bündelung von Tätigkeiten und Funktionen sowie die Verschlankeung der Führungsstrukturen bei

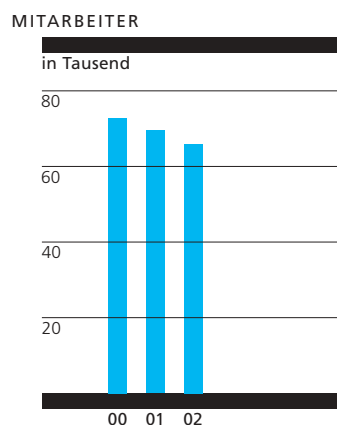
Stabs- und Back-Office-Einheiten vor. Der hierdurch entstehende Restrukturierungsaufwand ist durch die Bildung einer Rückstellung in der Erfolgsrechnung 2002 enthalten.

2. ERFOLGSRECHNUNG

Durch massive Einsparungen haben wir die Entwicklung des Verwaltungsaufwands (-640 Mio € bzw. -8,3%) an den Rückgang der operativen Erträge (-680 Mio € bzw. -6,2% ohne Sonderertrag aus der Veräußerung von Foreign & Colonial im Vorjahr) angepasst. Belastend wirkte vor allem der kräftige Anstieg der Kreditrisikovorsorge, sodass das Betriebsergebnis mit -638 Mio € um 2133 Mio € deutlich unter dem Vorjahreswert liegt. Als eigene Position unterhalb des Betriebsergebnisses weisen wir erstmals eine Zuführung zu Restrukturierungsrückstellungen in Höhe von 286 Mio € aus.

Der Zinsüberschuss sinkt im Vorjahresvergleich um 9,3% auf 6649 Mio €. Ursachen hierfür waren vor allem niedrigere Erträge aus unserem Anteilsbesitz einschließlich at-Equity bewerteter Unternehmen, Volumensrückgänge durch die gesteuerte Verringerung der Risikoaktiva, Währungseffekte auf Grund des stärkeren Euros insbesondere in Relation zum US-\$ und einigen Währungen der CEE-Staaten sowie Effekte aus der Endkonsolidierung mehrerer Konzerngesellschaften. Die Zinsspanne auf Basis des durchschnittlichen Geschäftsvolumens verringerte sich um 9 Basispunkte auf 1,04%.

Die Insolvenzwelle erfasste bereits im Frühjahr 2002 einige Großengagements und wirkte sich im weiteren Jahresverlauf verstärkt auf unser Kreditgeschäft mit kleineren und mittelständischen Kunden in Deutschland aus. Auch ausländische Schuldner litten unter beachtlichen Bonitätsverschlechterungen, was die zahlreichen



Herabstufungen durch die internationalen Rating-agenturen belegen. Vor diesem Hintergrund erhöhten wir die Kreditrisikoversorge kräftig um 83,1% auf 3797 Mio €. Wir haben damit auf 0,78% unseres Kreditvolumens neue Wertberichtigungen und Rückstellungen gebildet. Dadurch stieg der Bestand an Wertberichtigungen auf Forderungen unter Berücksichtigung von Auflösungen und Inanspruchnahmen auf 13 716 Mio €, das sind zusammen mit den Rückstellungen im Kreditgeschäft 2,91% unseres Kreditvolumens im Vergleich zu 2,55% im Vorjahr.

Der Provisionsüberschuss blieb mit 2684 Mio € um 6,7% unter dem Vorjahreswert. Angesichts der schwachen Verfassung der internationalen Kapitalmärkte führte die abwartende Haltung vieler Anleger zu deutlich niedrigeren Erträgen aus dem Wertpapier- und Depotgeschäft. Weiter positiv dagegen wirkte sich die strategische Partnerschaft mit der Münchener Rückversicherungsgruppe auf die Erträge aus dem Vermittlungsgeschäft aus. Der Anteil des Provisionsüberschusses an den gesamten operativen Erträgen stieg von 25,5% auf 26,2%.

Das Handelsergebnis hat sich angesichts des schwierigen Umfelds sehr erfreulich entwickelt. Hier konnten wir im vierten Quartal noch einmal kräftig zulegen und sogar das starke erste Quartal übertreffen. Mit 787 Mio € liegen wir um 32,9% über dem Vorjahr. Der Anstieg ist überwiegend auf kursbezogene Geschäfte zurückzuführen.

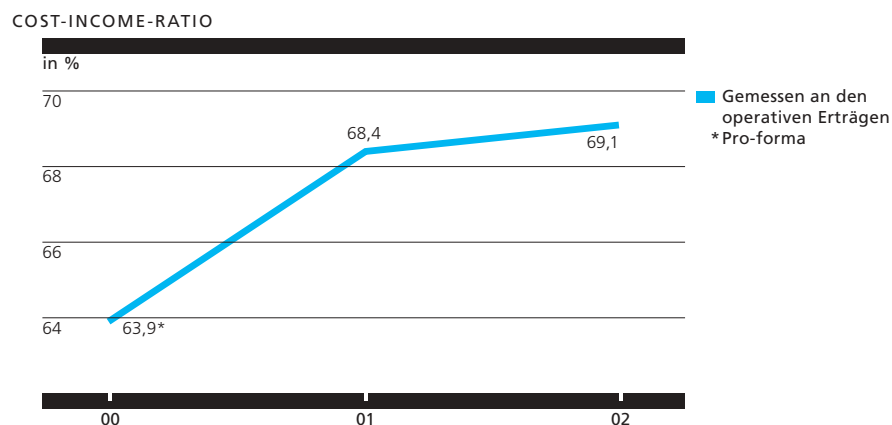
In den sonstigen betrieblichen Erträgen des Vorjahres war der im Asset Management ausgewiesene Gewinn aus der Veräußerung unserer Anteile an Foreign & Colonial in Höhe von 370 Mio € enthalten. Dieser Sondereffekt erklärt den Rückgang des Saldos der sonstigen betrieblichen Erträge/Aufwendungen um 76,3% auf 115 Mio €.

Zur Senkung des Verwaltungsaufwands hatten wir ein umfangreiches Maßnahmenpaket beschlossen, das seine Wirkung nicht verfehlte. Der Verwaltungsaufwand sank um 8,3% auf 7076 Mio € deutlich stärker als wir noch zu Beginn des Jahres geplant hatten. Der Rückgang des Personalaufwands blieb mit 6,1% unterproportional, die übrigen Verwaltungsaufwendungen sanken um 10,8%.

Die Cost-Income-Ratio, die im Vorjahr ohne den Sonderertrag aus der Veräußerung von Foreign & Colonial 70,7% erreichte, haben wir auf 69,1% verbessert.

Mit 649 Mio € übertrifft das Finanzanlageergebnis den Vorjahreswert um 22,5%. Hierin ist wie im vergangenen Jahr ein Gewinn aus dem Erwerb der Fremdanteile und der anschließenden Endkonsolidierung eines Finanzunternehmens enthalten, mit denen wir einen Teil unserer strategischen Aktienbestände abgesichert und Geldhandel betrieben haben. Außerdem realisierten wir Gewinne aus der Veräußerung von Anteilen an der Dresdner Bank, die wir mittelbar über die Vermo Vermögensverwaltungsgesellschaft gehalten hatten, an E.ON, an der Deutschen Börse und aus dem Verkauf von kleineren Industriebeteiligungen. Dagegen waren erhebliche Aufwendungen aus Bereinigungen in unserem Beteiligungsportfolio zu verkraften. Dies betrifft einerseits Abschreibungen auf unsere Anteile an der brasilianischen Banco BBA, die wir verkauft haben, HVB Capital Asia, Banco Inversión sowie an der Wüstenrot & Württembergische AG, die wir vor einigen Jahren in strategische Überlegungen einbezogen hatten.

Neben den planmäßigen Abschreibungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte haben wir insbesondere im Zuge der Veräußerung und Endkonsolidierung der SelfTrade insgesamt 185 Mio € außerplanmäßig abgeschrieben.



Die außerplanmäßige Goodwillabschreibung verringert die planmäßige Abschreibung und damit die Ergebnisbelastung in der Zukunft.

Im Berichtsjahr haben wir Restrukturierungsrückstellungen für ein umfangreiches Maßnahmenpaket zur künftigen Aufwandsreduzierung in Höhe von 286 Mio € gebildet, die wir erstmals in einer separaten Position ausweisen.

Das Ergebnis vor Steuern beträgt –821 Mio € für den Konzern insgesamt und in den einzelnen Geschäftsfeldern

Deutschland	– 1 407 Mio €
Österreich und CEE	319 Mio €
Corporates & Markets	– 152 Mio €
Workout Immobilien	– 160 Mio €.

Das operative Ergebnis des Geschäftsfeldes Deutschland ist vor allem durch die Kreditrisikovorsorge, die sich insbesondere durch die Entwicklung der Wertberichtigungen im Ressort Firmenkunden und Freie Berufe und außerdem durch die stark gestiegene Kreditrisikovorsorge des hier neu zugeordneten gewerblichen Immobilienfinanzierungsgeschäfts verdoppelte, sowie den deutlich rückläufigen Provisionsüberschuss gekennzeichnet. Das Ergebnis vor Steuern dieses Geschäftsfeldes wurde zusätzlich durch die Sonderbelastungen aus Abschreibungen auf Beteiligungen im Finanzanlageergebnis, außerplanmäßige Abschreibungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte der SelfTrade und DAB Bank in Höhe von insgesamt 185 Mio € im Ressort Privatkunden sowie die Zuführung zu Restrukturierungsrückstellungen in Höhe von 212 Mio € stark beeinträchtigt. Damit enthält das Ergebnis dieses Geschäftsfeldes Bereinigungen, die sich insgesamt auf rund 500 Mio € aufsummieren und die zukünftigen Erfolgsrechnungen entlasten.

Dagegen erzielte das Geschäftsfeld Österreich und CEE einen positiven Ergebnisbeitrag und schaffte damit den Turn-around gegenüber 2001. Relativ stabile operative Erträge führten bei deutlich niedrigerer Kreditrisikovorsorge und stark gedrückten Verwaltungsaufwendungen zu einem Betriebsergebnis in Höhe von 390 Mio €.

Die Cost-Income-Ratio verbesserte sich von 80,3% im Vorjahr auf 71,2%. Die Bank Austria-Gruppe hat insgesamt, also einschließlich der Ergebnisse aus Corporates & Markets und dem Segment Sonstige/Konsolidierung sowie nach Berücksichtigung konzernspezifischer Positionen wie Abschreibungen und Refinanzierungsaufwand des Goodwills 263 Mio € zum Ergebnis vor Steuern der HVB Group neu beigetragen.

In der Systematik der Segmentberichterstattung der HVB Group werden den Geschäftsfeldern sämtliche Aufwendungen und Erträge verursachungsgerecht zugeordnet, unabhängig davon, ob sie bei einer Konzerngesellschaft direkt anfallen oder auf Konzernebene zu berücksichtigen sind, wie dies bei den genannten konzernspezifischen Positionen der Fall ist. Daraus ergibt sich zwangsläufig, dass der Ergebnisbeitrag der Bank Austria-Gruppe und aller anderen Konzerngesellschaften, bei denen konzernspezifische Positionen zu berücksichtigen sind, aus Konzernsicht nicht mit ihrem originären Ergebnis übereinstimmt. Das originäre Ergebnis vor Steuern der Bank Austria-Gruppe (504 Mio €) wird von der Bank Austria separat veröffentlicht.

Die Ergebnisentwicklung des Geschäftsfeldes Corporates & Markets wurde vor allem durch den stark rückläufigen Zinsüberschuss, auch bedingt durch den geplanten Abbau von Risikoaktiva, Währungskurs- und Endkonsolidierungseffekten, sowie durch die hohe Kreditrisikovorsorge beeinträchtigt. Diese Belastungen konnten durch das erfreuliche Handelsergebnis, das wir um über 80% gesteigert haben, nicht kompensiert werden. Das operative Ergebnis beläuft sich auf 215 Mio €. Das Ergebnis vor Steuern ist vor allem durch Abschreibungen auf Beteiligungen im Finanzanlageergebnis belastet.

Das Ergebnis des Geschäftsfeldes Workout Immobilien ist insbesondere durch Verlustübernahmen in Höhe von 115 Mio € belastet.

Auf Grund der beschriebenen Entwicklungen in den einzelnen Geschäftsfeldern sowie der in der Spalte »Sonstige/Konsolidierung« ausgewiesenen Konsolidierungseffekte und Ergebnisse schließt die HVB Group neu mit einem Ergebnis vor Steuern von –853 Mio € ab. Darin sind Sonderbelastungen in Höhe von rund 1,1 Mrd €, aber auch Gewinne aus der Veräußerung von Anteilsbesitz enthalten.

Die neue Hypo Real Estate Group (Hypo Group), von der wir uns durch eine Abspaltung trennen wollen, und die deshalb als so genannter »einzustellender Bereich« separat auszuweisen ist, erreichte ein Ergebnis vor Steuern von 60 Mio €.

Die Ertragsteuern verminderten sich von 582 Mio € im Vorjahr auf nur noch 37 Mio €. Trotz des negativen Vorsteuerergebnisses ergibt sich im Konzern kein Steuerertrag, da die negativen Inlandsergebnisse steuerlich nicht mit positiven Ergebnissen insbesondere unserer ausländischen Tochtergesellschaften verrechnet werden können. Für Verlustvorträge der deutschen Gesellschaften setzen wir auch vor dem Hintergrund der beabsichtigten Änderungen der Steuergesetzgebung nach wie vor weitgehend keine aktiven latenten Steuern an.

Vom Jahresergebnis in Höhe von – 858 Mio € entfallen – 29 Mio € auf konzernfremde Gesellschafter. Das Jahresergebnis ohne Fremdanteile beläuft sich damit auf – 829 Mio €. In dieser Höhe verringert es die Gewinnrücklagen der HVB Group.

3. BILANZ

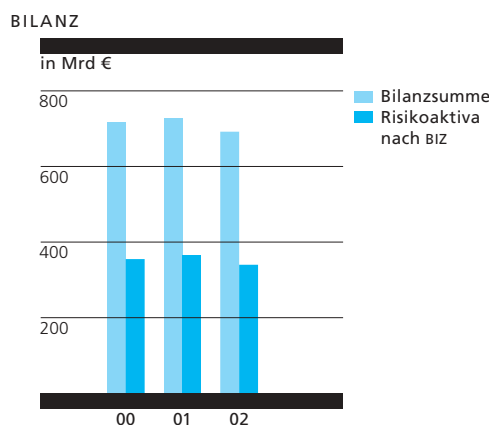
Die Bilanzsumme der HVB Group belief sich zum 31. Dezember 2002 auf 691,2 Mrd €, das sind 5,1% weniger als im Vorjahr. Der Rückgang resultierte vor allem aus niedrigeren Forderungen an Kreditinstitute und Kunden sowie Finanzanlagen.

Das Kreditvolumen (Kredite an Kreditinstitute und Kunden einschließlich Eventualverbindlichkeiten) haben wir um 3,0% auf 487,9 Mrd € reduziert, davon entfielen 81,7 Mrd € (– 7,0%) auf Kommunaldarlehen und 200,2 Mrd € (+ 3,8%) auf Immobilienfinanzierungen.

Die Finanzanlagen enthalten 31,2 Mrd € (– 18,0%) festverzinsliche Wertpapiere, die bis zu ihrer Endfälligkeit gehalten werden sollen (HtM-Bestände), 69,7 Mrd € (– 6,3%) Finanzanlagen, die zur Veräußerung verfügbar sind (AfS-Bestände), 0,5 Mrd € (– 56,9%) Anteile an at-Equity bewerteten Unternehmen sowie 0,6 Mrd € (– 31,1%) Grundstücke und Gebäude, die als Finanzinvestition gehalten werden.

Auf der Passivseite verminderten sich vor allem die Verbindlichkeiten gegenüber Kunden um 16,7 Mrd € (– 9,8%) sowie die verbrieften Verbindlichkeiten um 39,1 Mrd € (– 12,6%).

Das bilanzielle Eigenkapital reduzierte sich durch die Bewertungsänderungen von Finanzinstrumenten sowie durch die Verringerung der Gewinnrücklagen zum Ausgleich des Jahresfehlbetrags. Die Bewertungsänderungen von Finanzinstrumenten enthalten die Entwicklung der AfS-Rücklage sowie der Cashflow-Hedge-Rücklage. In der AfS-Rücklage sind insbesondere die Unterschiede zwischen den beizulegenden Zeitwerten und den Buchwerten unserer Aktienbestände, soweit sie nicht zu den Handelsaktiva zählen, enthalten. Nach den drastischen Kurseinbrüchen am Aktienmarkt vor allem in der zweiten Jahreshälfte hatten wir bereits zum 30. September 2002 eine negative AfS-Rücklage ausgewiesen. Sie erreichte zum Jahresende – 1,3 Mrd €.



Eine erfolgswirksam zu berücksichtigende Wertminderung liegt bei den entsprechenden AfS-Finanzinstrumenten nicht vor. Die Fair-Value-Änderungen von Sicherungsderivaten effizienter Cashflow-Hedges weisen wir in der Hedge-Rücklage aus. Den Wertänderungen dieser Derivate stehen aus den Hedge-Beziehungen künftige kompensierende Effekte gegenüber, die bilanziell noch nicht erfasst werden dürfen; deshalb hat die Hedge-Rücklage isoliert keine ökonomische Aussagekraft. Insbesondere liegt kein Eigenkapitalverzehr vor, da den negativen Wertänderungen der Derivate in den Bilanzpositionen angewachsene stille Reserven gegenüberstehen. Bei der Ermittlung der Eigenkapitalrentabilität bleiben die AfS-Rücklage und die Hedge-Rücklage unberücksichtigt. Ohne diese Bewertungsänderungen von Finanzinstrumenten verminderte sich das bilanzielle Eigenkapital um 9,8% auf 17,6 Mrd €.

Die Risikoaktiva (BIZ) der HVB Group haben wir im Berichtsjahr um 6,7% auf 340,6 Mrd € planmäßig abgebaut. Dabei wirkte die Verbriefung und Weitergabe von Kreditrisiken an den Kapitalmarkt mit 12,5 Mrd € entlastend. Die Marktrisikopositionen reduzierten sich auf 2,3 Mrd € (2001: 3,2 Mrd €).

Im Berichtsjahr verringerte sich das Kernkapital nach festgestellten Jahresabschlüssen um 12,0% auf 19,1 Mrd € vor allem durch die Verschmelzung eines Finanzunternehmens und Endkonsolidierungseffekte. Die Eigenmittel, die neben dem haftenden Eigenkapital (31,8 Mrd €) auch die so genannten Drittrangmittel (1,6 Mrd €) einschließen, gingen um 19,5% auf 33,4 Mrd € zurück. Hier wirkten sich neben den Einflussfaktoren für die Entwicklung des Kernkapitals zusätzlich die abschmelzenden Neubewertungsreserven aus. Die Kernkapitalquote nach BIZ belief sich auf 5,6% nach 6,0% im Vorjahr; die Eigenmittelquote nach BIZ ging von 10,3% auf 9,1% zurück.

Mit dem Programm »Transformation 2003« wollen wir vor allem durch einen drastischen Abbau der Risikoaktiva um ca. 100 Mrd € die Kapitalquoten wieder nachhaltig stärken und das Risikoprofil der HVB Group verbessern. Nach der Umsetzung der geplanten Maßnahmen soll die Kernkapitalquote zum Jahresende 2003 bis zu 7% erreichen.

Die Liquidität eines Kreditinstituts wird bankaufsichtsrechtlich anhand der Liquiditätskennzahl nach Grundsatz II beurteilt. Diese Kennzahl setzt die innerhalb eines Monats verfügbaren Zahlungsmittel ins Verhältnis zu den in diesem Zeitraum abrufbaren Zahlungsverpflichtungen. Die Liquidität gilt als ausreichend, wenn der Kennzahlenwert mindestens 1,0 beträgt. In der HVB AG belief sich der Wert in 2002 durchschnittlich auf 1,2.

4. VORGÄNGE NACH DEM 31. DEZEMBER 2002

Die beabsichtigte Übertragung des gewerblichen Immobilienfinanzierungsgeschäfts in die neue Hypo Group und die anschließende Abspaltung von der HVB Group ist im Kapitel »Die Transformation der HVB Group« im Band »Jahresbericht« sowie detailliert in dem noch zu veröffentlichenden Spaltungsbericht dargestellt. Zur Vorbereitung dieses Schritts hatten wir bereits im Jahr 2002 die vorher von der HVB AG gehaltenen Anteile an der Württembergischen Hypothekbank, Westfälischen Hypothekbank, HVB REC London, HVB REC France, HVB REC Italia und PBI Beteiligungsgesellschaft in Zwischenholdings eingebracht. Nach dem freiwilligen Erwerbsangebot im Herbst 2002 und weiteren Zukäufen hielten wir zum Jahresende 96,9% der Anteile an der HVB Real Estate Bank AG. Um auch die restlichen Anteile zu erhalten, bereiten wir derzeit einen Squeeze-Out vor. Potenzielle Risiken des bestehenden Portfolios der HVB Real Estate Bank AG werden durch die HVB AG bis zu einem Höchstbetrag von insgesamt 590 Mio € abgesichert. Hierfür haben wir Ende Januar 2003 eine Garantie übernommen, die für die Geschäftsjahre 2003 und 2004 wirksam ist. Auf der Hauptversammlung am 14. Mai 2003 werden die Aktionäre der HVB AG über die Abspaltung entscheiden.

5. AUSBLICK

Die Prognosen, die sich auf die zukünftige Entwicklung der HVB Group beziehen, stellen Einschätzungen dar, die wir auf Basis aller uns zum jetzigen Zeitpunkt zur Verfügung stehenden Informationen getroffen haben. Sollten die den Prognosen zugrunde gelegten Annahmen nicht eintreffen oder Risiken – wie die im Risikobericht angesprochenen – in nicht kalkulierter Höhe eintreten, so können die tatsächlichen Ergebnisse von den zurzeit erwarteten Ergebnissen abweichen. Der gesamtwirtschaftliche Ausblick für 2003, den wir unseren Planungen zugrunde gelegt haben, ist im Band »Jahresbericht«, Kapitel »Ausblick«, ausführlich dargelegt.

Neben den weiterhin trüben konjunkturellen Aussichten, die das Bankgeschäft auch im Jahr 2003 beeinträchtigen werden, erwarten wir aus der geplanten Trennung vom gewerblichen Immobilienfinanzierungsgeschäft und von dem Programm »Transformation 2003« erhebliche positive Auswirkungen auf unsere geschäftliche Entwicklung.

Unser Ausblick berücksichtigt bereits die Trennung vom gewerblichen Immobilienfinanzierungsgeschäft, sodass wir unsere Planung für die neue HVB Group ohne den neuen Immobilienfinanzierungskonzern zu Grunde gelegt haben. Vergleichsmaßstab sind dementsprechend die Werte 2002 der HVB Group neu, wie sie in unserer Segmentberichterstattung in den Notes unseres Konzernabschlusses in diesem Band dargestellt sind.

Unsere obersten Ziele 2003 sind die Stärkung der Kapitalbasis und der operativen Ertragskraft. Bis zum Jahresende wollen wir unsere Kernkapitalquote im Konzern auf bis zu 7% verbessern. Dazu sollen insbesondere rund 100 Mrd € Risikoaktiva abgebaut werden, davon 57 Mrd € durch die Trennung vom gewerblichen Immobilienfinanzierungsgeschäft und ca. 40 Mrd € durch die Verbriefung von Risiken (Securitization), Reduzierung des Kreditgeschäfts in Amerika und Asien, Portfolioverkäufe sowie die Veräußerung von Beteiligungen ohne strategischen oder operativen Mehrwert. Diese Maßnahmen zielen auch darauf ab, unsere Bonität an den internationalen Kapitalmärkten zu stärken und dadurch die Refinanzierungsmöglichkeiten zu verbessern.

Darüber hinaus gilt es, in 2003 die Basis zu legen für eine nachhaltig höhere Rentabilität. Mittelfristig streben wir im Konzern eine Eigenkapitalrentabilität nach Steuern und vor Goodwillabschreibungen von mehr als 10% an. Bereits in 2003 soll das operative Ergebnis signifikant verbessert werden.

Die gesamten operativen Erträge der HVB Group neu wollen wir in 2003 im Vergleich zum Vorjahr leicht steigern. Dabei wird der Zinsüberschuss durch den geplanten Risikoaktiva-Abbau deutlich belastet. Für das verbleibende Volumen sollen Margenverbesserungen im Aktivgeschäft die steigenden Refinanzierungskosten überkompensieren. Wir gehen davon aus, dass sich das Wertpapiergeschäft im Vergleich zu 2002 wieder belebt und erwarten daraus positive Effekte auf den Provisionsüberschuss. Das Handelsergebnis sollte noch stärker als im Vorjahr von unserem integrierten Kapitalmarkt- und Kundenansatz profitieren und deutlich zulegen.

Eine spürbare Entspannung erwarten wir bei der Kreditrisikovorsorge, die nach den hohen Belastungen in 2002 den Vorjahreswert erheblich unterschreiten sollte. Das gilt auch für den Fall, dass die im Abschnitt »Vorgänge nach dem 31. Dezember 2002« genannte Risikoabschirmung für die HVB Real Estate Bank AG geltend gemacht wird. Ob sich die in der Garantie genannten Voraussetzungen für eine Leistung seitens der HVB AG in 2003 erfüllen werden, ist derzeit noch nicht absehbar.

Die im vergangenen Jahr eingeleiteten Kostensenkungsmaßnahmen werden sich in 2003 erstmals in vollem Umfang auswirken. Deshalb planen wir mit einem Verwaltungsaufwand, der noch einmal deutlich unter der Vorjahresmarke bleibt.

In den Positionen unterhalb des Betriebsergebnisses rechnen wir derzeit nicht mit nennenswerten Ergebnisbeiträgen aus dem Finanzanlagebereich. Die außerplanmäßige Goodwillabschreibung, die die Erfolgsrechnung 2002 stark belastet hat, entfällt. Darüber hinaus wird hierdurch die planmäßige Abschreibung auf Geschäfts- oder Firmenwerte auf rund 200 Mio € reduziert.

Unsere Erwartungen für die neue HVB Group lassen sich damit anhand der Planungsbandbreiten mit dem Vorjahr wie folgt vergleichen (ohne Portfolio- oder Beteiligungsverkäufe, deren Erfolgsauswirkungen derzeit noch nicht bekannt sind, und ohne Risikoabschirmung für die HVB Real Estate Bank AG):

Erfolgspositionen:

	HVB Group neu	
	2003 e	2002
Gesamte operative Erträge		
in Mio €	9500–9900	9 575
Verwaltungsaufwendungen		
in Mio €	6500–6700	6 896
Kreditrisikovorsorge in Mio €	2300–2600	3 292
Cost-Income-Ratio in %	66–70	72

Volumen und bankaufsichtsrechtliche Kapitalquoten:

	HVB Group alt	
	2003 e	2002
Risikoaktiva in Mrd €	ca. 240	341
BIZ-Kernkapitalquote in %	6,8–7,0	5,6
BIZ-Eigenmittelquote in %	10,3–10,8	9,1

2003 wird ein Übergangsjahr mit erheblichen Anstrengungen zur Verbesserung unserer Kapitalbasis und Rentabilität. Die zu Jahresbeginn eingeleiteten Maßnahmen werden sich im Ergebnis 2003 zwar noch nicht in vollem Umfang auswirken. Insgesamt rechnen wir aber für das Gesamtjahr auf Grund der beschriebenen Entwicklungen mit einem Turn-around im operativen Bereich.

Risk Report

1. KONZERNWEITE RISIKOÜBERWACHUNG UND -STEUERUNG

Die HVB Group verfügt seit mehreren Jahren über ein konzernweites System der Risikoüberwachung und -steuerung, welches vollständig in unsere internen Planungs-, Steuerungs- und Kontrollprozesse integriert ist.

Gerade bei so schwierigen und unsicheren Marktbedingungen wie im Berichtsjahr, welche auf absehbare Zukunft weiter anhalten werden, ist der kontrollierte Umgang mit Risiken ein zentraler Erfolgs- und Wettbewerbsfaktor.

Chief Risk Officer

Zum Jahresbeginn 2002 haben wir das Controlling und Geschäftsfeld übergreifende Management von Risiken unter dem Verantwortungsbereich des Chief Risk Officers zusammengefasst. Hier werden zentral von so genannten Group Corporate Centern aus die Kernfunktionen der Risikoidentifikation, Risikoanalyse und -bewertung sowie der laufenden Überwachung und Steuerung wahrgenommen.

Group Credit Risk Management

Der Group Credit Risk Manager ist für die Kreditrisikosteuerung der HVB Group verantwortlich und initiiert unter anderem aus dieser Funktion heraus Kreditportfolio optimierende und Eigenkapital entlastende Maßnahmen. Er definiert Standards für die Kreditpolitik/-prozesse, das Kreditportfoliomanagement und Pricing und wirkt bei der Entwicklung sowie Implementierung von Kreditrisikomessmethoden mit. Daneben hat der Group Credit Risk Manager die fachliche Führung der gesamten Kreditorganisation inne und führt als Linienvorgesetzter die Organisation der Senior Risk Manager.

In erster Linie sind die Senior Risk Manager nach Branchen ausgerichtet, können aber auch auf Produkte oder Regionen spezialisiert sein. Durch dieses spezifische Fachwissen wird eine hohe Qualität in der Kreditentscheidung sichergestellt. Neben der Kreditentscheidung bzw. deren Vorbereitung ab einer bestimmten Kreditgrößenordnung erarbeiten die Senior Risk Manager auch Portfoliostrategien für Branchen, Produkte und Länder.

Teilkompetenzen im Kreditentscheidungsprozess sind an die Kreditorganisationen in den Geschäftsfeldern delegiert.

Group Market Risk

Der Bereich Group Market Risk verantwortet die konzernweite Steuerung der kurz- und langfristigen Liquidität zur Sicherstellung der jederzeitigen Zahlungsfähigkeit und Optimierung der Refinanzierungskosten. Wesentliche Instrumente sind ein koordinierter Geld- und Kapitalmarktauftritt und die Festlegung der Liquiditätsprofile der Konzerneinheiten. Zu den weiteren Aufgaben von Group Market Risk zählen unter anderem das Aktiv-Passiv-Management, das Bilanzstrukturmanagement, Maßnahmen zur Steuerung des regulatorischen Kapitals sowie die Optimierung der Marktrisikoauslastung und -allokation.

Die im Rahmen dieser Funktionen initiierten Maßnahmen unterstützen die Rating- und Rentabilitätsziele der HVB Group.

Risikocontrolling

Das zentrale Risikocontrolling stellt eine konzernweite Evidenz über die Risikosituation der HVB Group sowie eine einheitliche Risikobeurteilung und quantitative Bewertung von Risiken sicher.

Die Aufgaben und Kompetenzen umfassen vor allem die laufende, unabhängige Risikomessung und -überwachung, die Verantwortung für die jeweiligen Messmethoden inklusive (Weiter-)Entwicklung entsprechender Modelle sowie das Berichtswesen an den Vorstand. Des Weiteren ist das Risikocontrolling für die konzernweite Risikoaggregation und Risikokapitalallokation sowie die Umsetzung einheitlicher Risikocontrollingstandards und entsprechender gesetzlicher und aufsichtsrechtlicher Anforderungen zuständig.

In den Auslandsniederlassungen und Konzerntöchtern sind dezentrale Risikocontroller tätig, das Group Corporate Center übt hierbei ein fachliches Weisungsrecht aus.

Konzernrevision

Als unabhängiger organisatorischer Bereich ist die Konzernrevision für den Konzernvorstand tätig und direkt dem Chief Financial Officer (CFO) unterstellt. Sie erfüllt in erster Linie die Aufgaben der Internen Revision der HVB AG. Darüber hinaus ist sie in abgestufter Form auch für Konzerntöchter tätig. Die Bandbreite der Aufgaben erstreckt sich dabei von einer Kontroll- und Beratungsfunktion auf der Grundlage eines Berichtswesens bis hin zur vollständigen Ausübung der Funktion der Internen Revision der Tochtergesellschaft.

Die im Januar 2000 vom Bundesaufsichtsamt für das Kreditwesen (heute: Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht) veröffentlichten Mindestanforderungen an die Ausgestaltung der Internen Revision der Kreditinstitute (MaI) enthalten die grundsätzliche Verpflichtung zur Prüfung aller Betriebs- und Geschäftsabläufe innerhalb von drei Jahren – sofern sinnvoll/angemessen – und zur mindestens jährlichen Prüfung aller Betriebs- und Geschäftsabläufe, die einem besonderen Risiko unterliegen.

Risikoorientierte Prüfungsplanung

Die Prüfungsplanung erfolgt eigenverantwortlich und risikoorientiert anhand eines Risk- und Control-Assessments (RCA). Der damit ermittelte Risikowert dient als Grundlage für die Zuordnung des Prüfungsintervalls. Das RCA wird regelmäßig aktualisiert. Bei signifikanten Veränderungen erfolgt eine Anpassung.

Jahresbericht

In einer Zusammenfassung wird dem Gesamtvorstand ein Überblick über wesentliche Revisionsfeststellungen und deren Bearbeitungsstand gegeben.

In den regelmäßigen Sitzungen des Ausschusses für Geschäftsprüfung des Aufsichtsrats berichtet der Leiter des Konzernbereichs Revision über die aktuellen Entwicklungen und Ergebnisse der Revisionsarbeit.



2. GESAMTBANKSTEUERUNG

Renditeorientiertes Kapitalmanagement

Im Fokus unserer kapitalmarktorientierten Konzernsteuerung steht die Investition und der wertorientierte Einsatz unserer Kapitalressourcen in Geschäftsaktivitäten mit attraktiven Risiko-Rendite-Relationen.

Allokation der Kapitalressourcen

Im Rahmen unseres dualen Steuerungsprinzips wird den Geschäftseinheiten

sowohl regulatorisches Kapital im Sinne von gebundenem Kernkapital als auch ökonomisches Risikokapital zugeteilt. Beide Ressourcen sind mit entsprechenden Verzinsungsansprüchen belegt, welche von den Renditeerwartungen des Kapitalmarktes abgeleitet werden und von den Einheiten zu erwirtschaften sind. Die (Über-)Erfüllung dieser Verzinsungsansprüche und ihre Veränderung im Zeitablauf stellt als so genannter Wertbeitrag eine maßgebliche Steuerungsgröße in unserem gesamten Konzern dar.

a) Gebundenes Kernkapital

Die regulatorische Kapitalbindung der einzelnen Geschäftsfelder und Ressorts im Konzern wird auf Basis des von diesen Einheiten nach den Vorschriften des Grundsatzes 1 zu § 10 KWG gebundenen Kernkapitals ermittelt. Hierbei wird nicht die durch das KWG vorgeschriebene Mindestunterlegung von 4,0% herangezogen, sondern eine Quote von 6,2% (inklusive Kernkapitalpuffer). Bei der Berechnung der regulatorischen Kapitalbindung für Marktrisiken berücksichtigen wir einen analogen Kernkapitalpuffer.

Wir streben für das Jahr 2003 eine Erhöhung unserer Kernkapitalquote auf bis zu 7,0% an. Dies wird dann zu gegebener Zeit eine entsprechende Anpassung der Zuordnung des gebundenen Kernkapitals auf die einzelnen Geschäftsfelder nach sich ziehen.

b) Risikokapital

In der HVB Group differenzieren wir nach folgenden Risikoarten:

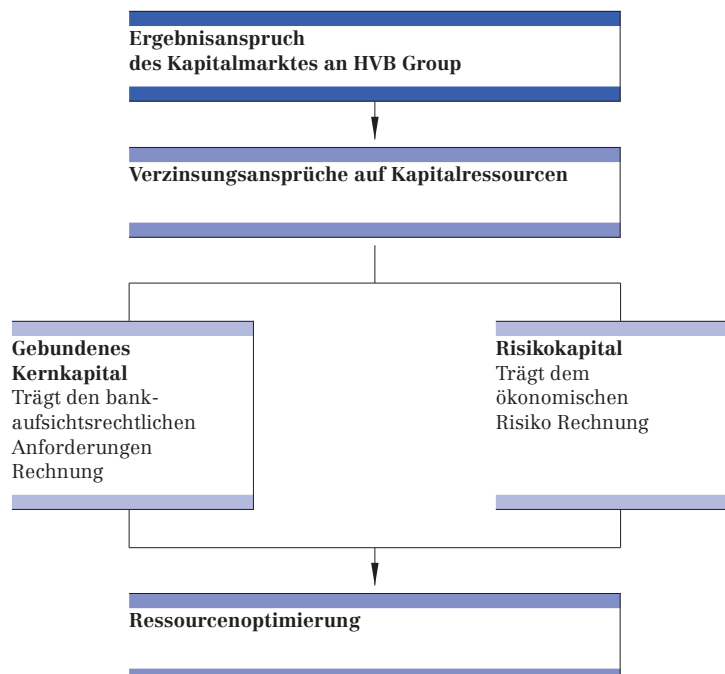
- Adressrisiken,
- Liquiditätsrisiken,
- Marktrisiken,
- Operational Risk,
- Geschäftsrisiken,
- Risiken aus bankeigenem Immobilienbesitz,
- Risiken aus Anteils-/Beteiligungsbesitz,
- Strategische Risiken.

Einheitliche Risikoquantifizierung

Wir messen alle Risikoarten mit Ausnahme der Liquiditätsrisiken und der

strategischen Risiken nach einem konsistenten Value-at-Risk-Ansatz, bei dem die potenziellen unerwarteten Verluste mit einem Konfidenzniveau von 99% ermittelt werden.

Auf Basis dieser einheitlichen Quantifizierung erfolgt die konzernweite Risikokapitalallokation, welche sich generell auf einen Zeitraum von einem Jahr erstreckt. Das jeweils benötigte Risikokapital für die einzelnen Geschäftsfelder bzw. deren Ressorts wird hierbei im Rahmen des jährlichen Planungsprozesses und in engem Zusammenspiel zwischen dem Risikocontrolling und den



Geschäftseinheiten ermittelt. Nach Entscheidung durch den Gesamtvorstand werden die Kapitalgrößen in den Steuerungs- und Reportinginstrumenten der Bank verankert.

Die Liquiditätsrisiken und strategischen Risiken unterliegen ebenfalls einer laufenden Überwachung bzw. Überprüfung, jedoch keiner Steuerung über Risikokapital. Hier erfolgt das Management über andere Steuerungsinstrumente (siehe jeweilige Abschnitte zu diesen Risikoarten im Risk Report).

Konzern-
risikokapital

Wir aggregieren die gesamten Risiken unter Berücksichtigung Risiko mindern-der Portfolioeffekte (Diversifikationseffekte) zu einem Konzernrisikokapital. Dieses reduzierte sich im Berichtsjahr deutlich um 4,5 Mrd € auf rund 9,6 Mrd €. Der Rückgang resultiert nahezu ausschließlich aus den Risiken aus Anteils-/Beteiligungsbesitz, welcher dem

Geschäftsfeld Sonstige zugeordnet ist. Hier schlagen sich in 2002 insbesondere die gravierenden Kursrückgänge in unseren Aktienpaketen Allianz und Münchener Rück nieder. Dementsprechend berechnen sich hierfür die unerwarteten Risiken und damit das Risikokapital nun auf deutlich niedrigerem Kursniveau. Der Rückgang des Risikokapitalbedarfs für Marktrisiken ist im Wesentlichen auf eine bewusst geringere Positionsnahme im volatilen Marktumfeld zurückzuführen. Die Risikokapitalreduktion im Geschäftsfeld Deutschland resultiert primär von der DAB Bank AG.

Das Konzernrisikokapital wird regelmäßig im Rahmen einer Risikotragfähigkeitsanalyse der zur Verfügung stehenden Risikodeckungsmasse gegenübergestellt. Diese setzt sich prinzipiell zusammen aus Eigenmitteln (Eigenmittel der Töchter werden analog der Risikokapitalberechnung mit unserer Quote berücksichtigt),

RISIKOKAPITAL NACH PORTFOLIOEFFEKTEN*

Aufteilung nach Risikoarten	2002 in Mio €	2001 in Mio €	2002 in %	2001 in %
Marktrisiken	700	948	7,3	6,7
Adressrisiken	2 069	1 893	21,4	13,4
Geschäftsrisiken	781	853	8,1	6,0
Operational Risk	783	756	8,1	5,3
Risiken aus bankeigenem Immobilienbesitz	381	407	4,0	2,9
Risiken aus Anteils-/Beteiligungsbesitz	4 927	9 316	51,1	65,7
Summe	9 641	14 173	100,0	100,0

Aufteilung nach Geschäftsfeldern	2002 in Mio €	2001 in Mio €	2002 in %	2001 in %
Deutschland	1 461	1 940	15,1	13,7
Österreich und CEE	1 560	1 569	16,2	11,0
Corporates & Markets	1 637	1 660	17,0	11,7
Workout Immobilien	16	39	0,2	0,3
Sonstige (inkl. nicht den Geschäftsfeldern zugeordnete Finanzanlagen der Gruppe)	4 416	8 431	45,8	59,5
Summe HVB Group neu	9 090	13 639	94,3	96,2
Hypo Group	551	534	5,7	3,8
Summe HVB Group	9 641	14 173	100,0	100,0

* Darstellung gemäß der Struktur der HVB Group ab 2003.

Kurswert- und Grundstücksreserven sowie einem nachhaltig erzielbaren Jahresergebnis. Die Risikodeckungsmasse beläuft sich zum Jahresende auf 38,4 Mrd €, womit sich eine Auslastung von lediglich einem Viertel ergibt.

Steuerung der gesetzlichen Eigenkapitalausstattung

Im Rahmen der Steuerung unseres gesetzlichen Eigenkapitals orientieren wir uns an drei Kapitalquoten, für die wir intern Mindestwerte festgelegt haben:

- Kernkapitalerfüllungsquote (Verhältnis aus unserem tatsächlich vorhandenen zu dem gesetzlich mindestens geforderten Kernkapital),
- Eigenkapitalquote (Verhältnis aus haftendem Eigenkapital zu den Risikoaktiva),
- Eigenmittelquote (Verhältnis aus Eigenmitteln zur Summe aus Risikoaktiva und den mit dem Faktor 12,5 gewichteten Marktrisikopositionen).

Die Volatilität der aufsichtsrechtlich berechneten Risiken, aber auch der Eigenkapitalbestandteile (Schwankung der Marktrisikopositionen, der Risikoaktiva, marktbedingte Änderung der Neubewertungsreserven etc.), wird bei der Planung der drei genannten Quoten berücksichtigt.

Zur Bestimmung der angemessenen Eigenkapitalausstattung haben wir im Wesentlichen folgenden Prozess definiert:

- Neben einer einmal im Jahr erstellten 3-Jahresplanung unserer Quoten nach BIZ und Grundsatz I führen wir zusätzlich monatlich eine rollierende 8-Quartale-Projektion zur unterjährigen Prognose unserer BIZ-Quoten durch.
- Ein Vorstandsgremium (Group Asset & Liability Committee) wird monatlich über die Ist-Quoten und wesentlichen Ist-Effekte informiert und entscheidet bei spürbaren Plan-Ist-Abweichungen über entsprechende Maßnahmen.

3. ÜBERWACHUNG UND STEUERUNG DER RISIKEN

a) Adressrisiken

Unter Adressrisiken verstehen wir mögliche Wertverluste, die durch den Ausfall oder durch Bonitätsverschlechterungen von Kunden entstehen können. Sie untergliedern sich in Kredit-, Kontrahenten-, Emittenten- und Länderrisiken.

Darstellung der Adressrisiken im Konzernabschluss

Als Kreditrisiken bezeichnen wir die möglichen Wertverluste im kommerziellen Kreditgeschäft. Für diese haben wir im Jahr 2002 eine Kreditrisikovorsorge in Höhe von insgesamt 3938 Mio € gebildet. Davon entfallen auf die Geschäftsfelder Deutschland 1853 Mio €, Österreich & Zentral- und Osteuropa 511 Mio € und Corporates & Markets 1060 Mio €. Für den einzustellenden Bereich Hypo Group, den wir in der Segmentberichterstattung als eigenes Segment darstellen, weisen wir 505 Mio € Kreditrisikovorsorge aus. (Die Kreditrisikovorsorge in der Gewinn- und Verlustrechnung beläuft sich inklusive Auflösungen von Länderwertberichtigungen auf 3797 Mio €).

Der Geschäftsbereich Workout Immobilien hat den Auftrag, sein gesamtes Portfolio schnellstmöglich und optimal abzubauen sowie durch ein spezielles Risikomanagement weitere Verluste zu vermeiden. Im Jahr 2002 haben wir einen Volumensabbau um 1,5 Mrd € von 5,7 Mrd € auf 4,2 Mrd € erreicht. Über weitere Objektverkäufe zur Volumensrückführung stehen wir in Verhandlungen. Der gesamte Bestand an Wertberichtigungen auf die Engagements in diesem Geschäftsbereich beläuft sich auf 1,4 Mrd €. Das entspricht einer Wertberichtigungsquote von rund 34%.

Als Länderrisiko erfassen wir das Transfer- und Konvertierungsrisiko aus nicht einzelwertberechtigten Finanzkrediten (Laufzeit über ein Jahr) abzüglich werthaltiger Sicherheiten.

Die Länderrisiken haben sich im Jahr 2002 im Vergleich zum Vorjahr durch Bonitätsverbesserungen insbesondere von Russland, durch Umschichtungen in Kreditrisiken sowie durch weiteren Volumensabbau reduziert. Das risikobehaftete Kreditvolumen verminderte sich im Berichtsjahr um 328 Mio € auf 99 Mio €.

Der Bestand an Länderwertberichtigungen ermäßigte sich auf 87 Mio €, überwiegend durch Nettoauflösungen von 141 Mio €.

Risikovorsorge

Unser gesamter Risikovorsorgebestand inklusive Rückstellungen im Kreditgeschäft erhöhte sich im Jahr 2002 unter Berücksichtigung von Abbuchungen zu Lasten des Bestands in Höhe von 2,4 Mrd € insgesamt um 1,3 Mrd € auf 14,2 Mrd €. Wir haben damit sämtlichen erkennbaren Risiken in unserem Kreditgeschäft adäquat Rechnung getragen. Die Methoden zur Bewertung unserer Forderungen sind in den Notes dargestellt.

Kontrahentenrisiko

Als Kontrahentenrisiken bezeichnen wir mögliche Wertverluste, die durch den Ausfall oder durch Bonitätsverschlechterungen von Kontrahenten entstehen, mit denen wir zins-, fremdwährungs-, aktien-/indexbezogene oder sonstige Termin-geschäfte getätigt haben, welche am Bilanzstichtag noch nicht abgewickelt waren. Diese Geschäfte wurden überwiegend zur Steuerung von Zins-, Wechselkurs- oder sonstigen Marktpreisschwankungen aus Handelsgeschäften abgeschlossen. Daneben dienten sie unter anderem zur Sicherung von bilanzwirksamen und/oder bilanzunwirksamen Positionen im Rahmen der Aktiv-Passiv-Steuerung bzw. im Falle der Kreditderivate zur Steuerung von Kreditrisiken.

Zum Jahresende 2002 betrug das Nominalvolumen der derivativen Geschäfte rund 2808 Mrd €.

Das Derivatevolumen setzt sich zusammen aus 2394,1 Mrd € (85,3%) zinsbezogenen Geschäften, 356,9 Mrd € (12,7%) währungsbezogenen Geschäften sowie 55,9 Mrd € (2,0%) aktien-/indexbezogenen Geschäften. Auf die sonstigen Derivategeschäfte (insbesondere Rohwaren- und Wetterderivate; ohne die separat dargestellten Kreditderivate) entfallen 0,6 Mrd €.

Bezogen auf die Fristigkeit entfiel der größte Teil des Kontraktvolumens auf das kürzeste Restlaufzeitband (bis 1 Jahr). Die an Terminbörsen gehandelten Derivate haben am Gesamtvolumen einen Anteil von 7,1%. Diese relativ geringe Bedeutung erklärt sich unter anderem daraus, dass eine Risikoneutralisierung durch eine (Volumen reduzierende) Glättstellung der Kontrakte erreicht werden kann, während im OTC-Geschäft in der Regel der Aufbau einer (Volumen erhöhenden) Gegenposition vorgenommen wird.

Anhand des Nominalvolumens können noch keine Aussagen über den Risikogehalt unseres Derivategeschäfts getroffen werden. Als ein aussagefähiger Maßstab für

die im Risiko stehenden Beträge werden die Bruttowiederbeschaffungswerte der OTC-Geschäfte herangezogen. Diese errechnen sich nach der Marktwertmethode als Summe aller positiven Marktwerte, ohne Berücksichtigung von Risiko reduzierenden Netting-Vereinbarungen und ohne individuelle Bonitätsgewichtung. Das so definierte maximale Kontrahentenrisiko belief sich zum Jahresende 2002 mit 54,0 Mrd € auf 1,9% des ausstehenden Nominalvolumens. Dieser Wert ergibt sich allerdings aus einer Worst-Case-Betrachtung, da angenommen wird, dass alle Kontrahenten gleichzeitig ausfallen und keine Risiko reduzierenden Netting-Vereinbarungen abgeschlossen wurden. Unter Berücksichtigung des Risiko reduzierenden Effekts der bestehenden Netting-Vereinbarungen vermindert sich das Kontrahentenrisiko zum Jahresende 2002 um 39,5 Mrd €. Darüber hinaus führt die Hereinnahme von Sicherheiten im OTC-Geschäft zu einer weiteren Senkung der Kontrahentenrisiken; per Jahresende 2002 belief sich dieser Effekt auf etwa 1,4 Mrd €. Nach Ansatz dieser entlastenden Effekte aus Netting bzw. erhaltenen Sicherheiten beläuft sich das verbleibende Kontrahentenrisiko auf 13,1 Mrd €.

Auf die als erstklassig einzustufenden OECD-Zentralregierungen, -Banken und -Finanzinstitute entfallen 93,0% des Kontrahentenrisikos vor Netting (2001: 91,5%).

Kreditderivate

Der zunehmende Bedarf an Instrumenten zur Steuerung von Kreditrisiken führte zur Entwicklung von so genannten Kreditderivaten. Sie ermöglichen den Handel und die Absicherung von Kreditrisiken, ohne die ursprünglichen Kreditbeziehungen zu verändern. Diese Produktgruppe besteht aus drei Grundtypen: Credit Default Swaps, Total Return Swaps und Credit Linked Notes (siehe auch Kapitel »Wichtige Begriffe kurz erklärt« im Jahresbericht).

Ein wesentlicher Teil unseres Kreditderivate-Geschäftsvolumens entstammt aus den Securitization-Programmen der HVB Group, die vorrangig der Risikoaktiva-Entlastung dienen. Entsprechend weiterführende Details haben wir in den Notes (Nummer 57) im Anhang dieses Geschäftsberichtes aufgeführt.

In Abweichung zur Vorjahres-Darstellung im Geschäftsbericht 2001 erfolgt der Ausweis der Marktwerte der Kreditderivate erstmalig nicht mehr in Form der Nettobetrachtung, sondern als Ausweis der positiven Marktwerte als Bruttowiederbeschaffungswerte der Kreditderivategeschäfte. Um eine bessere Vergleichbarkeit zu erzielen, wurden die Vorjahreswerte zum 31. Dezember 2001 entsprechend angepasst.

DERIVATEVOLUMEN

in Mio €	Nominalbetrag					Kontrahentenrisiko	
	Restlaufzeit			Summe	Summe	2002	2001
	bis zu 1 Jahr	1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre	2002	2001		
Zinsbezogene Geschäfte	1 253 513	697 259	443 364	2 394 136	2 108 644	41 850	23 162
OTC-Produkte							
FRAs	125 047	7 901	—	132 948	140 704	196	621
Zins-Swaps (gleiche Währung)	880 679	588 969	416 870	1 886 518	1 451 521	40 040	21 540
Zinsoptionen							
– Käufe	35 357	42 718	12 321	90 396	86 640	1 611	998
– Verkäufe	31 828	48 499	14 173	94 500	103 233	—	—
Sonstige Zinskontrakte	2 253	42	—	2 295	8 009	3	3
Börsengehandelte Produkte							
Zins-Futures	67 974	7 032	—	75 006	99 168	—	—
Zinsoptionen	110 375	2 098	—	112 473	219 369	—	—
Währungsbezogene Geschäfte	304 579	40 891	11 447	356 917	319 763	8 198	7 476
OTC-Produkte							
Devisentermingeschäfte ¹	208 219	11 546	370	220 135	233 640	6 386	5 040
Cross-Currency-Swaps	15 349	26 865	10 849	53 063	51 064	1 057	2 070
Devisenoptionen ¹							
– Käufe	37 321	1 520	139	38 980	15 460	755	366
– Verkäufe	43 690	960	89	44 739	19 599	—	—
Sonstige Devisen-Kontrakte ¹	—	—	—	—	—	—	—
Börsengehandelte Produkte							
Devisen-Futures	—	—	—	—	—	—	—
Devisenoptionen	—	—	—	—	—	—	—
Aktien-/Indexbezogene Geschäfte	14 615	36 340	4 919	55 874	42 814	3 947	2 063
OTC-Produkte							
Aktien-/Index-Swaps	—	—	—	—	—	—	—
Aktien-/Index-Optionen							
– Käufe	2 900	12 676	1 968	17 544	16 321	3 947	2 060
– Verkäufe	3 777	14 236	2 510	20 523	15 209	—	—
Sonstige Aktien-/Indexkontrakte	1 519	3 102	441	5 062	7 932	—	3
Börsengehandelte Produkte							
Aktien-/Index-Futures	1 536	—	—	1 536	1 608	—	—
Aktien-/Index-Optionen	4 883	6 326	—	11 209	1 744	—	—
Sonstige Geschäfte²	94	533	—	627	444	34	43
Summe	1 572 801	775 023	459 730	2 807 554	2 471 665	54 029	32 744

¹ Einschl. Gold.

² Ohne Gold.

KONTRAHENTEN-ART

	Kontrahentenrisiko			
	2002	2001	2002	2001
	in Mio €	in Mio €	Struktur in %	Struktur in %
OECD-Zentralregierungen (und Notenbanken)	399	390	0,7	1,2
OECD-Banken	48 028	27 274	88,9	83,3
OECD-Finanzinstitute	1 812	2 292	3,4	7,0
Nicht-OECD-Zentralregierungen (und Notenbanken)	28	10	0,1	0,0
Nicht-OECD-Banken	164	159	0,3	0,5
Nicht-OECD-Finanzinstitute	—	90	0,0	0,3
Sonstige Unternehmen und Privatpersonen	3 598	2 529	6,6	7,7
Summe	54 029	32 744	100,0	100,0

KREDITDERIVATE

in Mio €	Kontraktvolumen				Positive Marktwerte		
	Restlaufzeit			Summe	Summe		
	bis zu 1 Jahr	1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre	2002	2001	2002	2001
Anlagebestand	1 904	1 045	27 147	30 096	11 726	820	438
Sicherungsnehmer:							
Credit Default Swaps	1 874	896	21 872	24 642	10 942	61	23
Total Return Swaps	—	—	2 000	2 000	—	1	—
Credit Linked Notes	30	30	2 483	2 543	335	—	—
Sonstige	—	—	—	—	—	—	—
Sicherungsgeber:							
Credit Default Swaps	—	99	39	138	34	1	—
Total Return Swaps	—	—	—	—	—	—	—
Credit Linked Notes	—	20	753	773	415	757	415
Sonstige	—	—	—	—	—	—	—
Handelsbestand	9 167	18 230	3 892	31 289	13 775	1 119	159
Sicherungsnehmer:							
Credit Default Swaps	1 365	9 116	716	11 197	6 128	419	127
Total Return Swaps	3 052	593	966	4 611	1 503	370	20
Credit Linked Notes	—	31	466	497	979	—	—
Sonstige	—	—	—	—	—	—	—
Sicherungsgeber:							
Credit Default Swaps	1 763	7 744	556	10 063	5 165	52	12
Total Return Swaps	2 987	689	984	4 660	—	18	—
Credit Linked Notes	—	57	204	261	—	260	—
Sonstige	—	—	—	—	—	—	—
Summe	11 071	19 275	31 039	61 385	25 501	1 939	597

REFERENZAKTIVA

in Mio €	Kontraktvolumen					Summe 2001
	Credit Default	Total Return	Credit Linked	Sonstige	Summe	
	Swaps	Swaps	Notes		2002	
Öffentliche Anleihen	1 577	79	226	—	1 882	2 202
Unternehmensanleihen	22 165	8 060	626	—	30 851	13 500
Aktien	191	737	—	—	928	905
Sonstige	22 107	2 395	3 222	—	27 724	8 894
Summe	46 040	11 271	4 074	—	61 385	25 501

Überwachung und Steuerung der Adressrisiken

Unsere Überwachung und Steuerung der Adressrisiken basiert auf einem integrierten Konzept von klar definierten und dokumentierten Grundsätzen, Gremien mit eindeutigen Befugnissen sowie kompatiblen Verfahren, Systemen und Prozessen.

Kreditgrundsätze

Die allgemeinen Kreditgrundsätze der HVB Group legen die für den gesamten Konzern geltenden Normen der Kreditorganisation, die wesentlichen materiellen Kreditregeln sowie die Kernelemente des Kreditprozesses fest. Innerhalb dieser Rahmenbedingungen definieren die Leiter der Geschäftsfelder konzernweit geltende Kreditrisikostراتيجien. Ergänzt bzw. modifiziert werden diese allgemeinen Kreditgrundsätze durch spezielle Kreditgrundsätze bei spezifischen Risiken oder Besonderheiten im Kreditprozess, in der Organisation oder in den rechtlichen Rahmenbedingungen.

Strategisches Konzern- kreditkomitee

Neu etabliert haben wir im Berichtsjahr das so genannte »Strategische Konzernkreditkomitee«. Neben dem Chief

Risk Officer und dem Group Credit Risk Manager sind hier alle Geschäftsfelder sowie das Risikocontrolling repräsentiert. In diesem Gremium erfolgt eine laufende detaillierte Analyse unseres Kreditportfolios und es werden hieraus Konsequenzen für die Ausrichtung unserer Geschäftsaktivitäten abgeleitet. Darüber hinaus werden die Methoden, Verfahren und Prozesse für das Risikomanagement unseres Kreditportfolios diskutiert und festgelegt, welche wiederum Eingang in unsere Kreditgrundsätze finden.

Aufsichtsrechtliche Entwicklungen

Neben der Weiterführung der Konsultation des neuen Baseler Akkords

(Basel II) standen im Berichtsjahr auf nationaler Ebene für alle Banken die so genannten »Mindestanforderungen an das Kreditgeschäft der Kreditinstitute (MaK)« im Fokus. Hierbei handelt es sich um ein Regelwerk der deutschen Aufsicht, welches insbesondere in Bezug auf die Organisation und Prozesse im Kreditgeschäft qualitative Mindeststandards setzt. Hierzu gehören die Formulierung einer Kreditrisikostategie durch das Vorstandsgremium, die organisatorische Trennung der Funktionen »Markt« (Vertrieb) und »Marktfolge« (unabhängige Votierung und Risikoüberwachung) sowie Vorgaben zur Gestaltung der Kreditprozesse und Berichterstattung.

Im Dezember 2002 wurde die finale Version der MaK veröffentlicht; die Umsetzung in den Instituten ist bis Mitte 2004 sicherzustellen. Für eventuell erforderliche DV-technische Anpassungen gilt ein verlängerter Umsetzungszeitraum bis Ende 2005.

Umsetzung Basel II

Im Mittelpunkt des Baseler Akkords stehen hingegen die Verfahren und

Parameter zur Ermittlung der aufsichtsrechtlichen Eigenmittelunterlegung. Kernelement von Basel II ist eine stärkere Risikodifferenzierung der aufsichtsrechtlich erforderlichen Eigenmittelunterlegung für Kredite nach der Bonität des jeweiligen Kunden. Basel II führt zu einer Angleichung der aufsichtsrechtlichen an die ökonomische Sichtweise einer risikoadjustierten Steuerung, welche in unserer Bank mittels interner Instrumente zum Portfoliomanagement bereits etabliert ist.

Um alle Basel II-Aktivitäten effizient steuern zu können, wurde in unserem Haus frühzeitig eine Projektstruktur etabliert, die gemäß der im Akkord behandelten Risikoarten in die Teilprojekte »Kreditrisiko«, »Operationelle Risiken« und »Markttrisiko (Zinsrisiken im Anlagebuch)« gegliedert ist. Auf die wesentlichen Aktivitäten der Teilprojekte wird in den jeweiligen Abschnitten dieses Risk Reports eingegangen.

Im Teilprojekt Kreditrisiko lagen die Schwerpunkte der Projektarbeit auf der Entwicklung von Fachkonzepten zur Feinadjustierung von Verfahren, Systemen und Prozessen gemäß den Baseler Vorgaben sowie im Aufbau einer umfassenden Datenbasis. Darüber hinaus nahmen wir an der so genannten »Quantitative Impact Study (QIS) 3.0« des Baseler-Ausschusses bzw. der Deutschen Bundesbank teil. In diesem Zusammenhang waren sowohl die Basisdaten als auch der jeweils resultierende Eigenmittelbedarf für Kreditrisiken bei Anwendung aller Baseler-Ansätze zu bestimmen.

Auf Basis des analysierten Portfolios zeigte sich im Ergebnis, dass wir bei Anwendung der aktuellen Regularien für die fortgeschrittenen, das heißt risikosensitiven Verfahren (IRB-Ansätze) in Form eines geringeren Eigenmittelbedarfs profitieren können.

Unser Ziel ist es, für Adressrisiken den anspruchsvollsten Ansatz, den so genannten »IRB-Advanced Approach«, umzusetzen (IRB steht für »Internal Rating Based«). Eine gute Basis hierfür stellen unsere bewährten internen Ratinginstrumente sowie die bereits etablierten Verfahren zur Parametrisierung unseres internen Adressrisikomodells dar (siehe auch Risk Report, Abschnitt »Internes Adressrisikomodell«).

Sowohl für die Eigenmittelunterlegung nach Basel II (gemäß IRB-Approach) als auch für unser internes Adressrisikomodell ist die zuverlässige Bestimmung der Ausfallwahrscheinlichkeit unserer Kunden von zentraler Bedeutung. Daher gilt seit Jahren unser besonderes Augenmerk der Weiterentwicklung und Verfeinerung unserer internen Bonitätsanalyseinstrumente (Rating- und Scoringverfahren).

Im Inhalt und Aufbau unterscheiden sich diese Instrumente in Abhängigkeit von der Höhe und Komplexität der jeweiligen Kreditengagements. Zusätzlich verfügen wir über eine Reihe von individuell auf spezielle Branchen oder Finanzierungsformen zugeschnittene Bonitätsanalyseinstrumente, wie zum Beispiel für Bauträger,

Projektfinanzierungen usw. Ergebnis der Bonitätsanalyse ist die individuelle Zuordnung jedes Kunden zu einer Bonitätsklasse, die jeweils einer empirisch gemessenen Ausfallwahrscheinlichkeit entspricht. Mit Hilfe dieser Ausfallwahrscheinlichkeit können wir die intern vergebenen Bonitätsklassen auch den externen Klassen von Ratingagenturen zuordnen.

Im Kontext der Basel II-Projektarbeiten führen wir aktuell eine zusätzliche Qualitätsprüfung der Scoring- und Ratingverfahren in der HVB Group durch. Ziel ist die nochmalige Verbesserung der bereits hohen Trennfähigkeit unserer Bonitätsanalyseinstrumente. Ebenso wird eine höhere Flexibilität der systemtechnischen Plattform angestrebt, auf welcher unsere Scoring- und Ratingverfahren derzeit implementiert sind.

Für die Überwachung und Steuerung von Adressrisiken nutzen wir bereits seit 1997 ein internes Adressrisikomodell, mit dem wir die Kredit- und Kontrahentenrisiken der AG weltweit messen und bewerten. Es handelt sich hierbei um ein eigenentwickeltes Modell, das uns den Vorteil bietet, in Methodik und Parametrisierung individuell auf unser Portfolio zugeschnitten zu sein und gleichzeitig jederzeit entsprechend dem Erkenntnisfortschritt von uns weiterentwickelt werden zu können.

Wir unterscheiden bei der Adressrisikomessung zwischen erwartetem Verlust und Credit-Value-at-Risk (bzw. unerwartetem Verlust). Der erwartete Verlust quantifiziert die Höhe der durchschnittlich in den nächsten zwölf Monaten aus dem aktuellen Portfolio zu erwartenden Verluste aus Adressrisiken. Diese gehen in Form von Standardrisikokosten in die Preiskalkulation unserer Produkte ein.

Der Credit-Value-at-Risk (unerwarteter Verlust) trifft eine Aussage über die höchste negative Abweichung des tatsächlichen vom erwarteten Verlust, die innerhalb der nächsten zwölf Monate mit einer Wahrscheinlichkeit von 99% nicht überschritten wird. Dieses Verlustpotenzial wird mit Risikokapital als Sicherheitspuffer unterlegt.

Unsere Tabellen zeigen die Verteilung von erwarteten Verlusten und Credit-Value-at-Risk der AG nach Geschäftsfeldern, Bonitätsklassen und Branchensegmenten.

**VERTEILUNG DES KREDIT-
UND KONTRAHENTENRISIKOS
NACH GESCHÄFTSFELDERN***

Geschäftsfeld	Erwarteter Verlust		Value-at-Risk	
	in %	in %	in %	in %
	2002	2001	2002	2001
Deutschland	56,7	74,1	41,2	67,0
Corporates & Markets	42,0	23,0	57,5	29,5
Workout				
Immobilien	0,8	1,9	0,3	1,4
Sonstige	0,5	1,0	1,0	2,1
Summe	100,0	100,0	100,0	100,0

* Darstellung der HVB AG gemäß
der neuen Geschäftsfeldstruktur
ab 2003.

**VERTEILUNG DES KREDIT-
UND KONTRAHENTENRISIKOS
NACH BONITÄTSKLASSEN**

Bonitätsklasse	Erwarteter Verlust		Value-at-Risk	
	in %	in %	in %	in %
	2002	2001	2002	2001
Bonitätsklasse 1	0,3	0,5	0,8	2,0
Bonitätsklasse 2	0,9	1,4	2,0	3,5
Bonitätsklasse 3	3,3	2,9	8,1	6,0
Bonitätsklasse 4	24,6	28,3	37,9	37,4
Bonitätsklasse 5	12,9	11,4	13,6	14,8
Bonitätsklasse 6	15,7	18,0	12,8	16,4
Bonitätsklasse 7	17,8	13,2	14,3	8,6
Bonitätsklasse 8	24,5	24,3	10,5	11,3
Summe	100,0	100,0	100,0	100,0

**VERTEILUNG DES KREDIT-
UND KONTRAHENTENRISIKOS
NACH BRANCHENGRUPPEN**

Branche	Erwarteter	Erwarteter	Value-at-	Value-at-
	Verlust	Verlust	Risk	Risk
	in %	in %	in %	in %
	2002	2001	2002	2001
Privatkunden	22,9	27,1	6,2	9,5
Wohnungsbaugesellschaften, Immobilien-Investoren, Immobilien-Fondsgesellschaften	16,2	10,9	26,8	17,2
Bauträger, Developer, Hauptgewerbe	9,4	11,0	11,4	14,9
Versorgung	8,3	4,9	6,7	4,8
Sonstige Finanzdienstleister	4,9	3,5	8,6	4,8
Gewerbetreibende	4,0	4,9	3,7	5,6
Kommunikation	4,0	2,0	2,8	2,0
Dienstleistungen, unternehmensbezogen	3,9	3,4	3,9	3,3
Maschinenbau	2,9	1,8	5,2	2,3
Luft- und Raumfahrt	2,2	2,5	2,0	2,3
Gesundheit	2,1	2,8	1,9	2,8
Mobilienleasing	2,1	0,5	2,3	0,7
Nahrung	2,0	2,5	2,0	2,8
Fahrzeuge	1,8	2,0	2,1	2,8
Konsum, Textil (langlebig)	1,6	1,5	1,3	1,7
Konsum, Textil (kurzlebig)	1,3	2,0	1,3	2,3
Mineralöl	1,3	0,8	1,4	1,3
Stahl	1,1	1,3	1,5	1,9
Verkehr, Logistik	1,1	1,6	1,2	1,7
Chemie	1,0	1,3	1,1	1,7
Dienstleistungen, personenbezogen (Freizeit, Gastgewerbe)	1,0	1,3	0,8	1,0
Banken	0,8	1,1	1,2	1,9
Papier	0,6	0,8	0,8	0,8
Elektro	0,6	1,4	0,8	1,9
Öffentl. Haushalte, Organisationen ohne Erwerbsszweck	0,6	1,3	0,7	1,5
Verlage, Medien	0,6	3,0	0,5	3,5
Software	0,5	0,7	0,4	0,8
Dienstleistungen, personenbezogen (allgemein)	0,4	1,0	0,4	0,9
Immobilien-Leasinggesellschaften	0,2	0,2	0,4	0,4
Versicherungen	0,2	0,2	0,2	0,2
Druck	0,2	0,2	0,1	0,2
Recycling, Entsorgung	0,1	0,3	0,2	0,3
Hardware	0,1	0,2	0,1	0,2
Summe	100,0	100,0	100,0	100,0

Risikoentwicklung
im Jahresvergleich

Der Rückgang des Anteils des Geschäftsfeldes Deutschland am gesamten erwarteten Verlust und Value-at-Risk ist auf einen Rückgang des Kreditvolumens zurückzuführen. Der Anteil des Geschäftsfeldes Corporates & Markets am erwarteten Verlust und Value-at-Risk hat sich auf Grund einer noch konservativeren Anrechnung freier Linien in der Risikorechnung sowie auf Grund von Bonitätsverschlechterungen erhöht.

Die im Berichtsjahr konsequent weitergeführten Maßnahmen zur Portfoliobereinigung führten im Bereich Workout Immobilien nochmals zu einem deutlichen Abbau des prozentualen Anteils dieses Geschäftsfeldes am Gesamtrisiko.

In unserer Portfoliostruktur nach Bonitätsklassen spiegelt sich die weltweite konjunkturelle Schwäche wider. Unsere sensiblen Bonitätsermittlungsverfahren reagierten bei einigen unserer Kunden auf die verminderte Ertragslage und höhere Insolvenzwahrscheinlichkeit mit einer entsprechend schlechteren Bonitätseinschätzung (Rückgang in den Bonitätsklassen 4 und 6 sowie Zunahme in den Bonitätsklassen 5 und 7).

Die Verteilung des Adressrisikos nach Branchengruppen zeigt einerseits einen Anstieg des Anteils in wenigen kritischen Branchengruppen wie Wohnungsbaugesellschaften und Versorgung, aber andererseits eine stabile Entwicklung bei den übrigen Branchengruppen.

Länderrisiken

Die HVB Group-Definition des Länderrisikos beinhaltet sämtliche grenzüberschreitenden Transaktionen in Fremdwährung. Hierbei gehen die Positionen aus Kredit- und Handelsgeschäften einschließlich konzerninterner Geschäfte sowie das Emittentenrisiko handelbarer, festverzinslicher Wertpapiere ein. Zudem wird das so genannte »Sovereign Risk« (das heißt das Ausfallrisiko eines Staates oder staatlicher Organe) berücksichtigt.

Die Länderrisikomessung in der HVB Group wird im Wesentlichen durch die kurz- und mittelfristigen Länderratings bestimmt. Mittels einer langjährigen Datenhistorie sind diese Ratingverfahren so entwickelt worden, dass sie die Wahrscheinlichkeit eines Länderausfallereignisses (Transferbeschränkung oder Ähnliches) und die im Fall eines Länderausfalls zu erwartenden Verlustquoten widerspiegeln.

LÄNDEREXPOSURE* UND LÄNDER-VALUE-AT-RISK NACH REGIONEN

Regionen	Exposure in Mio €	Exposure- Anteil in %	Value-at- Risk in Mio €	Value-at- Risk-Anteil in %
Afrika	1 338	1,2	8	5,5
Asien/Pazifik	18 912	17,0	65	44,8
Mittel- und Südamerika	15 845	14,3	40	27,6
Nordamerika	15 678	14,1	1	0,7
Westeuropa	51 544	46,4	0	0,0
Osteuropa	7 807	7,0	31	21,4
Summe	111 124	100,0	145	100,0

* Nach Sicherheiten;
ohne wertberichtigte Geschäfte.

Die Länderratings bestehen aus zwei Komponenten: Mit empirisch kalibrierten statistischen Modellen lassen sich auf Basis von makroökonomischen Faktoren Ausfallwahrscheinlichkeiten und Verlustquoten bestimmen. Zudem ist die Beurteilung der politischen und sonstigen Soft Facts ein bestimmender Einflussfaktor für das finale Rating von Staaten, das in der HVB Group durch den unabhängigen volkswirtschaftlichen Research-Bereich vergeben wird. Jeder Bonitätsklasse ist eine empirisch ermittelte Ausfallwahrscheinlichkeit zugeordnet.

Neben der Ausfallwahrscheinlichkeit und der Verlustquote wird auch die Strukturierung der Geschäfte in der Länderrisikomessung berücksichtigt.

Auf Basis dieser Informationen wird in einem Portfolio-modell monatlich der Value-at-Risk aus Länderrisiken für die HVB Group ermittelt. Von zentraler Bedeutung hierbei ist die Berücksichtigung von Portfolioeffekten. Auf Grund der geringen Anzahl von Ländern sind Länderportfolios naturgemäß eher gering diversifiziert. Insofern ist eine korrekte Abbildung der Diversifizierungseffekte zwischen Ländern, Regionen und Kreditrisiken ein wesentlicher Baustein unseres Portfolio-modells.

Unter methodischen Gesichtspunkten sind die interne Steuerung der Länderrisiken der HVB Group und die derzeit bekannten Eigenkapitalanforderungen nach Basel II durchaus vergleichbar. Insofern werden schon heute wichtige Steuerungseffekte, die im Zuge der Basel II-Anforderungen zu erwarten sind, in der HVB Group durch das umgesetzte Konzept der Länderrisikomessung erreicht.

Auf Basis der aufgezeigten Methodik der Länderrisikomessung erfolgt auch die Risikolimitierung (VaR-Limite) nach Regionen. So werden Geschäfte mit einem hohen Länderrisiko stärker auf das Regionen-Risikolimit angerechnet. Hiermit wird eine Begrenzung der Länderrisiken, eine risikoorientierte Portfoliosteuerung und ein flexibles, an den Geschäftspotenzialen ausgerichtetes Exposuremanagement angestrebt. Zusätzlich arbeiten die Einheiten des Länderrisikomanagements auch mit Volumenslimiten pro Land (unterteilt nach Produkt-risikogruppen). Dabei sind Risiko- und Volumenslimite eng miteinander verzahnt.

LÄNDEREXPOSURE* UND LÄNDER-VALUE-AT-RISK NACH BONITÄTSKLASSEN

Bonitätsklasse	Exposure	Exposure- Anteil	Value-at- Risk	Value-at- Risk-Anteil
	in Mio €	in %	in Mio €	in %
Bonitätsklasse 1	68 784	61,9	0	0,0
Bonitätsklasse 2	21 037	18,9	25	17,2
Bonitätsklasse 3	8 152	7,3	15	10,3
Bonitätsklasse 4	9 391	8,5	62	42,8
Bonitätsklasse 5	1 462	1,3	8	5,5
Bonitätsklasse 6	1 830	1,6	27	18,6
Bonitätsklasse 7	176	0,2	2	1,4
Bonitätsklasse 8	94	0,1	2	1,4
Bonitätsklasse 9	198	0,2	4	2,8
Summe	111 124	100,0	145	100,0

* Nach Sicherheiten;
ohne wertberichtigte Geschäfte.

Im Vergleich zum Vorjahr blieb die gute Portfoliostruktur unseres länderrisikorelevanten Geschäfts stabil. So liegt der Anteil des Länderexposures aus den Bonitätsklassen 1–4 am Gesamtexposure weiterhin bei 97%. Ein Großteil hiervon entfällt auf hochentwickelte Länder bzw. Produkte mit geringem Transferrisiko.

In den einzelnen Regionen kam es zu unterschiedlichen Entwicklungen. Teilweise wurde das Exposure deutlich reduziert (wie Rückgang des Handelsgeschäfts in Nordamerika bzw. Westeuropa), teilweise kam es auch zu

einem Exposure-Anstieg (unter anderem Handelsgeschäfte in der Region Asien). In der Region Mittel- und Südamerika wurde die kritische Entwicklung in den lateinamerikanischen Ländern frühzeitig erkannt. In der Folge kam es zu einer Herabstufung des Ratings einzelner Länder dieser Region und einem consequenten Abbau von Exposure in der HVB Group (insbesondere Argentinien, Brasilien). Positive Veränderungen haben sich in der Region Osteuropa durch die Verbesserung einiger Länderratings ergeben. Bei relativ konstanten Exposure-Größen ging der Value-at-Risk dieser Region daher erheblich zurück.

LÄNDEREXPOSURE*
NACH REGIONEN UND PRODUKTKATEGORIE

Regionen	Kreditgeschäft		Handelsgeschäft		Emittentenrisiko		Gesamt	
	in Mio €		in Mio €		in Mio €		in Mio €	
	2002	2001	2002	2001	2002	2001	2002	2001
Afrika	1 178	1 171	123	211	37	20	1 338	1 402
Asien/Pazifik	4 123	5 770	13 105	11 396	1 684	2 642	18 912	19 808
Mittel- und Südamerika	6 090	3 799	7 258	3 736	2 497	4 074	15 845	11 609
Nordamerika	7 070	6 461	6 017	11 661	2 591	3 495	15 678	21 617
Westeuropa	15 450	14 377	31 733	41 722	4 361	3 652	51 544	59 751
Osteuropa	5 739	5 684	1 261	1 337	807	568	7 807	7 589
Summe	39 650	37 262	59 497	70 063	11 977	14 451	111 124	121 776

* Nach Sicherheiten;
ohne wertberichtigte Geschäfte.

**TOP-TEN-LÄNDER DER BONITÄT 1
NACH EXPOSURE***

Länder	Exposure in Mio €	Exposure- Anteil in %
Großbritannien	39 740	35,8
USA	12 639	11,4
Schweiz	6 684	6,0
Japan	3 417	3,1
Dänemark	2 013	1,8
Kanada	1 555	1,4
Norwegen	1 372	1,2
Schweden	1 317	1,2
Liechtenstein	44	0,0
Andorra	5	0,0
Summe	68 786	61,9

* Nach Sicherheiten;
ohne wertberichtigte Geschäfte.

**TOP-TEN-LÄNDER OHNE BONITÄT 1
NACH EXPOSURE***

Länder	Exposure in Mio €	Exposure- Anteil in %
Cayman Island on-shore**	10 594	9,5
Hongkong	5 024	4,5
Singapur	4 279	3,8
Cayman Island off-shore**	2 748	2,5
Australien	1 507	1,4
Bermudas**	1 473	1,3
Polen	1 439	1,3
Tschechische Republik	1 169	1,1
Ungarn	1 003	0,9
Slowenien	958	0,9
Summe	30 194	27,2

* Nach Sicherheiten; ohne wertberichtigte Geschäfte.

** Die Länderrisiken bzgl. der Lokationen Cayman Island bzw. Bermudas resultieren aus operativen Aktivitäten der HVB Group im Geld- sowie Emissionshandel/-geschäft.

Limitsysteme

Als zentralen Bestandteil unseres Risikocontrollings und -managements setzen wir in allen relevanten Einheiten Limitsysteme ein, die ein ungewolltes bzw. unkontrolliertes Anwachsen unserer Risikoposition verhindern. Während im Falle der Kreditrisiken die Limitüberwachung in den dezentralen Krediteinheiten erfolgt, wird sie für Kontrahenten-, Emittenten- und Länderrisiken im Risikocontrolling durchgeführt.

Zur Überwachung des Kontrahenten- und Emittentenrisikos setzen wir weltweite Limitsysteme ein, welche in allen wesentlichen Lokationen der HVB Group, die Handelsgeschäft betreiben, online zur Verfügung stehen (Ausnahme: Bank Austria Creditanstalt, bei der die Limitüberwachung derzeit noch über separate Systeme erfolgt). Auf diese Weise wird jedem Händler eine aktuelle Limitprüfung und dem Risikocontroller eine unmittelbare Limitüberwachung pro Kontrahent bzw. Emittent ermöglicht. Jedes abgeschlossene Handelsgeschäft wird unverzüglich erfasst und auf das jeweilige Limit angerechnet.

Bei den Kontrahentenrisiken wird der Anrechnungsbetrag auch als »Exposure« oder »Kreditäquivalent« bezeichnet. Hierbei wird der aktuelle Marktwert eines Geschäfts um das so genannte »Add on« – einem Zuschlag für potenzielle Marktwertschwankungen über die Laufzeit des Geschäfts – erhöht (berechnet auf Basis eines 99%-Konfidenzintervalls). Das so ermittelte Exposure pro Kontrahent berücksichtigt für sehr viele Geschäftstypen sowohl Risiko reduzierende Nettingvereinbarungen als auch Sicherheitenverträge, die den Kontrahenten verpflichten, auf täglicher Basis in Höhe des aktuellen Marktwertes der laufenden Geschäfte Sicherheiten zu stellen.

Portfoliosteuerung

Die im Bereich Group Credit Portfolio Management zusammengefasste konzernweite Kreditportfoliosteuerung hat – in Zusammenarbeit mit den entsprechenden Einheiten der Geschäftsfelder – die Aufgabe, das Risiko-Ertrags-Profil des Gesamtbankportfolios zu steigern und so einen wesentlichen Beitrag zur Erreichung unserer angestrebten Eigenkapitalrendite zu leisten. Auf Grund seiner zentralen Funktion kann es die Zusammensetzung der verschiedenen Teilportfolios in Bezug auf das Gesamtkreditportfolio optimieren, die sich auf Teilmärkten ergebenden Marktchancen ausnutzen und auf Gesamtbankebene erkennbaren Klumpenrisiken wirksam entgegensteuern.

Das Group Credit Portfolio Management setzt dabei folgende Methoden ein:

- Analyse der Risiko- und Ertragsstruktur des Gesamtbankportfolios, auch unter Durchführung von zukunftsgerichteten Szenarien und Stresstests,
- Festlegung und regelmäßige Anpassung risiko- und marktgerechter Preise,
- Aktive Portfoliosteuerung durch das Initiieren von Kapitalmarktaktivitäten.

Risiko- und marktgerechtes Pricing

Zur Optimierung des Kreditportfolios und der damit einhergehenden Verbesserung der Profitabilität des Kreditgeschäfts setzt unsere Bank eine klar am Chancen-Risiko-Verhältnis ausgerichtete Pricingmethodik ein. Diese berücksichtigt in der Kreditmarge nicht nur das interne Rating des Kunden sowie alle relevanten Kosten und Risiken, sondern auch die regulatorische und ökonomische Kapitalbindung. Dieser differenzierte Pricingansatz ist flächendeckend implementiert und wesentlicher Bestandteil bei allen Kreditentscheidungen.

Ausblick 2003

Im Jahr 2003 werden wir unsere intensiven Projektaktivitäten zur Umsetzung des neuen Baseler Akkords fortsetzen. Im Fokus stehen hierbei die Weiterentwicklung einer integrierten Basel II-Datenbasis für Meldewesen und Adressrisikocontrolling sowie die Adjustierung unseres Rechenkerns entsprechend den Ergebnissen der Konsultationsphase. Darüber hinaus gilt es sicherzustellen, dass in unserer Bank sämtliche »Mindestanforderungen an das Kreditgeschäft (MaK)« rechtzeitig und vollständig erfüllt sind.

Im Rahmen unseres Kreditportfoliomanagements wollen wir die Handelbarkeit unseres Kreditportfolios durch verstärkte aktive Nutzung der Kapitalmärkte erhöhen. Bei Kreditgeschäften wird sich unsere Kreditmarge künftig noch stärker an vergleichbaren Kapitalmarktpreisen orientieren. Des Weiteren ist es unser Ziel, Risikokonzentrationen auf Einzelkunden- wie auch Portfolioebene durch konsequentes Management von Klumpenrisiken weiter abzubauen.

b) Liquiditätsrisiken

Die Grundsätze und Regeln unserer konzernweiten Liquiditätssteuerung sind in einer vom Konzernvorstand verabschiedeten Group-Liquidity-Policy festgelegt. Wesentliche Bestandteile sind die Begrenzung von Liquiditätsrisiken durch konzernweite Limite sowie Vorkehrungen und Maßnahmen für das Management im Fall von Liquiditätseingängen.

Die konzernweiten Vorgaben zur kurz- und langfristigen Liquidität werden vom Group Asset Liability Management erarbeitet und deren Einhaltung regelmäßig überprüft. Wir haben effiziente Strukturen und Prozesse etabliert, um auch im Fall von Liquiditäts-Stress-Situationen die jederzeitige Zahlungsfähigkeit sicherzustellen. Ein Ausschuss des Vorstands wird regelmäßig über die aktuelle Liquiditäts- und Refinanzierungssituation informiert.

Kurzfristiges Liquiditätsrisiko

Das kurzfristige Liquiditätsrisiko wird durch zentral festgelegte Limite begrenzt. Im Rahmen dieser Vorgaben erfolgt das Management der täglichen Liquidität sowohl zentral in unserem Group Clearing in München als auch dezentral in den jeweiligen Auslandsniederlassungen und Konzerntöchtern. Über eine gemeinsame Plattform werden die Liquiditätsströme im Konzern optimiert.

Liquiditätslimite

Grundlage unseres konzernweiten Limitsystems sind täglich aktualisierte

Liquiditätsreports, die die kurzfristige Fälligkeitsstruktur sowie die Bestände an hochliquiden und zentralbankfähigen Wertpapieren der relevanten Einheiten aufzeigen. Die Beurteilung der Liquidität und Festlegung der Limite erfolgt unter Berücksichtigung von äußerst konservativen Vorgaben. Zum Beispiel wird für fällige unbesicherte Geldmarktverbindlichkeiten keine Prolongation angenommen und für die zum Ausgleich unerwarteter Liquiditätseingänge zur Verfügung stehenden liquidierbaren Wertpapiere werden konservative Sicherheitsabschläge angesetzt. Die Liquiditätslimite werden regelmäßig überprüft und auf Grund der Einschätzung sowohl der allgemeinen Marktbedingungen als auch bankspezifischer Faktoren angepasst.

Liquidierbare Aktiva

Wir verfügen über umfangreiche Bestände liquider Aktiva, die im Rahmen

unserer Liquiditätssteuerung kurzfristig einsetzbar sind und uns als Liquiditätsausgleich zur Vermeidung von Liquiditätseingängen dienen. Die Angemessenheit der verfügbaren liquiden Aktiva prüfen wir regelmäßig. Allein für das kurzfristige Liquiditätsmanagement und als Sicherheit für den Zahlungsverkehr und Clearingaktivitäten stehen den verantwortlichen Einheiten zentralbankfähige Wertpapiere von durchschnittlich 23 Mrd € zur Verfügung, die jederzeit in Barmittel umgewandelt werden können.

Liquiditätsstruktur

Unsere ausgewogene Struktur aus fälligen Aktiva und Passiva sowie die angemessene Verfügbarkeit liquider Wertpapiere zeigt sich auch in den relevanten Kennzahlen des Liquiditätsgrundsatzes II. Unter Maßgabe der aufsichtsrechtlichen Vorschriften lag der Überschuss der Zahlungsmittel gegenüber den Zahlungsverpflichtungen des Folgemonats für die HVB AG bei durchschnittlich über 17 Mrd €.

Refinanzierungsrisiko

Wir verfügen dank unserer starken Diversifikation in verschiedene Märkte, Kundengruppen und Produkte

Breite

Refinanzierungsbasis

über eine breite Refinanzierungsbasis.

Zusammen mit unserer Platzierungskraft

können wir dadurch eine angemessene Refinanzierung des Aktivgeschäfts hinsichtlich Fristigkeit und Konditionen auch in schwierigen Marktphasen sicherstellen. Der Fundingbedarf des Konzerns für das Jahr 2002 war bereits deutlich vor Jahresende vollständig gedeckt. Unsere Pfandbriefe mit ihrer besonderen Bonität und Liquidität stellten wie in den Vorjahren das wichtigste Refinanzierungsinstrument dar.

Der Fundingbedarf wird in einem abgestimmten Prozess auf Basis der erwarteten Geschäftsentwicklung ermittelt und regelmäßig aktualisiert. Die Zielvorgaben zur Sicherstellung einer angemessenen Refinanzierungsstruktur werden in unserem Group Funding Management umgesetzt und unter Kostengesichtspunkten optimiert. Die Koordination und Abstimmung im Konzern erfolgt im Rahmen eines Group-Funding-Committee. Eine monatliche Analyse der Entwicklung der Fälligkeitsstruktur sowie die fortlaufende Auswertung von Volumen und Konditionen des getätigten Kapitalmarkt-funding im Vergleich zur Planung gewährleisten einen aktuellen Überblick über die Fundingsituation.

Unser Ziel bei der Refinanzierung des Konzerns ist es, die stabilen Finanzierungsquellen inklusive der Kundeneinlagen im Retailgeschäft auszubauen. Darüber hinaus wurden Bilanzstrukturmaßnahmen initiiert, um den Fundingbedarf zu reduzieren. In diesem Zusammenhang erschließen wir auch fortlaufend neue Refinanzierungsmöglichkeiten über innovative Securitization-Transaktionen.

Durch die Rating-Herabstufung der Bank ist die Liquiditätsbeschaffung über unbesicherte Kapitalmarktinstrumente und Commercial Paper-Programme erschwert worden. Dies haben wir im Rahmen von Liquiditäts-Stress-Szenarien antizipiert und uns frühzeitig mit langfristiger Liquidität eingedeckt. Außerdem nutzen wir verstärkt die Möglichkeiten der Wertpapierpensions-geschäfte (Repo-Märkte) zur Refinanzierung.

Marktliquiditätsrisiko

Marktliquiditätsrisiken werden durch die strikte Begrenzung der zulässigen Märkte für die einzelnen Handelsportfolios gesteuert. Im Rahmen unserer Stresstests ermitteln wir für ausgewählte Szenarien deren Risikopotenzial.

c) Marktrisiken

Unter Marktrisiko verstehen wir den potenziellen Verlust, der durch die Veränderung von Preisen an Finanzmärkten für unsere Positionen entstehen kann. Dieser umfasst Zins-, Devisen-, Aktien- und Spreadrisiken.

Wir errechnen konzernweit unsere Marktrisiken sowohl für das Handelsbuch als auch für die Risiken aus der Fristentransformation (Anlagebuch). Die Steuerung der täglichen Cashflows aus dem Bank- und Hypothekbankgeschäft erfolgt in der AG im Group Asset Liability Management, bei den betreffenden Konzerntöchtern in ihrer jeweiligen Treasury- bzw. Asset Liability Management-Einheit.

Quantifizierung

Der Value-at-Risk für Marktrisiken quantifiziert bei einem Sicherheitsniveau von 99% den maximalen Verlust, der durch Marktpreisveränderungen während einer definierten Haltedauer entstehen kann. Dabei werden in Abhängigkeit vom Portfolio, den zugrunde liegenden Produkten und dem Risikoansatz Haltedauern von 1 Tag oder 10 Tagen verwendet.

Unser derzeitiges Risikomesssystem für Zinsänderungsrisiken basiert in München und London größtenteils auf einem sowohl technisch als auch methodisch hochentwickelten Monte-Carlo-Simulationsansatz (Internes Modell). Als weiteren Risikoansatz verwenden wir für die Devisen- und Aktienrisiken in der AG einen statistischen Ansatz mit verschiedenen konservativen Annahmen (unter anderem separate Betrachtung von Währungen, Vernachlässigung von Risiko mindernden Korrelationseffekten). Darüber hinaus werden im Konzern angemessene Verfahren wie beispielsweise ein Varianz-Kovarianz-Ansatz eingesetzt.

Auf aggregierter Basis ergaben sich im Jahresverlauf für unsere wesentlichen Handelsbestände in der HVB Group die in der Tabelle aufgezeigten Marktrisiken. Die Spreadrisiken bei Wertpapieren sind in den Risiken aus zinsbezogenen Geschäften ausgewiesen. Die Werte sind auf eine 1-tägige Haltedauer normiert.

MARKTRISIKO DER HANDELSAKTIVITÄTEN (VALUE-AT-RISK)

in Mio €	Durchschnitt 2002*	31.12.2002	30.9.2002	30.6.2002	31.3.2002	31.12.2001
Zinsbezogene						
Geschäfte	66	61	70	66	68	89
Währungsbezogene						
Geschäfte	15	12	16	17	16	25
Aktien-/Indexbezogene						
Geschäfte	32	26	45	31	27	18
Summe	113	99	131	114	111	132

* Arithmetisches Mittel.

Die Value-at-Risk-Werte, die nicht über das Interne Modell ermittelt werden, stellen auf Grund der konservativen Annahmen, die ihrer Berechnung zugrunde liegen, eine sehr hohe Abschätzung unseres Marktrisikos dar. Mit dem weiteren Ausbau des Internen Modells werden wir durch die dann erfolgende Berücksichtigung Risiko mindernder Effekte deutlich niedrigere Risikowerte ausweisen.

Im Anlagebuch ergaben sich zum Jahresende Marktrisiken in Höhe von 54 Mio € (Ultimo 2001: 128 Mio €, 1-tägige Haltedauer). Dieser Rückgang des Value-at-Risk resultierte vor allem aus dem Abbau von Zinsrisikopositionen in einigen Konzerngesellschaften.

Die Angemessenheit der Risikomessmethodik wird durch ein regelmäßiges Backtesting überprüft, das die errechneten Value-at-Risk-Werte mit den aus den Positionen errechneten Marktwertänderungen vergleicht.

Außerdem führen wir laufend Stresstests durch, die das Verlustpotenzial unserer Marktrisikopositionen auf Grund außerordentlicher Ereignisse und Worst-Case-Szenarien zeigen. Die Spanne der untersuchten Szenarien reicht von einfachen Zinsschocks bis zum Ausfall ganzer Märkte oder einem Totalzusammenbruch aller Korrelationen.

Limitüberwachung Die Steuerung der Risikopositionen im Anlage- und Handelsbuch erfolgt über ein einheitliches, hierarchisches Limitsystem, welches das Verlustpotenzial aus Marktrisiken begrenzt. Die Risikolimits werden jährlich vom Gesamtvorstand genehmigt und dürfen nicht überschritten werden.

Limitüberschreitungen in Teilportfolios werden unmittelbar eskaliert und die zeitnahe Rückführung überwacht. Das Marktrisikoccontrolling hat unmittelbaren Zugang zu den im Handel eingesetzten Front-Office-Systemen und überwacht damit auch Intraday die Risikosituation und Limiteinhaltung.

Ergänzend zum Value-at-Risk werden die Stressrisiken in der AG über ein Ampelkonzept überwacht. Bei »Rot« werden die Konsequenzen aus den Stressszenarien zwischen Risikomanagement und Risikocontrolling erörtert und gegebenenfalls entsprechende Managementmaßnahmen eingeleitet.

Ausblick 2003 Im Jahr 2003 liegt der Schwerpunkt unserer Aktivitäten im weiteren Ausbau des Internen Modells. Im nächsten Schritt werden die Positionen der Filialen in New York sowie Asien eingebunden und die Risikomessung um Risiken aus Aktien, Devisen sowie Credit Spreads erweitert.

Im Rahmen der Umsetzung der Anforderungen, die Basel II an das Management und Controlling der Zinsänderungsrisiken im Anlagebuch stellt, werden wir auch diese Positionen in die Prozesse und Methoden des Internen Modells integrieren.

d) Operational Risk

Wir definieren Operational Risk als die Möglichkeit von Verlusten durch fehlerhafte interne Prozesse,

Definition menschliche Fehler, Technologieversagen oder externe Ereignisse. Die von uns gewählte Definition entspricht inhaltlich der von der BIZ zur Reform der Eigenkapitalrichtlinien (Basel II) verwendeten Beschreibung. Ein ergänzend verwendetes Kategorisierungsmodell gibt durch die Klassifizierung der Risiken und Verlustereignisse eine detaillierte Einsicht in die individuellen Risikoprofile unserer Geschäftsfelder und Dienstleistungsbereiche und dient als Basis für die Ableitung von Steuerungsimpulsen.

Im Fokus 2002 Das abgelaufene Geschäftsjahr stand überwiegend im Zeichen der Vorbereitung des Konsultationspapiers der BIZ zur voraussichtlich ab 2007 geforderten Eigenkapitalunterlegungspflicht für Operational Risk und der gleichzeitigen Umsetzung in EU- und nationales Recht. Parallel dazu wurde das in den Vorjahren installierte Management und Controlling von Operational Risk weiterentwickelt. Die methodische Erfassung von Verlustdaten wurde ausgeweitet, unter anderem durch den seitens der Bank Austria Creditanstalt-Gruppe initiierten Beginn der Erfassung in unseren Osteuropa-Töchtern.

Bezüglich der aufsichtsrechtlichen Ermittlung der notwendigen Eigenmittelunterlegung in der HVB Group werden wir zumindest den »Standardised Approach« mit allen diesbezüglichen Anforderungen umsetzen. Gleichzeitig soll die Basis geschaffen werden für den möglichen Ausbau unseres Verlustverteilungsansatzes (»Loss Distribution Approach«) zum regulatorisch anerkannten »Advanced Measurement Approach«, als einem der fortgeschrittenen Messansätze von Basel II.

Mit den laufenden und den für die kommenden Jahre geplanten Maßnahmen sind wir überzeugt, die Umsetzung von Basel II und der EU-Richtlinien termingerecht bewältigen und bereits vorher weitere interne Nutzeffekte realisieren zu können.

Messmethodik

Zur Quantifizierung des Operational-Value-at-Risk setzen wir den »Loss Distribution Approach« ein. Dieser Ansatz wird in der Versicherungswirtschaft seit geraumer Zeit für die Bewertung von Teilen der hier betrachteten Risiken verwendet und in Basel II explizit als quantitatives Element des »Advanced Measurement Approach« genannt. Unser Quantifizierungsmodell verwendet interne und externe Daten, um die Verlustverteilungen zu bestimmen. Mittels Monte-Carlo-Simulation werden die Value-at-Risk-Werte ermittelt. Die Risiko mindernden Maßnahmen wie Versicherungsprogramm und verbesserte Kontrollqualität werden in unserem Modell berücksichtigt.

Auf Grund der Messmethodik mittels Verlustdaten ist der Operational-Value-at-Risk ein vergangenheitsbezogener Wert. Da aber gerade die aktuellen Entwicklungen von Kontrollen und Prozessen den Value-at-Risk beeinflussen, wird deren Qualität im Rahmen eines Control-Self-Assessment (CSA) jährlich gemessen und fließt als gegenwartsbezogener Qualitätsscore in die quantitative Ermittlung des Operational-Value-at-Risk ein.

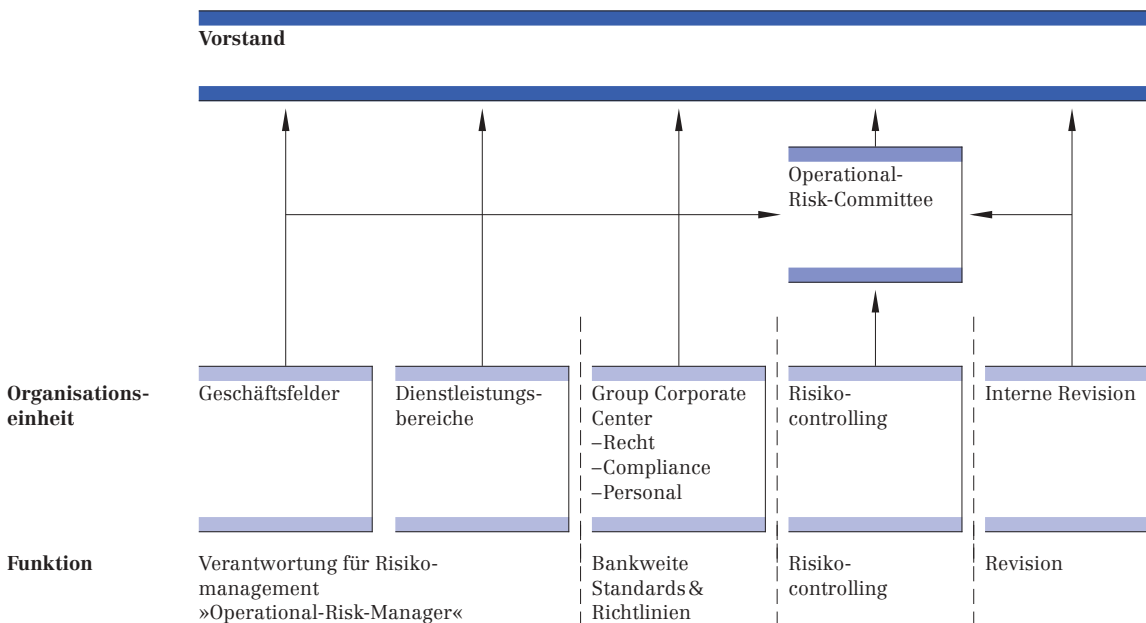
Das CSA wird zudem zur Analyse von Schwachstellen herangezogen und erleichtert die gezielte Initiierung von Maßnahmen. Damit fördert sein Einsatz die kontinuierliche Verbesserung der Kontroll- und Prozessqualität und reduziert folglich Risiken und Verluste.

Die ermittelten Value-at-Risk-Werte für Operational Risk sind Bestandteil unserer Risikokapitalallokation auf die Geschäftsfelder. Auf Basis der gemessenen AG-Risikowerte werden die Value-at-Risk-Werte für Operational Risk der Konzerntöchter abgeleitet.

Risikomanagement

Die Verantwortung für die Steuerung des Operational Risk, das heißt für Maßnahmen zur Verminderung, Vermeidung oder Versicherung dieser Risiken, haben die jeweiligen Risikomanager in unseren Geschäftsfeldern und Dienstleistungsbereichen.

OPERATIONAL-RISK-ORGANISATIONSMODELL



Für das abgelaufene Geschäftsjahr sind folgende Maßnahmen hervorzuheben:

Geschäftsfelder und Dienstleistungsbereiche

Im Geschäftsfeld Deutschland wurden zur Erfüllung erhöhter gesetzlicher Anforderungen (Wertpapierhandelsgesetz, Geldwäschegesetz) aufbau- und ablauforganisatorische Optimierungen durchgeführt. Darüber hinaus wurden systemgestützte Beratungsleitfäden zur Sicherstellung von flächendeckenden Beratungs- und Abwicklungsstandards etabliert und die Ausdehnung des Qualitätsmanagementsystems (DIN ISO 9000) auf weitere Backoffice-Einheiten vorgenommen.

Die Abwicklungssicherheit bei der internationalen Transaktionsnachrichtenübermittlung im Zahlungsverkehr konnte mit einer neuen SWIFT-Infrastruktur weiter erhöht werden.

Zur Erfüllung der verschärften rechtlichen Anforderungen und Meldepflichten in Folge der Ereignisse des 11. September 2001 wurde ein Projekt mit dem Ziel aufgesetzt, potenzielle Finanzströme bzw. Kontoverbindungen mit möglicherweise terroristischem Hintergrund systematisch und automatisiert zu identifizieren.

Bewältigung von Krisensituationen

Die Fähigkeiten zur Bewältigung von Krisensituationen wurden mit der Etablierung von Krisenstäben, Notfallplänen, Risikoinventuren und unabhängigen Organisationseinheiten zum Management operationeller Risiken weiter verbessert und haben sich im Ernstfall, beispielsweise anlässlich der Hochwasserkatastrophe im August 2002, bewährt.

Das übergreifende Projekt »Aufrechterhaltung des Geschäftsbetriebes der HVB Group im Katastrophenfall« wurde abgeschlossen und in das Krisenmanagementsystem der Bank integriert. Das Krisenmanagementsystem wurde im Krisenstabshandbuch der HVB Group dokumentiert, Krisenstabsräume mit notfallsicherer Kommunikations- und Dokumentationsausstattung sind eingerichtet.

Im Bereich des Zahlungsverkehrs wurden insbesondere die Prozesse der Business-Continuity-Planung und der Contingency-Planung (Notfallmaßnahmen) ausgebaut.

IT-Risiken

Neben zahlreichen weiteren Maßnahmen zur Vermeidung, Verminderung und Absicherung von Risiken wurde zur Verbesserung des Risikomanagements eine eigene Stabsabteilung eingerichtet. Mit dem Aufbau eines Project-Risk-Management-Systems wurde begonnen und als erste Maßnahme hieraus eine Methodik zur Risikobewertung für Projekte eingeführt.

Im Bereich der IT-Sicherheit lag der Schwerpunkt insbesondere bei Investitionen und Maßnahmen zur Weiterentwicklung der Firewall-Umgebungen, des Sicherheitsniveaus im Netzwerkbereich und des Virenschutzes.

Rechtliche Risiken

Die Einführung neuer Gesetze und Verordnungen, deren Änderung oder eine Veränderung in der Rechtsprechung bzw. neue Gerichtsurteile können zu Verlustrisiken für unsere Bank führen. Für das Management dieser rechtlichen Risiken ist der Konzernbereich Recht verantwortlich. Im Rahmen seiner Group Corporate Center-Funktion legt er die einheitlichen Standards für das Legal-Risk-Management im Konzern fest und überwacht deren Einhaltung.

Das Jahr 2002 war geprägt von einer Vielzahl gesetzlicher Neuregelungen mit Auswirkungen auf das Bankgeschäft wie zum Beispiel das Schuldrechtsmodernisierungsgesetz, das Transparenz- und Publizitätsgesetz, das 4. Finanzmarktförderungsgesetz und die gesetzlichen Änderungen im BGB für Haustürgeschäfte und Immobilienkredite. Alle gesetzlichen Neuregelungen wurden fristgemäß umgesetzt und, soweit erforderlich, die von uns verwendeten Verträge entsprechend angepasst. Gleiches gilt für die Umsetzung von gerichtlichen Entscheidungen. Für Verträge nach ausländischen Rechtsordnungen werden Standardverträge eingesetzt und, wenn notwendig, Rechtsgutachten eingeholt.

Ziel der HVB Group ist es auch, gerichtliche Streitigkeiten zu vermeiden und Konfliktfälle einer einvernehmlichen Lösung zuzuführen. Soweit sich gerichtliche Auseinandersetzungen dennoch nicht vermeiden ließen, wurden diese, wie in der Vergangenheit auch, in der weit überwiegenden Zahl zu Gunsten unserer Bank entschieden.

Auf dem Gebiet der Immobilienfinanzierung hat der BGH mit Urteil vom 9. April 2002 seine bisherige Rechtsauffassung unter Hinweis auf die Auslegung der EU-Haustürgeschäfte richtlinie durch den Europäischen Gerichtshof aufgegeben und einen Widerruf eines Realkredites bei Vorliegen einer Haustürsituation zugelassen.

Er hat jedoch klargestellt, und dies zwischenzeitlich mehrfach bestätigt, dass der Widerruf eines Realkreditvertrags nicht die Wirksamkeit des Immobilienkaufvertrags berührt. Die wirtschaftlichen Auswirkungen eines Widerrufs halten sich daher im Ergebnis für unsere Bank in engen Grenzen. Diese Auffassung wird auch vom BGH geteilt. So hat das Gericht in einer Entscheidung vom 12. Dezember 2002 ausdrücklich darauf hingewiesen, dass der Widerruf des Darlehensvertrags für den Darlehensnehmer »wirtschaftlich wenig oder nicht interessant« ist.

Der Bundesgerichtshof hat mit Urteil vom 26. November 2002 zwei Beschlüsse der Hauptversammlung unserer Bank vom Mai 1999 (Bestellung der BDO als Sonderprüfer und der KPMG als Jahresschlussprüfer für das Jahr 1999) aufgehoben. Das Urteil hat in erster Linie eine formale Bedeutung zur Stärkung der Rechte von Kleinaktionären. Für unsere Bank selbst sind damit keine materiellen Auswirkungen verbunden. Der Sonderprüfungsbericht wurde 1999 veröffentlicht und das Verfahren damit abgeschlossen. Der Jahresabschluss 1999 bleibt unverändert. Er ist insbesondere nicht wichtig, da die Nichtigkeit spätestens sechs Monate nach seiner Veröffentlichung hätte geltend gemacht werden müssen.

Ausblick 2003

Für das Jahr 2003 steht für uns hinsichtlich Operational Risk insbesondere

die weitere Entwicklung des Basel II-Konsultationsprozesses bzw. die Umsetzung und konzernweite Einführung der diesbezüglich laufenden Projekte im Vordergrund.

Daneben soll das Krisenmanagement weiter ausgebaut und die Objektsicherheit im Gebäudebereich durch einheitliche und effektive Sicherheitsstandards nochmals verbessert werden.

e) Geschäftsrisiken

Als Geschäftsrisiken definieren wir unerwartete negative Veränderungen des Geschäftsvolumens und/oder der Margen, die nicht auf andere Risikoarten zurückzuführen

sind. Die Folge sind nachhaltige Ergebnisrückgänge mit entsprechender Auswirkung auf den Marktwert eines Unternehmens. Geschäftsrisiken werden verursacht durch ein deutlich verschlechtertes Marktumfeld (zum Beispiel Einbruch des Wertpapierprovisionsgeschäfts durch schlechte Börsensituation) oder unerwartete Änderungen im Kundenverhalten bzw. der Konkurrenzsituation.

Die Messung unserer Geschäftsrisiken basiert auf Erlös- und Kostenvolatilitäten unter Berücksichtigung der Korrelationen. Die operative Steuerung des Geschäftsrisikos liegt im Rahmen des allgemeinen Ertrags- und Kostenmanagements in der Verantwortung der einzelnen Geschäftseinheiten.

Angesichts der schwierigen Marktsituation hat unsere Bank umfangreiche Maßnahmen initiiert, um Ertragsmöglichkeiten besser auszuschöpfen und insbesondere die Kostenstrukturen konsequent zu optimieren.

f) Risiken aus bankeigenem Immobilienbesitz

Zum Ende des Geschäftsjahrs 2001 wurde der bis zu diesem Zeitpunkt der HVB AG zugehörige Immobilienbesitz in die Konzerntochter HVB Gesellschaft für Gebäude mbH & Co KG ausgegliedert, sodass sich hier der Großteil des Immobilienbestands des Konzerns befindet.

Die Risikomessung (Value-at-Risk) basiert auf den Marktwerten der Immobilien sowie entsprechenden historischen Volatilitäten, die wir aus internen Daten oder geeigneten externen Immobilienindizes bestimmen. Hierbei berücksichtigen wir Korrelationen zwischen einzelnen Regionen.

Die durch die Ausgliederung neu formierte HVB Gebäude KG/HVB Immobilien AG ist verantwortlich für Portfoliomanagement, Immobilienmanagement, Projektentwicklung sowie Vertrieb der eigenen betriebsnotwendigen und nicht betriebsnotwendigen Immobilien. Bereits im ersten Jahr konnten substanzielle Portfoliooptimierungen abgeschlossen werden.

g) Risiken aus Anteils-/Beteiligungsbesitz

Die Risiken unseres sowohl börsennotierten als auch nicht börsennotierten Anteils-/Beteiligungsbesitzes werden nach einem dem Aktien-Handelsrisiko ähnlichen Ansatz erfasst. Dabei werden jedoch auf Grund des langfristigen Anlagecharakters dieser Beteiligungen die Volatilitäten auf Basis von Jahresdurchschnittskursen ermittelt. Bei nicht börsennotierten Werten legen wir entsprechende Branchenindizes zugrunde.

Insgesamt gesehen ist diese Risikoposition stark durch unsere größeren Finanzpakete wie zum Beispiel Allianz und Münchener Rück geprägt. Nicht enthalten sind hier unsere operativen Konzerntöchter, da deren Risiken bereits differenziert nach den anderen Risikoarten ermittelt werden und dort erfasst sind.

**Getätigte/geplante
Beteiligungsverkäufe**

Die Portfoliosteuerung unseres gesamten Anteils-/Beteiligungsbesitzes (inklusive operativer Konzerntöchter) erfolgt durch den Gesamtvorstand. Die im Jahr 2002 getätigten Beteiligungsverkäufe standen unter dem Blickwinkel der Fokussierung auf das Kerngeschäft, der Reduktion von Komplexität sowie der Freisetzung von in Finanzbeteiligungen gebundenem Kapital.

Aus dem strategischen Portfolio haben wir unsere Beteiligung an der spanischen Banco Popular Hipotecario verkauft. Darüber hinaus wurde die Veräußerung unserer Minderheitsbeteiligung an der brasilianischen Banco BBA Creditanstalt vereinbart. Aus dem Finanzbeteiligungsportfolio haben wir unsere Beteiligungen an E.ON AG und Deutsche Börse AG fast vollständig abgebaut und eine Reihe kleinerer Industriebeteiligungen verkauft.

Die Bereinigung des Beteiligungsportfolios ist auch ein Schwerpunkt des Transformationsprogramms der HVB Group für 2003. Ziel ist die weitestgehende Trennung von Beteiligungen ohne strategischen oder operativen Mehrwert (siehe auch Kapitel »Die Transformation der HVB Group« im Jahresbericht).

h) Strategische Risiken

Strategische Risiken resultieren daraus, dass das Management wesentliche Trends, die die Struktur des Bankensektors als Ganzes oder einzelne Geschäftsfelder betreffen, nicht frühzeitig genug erkennt oder falsch einschätzt und in der Konsequenz unvorteilhafte Grundsatzenscheidungen trifft, die nicht oder nur schwer reversibel sind. Strategische Risiken sind nicht mit quantitativen Methoden zu erfassen und zu steuern. Sie zu begrenzen setzt vielmehr eine laufende Beobachtung des nationalen und internationalen Umfeldes, eine kritische Überprüfung der eigenen Stärken und Schwächen sowie ein flexibles, innovatives Reagieren auf die Herausforderungen der Märkte voraus.

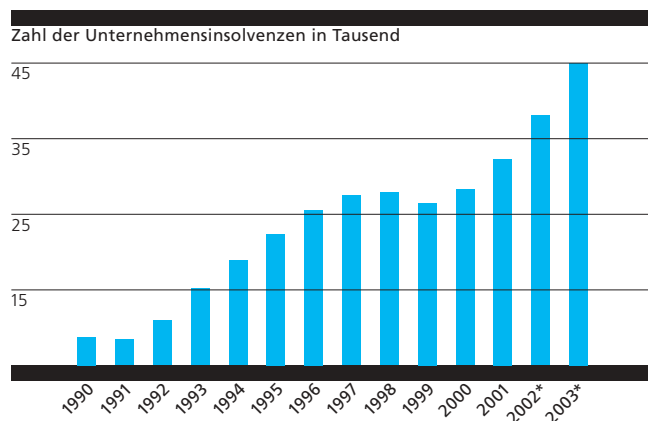
Gesamtwirtschaftliche Risiken

Die HVB Group operiert weiterhin in einem angespannten konjunkturellen

Umfeld. Das bedeutet, dass eine durchgreifende Erholung an den Aktienmärkten wenig wahrscheinlich ist. Angesichts der geopolitischen Spannungen und ihren Auswirkungen auf die Wirtschaft in den USA und Europa (siehe auch Kapitel »Gesamtwirtschaftliche Entwicklung« im Jahresbericht) sind erneute deutliche Rückschläge bei Unternehmensbewertungen denkbar.

Belastungen gehen auch von der Entwicklung bei den Unternehmensinsolvenzen aus. Während sich in Österreich eine leichte Entspannung abzeichnet, deutet in Deutschland einiges auf einen neuen Negativrekord (Hochrechnung 2002: 38 000; Prognose 2003: 45 000). Allerdings werden sich die Fälle wohl stärker auf kleine und mittlere Unternehmen konzentrieren, nachdem im Jahr 2002 vielfach Großunternehmen in Konkurs gegangen waren.

**INSOLVENZENTWICKLUNG
IN DEUTSCHLAND**



*Hochrechnung/
Prognose

Quelle: Statistisches Bundesamt;
Prognose 2003: HVB Group,
Economic Research

Strukturwandel
im Bankensektor

Die deutsche Bankenbranche wird weiterhin durch einen hohen Fragmentierungsgrad und deutliche Überkapazitäten gekennzeichnet. Angesichts der ungünstigen gesamtwirtschaftlichen Entwicklung hat sich die Ertragsproblematik der deutschen Institute zusätzlich verschärft. Infolge der dramatischen Entwicklung der Unternehmensinsolvenzen stiegen die Zuführungsquoten zur Risikoversorge sprunghaft an. Hinsichtlich Profitabilität und Effizienz sind die deutschen Institute im europäischen Vergleich im Berichtsjahr weiter zurückgefallen; einige Banken haben das abgelaufene Geschäftsjahr mit Verlusten abgeschlossen. Die Notwendigkeit zu Konsolidierung und Marktberreinigung wird angesichts des Fragmentierungsgrades des deutschen Bankensektors (siehe hierzu Graphik Marktanteile) zunehmend offensichtlich, wobei wir kurzfristig keine wesentlichen Fortschritte erwarten. Die Abschaffung staatlicher Garantien für den öffentlichen Bankensektor in 2005/2006 ist langfristig ein erster Schritt zur Angleichung der Wettbewerbsverhältnisse in Europa.

Auf Grund unsicherer Ertragsperspektiven werden die deutschen Banken zur kurzfristigen Verbesserung der Profitabilität die vielfach bereits eingeleitete Kostenoptimierung forcieren. Zudem bedarf es einer Konzentration auf Kernkompetenzen mit im Wettbewerb klaren Leistungsprofilen. Angesichts anhaltend ungünstiger gesamtwirtschaftlicher Rahmenbedingungen gehen wir auch für 2003 von einem schwierigen Geschäftsjahr für Banken aus.

Die Transformation
der HVB Group

Die HVB Group fokussiert sich mit ihrem Transformationsprogramm als Bank im Herzen Europas auf das Bankgeschäft mit europäischen Privat- und Firmenkunden. Hierzu nutzen wir alle Möglichkeiten zur Effizienzsteigerung und zu organischem Wachstum. Wir werden den Konzern mit einer auf den Geschäftsauftrag ausgerichteten Führungsstruktur redimensionieren und alle Konzernunternehmen zum Realisieren zusätzlicher Synergien stärker integrieren.

Darüber hinaus tragen wir dem Strukturwandel im Bankensektor mit der beabsichtigten Trennung vom gewerblichen Immobilienfinanzierungsgeschäft Rechnung. Die Anforderungen an die Geschäftsmodelle im kommerziellen Bankgeschäft auf der einen und in der gewerblichen Immobilienfinanzierung auf der anderen Seite haben sich so unterschiedlich entwickelt, dass eine Trennung sinnvoller für die weitere Entwicklung beider Geschäftsteile ist (siehe auch Kapitel »Die Transformation der HVB Group« im Jahresbericht).

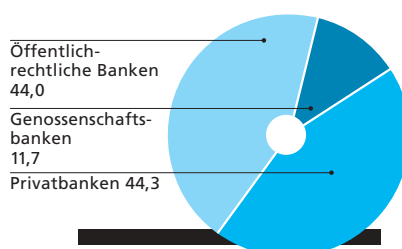
Das unserem Transformationsprogramm inhärente strategische Risiko besteht in der Verfehlung der mit dieser Positionierung angestrebten operativen Ertragskraft.

Personalabbau

Eine spürbare Ergebnisverbesserung erfordert Ertragssteigerungen, aber auch eine deutliche Reduzierung der Kosten. Daher hatte die Bank im Jahr 2001 beschlossen, in den Jahren 2001 bis 2004 insgesamt 9100 Stellen zu streichen und die Mitarbeiterkapazitäten entsprechend zu reduzieren.

Im Jahr 2002 wurden im Rahmen dieser Planung 3569 Stellen kostenwirksam gestrichen. Seit 2001 wurden damit knapp 6800 Stellen reduziert, sodass noch ein Rest von rund 25% oder 2300 Stellen für die Jahre 2003 und 2004 verbliebe.

MARKTANTEILE
IM DEUTSCHEN BANKENSEKTOR
in %, gemessen an der Bilanzsumme



Quelle: Deutsche Bundesbank,
Stand: Oktober 2002

Die nach wie vor schwierige Ergebnissituation macht eine weitere kräftige Reduzierung unseres Verwaltungsaufwands notwendig. Diese Einsparungen werden zu einem erheblichen Teil über die »Preiskomponente«, also den Aufwand pro Mitarbeiter, durch Kürzung des Bonusbudgets sowie Streichung oder Aussetzung von branchenüblichen Sonderzahlungen und nahezu aller Zusatzleistungen realisiert.

Trotz dieser Maßnahmen ist auch eine über die bisherige Planung hinausgehende Reduzierung der Personalkapazität erforderlich. Die Umsetzung der für die Jahre 2003 und 2004 geplanten Abbaumaßnahmen wird vorzeitig im Jahr 2003 abgeschlossen. Außerdem werden weitere rund 2000 Stellen im Jahr 2003 gestrichen.

Die Abbauvorhaben sind so geplant, dass die angestrebte Kostensenkung eintritt, ohne sich negativ auf Erträge oder auf die Wahrnehmung wesentlicher Funktionen auszuwirken, soweit nicht im Einzelfall die Aufgabe geschäftlicher Aktivitäten beschlossen wurde. Als Postmerger-Maßnahmen werden nach der Zusammenführung von BPH und PBK in Polen sowie Bank Austria und Creditanstalt in Österreich Verschlinkungen der kundenfernen Organisationsstrukturen vorgenommen. Die weiteren Maßnahmen beinhalten die Effizienzsteigerung im deutschen Privatkundengeschäft (Stäbe und Produktion), den Rückbau des gewerblichen Immobilienfinanzierungsgeschäfts in der HVB AG nach Abspaltung der Real Estate sowie der Aktivitäten außerhalb Europas sowie die Straffung zentraler Funktionen und der Führungsstrukturen. In der HVB AG wird der Vertrieb weitgehend nicht betroffen sein mit der Folge, dass der Anteil der Mitarbeiter im Vertrieb gesteigert wird.

Die Einsparmaßnahmen des Jahres 2003 sind insbesondere in der HVB AG zwar anspruchsvoll, aber zu bewältigen. Mit den Mitarbeitervertretungen wurde zu Beginn des Jahres Einvernehmen über Notwendigkeit und Umfang erzielt. Zur Realisierung des Abbaus werden wir in Deutschland zunächst die Fluktuation nutzen und Mitarbeiter, deren Arbeitsplatz entfallen ist, möglichst anderweitig einsetzen. Wo das nicht möglich ist, verfügen wir über eine breite Palette gut akzeptierter Maßnahmen, beispielsweise Vorruhestand und Altersteilzeit, Reduzierung des Beschäftigungsfaktors, Short Term Sabbaticals, Beschäftigung durch HVB TransFair oder HVB Profil, deren Mitarbeiter für Konzernunternehmen oder Dritte tätig sind sowie Aufhebungsverträge. Für diese Maßnahmen wurden im Jahresabschluss 2002 Restrukturierungsrückstellungen in Höhe von 125 Mio € gebildet.

In Österreich ist es auf Grund der rechtlichen und dienstrechtlichen Situationen notwendig, mit den Mitarbeitern einvernehmliche Auflösungsvereinbarungen zu treffen. Wegen des derzeitigen wirtschaftlichen Umfelds (insbesondere steigende Arbeitslosigkeit) sowie der in der Öffentlichkeit diskutierten sozialversicherungsrechtlichen Änderung von Rahmenbedingungen (Pensionsantrittsalter) ist die Umsetzung von Risikofaktoren begleitet. Eine flexible Gestaltung von Vorruhestandsmodellen und bewährte Ansätze für Aufhebungsverträge schaffen gute Voraussetzungen für die zu erreichenden Ziele.

In Polen haben BPH und PBK bereits in den letzten beiden Jahren die Zahl der Beschäftigten um mehr als 3000 reduziert. Wir gehen davon aus, dass die personalpolitische Umsetzung der Fusion weiterhin planmäßig verläuft.

4. ZUSAMMENFASSENDE DARSTELLUNG

Im Berichtsjahr haben wir das Controlling und Geschäftsfeld übergreifende Management von Risiken unter dem Verantwortungsbereich des Chief Risk Officers zusammengefasst. Das Group Credit Risk Management ist für die Kreditrisikosteuerung der HVB Group verantwortlich, das Group Market Risk für die kurz- und langfristige Liquiditätssicherung, das Funding-Management sowie das Aktiv-Passiv-Management. Die Messung und Überwachung unserer Risiken inklusive Berichtswesen an den Vorstand erfolgt durch das Risikocontrolling.

Risiko-Rendite-orientiertes Steuerungssystem

Die HVB Group verfügt über ein umfassendes, konzernweites System der Risikoüberwachung und -steuerung,

welches in das interne Risiko-Rendite-orientierte Steuerungskonzept der Bank integriert ist.

Wir erfassen unsere Risiken nach klar definierten Risikoarten und messen diese mit vergleichbaren Methoden auf Basis eines Konfidenzniveaus von 99%. Dies ermöglicht uns eine über alle Risiken und Risikobereiche hinweg aggregierte Darstellung unseres Gesamtrisikos, welches regelmäßig der Risikotragfähigkeit der Bank gegenübergestellt wird. Darüber hinaus ist diese konsistente Erfassung Grundlage unserer konzernweiten Risikokapitalallokation zur Abdeckung unerwarteter Risiken.

Die von uns angewandten Methoden und Systeme zur Risikomessung und -steuerung erfüllen auf Grund ihrer hohen Qualität sämtliche derzeitigen gesetzlichen und aufsichtsrechtlichen Anforderungen.

Die künftigen aufsichtsrechtlichen Anforderungen stehen auch in unserer Bank im besonderen Fokus. Bei diesen handelt es sich zum einen um die Weiterführung der Konsultation des neuen Baseler Akkords (Basel II), welcher voraussichtlich ab dem Jahr 2007 in Kraft treten soll, zum anderen um die so genannten »Mindestanforderungen an das Kreditgeschäft der Kreditinstitute (MaK)«. Die MaK sind ein deutsches Regelwerk, welches insbesondere in Bezug auf die Organisation und Prozesse im Kreditgeschäft qualitative Mindeststandards setzt, welche bis Mitte 2004 (DV-technische Anpassungen bis Ende 2005) von den Banken umzusetzen sind.

Im Mittelpunkt von Basel II steht eine stärkere Risikodifferenzierung der aufsichtsrechtlich erforderlichen Eigenmittelunterlegung, welche sich damit der rein ökonomischen, das heißt risikoadjustierten Kapitalunterlegung annähert. Um alle Basel II-Aktivitäten effizient steuern und termingerecht umsetzen zu können, haben wir bereits in 2001 ein umfassendes internes Projekt aufgesetzt. Im Bereich der Adressrisiken wollen wir den anspruchsvollsten Ansatz, den so genannten »IRB (Internal Rating Based) – Advanced Approach« umsetzen. Unsere bisherigen Berechnungen ergaben, dass wir bei Anwendung dieses Verfahrens von einem niedrigeren Eigenmittelbedarf profitieren können. Bezüglich der Eigenmittelunterlegung von Operational Risk werden wir zumindest den »Standardised Approach« umsetzen. Eine Entscheidung über den Einsatz des anspruchsvollsten »Advanced Measurement Approach« treffen wir erst dann, wenn die endgültigen Vorgaben von Basel vorliegen und eine fundierte Kosten-Nutzen-Analyse möglich ist.

Aktives Portfoliomanagement

Insgesamt war die Risikosituation der HVB Group in 2002 geprägt von

einem sehr schwierigen gesamtwirtschaftlichen Umfeld. Auch 2003 wird sicherlich kein einfaches Jahr. Umso mehr kommt dem aktiven Management unserer Portfolios weiterhin eine zentrale Bedeutung zu.

Im Kreditbereich werden wir die Kapitalmärkte noch stärker für Maßnahmen der Verbriefung und Syndizierung nutzen, Risikokonzentrationen durch konsequentes Management von Klumpenrisiken weiter verringern und im Neugeschäft konsequent unsere ausgefeilten internen Instrumente für ein risikoadäquates Pricing nutzen.

Die Bereinigung unseres Beteiligungsportfolios werden wir weiter fortsetzen. Unser Ziel ist hier die weitestgehende Trennung von Beteiligungen ohne strategischen oder operativen Mehrwert und Freisetzung des darin gebundenen Kapitals.

**GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG
MIT GEWINNVERWENDUNG
FÜR DIE ZEIT
VOM 1. JANUAR BIS 31. DEZEMBER 2002**

ERTRÄGE/AUFWENDUNGEN					
	Notes	2002	2001	Veränderungen	
		in Mio €	in Mio €	in Mio €	in %
Zinserträge	30	33 846	38 784	- 4 938	- 12,7
Zinsaufwendungen	30	27 197	31 453	- 4 256	- 13,5
Zinsüberschuss	30	6 649	7 331	- 682	- 9,3
Kreditrisikovorsorge	31	3 797	2 074	+ 1 723	+ 83,1
Zinsüberschuss nach Kreditrisikovorsorge		2 852	5 257	- 2 405	- 45,7
Provisionserträge		3 334	3 592	- 258	- 7,2
Provisionsaufwendungen		650	715	- 65	- 9,1
Provisionsüberschuss	32	2 684	2 877	- 193	- 6,7
Handelsergebnis	33	787	592	+ 195	+ 32,9
Verwaltungsaufwand	34	7 076	7 716	- 640	- 8,3
Saldo sonstige betriebliche Erträge/Aufwendungen	35	115	485	- 370	- 76,3
Betriebsergebnis		- 638	1 495	- 2 133	
Finanzanlageergebnis	38	649	530	+ 119	+ 22,5
Abschreibungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte	39	395	321	+ 74	+ 23,1
Zuführung zu Restrukturierungsrückstellungen	40	286	19	+ 267	
Saldo übrige Erträge/Aufwendungen	41	- 151	- 136	- 15	- 11,0
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit/ Ergebnis vor Steuern		- 821	1 549	- 2 370	
Ertragsteuern	19, 42	37	582	- 545	- 93,6
Jahresüberschuss/-fehlbetrag		- 858	967	- 1 825	
Fremdanteile am Jahresüberschuss/-fehlbetrag		29	- 29	+ 58	
Jahresüberschuss/-fehlbetrag ohne Fremdanteile		- 829	938	- 1 767	
Veränderung der Gewinnrücklagen		- 829	481	- 1 310	
Konzerngewinn		—	457	- 457	- 100,0

Gewinn- und Verlustrechnung
Ergebnis je Aktie

Die HVB AG hat im Geschäftsjahr 2002 keinen Bilanzgewinn erzielt. Deshalb erfolgt für dieses Geschäftsjahr keine Dividendenzahlung.

ERGEBNIS JE AKTIE			
	Notes	2002	2001
Ergebnis je Aktie in € (bereinigt um Goodwill- abschreibungen)	43	- 0,81	2,35
Ergebnis je Aktie in €	43	- 1,55	1,75

**BILANZ
ZUM 31. DEZEMBER 2002**

AKTIVA					
	Notes	2002	2001	Veränderungen	
		in Mio €	in Mio €	in Mio €	in %
Barreserve	45	5 373	8 036	- 2 663	- 33,1
Handelsaktiva	7, 46	85 252	69 210	+ 16 042	+ 23,2
Forderungen an Kreditinstitute	8, 47	73 867	89 499	- 15 632	- 17,5
Forderungen an Kunden	8, 48	409 938	431 060	- 21 122	- 4,9
Wertberichtigungen auf Forderungen	9, 49	- 13 716	- 12 471	- 1 245	- 10,0
Finanzanlagen	10, 51	101 998	114 493	- 12 495	- 10,9
Sachanlagen	11, 52	3 473	4 324	- 851	- 19,7
Immaterielle Vermögenswerte	13, 53	3 816	4 046	- 230	- 5,7
Sonstige Aktiva	54	21 156	20 354	+ 802	+ 3,9
Summe der Aktiva		691 157	728 551	- 37 394	- 5,1

PASSIVA					
	Notes	2002	2001	Veränderungen	
		in Mio €	in Mio €	in Mio €	in %
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	14, 58	143 361	134 624	+ 8 737	+ 6,5
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	14, 59	154 922	171 662	- 16 740	- 9,8
Verbriefte Verbindlichkeiten	14, 60	271 561	310 709	- 39 148	- 12,6
Handelspassiva	15, 61	51 479	29 150	+ 22 329	+ 76,6
Rückstellungen	16, 62	10 931	9 871	+ 1 060	+ 10,7
Sonstige Passiva	17, 63	21 549	20 888	+ 661	+ 3,2
Nachrangkapital	64	22 311	23 487	- 1 176	- 5,0
Anteile in Fremdbesitz	65	813	3 050	- 2 237	- 73,3
Eigenkapital	66	14 230	25 110	- 10 880	- 43,3
Gezeichnetes Kapital		1 609	1 609	—	—
Kapitalrücklage		13 112	13 133	- 21	- 0,2
Gewinnrücklagen		2 882	4 326	- 1 444	- 33,4
Bewertungsänderungen von Finanzinstrumenten		- 3 373	5 585	- 8 958	
AfS-Rücklage		- 1 319	6 135	- 7 454	
Hedge-Rücklage		- 2 054	- 550	- 1 504	
Konzerngewinn		—	457	- 457	-100,0
Summe der Passiva		691 157	728 551	- 37 394	- 5,1

ENTWICKLUNG DES EIGENKAPITALS 2002

in Mio €	Gezeichnetes Kapital	Kapital- rücklage	Gewinn- rücklagen	Bewertungsänderungen von Finanzinstrumenten		Konzern- gewinn	Eigen- kapital
				AfS- Rücklage	Hedge- Rücklage ¹		
Bestand zum 1. 1. 2001	1 607	13 228	3 969	10 222	- 130	456	29 352
Erfolgsneutrale Bewertungsänderungen von Finanzinstrumenten	—	—	—	- 4 133	- 424	—	- 4 557
Erfolgswirksame Bewertungsänderungen von Finanzinstrumenten	—	—	—	+ 46	+ 4	—	+ 50
Ausschüttung der HVB AG	—	—	—	—	—	- 456	- 456
Veränderung aus Jahresüberschuss/-fehlbetrag	—	—	+ 481	—	—	+ 457	+ 938
Kapitalerhöhungen für Belegschaftsaktien	+ 2	—	—	—	—	—	+ 2
Einstellung aus Agio durch Kapitalerhöhungen für Belegschaftsaktien	—	+ 46	—	—	—	—	+ 46
Bestandsveränderungen und Ergebnis eigener Eigenkapitalinstrumente	—	- 141	—	—	—	—	- 141
Veränderungen im Konsolidierungskreis	—	—	- 9	—	—	—	- 9
Veränderungen aus Währungseinfluss und sonstige Veränderungen	—	—	- 115	—	—	—	- 115
Bestand zum 31. 12. 2001	1 609	13 133	4 326	6 135	- 550	457	25 110
Bestand zum 1. 1. 2002	1 609	13 133	4 326	6 135	- 550	457	25 110
Erfolgsneutrale Bewertungsänderungen von Finanzinstrumenten	—	—	—	- 7 035	- 1 341	—	- 8 376
Erfolgswirksame Bewertungsänderungen von Finanzinstrumenten	—	—	—	- 157	- 164	—	- 321
Ausschüttung der HVB AG	—	—	—	—	—	- 457	- 457
Veränderung aus Jahresüberschuss/-fehlbetrag	—	—	- 829	—	—	—	- 829
Kapitalerhöhungen für Belegschaftsaktien	—	—	—	—	—	—	—
Einstellung aus Agio durch Kapitalerhöhungen für Belegschaftsaktien	—	—	—	—	—	—	—
Bestandsveränderungen und Ergebnis eigener Eigenkapitalinstrumente	—	- 21	—	—	—	—	- 21
Veränderungen im Konsolidierungskreis	—	—	- 168	- 262	+ 1	—	- 429
Veränderungen aus Währungseinfluss und sonstige Veränderungen	—	—	- 447	—	—	—	- 447
Bestand zum 31. 12. 2002	1 609	13 112	2 882	- 1 319	- 2 054	—	14 230

¹ Vergleiche hierzu unsere Ausführungen
im Financial Review.

Die Veränderungen der Anteile in Fremdbesitz sind in
den Notes dargestellt.

KAPITALFLUSSRECHNUNG¹

	2002	2001
	in Mio €	in Mio €
Jahresüberschuss/-fehlbetrag	- 858	967
Abschreibungen, Wertberichtigungen und Zuschreibungen auf Forderungen und Zuführungen zu Rückstellungen im Kreditgeschäft	3 898	2 231
Abschreibungen abzüglich Zuschreibungen auf Anlagevermögen	1 799	1 859
Veränderung anderer zahlungsunwirksamer Posten	- 7 358	- 685
Gewinne aus der Veräußerung von Anlagevermögen	- 1 704	- 750
Sonstige Anpassungen (i. W. gezahlte Ertragsteuern, erhaltene Zinsen abzüglich gezahlte Zinsen und erhaltene Dividenden)	- 6 885	- 7 147
Zwischensumme	- 11 108	- 3 525
Veränderung von Vermögenswerten und Verbindlichkeiten der operativen Geschäftstätigkeit nach Korrektur um zahlungsunwirksame Vorgänge		
Zugänge Vermögenswerte/Abgänge Verbindlichkeiten (-)		
Abgänge Vermögenswerte/Zugänge Verbindlichkeiten (+)		
Handelsaktiva	5 012	4 769
Forderungen an Kreditinstitute	14 240	- 1 278
Forderungen an Kunden	16 095	- 8 817
Andere Aktiva aus operativer Geschäftstätigkeit	808	2 078
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	11 786	- 5 064
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	- 14 027	15 417
Verbriefte Verbindlichkeiten	- 39 618	- 6 213
Andere Passiva aus operativer Geschäftstätigkeit	9 756	2 098
Gezahlte Ertragsteuern	- 503	- 239
Erhaltene Zinsen	34 663	39 935
Gezahlte Zinsen	- 29 348	- 34 094
Erhaltene Dividenden	305	573
Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit	- 1 939	5 640
Einzahlungen aus der Veräußerung von Finanzanlagen	17 542	14 449
Einzahlungen aus der Veräußerung von Sachanlagen	325	267
Auszahlungen für den Erwerb von Finanzanlagen	- 11 089	- 13 977
Auszahlungen für den Erwerb von Sachanlagen	- 913	- 1 407
Effekte aus der Veränderung des Konsolidierungskreises	1 023	- 2 013
Cashflow aus Investitionstätigkeit	6 888	- 2 681
Einzahlungen aus Kapitalerhöhungen	—	- 93
Dividendenzahlungen	- 457	- 456
Mittelveränderungen aus Nachrangkapital	- 990	1 428
Mittelveränderungen aus sonstiger Finanzierungstätigkeit	- 6 061	- 2 383
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	- 7 508	- 1 504
Zahlungsmittelbestand zum Ende der Vorperiode	8 036	6 509
+/- Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit	- 1 939	5 640
+/- Cashflow aus Investitionstätigkeit	6 888	- 2 681
+/- Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	- 7 508	- 1 504
+/- Effekte aus Wechselkursänderungen	- 104	72
Zahlungsmittelbestand zum Ende der Periode	5 373	8 036

¹ Vergl. detaillierte Erläuterungen in den Notes.

NOTES – INHALT

	Seitenzahl	Notes
ERLÄUTERUNGEN (NOTES) ZUM KONZERNABSCHLUSS	44	Befreiender Konzernabschluss nach IFRS
BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSMETHODEN	47	1 Konzerneinheitliche Bilanzierung
		2 Stetigkeit
		3 Änderungen der Ansatz-, Bewertungs- und Ausweismethoden
		4 Konsolidierungskreis
	49	5 Konsolidierungsgrundsätze
		6 Finanzinstrumente
	50	7 Handelsaktiva
	51	8 Forderungen
		9 Wertberichtigungen auf Forderungen und Rückstellungen im Kreditgeschäft (Risikovorsorge)
		10 Finanzanlagen
	52	11 Sachanlagen
		12 Leasinggeschäft
	53	13 Immaterielle Vermögenswerte
		14 Verbindlichkeiten
		15 Handelspassiva
		16 Rückstellungen
	54	17 Sonstige Passiva
		18 Währungsumrechnung
		19 Ertragsteuern
		20 Einstellung von Bereichen
SEGMENT- BERICHTERSTATTUNG	56	21 Erläuterungen zur Segmentberichterstattung nach Geschäftsfeldern (primäre Segmentierung)
	57	22 Erfolgsrechnung nach Geschäftsfeldern
	58	23 Kennziffern nach Geschäftsfeldern
	59	24 Bilanzzahlen nach Geschäftsfeldern
		25 Kennziffern zur Risikovorsorge nach Geschäftsfeldern

SEGMENT- BERICHTERSTATTUNG	60	26	Zinslos gestellte Kredite nach Geschäftsfeldern
		27	Kapital nach Geschäftsfeldern
		28	Mitarbeiter der Geschäftsfelder und Dienstleistungsbereiche
	61	29	Segmentberichterstattung nach Regionen (sekundäre Segmentierung)
ANGABEN ZUR GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG	62	30	Zinsüberschuss
		31	Kreditrisikoversorge
		32	Provisionsüberschuss
		33	Handelsergebnis
		34	Verwaltungsaufwand
	63	35	Saldo sonstige betriebliche Erträge/Aufwendungen
		36	Operative Erträge
		37	Auswirkungen aus Wechselkursveränderungen
		38	Finanzanlageergebnis
	64	39	Abschreibungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte
		40	Zuführung zu Restrukturierungsrückstellungen
		41	Saldo übrige Erträge/Aufwendungen
	42	Ertragsteuern	
66	43	Ergebnis je Aktie	
	44	Wertschöpfungsrechnung	
ANGABEN ZUR BILANZ	67	45	Barreserve
		46	Handelsaktiva
		47	Forderungen an Kreditinstitute
	68	48	Forderungen an Kunden
	69	49	Wertberichtigungen auf Forderungen
		50	Entwicklung der Kreditrisiken
	70	51	Finanzanlagen
	73	52	Entwicklung der Sachanlagen
	74	53	Immaterielle Anlagewerte
		54	Sonstige Aktiva
	75	55	Nachrangige Vermögenswerte
		56	Pensionsgeschäfte
		57	Verbriefungsgeschäfte (Securitization)
	77	58	Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten
		59	Verbindlichkeiten gegenüber Kunden
	78	60	Verbriefte Verbindlichkeiten
		61	Handelspassiva
		62	Rückstellungen
	80	63	Sonstige Passiva
		64	Nachrangkapital
82	65	Anteile in Fremdbesitz	
	66	Eigenkapital	
	67	Eigene Aktien	
83	68	Vermögenswerte und Verbindlichkeiten in Fremdwährung	
	69	Treuhandgeschäfte	
	70	Sicherheitenübertragung für eigene Verbindlichkeiten	
ANGABEN ZUR KAPITALFLUSSRECHNUNG	84	71	Erläuterungen zu den Positionen der Kapitalflussrechnung
ANGABEN ZU FINANZINSTRUMENTEN NACH IAS 32	85	72	Beizulegende Zeitwerte der Finanzinstrumente
SONSTIGE ANGABEN	86	73	Wesentliche Konzentrationen von Aktiva und Passiva
		74	Bankaufsichtsrechtliche Kennzahlen (auf HGB-Basis)
	87	75	Eventualverbindlichkeiten und andere Verpflichtungen
	88	76	Patronatserklärung
	89	77	Angaben über Geschäftsbeziehungen mit nahestehenden Unternehmen und Personen
	90	78	Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter
	91	79	Geschäftsstellen
	92	80	Mitglieder des Aufsichtsrats und des Vorstands

ERLÄUTERUNGEN (NOTES) ZUM KONZERNABSCHLUSS

BEFREIENDER KONZERNABSCHLUSS NACH IFRS

Als weltweit tätiges Unternehmen bilanzieren wir nach den Anforderungen des International Accounting Standards Board (IASB).

Unseren Aktionären und allen anderen Interessierten steht damit eine verlässliche und international vergleichbare Grundlage für die Bewertung der HVB Group und ihrer Ertragslage zur Verfügung. Unsere wertorientierte Unternehmenssteuerung baut ebenfalls auf dieser Rechnungslegung auf.

Den Konzernabschluss 2002 haben wir nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) als befreienden Konzernabschluss gemäß § 292 a HGB erstellt. Die IFRS umfassen die bisherigen International Accounting Standards (IAS) und Interpretationen des Standing Interpretations Committee (SIC) sowie die Standards und Interpretationen, die vom IASB künftig herausgegeben werden. Materiell hat sich durch die IFRS keine Änderung im Vergleich zu dem bisherigen »IAS-Konzernabschluss« ergeben. Der Abschluss steht im Einklang mit den von uns anzuwendenden EU-Richtlinien und ist in seiner Aussagekraft einem HGB-Abschluss gleichwertig.

Bis auf wenige Ausnahmen besteht eine grundsätzliche Konformität zwischen den IFRS und den EU-Rechnungslegungsvorschriften. Diese Ausnahmen waren für den Konzern der Bayerischen Hypo- und Vereinsbank Aktiengesellschaft (HVB AG) ohne wesentliche Bedeutung, sodass der Konzernabschluss im Einklang mit den Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätzen der EU-Richtlinien steht.

Im Gegensatz zu den EU-Richtlinien schreiben die IFRS bezüglich der Bilanz- und GuV-Gliederung nur bestimmte Mindestangaben vor. Um den geforderten Einklang mit den EU-Richtlinien zu erreichen, haben wir die nach der Bankbilanzrichtlinie auszuweisenden Bilanz- und GuV-Posten in die Erläuterungen des Konzernabschlusses aufgenommen. Entsprechend sind wir bei den nach EU-Recht geforderten Anhangangaben verfahren.

Die nach § 161 AktG vorgeschriebene Erklärung zum Corporate Governance Kodex haben wir für die HVB AG am 4. 12. 2002 im Internet veröffentlicht. Unsere börsennotierten Töchter DAB Bank AG, HVB Real Estate Bank AG, Vereins- und Westbank AG sowie Württembergische Hypothekbank AG haben die entsprechenden Erklärungen jeweils auf ihre Internetseiten eingestellt.

Der Konzernlagebericht erfüllt neben den Anforderungen des § 315 Abs. 1 und 2 HGB auch die, die an den Financial Review nach IAS 1 gestellt werden. Er enthält auch den Risikobericht nach § 315 Abs. 1 HGB.

Zusätzlich zu den im Vorjahr angewandten IAS waren im Geschäftsjahr 2002 erstmals die Interpretationen des Standing Interpretations Committee

- SIC 30 Berichtswährung – Umrechnung von der Bewertungs- in die Darstellungswährung,
- SIC 32 Immaterielle Vermögenswerte – Web-Site-Kosten,
- SIC 33 Vollkonsolidierungs- und Equity-Methode – potenzielle Stimmrechte und Ermittlung von Beteiligungsquoten verbindlich umzusetzen.

Die Befreiung gemäß § 292 a HGB setzt voraus, dass die wesentlichen Abweichungen der IFRS-Bilanzierungs-, Bewertungs- und Konsolidierungsmethoden gegenüber den deutschen Rechnungslegungsvorschriften dargestellt werden.

Diese Abweichungen betreffen:

Verbot der erfolgswirksamen Reservenbildung

Im Gegensatz zu den §§ 340 f und 340 g HGB lässt IAS 30.44 eine ergebnisverringende Reservenbildung für allgemeine Bankrisiken nicht zu.

Bewertung der Finanzinstrumente zu beizulegenden Zeitwerten

Während gemäß § 340 c Abs. 1 in Verbindung mit § 252 Abs. 1 Nr. 4 HGB keine unrealisierten Erträge ausgewiesen werden dürfen, schreibt IAS 39.69 grundsätzlich die Bewertung von Finanzinstrumenten zum beizulegenden Zeitwert am Bilanzstichtag vor. Dies hat im Gegensatz zur deutschen Rechnungslegung die Konsequenz, dass die in diesen Finanzinstrumenten enthaltenen Reserven je nach Klassifizierung erfolgswirksam vereinnahmt oder erfolgsneutral ausgewiesen werden.

Fair-Value-Hedge

Beim Fair-Value-Hedge wird ein bestehender Vermögenswert oder eine bestehende Verpflichtung (oder Teile davon) gegen Änderungen des beizulegenden Zeitwertes abgesichert, die aus einem bestimmten Risiko resultieren und erfolgswirksam sein werden.

Nach den im HGB verankerten Grundsätzen ordnungsmäßiger Buchführung wird nur das gesicherte Grundgeschäft bilanziert. Die sich kompensierenden Bewertungsergebnisse aus Grundgeschäft und Sicherungsderivat werden imparitätlich erfolgswirksam erfasst, das heißt unrealisierte Gewinnüberhänge bleiben außer Ansatz. Beim Fair-Value-Hedge-Accounting nach IAS 39 werden im Gegensatz hierzu Bewertungsergebnisse aus dem Sicherungsinstrument, das zum beizulegenden Zeitwert anzusetzen ist, erfolgswirksam gebucht. Das Grundgeschäft wird erfolgswirksam um die Änderungen des beizulegenden Zeitwerts fortgeschrieben.

Cashflow-Hedge

Beim Cashflow-Hedge wird das Risiko volatiler Cashflows abgesichert, die aus einem bilanzierten Vermögenswert, einer bilanzierten Verbindlichkeit oder einer vorgesehenen Transaktion resultieren und erfolgswirksam sein werden.

Nach den im HGB verankerten Grundsätzen ordnungsmäßiger Buchführung bleiben sowohl die gesicherten Grundgeschäfte als auch die zur Sicherung des Zinsänderungsrisikos eingesetzten Derivate bezüglich des gesicherten Risikos unbewertet. Besondere Vorschriften für die bilanzielle Abbildung der Sicherung von vorgesehenen Transaktionen enthält das HGB nicht. Beim Cashflow-Hedge-Accounting nach IAS 39 wird das Sicherungsinstrument demgegenüber zum beizulegenden Zeitwert angesetzt. Die Änderungen des beizulegenden Zeitwertes sind in einen auf die Sicherung entfallenden, effizienten Teil und einen nicht auf die Sicherung entfallenden, ineffizienten Teil zu trennen (vergleiche hierzu auch unsere Erläuterungen in Note 6). Die effizienten Teile sind erfolgsneutral im Eigenkapital zu zeigen. Die ineffizienten Teile werden bei einem Sicherungsderivat im Erfolg berücksichtigt und bei den übrigen Finanzinstrumenten in Abhängigkeit von der Klassifizierung des Sicherungsgeschäfts entweder im Eigenkapital oder im Erfolg gegengebucht. Das Grundgeschäft wird je nach Kategorie zu fortgeführten Anschaffungskosten oder – im Falle von AfS-Vermögenswerten (AfS = Available for Sale) – zum beizulegenden Zeitwert bilanziert.

Aktivierung von selbsterstellten immateriellen Vermögenswerten

Gemäß IAS 38 sind sowohl entgeltlich erworbene als auch selbsterstellte immaterielle Vermögenswerte unter bestimmten Voraussetzungen anzusetzen. Dagegen ist nach § 246 Abs. 1 in Verbindung mit § 248 Abs. 2 HGB der Ansatz von selbsterstellten immateriellen Vermögenswerten des Anlagevermögens nicht zulässig.

Verrechnungsverbot von aktiven

Unterschiedsbeträgen aus der Kapitalkonsolidierung mit den Gewinnrücklagen

Eine Verrechnung des Unterschiedsbetrags zwischen dem höheren Buchwert und dem niedrigeren anteiligen Eigenkapital des einbezogenen Unternehmens (Geschäfts- oder Firmenwert) mit den Gewinnrücklagen gemäß § 309 Abs. 1 S. 3 HGB ist nach IAS 22.41 ff. nicht möglich. Die Geschäfts- oder Firmenwerte werden als immaterielle Vermögenswerte aktiviert und grundsätzlich über ihre voraussichtliche Nutzungsdauer planmäßig abgeschrieben.

Verbot von Abschreibungen, die nicht dem tatsächlichen Werteverzehr entsprechen

Die Abschreibungen nach deutschem Handelsrecht sind auf Grund des Maßgeblichkeitsprinzips gemäß § 5 Abs. 1 EStG zum Teil durch steuerliche Vorschriften geprägt, die den tatsächlichen wirtschaftlichen Werteverzehr nicht abbilden. Nach steuerrechtlichen Vorschriften zulässige Sonderabschreibungen und Wertansätze sind im IFRS-Abschluss nicht enthalten, da Abschreibungsbeträge nach IFRS unabhängig von steuerlichen Überlegungen zu bemessen sind.

Rückstellungen

Grundsätzlich sind laut IFRS nur Rückstellungen für Außenverpflichtungen zulässig. Ausnahmen bilden Rückstellungen im Zusammenhang mit Unternehmenserwerben nach IAS 22.31 und Restrukturierungsrückstellungen nach IAS 37.72, die unter bestimmten Voraussetzungen zu passivieren sind. Nach § 249 HGB existieren dagegen weitergehende Gebote und Wahlrechte zum Ansatz von Aufwandsrückstellungen.

Abgegrenzte Verbindlichkeiten

Anders als im HGB wird in IAS 37 zwischen Rückstellungen und abgegrenzten Verbindlichkeiten unterschieden. Bei abgegrenzten Verbindlichkeiten ist die Unsicherheit hinsichtlich Zeitpunkt oder Höhe der künftig erforderlichen Ausgaben im Allgemeinen deutlich geringer als bei Rückstellungen.

Berücksichtigung von zukünftigen Entwicklungen bei der Berechnung von Pensionsverpflichtungen

Im Gegensatz zur eher statischen Berechnungsmethode nach deutschem Recht (steuerliches Teilwertverfahren gemäß § 6 a EStG) sind die Determinanten der Pensionsverpflichtungen nach IAS 19 permanent den ökonomischen und demografischen Entwicklungen anzupassen. Dies führt zum Beispiel zur Berücksichtigung zukünftiger Gehaltssteigerungen und Karrieretrends sowie eines aktuellen Kapitalmarktzinssatzes für die Diskontierung der Verpflichtungen.

Berücksichtigung latenter Steueransprüche und Steuerverpflichtungen

Gemäß § 274 bzw. § 306 HGB werden lediglich für Unterschiede zwischen dem handelsrechtlichen Ergebnis und dem steuerlichen Gewinn, die sich in den folgenden Geschäftsjahren voraussichtlich ausgleichen, latente Steuern gebildet (Timing-Konzept).

IAS 12 schreibt dagegen vor, grundsätzlich für alle Differenzen zwischen den Wertansätzen in der IFRS-Bilanz und den Steuerwerten (temporäre Differenzen) – unabhängig von ihrer Entstehung und ihrem Ausgleich – latente Steuern anzusetzen (Temporary-Konzept). Die Pflicht zum Ansatz von latenten Steueransprüchen gilt nach IAS 12 auch für die Aktivierung von hinreichend wahrscheinlichen Vorteilen aus steuerlichen Verlustvorträgen.

BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSMETHODEN

1

KONZERNEINHEITLICHE BILANZIERUNG

Die Einzelabschlüsse der einbezogenen in- und ausländischen Unternehmen gehen unter Anwendung einheitlicher Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze in den Konzernabschluss der HVB AG ein. Wertansätze in den Abschlüssen assoziierter Unternehmen werden beibehalten.

2

STETIGKEIT

Die Ansatz-, Bewertungs- und Ausweismethoden wenden wir dem Rahmenkonzept der IFRS sowie den IAS 1, IAS 8 und SIC 18 folgend stetig an. Sofern es geboten ist, die Ansatz- und Bewertungsmethoden zu ändern, erfassen wir die daraus resultierenden Auswirkungen grundsätzlich in der Erfolgsrechnung. Sollten Ansatz- und Bewertungsfehler aus früheren Perioden zu korrigieren sein, verrechnen wir die Auswirkungen grundsätzlich mit den Gewinnrücklagen. Im Jahr 2002 wurden die Ansatz- und Bewertungsmethoden im Vergleich zum Vorjahr nicht geändert.

Die erstmalige Anwendung der Interpretationen SIC 30, SIC 32 und SIC 33 blieb ohne wesentliche Effekte.

3

ÄNDERUNGEN DER ANSATZ-, BEWERTUNGS- UND AUSWEISMETHODEN

Zur Erzielung eines übersichtlicheren und klareren Ausweises haben wir lediglich den Ausweis in einigen Positionen umgestellt:

- In der Bilanz haben wir den Begriff Risikovorsorge in Wertberichtigungen auf Forderungen umbenannt. Rückstellungen im Kreditgeschäft zeigen wir nicht mehr als Abzugsposten auf der Aktivseite, sondern auf der Passivseite.
- Erworbene und selbsterstellte Software haben wir von den Sachanlagen in die Immateriellen Vermögenswerte umgegliedert.
- Begebene Namenspapiere weisen wir unter den Verbrieften Verbindlichkeiten statt unter den Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten und Verbindlichkeiten gegenüber Kunden aus.
- In der Gewinn- und Verlustrechnung ist die Zuführung zu Restrukturierungsrückstellungen erstmals als separate Position aufgenommen.

Aus Gründen der Vergleichbarkeit haben wir die Vorjahreszahlen entsprechend angepasst.

Durch die geplante Abspaltung eines wesentlichen Teils unserer Real Estate Aktivitäten in einen eigenständigen Konzern, wird für uns erstmals IAS 35, Einstellung von Bereichen, relevant. Die einschlägigen Darstellungen haben wir in Note 20 Einstellung von Bereichen sowie der Segmentberichterstattung zusammengefasst.

4

KONSOLIDIERUNGSKREIS

Unser Konsolidierungskreis schließt 444 (2001: 570) Unternehmen ein. Darin enthalten sind auch Zweckgesellschaften (Special Purpose Entities), die gemäß SIC 12 konsolidierungspflichtig sind.

Den Kreis der vollkonsolidierten Unternehmen haben wir nach Materiality-Kriterien festgelegt. Alle vollkonsolidierten Gesellschaften haben ihren Jahresabschluss zum 31. Dezember 2002 aufgestellt. Quotal konsolidierte Unternehmen sind im Konsolidierungskreis nicht enthalten. 32 (2001: 38) Unternehmen werden nach der Equity-Methode bewertet.

Aus dem Konsolidierungskreis ausgeschieden sind unter anderem folgende Unternehmen:

- Bayerische Immobilien-Leasing GmbH, München, und Bayerische Immobilien-Leasing GmbH & Co. Verwaltungs-KG, München, mit 152 weiteren zu deren Teilkonzern gehörenden Unternehmen. Durch die Veräußerung entstand ein Gewinn von 1 Mio €. Der Teilkonzern hatte im Vorjahr ein Ergebnis in Höhe von 2 Mio € erwirtschaftet.
- Westfalenbank AG, Bochum, durch Verkauf. Dadurch entstand ein Verlust in Höhe von 7 Mio € inkl. aller Aufwendungen für Risikoübernahmen und Ähnliches auf Grund des Kaufvertrags. Im Vorjahr hatte die Gesellschaft einen Jahresfehlbetrag in Höhe von 22 Mio € ausgewiesen.
- SelfTrade SA, Paris, mit 5 Tochtergesellschaften. Die SelfTrade wurde im Dezember 2002 verkauft und zum 31. Dezember 2002 endkonsolidiert. Die Gesellschaft erwirtschaftete im Berichtsjahr ein Ergebnis von - 59 Mio € (Vorjahr - 41 Mio €). Der auf die SelfTrade entfallende Goodwill wurde im Berichtsjahr vollständig abgeschrieben. Die Effekte aus der Endkonsolidierung in Höhe von 36 Mio € weisen wir in den sonstigen betrieblichen Erträgen aus.
- DAB Bank (Schweiz) AG, Bäch, mit einem Verkaufsverlust von 3 Mio €.
- Ringturm Kapitalanlagegesellschaft m.b.H, Wien, durch Verkauf. Dabei entstand ein Gewinn von 2 Mio €.

Daneben wurden wegen Unterschreitung der Materiality-Grenzen die Gesellschaften

- Bank Austria Creditanstalt Handelsbank AG, Wien,
- GUS Consulting GmbH, Wien, (vormals CA IB Investmentbank Aktiengesellschaft, Wien),
- CA IB Corporate Finance Beratungs Gesellschaft m.b.H., Wien,
- CA IB Securities Investment Fund Management Rt., Budapest,
- CA IB Fund Management S. A., Warschau,
- CA IB Investment Fund Company, Warschau,
- CA IB Investment Management S. A., Warschau,
- CA IB Securities a. s., Prag,
- CA IB Securities Rt., Budapest,
- CA IB Securities S. A., Warschau,
- CA IB International Markets Limited, London, endkonsolidiert.

Bei folgenden im Konsolidierungskreis enthaltenen Unternehmen kam es im Geschäftsjahr 2002 zu Unternehmenszusammenschlüssen:

- Die HVB Private Clients GmbH wurde auf die HVB Asset Management GmbH verschmolzen, die anschließend in HVB Wealth Management Holding GmbH, München, umbenannt wurde.
- Fusion der Activest Institutional Investment Gesellschaft mbH auf die Activest Investmentgesellschaft mbH, Unterföhring.
- Verschmelzung der EFIT-Equity and Fixed Income Trading GmbH, München, auf die HVB AG.
- Fusion der Creditanstalt Aktiengesellschaft auf die Bank Austria Creditanstalt AG.
- Verschmelzung der Leo Vermögensverwaltungs AG auf die Cayenne Vermögensverwaltung GmbH, die anschließend umfirmiert wurde in HVB Alternative Financial Products AG.

Durch die Verschmelzungen entstanden keine Auswirkungen auf die wirtschaftliche Lage des Konzerns.

Im Abschluss 2002 haben wir unter anderem folgende Unternehmen erstmals vollkonsolidiert:

- DIA Vermögensverwaltungs-GmbH, München,
- Portia Grundstücksverwaltungsgesellschaft mbH & Co. Objekt KG, Unterföhring,
- Bode Grabner Beye AG & Co. KG, Grünwald,
- direktanlage.at AG, Salzburg,
- Splitska Banka d. d., Split,
- Beteiligungs- und Handelsgesellschaft in Hamburg mit beschränkter Haftung, Hamburg,
- HI-Vermögensverwaltungs-Gesellschaft mbH, München.

Bei der Bode Grabner Beye AG & Co. KG haben wir zum 30. September 2002 die restlichen Kommanditanteile (51%) erworben und unseren Anteil von 49% auf 100%

erhöht. Die bisher at-Equity bewertete Gesellschaft wurde somit in den Kreis der vollkonsolidierten Unternehmen aufgenommen. Bei dem Erwerb entstand ein Goodwill in Höhe von 72 Mio €, der über 15 Jahre abgeschrieben wird.

Im 2. Quartal 2002 hat die Bank Austria Creditanstalt einen Anteil von 90,1% an der Splitska Banka d. d. erworben. Die Anschaffungskosten betragen 139 Mio € und beinhalten einen Goodwill von 38 Mio €. Die Splitska Banka wird Mitte 2003 mit der HVB Croatia d. d., Zagreb, fusionieren.

Im Rahmen der Vorbereitung der geplanten Zusammenführung unserer Hypothekenbankbeteiligungen in einem eigenständigen Immobilienfinanzierungs-Konzern wurden die von der HVB AG gehaltenen Anteile an der Westfälische Hypothekenbank AG, Württembergische Hypothekenbank AG und PBI Beteiligungs-GmbH am Jahresende an die DIA Vermögensverwaltungs GmbH verkauft. Dadurch sind keine Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns entstanden.

Die Salvatorplatz-Grundstücksgesellschaft mbH & Co. OHG Verwaltungszentrum, Schäfflerhof-Objekt-GmbH & Co. KG, Tivoli Grundstücks-Aktiengesellschaft und Hypo-Bank Verwaltungszentrum GmbH & Co. KG wurden am Jahresende gegen Gewährung von Gesellschaftsrechten in die Portia Grundstücks-Verwaltungsgesellschaft mbH & Co. Objekt KG eingebracht. Dadurch sind keine Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns entstanden.

Unsere größten Teilkonzerne gehen jeweils mit folgender Zahl an vollkonsolidierten Gesellschaften in den Konzernabschluss ein:

- Bank Austria Creditanstalt AG, Wien: 325 (2001: 325),
- HVB Real Estate Bank Aktiengesellschaft, München: 16 (2001: 17).

Von den insgesamt 102 (2001: 136) assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen haben wir 32 (2001: 38) Gesellschaften nach der Equity-Methode bilanziert. Die verbleibenden assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen sind für die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage unseres Konzerns von untergeordneter Bedeutung und werden unter Beteiligungen ausgewiesen.

Aus dem Kreis der at-Equity bewerteten Unternehmen sind unter anderem die folgenden Unternehmen ausgeschieden:

- Bode Grabner Beye AG & Co. KG, Grünwald,
- HI-Vermögensverwaltungs-Gesellschaft mbH, München,
- B. I. I. Creditanstalt International Bank Ltd., George Town (Grand Cayman),
- Banco Interfinanzas S. A., Buenos Aires,
- Banco Popular Hipotecario S. A., Madrid.

Die Banco Popular Hipotecario S. A. wurde im Berichtsjahr veräußert. Dabei entstand ein Gewinn von 5 Mio €.

Unser Anteil an der Brau und Brunnen AG, Berlin und Dortmund, beläuft sich unverändert auf 55,6%. Wir weisen diesen Bestand unter den AFS-Finanzanlagen aus, da wir 22,0% der Anteile mit der Absicht zur Weiterveräußerung erworben haben und die Verkaufsabsicht zum Bilanzstichtag unverändert bestand.

Die Immobilienprojektgesellschaften sind wie in den Vorjahren nicht im Konsolidierungskreis enthalten. Die Geschäftstätigkeit dieser Gesellschaften ist darauf ausgerichtet, ihren Immobilienbestand bestmöglich zu verwerten. Ihre Ergebnisse sind im Abschluss der HVB AG enthalten.

Insgesamt haben wir 821 verbundene, assoziierte und Gemeinschaftsunternehmen wegen untergeordneter Bedeutung für den Konzern oder des Verbots der Konsolidierung weder vollkonsolidiert noch at-Equity bewertet.

Die bilanziellen Auswirkungen der vertraglichen Beziehungen der Konzerngesellschaften zu diesen nicht einbezogenen Unternehmen sind im Konzernabschluss enthalten. Die zusammengefassten Jahresergebnisse der wegen untergeordneter Bedeutung nicht konsolidierten verbundenen Unternehmen betragen ca. 2,5% des Jahresergebnisses, ihr Anteil an der Konzernbilanzsumme liegt bei ca. 1,3%. Unsere Anteile an diesen Unternehmen sind als AFS-Finanzanlagen bilanziert.

	2002	2001
Verbundene Unternehmen insgesamt	1 195	1 309
Konsolidierte Unternehmen	444	570
Nicht konsolidierte Unternehmen	751	739
Gemeinschaftsunternehmen	15	25
darunter:		
at-Equity bewertete Unternehmen	—	1
Assoziierte Unternehmen	87	111
darunter:		
at-Equity bewertete Unternehmen	32	37

In unserer Anteilsbesitzliste sind die verbundenen, Gemeinschafts- und assoziierten Unternehmen danach gegliedert, ob sie in den Konzernabschluss einbezogen sind oder nicht. Ferner enthält sie den sonstigen Anteilsbesitz. Sie ist als Bestandteil dieses Abschlusses beim Handelsregister in München hinterlegt und kann unter unserer Internetadresse abgerufen werden: www.hvbgroup.com/anteilsbesitzliste

5

KONSOLIDIERUNGSGRUNDSÄTZE

Bei der Kapitalkonsolidierung verrechnen wir die Anschaffungskosten eines verbundenen Unternehmens mit dem Konzernanteil am vollständig neu berechneten Eigenkapital zum Zeitpunkt des Erwerbs. Dieses Eigenkapital ist der Unterschied zwischen den Vermögenswerten und Schulden des erworbenen Unternehmens, bewertet mit ihren anteiligen beizulegenden Zeitwerten. Den Unterschiedsbetrag zwischen den höheren Anschaffungskosten und dem Neuberechneten Eigenkapital weisen wir als Geschäfts- oder Firmenwert in der Bilanz unter den immateriellen Vermögenswerten aus und schreiben ihn über die angenommene Nutzungsdauer ab. Für die nach der Equity-Methode einbezogenen assoziierten und Gemeinschaftsunternehmen wenden wir die gleichen Konsolidierungsgrundsätze an. Der Konzerngewinn entspricht dem Bilanzgewinn der HVB AG.

Geschäftsbeziehungen innerhalb des Konsolidierungskreises werden aufgerechnet. Zwischenergebnisse aus konzerninternen Geschäften werden eliminiert.

6

FINANZINSTRUMENTE

Ein Finanzinstrument ist ein Vertrag, der gleichzeitig bei einem Unternehmen zur Entstehung eines finanziellen Vermögenswerts und bei dem anderen zur Entstehung einer finanziellen Verbindlichkeit oder eines Eigenkapitalinstruments führt. Gemäß IAS 39 sind alle Finanzinstrumente in der Bilanz zu erfassen, in vorgegebene Bestandskategorien einzuteilen und in Abhängigkeit von dieser Einteilung zu bewerten:

- Handelsinstrumente werden erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet und in den Positionen Handelsaktiva und Handelspassiva ausgewiesen.
- Vom Unternehmen ausgereichte Kredite und Forderungen umfassen finanzielle Vermögenswerte, die durch direkte Bereitstellung von Bargeld, Waren oder Dienstleistungen an den Schuldner entstehen und die nicht Handelszwecken dienen. Vom Unternehmen ausgereichte Kredite und Forderungen werden zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet und in den Positionen Forderungen an Kreditinstitute und Forderungen an Kunden aktiviert.

- Bis zur Endfälligkeit zu haltende Finanzinvestitionen (Held-to-Maturity = HtM) sind finanzielle Vermögenswerte mit festen oder bestimmbareren Zahlungen und fester Laufzeit. Es muss die Absicht und die Fähigkeit bestehen, diese Finanzinstrumente bis zur Endfälligkeit zu halten. HtM-Finanzinstrumente werden zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet und sind in der Position Finanzanlagen enthalten.
- Alle übrigen finanziellen Vermögenswerte fallen unter die zur Veräußerung verfügbaren Wertpapiere und Forderungen (Available for Sale = AfS). Diese werden zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Die Wertänderungen, die sich aus der Bewertung ergeben, werden solange erfolgsneutral in einer gesonderten Position des Eigenkapitals ausgewiesen (AfS-Rücklage) bis der Vermögenswert veräußert wird oder eine Wertminderung im Sinne des IAS 39.109 zu verzeichnen ist. Die Wertminderung wird erfolgswirksam rückgängig gemacht, wenn der beizulegende Zeitwert des AfS-Finanzinstruments objektiv ansteigt. AfS-Bestände gliedern wir nicht in Kategorien um, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden. AfS-Finanzinstrumente sind überwiegend Bestandteil der Position Finanzanlagen und in geringem Umfang Bestandteil der Position Forderungen gegenüber Kreditinstitute und Forderungen gegenüber Kunden.

Kauf und Verkauf von Finanzinstrumenten werden grundsätzlich zum Handelstag bilanziert. Agien und Disagien werden direkt mit den Finanzinstrumenten verrechnet. Für die Finanzinstrumente können wir den beizulegenden Zeitwert grundsätzlich verlässlich ermitteln. Nicht börsennotierte Finanzanlagen, für die wir keine beizulegenden Zeitwerte ermitteln können, bewerten wir mit fortgeführten Anschaffungskosten.

Absicherungswirkungen zwischen Finanzinstrumenten bilden wir nach den beiden in IAS 39 vorgesehenen Formen – dem Fair-Value-Hedge und dem Cashflow-Hedge – ab.

Das Fair-Value-Hedge-Accounting wenden wir für Derivate an, die zur Absicherung des beizulegenden Zeitwertes bilanzierter Vermögenswerte und Verbindlichkeiten eingesetzt werden. Beim Fair-Value-Hedge-Accounting wird das Sicherungsinstrument zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Wertänderungen sind erfolgswirksam zu behandeln. Die Buchwerte der Grundgeschäfte werden erfolgswirksam um die Bewertungsergebnisse angepasst, die sich auf das abgesicherte Risiko zurückführen lassen.

Das Cashflow-Hedge-Accounting wenden wir für Derivate zur Absicherung künftiger Zahlungsströme an. Nach dem Cashflow-Hedge-Accounting bilanzieren wir Derivate, die im Rahmen des Asset Liability Managements der Absicherung des Zinsänderungsrisikos dienen. Beim Cashflow-Hedge-Accounting werden aus Sicht des IAS 39 die zukünftigen variablen Zinszahlungen für zinsvariable Forderungen und Verbindlichkeiten vorwiegend mittels Zinsswap in feste Zahlungen getauscht. Sicherungsinstrumente werden beim Cashflow-Hedge-Accounting zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Das Bewertungsergebnis ist in einen effizienten und einen ineffizienten Teil zu trennen. Eine Sicherungsbeziehung gilt als effizient, wenn zu Beginn und über die gesamte Laufzeit der Geschäfte Änderungen des Cashflows der Grundgeschäfte nahezu vollständig durch eine Änderung des Cashflows der Sicherungsgeschäfte kompensiert werden. Zum Nachweis der Effizienz stellen wir die zukünftigen variablen Zins-Cashflows aus zu sichernden variablen Forderungen und Verbindlichkeiten zu jedem Quartalsende bzw. zum Bilanzstichtag den variablen Zinszahlungen aus den Zinsderivaten in detaillierten Laufzeitbändern gegenüber. Der wirksam gesicherte, effiziente Teil des Sicherungsinstruments ist erfolgsneutral in einer gesonderten Position des Eigenkapitals (Hedge-Rücklage) zu zeigen. Die Hedge-Rücklage wird in den Perioden erfolgswirksam aufgelöst, in denen die Cashflows der gesicherten Grundgeschäfte das Periodenergebnis beeinflussen. Der ineffiziente Teil ist je nach Klassifizierung des gesicherten Finanzinstruments entweder erfolgswirksam oder erfolgsneutral zu erfassen.

Bei der Berechnung von Rentabilitätskennzahlen bleiben die IAS 39-spezifischen Eigenkapitalpositionen AfS-Rücklage und Hedge-Rücklage unberücksichtigt.

7

HANDELSAKTIVA

In den Handelsaktiva sind Wertpapiere des Handelsbestandes sowie positive Marktwerte von Handelsderivaten und Derivaten zur Sicherung von Fremdwährungsrisiken aus Finanzinstrumenten, die nicht AfS-Wertpapiere sind, enthalten.

Innerhalb der Handelsaktiva werden Schuldscheindarlehen und Namensschuldverschreibungen sowie Schuldtitel öffentlicher Stellen, soweit sie Handelszwecken dienen, unter den sonstigen Handelsbeständen ausgewiesen.

Handelsaktiva werden mit den beizulegenden Zeitwerten bewertet. Bei nicht börsengehandelten derivativen Finanzgeschäften liegen der Ermittlung des Bilanzwertes interne Preismodelle auf Basis von Barwertkalkülen bzw. Optionspreismodellen zugrunde. Bewertungs- und Realisierungsgewinne und -verluste aus Handelsaktiva werden in der Gewinn- und Verlustrechnung im Handelsergebnis ausgewiesen.

FORDERUNGEN

Unsere Forderungen an Kreditinstitute und an Kunden sind mit den fortgeführten Anschaffungskosten angesetzt, sofern es sich nicht um AfS-Forderungen oder Grundgeschäfte eines anerkannten Fair-Value-Hedge handelt. Forderungen werden zinslos gestellt, wenn – ungeachtet der rechtlichen Position – nicht mehr mit einem Zufluss der Zinsforderungen gerechnet werden kann.

WERTBERICHTIGUNGEN AUF FORDERUNGEN UND RÜCKSTELLUNGEN IM KREDITGESCHÄFT (RISIKOVORSORGE)

Die Bemessung der Risikovorsorge wird insbesondere durch Erwartungen hinsichtlich zukünftiger Kreditausfälle, der Struktur und Qualität der Kreditportfolios sowie gesamtwirtschaftlicher Einflussfaktoren bestimmt.

Für alle erkennbaren Adressrisiken im Kreditgeschäft haben wir Einzelwertberichtigungen oder Rückstellungen in Höhe der erwarteten Ausfälle gebildet und aufgelöst, soweit das Kreditrisiko entfallen ist, oder verbraucht, wenn die Forderung als uneinbringlich eingestuft und abgebucht wurde.

Für Ausleihungen in Länder mit akutem Transferrisiko oder Bürgschaftsverpflichtungen mit vergleichbarem Risiko bilden wir pauschalierte Einzelwertberichtigungen oder Rückstellungen. In die Länderwertberichtigung beziehen wir neben umgeschuldeten Krediten weitere Finanzkredite (Laufzeiten über einem Jahr) ein. Uns zustehende, werthaltige Sicherheiten vermindern dabei unser Ausfallrisiko. Der Kreis der Länder mit akutem Transferrisiko und die entsprechenden Wertberichtigungssätze werden der jeweiligen aktuellen Risikosituation angepasst.

Unsere Risikovorsorge für Engagements in Fremdwährung haben wir jeweils währungskongruent gebildet, sodass sie von Wechselkursschwankungen nicht tangiert ist.

Latenten Kreditrisiken tragen wir durch die Bildung von Pauschalwertberichtigungen Rechnung, die wir auf der Grundlage historischer Ausfallquoten unter Berücksichtigung des wirtschaftlichen Umfeldes und aktueller Ereignisse bemessen. Kreditausfälle, für die bisher keine bzw. keine ausreichenden Einzelwertberichtigungen gebildet wurden, behandeln wir als Verbrauch der Pauschalwertberichtigungen.

FINANZANLAGEN

Finanzanlagen umfassen HtM-Finanzinstrumente und AfS-Finanzinstrumente, als Finanzinvestition gehaltene Grundstücke und Gebäude sowie at-Equity bewertete Unternehmen.

HtM-Finanzinstrumente werden zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet, Agio- und Disagiobeträge sind dabei anteilig berücksichtigt. Abschreibungen werden bei bonitätsbedingter Wertminderung vorgenommen. Fallen die Gründe hierfür weg, schreiben wir bis maximal zur Höhe der fortgeführten Anschaffungskosten erfolgswirksam zu.

Finanzanlagen, die effizient gegen Marktpreisrisiken abgesichert sind, werden im Rahmen der Fair-Value-Hedge-Bilanzierung abgebildet.

Grundstücke und Gebäude, die wir als Finanzinvestition zur Erzielung von Mieterträgen und/oder Wertsteigerungen langfristig halten, werden gemäß IAS 40 zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Als Finanzinvestition gehaltene Gebäude werden planmäßig linear über die wirtschaftliche Nutzungsdauer von 25 – 50 Jahren abgeschrieben. Die Mieterträge aus diesen Finanzinvestitionen weisen wir wie die Refinanzierungsaufwendungen im Zinsüberschuss aus. Alle übrigen Aufwendungen und Erträge aus den nicht eigengenutzten Grundstücken und Gebäuden sind im Finanzanlageergebnis enthalten.

Anteile an Gemeinschafts- und assoziierten Unternehmen werden nach der Equity-Methode bewertet, soweit sie nicht von untergeordneter Bedeutung sind. Anteile an nicht konsolidierten oder nicht at-Equity bewerteten börsennotierten Unternehmen werden zum beizulegenden Zeitwert angesetzt.

SACHANLAGEN

Unsere Sachanlagen bewerten wir zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten, die wir – soweit es sich um abnutzbare Vermögenswerte handelt – um planmäßige lineare Abschreibungen entsprechend der erwarteten Nutzungsdauer mindern. Bei Einbauten in gemieteten Gebäuden legen wir die Vertragsdauer unter Berücksichtigung von Verlängerungsoptionen zugrunde, wenn sie kürzer ist als die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer.

Sachanlagen	Wirtschaftliche Nutzungsdauer
Gebäude	25 – 50 Jahre
Einbauten in fremden Anwesen	10 – 25 Jahre
EDV-Anlagen (im weiteren Sinne)	3 – 5 Jahre
Sonstige Betriebs- und Geschäftsausstattung	3 – 25 Jahre

Sofern bei Vermögensgegenständen des Sachanlagevermögens darüber hinaus eine Wertminderung eingetreten ist, nehmen wir eine außerplanmäßige Abschreibung vor. Bei Wegfall der Gründe für die außerplanmäßige Abschreibung werden Zuschreibungen bis maximal zur Höhe der fortgeführten Anschaffungs- oder Herstellungskosten vorgenommen.

Für Gegenstände des Sachanlagevermögens werden nachträglich angefallene Anschaffungs- oder Herstellungskosten aktiviert, sofern dem Unternehmen ein zusätzlicher wirtschaftlicher Nutzen entsteht. Maßnahmen, die zur Erhaltung von Sachanlagen dienen, werden in dem Geschäftsjahr, in dem sie entstanden sind, als Aufwand erfasst.

LEASINGGESCHÄFT

Leasingverhältnisse werden nach der Verteilung der wirtschaftlichen Risiken und Chancen aus dem Leasinggegenstand zwischen Leasinggeber und Leasingnehmer beurteilt.

Die HVB Group als Leasinggeber

Leasinggegenstände, die dem Leasingnehmer zuzurechnen sind (Finanzierungs-Leasing), werden unter Forderungen mit dem Nettoinvestitionswert ausgewiesen. Zinserträge werden auf Basis einer gleichbleibenden, periodischen Rendite, deren Berechnung der noch ausstehende Nettoinvestitionswert zugrunde gelegt ist, vereinnahmt.

Leasinggegenstände, die dem Leasinggeber zuzurechnen sind (Operating-Leasing), werden unter Sachanlagen ausgewiesen und nach den dort beschriebenen Grundsätzen bewertet. Die Leasingerlöse werden linear über die Vertragslaufzeit erfasst.

Die HVB Group als Leasingnehmer

Bei Finanzierungs-Leasing wird der Vermögenswert unter Sachanlagen und die Verpflichtung unter den Verbindlichkeiten ausgewiesen. Der Ansatz erfolgt in der Höhe des beizulegenden Zeitwertes des Leasinggegenstandes bei Beginn des Leasingverhältnisses oder, sofern dieser niedriger ist, mit dem Barwert der Mindestleasingzahlungen. Zur Berechnung des Barwertes der Mindestleasingzahlungen wird der dem Leasingverhältnis zugrunde liegende interne Zinsfuß herangezogen.

Die Leasingraten werden in einen Zins- und einen Tilgungsanteil der Restschuld aufgeteilt. Der Tilgungsanteil mindert die Restschuld, der Zinsanteil wird als Zinsaufwand behandelt. Leasingraten aus Operating-Leasing werden als Mietaufwand behandelt. Verträge der HVB Group als Leasingnehmer haben eine vergleichsweise geringe Bedeutung.

13**IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE**

Unter den immateriellen Vermögenswerten sind im Wesentlichen Geschäfts- oder Firmenwerte sowie Software ausgewiesen. Geschäfts- oder Firmenwerte werden grundsätzlich über die angenommene Nutzungsdauer von 15 bis 20 Jahren abgeschrieben. Anhaltspunkte bei der Bestimmung der Nutzungsdauer sind insbesondere die strategische Ausrichtung sowie die erwarteten nachhaltigen Gewinne der Tochtergesellschaft. Die Werthaltigkeit der Geschäfts- oder Firmenwerte wird gemäß IAS 36 regelmäßig überprüft; sofern erforderlich, werden außerplanmäßige Abschreibungen vorgenommen. Software bewerten wir zu fortgeführten Anschaffungskosten, die wir über eine erwartete Nutzungsdauer von 3 bis 5 Jahren abschreiben.

14**VERBINDLICHKEITEN**

Verbindlichkeiten, die nicht Grundgeschäfte eines effizienten Fair-Value-Hedges sind, passivieren wir unter Berücksichtigung anteiliger Agio- und Disagiobeträge zu fortgeführten Einstandswerten. Unverzinsliche Verbindlichkeiten, zum Beispiel Zero-Bonds und andere abgezinste Papiere setzen wir mit ihrem Barwert an.

15**HANDELPASSIVA**

In den Handelspassiva sind Handelsderivate und Derivate zur Sicherung von Fremdwährungsrisiken aus Finanzinstrumenten, die nicht AfS-Bestände sind, enthalten. Daneben weisen wir hier vom Handel emittierte Optionsscheine und Zertifikate aus.

16**RÜCKSTELLUNGEN**

Bei der Ermittlung der Rückstellungen für ungewisse Verbindlichkeiten und drohende Verluste aus schwebenden Geschäften verwenden wir die bestmögliche Schätzung nach IAS 37.36 ff. Langfristige Rückstellungen werden grundsätzlich abgezinst.

Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen werden auf der Basis von versicherungsmathematischen Gutachten gemäß IAS 19 gebildet. Die Berechnung erfolgt nach der »Projected Unit Credit«-Methode (Anwartschaftsbarwertverfahren) und berücksichtigt neben dem Barwert der erdienten Pensionsansprüche auch die noch ungetilgten versicherungstechnischen Gewinne und Verluste. Diese ergeben sich unter anderem aus Unregelmäßigkeiten im Risikoverlauf (zum Beispiel mehr oder weniger Invaliditäts- oder Todesfälle als nach den verwendeten Rechnungsgrundlagen erwartet) oder Änderungen der Berechnungsparameter.

Die versicherungstechnischen Gewinne und Verluste werden nach dem so genannten Korridorverfahren behandelt: das heißt eine erfolgswirksame Buchung ist in den Folgejahren erst dann vorzunehmen, wenn die insgesamt zum Bilanzstichtag aufgelaufenen Gewinne oder Verluste den Korridor von 10% des Maximums aus dem Barwert der erdienten Pensionsansprüche und den Vermögenswerten einer eventuell vorhandenen externen Versorgungseinrichtung überschreiten.

Der Rechnungszinssatz orientiert sich an dem langfristigen Zinssatz für erstklassige festverzinsliche Industrieanleihen am Bilanzstichtag. Die Höhe der bilanziellen Rückstellung ergibt sich aus der Rückstellung des Vorjahres zuzüglich des zum Beginn des Geschäftsjahres ermittelten Pensionsaufwandes und abzüglich der liquiditätswirksamen Zahlungen des aktuellen Geschäftsjahres.

SONSTIGE PASSIVA

Unter den Sonstigen Passiva weisen wir unter anderem abgegrenzte Verbindlichkeiten nach IAS 37 aus. Hierunter fallen künftige Ausgaben, die zwar hinsichtlich der Höhe oder des Zeitpunkts unsicher sind, deren Unsicherheit jedoch geringer als bei Rückstellungen ist. Dabei handelt es sich um Verbindlichkeiten für erhaltene oder gelieferte Güter oder Dienstleistungen, die weder bezahlt wurden, noch vom Lieferanten in Rechnung gestellt oder formal vereinbart wurden. Hierzu gehören auch kurzfristige Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern, zum Beispiel Gleitzeitguthaben und Urlaubsansprüche. Die abgegrenzten Verbindlichkeiten haben wir in Höhe der voraussichtlichen Inanspruchnahme angesetzt.

WÄHRUNGSUMRECHNUNG

Die Währungsumrechnung erfolgt nach den Vorschriften des IAS 21. Danach werden nicht auf Euro lautende monetäre Vermögenswerte und Schulden sowie am Bilanzstichtag nicht abgewickelte Kassageschäfte grundsätzlich mit marktgerechten Kursen am Bilanzstichtag in Euro umgerechnet. Nicht monetäre Vermögenswerte und Schulden, die zu Anschaffungskosten bilanziert sind, werden mit ihrem Anschaffungskurs angesetzt.

Aufwendungen und Erträge, die sich aus der Währungsumrechnung bei den einzelnen Konzerngesellschaften ergeben, schlagen sich grundsätzlich in den entsprechenden Positionen der Gewinn- und Verlustrechnung nieder.

Im Konzernabschluss sind Bilanzpositionen sowie Aufwendungen und Erträge unserer Tochterunternehmen, soweit sie nicht in Euro bilanzieren, sind mit marktgerechten Kursen am Bilanzstichtag umgerechnet.

ERTRAGSTEUERN

Die Bilanzierung und Bewertung von Ertragsteuern erfolgt gemäß IAS 12. Latente Steuern werden bis auf wenige im Standard festgelegte Ausnahmen für alle temporären Differenzen zwischen den Wertansätzen nach IFRS und den Steuerwerten gebildet (bilanzorientiertes Vorgehen). Latente Steueransprüche auf Grund von ungenutzten steuerlichen Verlustvorträgen werden angesetzt, soweit IAS 12 dies zulässt.

Da die Konzeption auf der Darstellung zukünftiger Steueransprüche bzw. Steuerverpflichtungen beruht (Liability-Methode), erfolgt deren Berechnung mit den Steuersätzen, die zum Zeitpunkt des Ausgleichs der Differenzen erwartet werden.

EINSTELLUNG VON BEREICHEN

Im Oktober 2002 haben wir bekannt gegeben, dass wir unser gewerbliches Immobilienfinanzierungsgeschäft in einem eigenständigen Konzern bündeln wollen. Präferiertes Modell hierfür ist die Abspaltung, die im Jahr 2003 abgeschlossen werden soll. Den künftig eigenständigen Konzern Hypo Real Estate Group (Hypo Group) bilden wir im vorliegenden Konzernabschluss als einzustellenden Bereich ab. Ihm werden aus dem bestehenden Konsolidierungskreis der HVB Group folgende Gesellschaften bzw. Teile von Gesellschaften zugeordnet:

- HVB Real Estate Bank AG,
- Westfälische Hypothekenbank AG,
- WestHyp Immobilien Management GmbH & Co. KG,
- Württembergische Hypothekenbank AG,
- FGH-Bank N. V.,
- Pfandbrief Bank International S. A.,
- PBI-Beteiligungs-GmbH,
- HVB Real Estate Capital Ltd., London,
- DIA Vermögensverwaltungs-GmbH,
- das gewerbliche Immobilienfinanzierungsgeschäft der europäischen Niederlassungen der HVB AG,
- Cross-Border-Geschäft der HVB AG.

Der einzustellende Bereich war bisher im Wesentlichen dem Geschäftsfeld Real Estate zugeordnet. Bis zur endgültigen Trennung berichten wir über diesen Bereich in dem neuen Segment Hypo Group.

Über die Ertrags-, Vermögens- und Cashflow-Entwicklung der Hypo Group informiert die Pro-forma-Darstellung der GuV, Bilanz und Kapitalflussrechnung. Sie stellt den einzustellenden Bereich bereits als eigenständigen, von der HVB Group getrennten Konzern dar.

Dabei sind in der HVB Group neu Effekte aus der noch durchzuführenden Endkonsolidierung der oben genannten Gesellschaften noch nicht berücksichtigt. Die durch die Übertragung bei der Hypo Group entstehenden Geschäfts- oder Firmenwerte bzw. passivischen Unterschiedsbeträge sind in den künftigen Jahren entsprechend der einschlägigen IFRS-Regelungen zu bewerten. Erfolgsauswirkungen hieraus haben wir in den zurückliegenden Jahren 2001 und 2002 nicht angenommen. Das Eigenkapital der Hypo Group haben wir unter Berücksichtigung der derzeit vorgesehenen Transaktionsstruktur als Saldo der neu bewerteten Aktiva und Passiva des neuen Konzerns ermittelt. Dabei sind künftige Maßnahmen wie die zusätzliche Kapitalausstattung oder die Risikoabschirmung durch die HVB AG noch nicht berücksichtigt. Bei den von der HVB AG zu übertragenden Geschäften gehen wir in der Pro-forma-Darstellung davon aus, dass sie physisch auf die Hypo Group übergehen. Hier kann es aber auch zu synthetischen Übertragungen durch den Einsatz von Kreditderivaten kommen.

**GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG DES
EINZUSTELLENDEN BEREICHES HYPO GROUP (PRO-FORMA)**

	2002	2001	Veränderungen	
	in Mio €	in Mio €	in Mio €	in%
Zinsüberschuss	736	804	- 68	- 8,5
Kreditrisikovorsorge	505	291	+ 214	+ 73,5
Zinsüberschuss nach Kreditrisikovorsorge	231	513	- 282	- 55,0
Provisionsüberschuss	12	17	- 5	- 29,4
Handelsergebnis	—	-1	+ 1	+100,0
Verwaltungsaufwand	254	247	+ 7	+ 2,8
Saldo sonstige betriebliche Erträge/Aufwendungen	14	52	- 38	- 73,1
Betriebsergebnis	3	334	- 331	- 99,1
Finanzanlageergebnis	62	66	- 4	- 6,1
Abschreibungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte	—	—	—	—
Zuführung zu Restrukturierungsrückstellungen	3	10	- 7	- 70,0
Saldo übrige Erträge/Aufwendungen	- 2	- 3	+ 1	+ 33,3
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit/Ergebnis vor Steuern	60	387	- 327	- 84,5
Ertragsteuern	40	145	- 105	- 72,4
Jahresüberschuss/-fehlbetrag	20	242	- 222	- 91,7

**AUSGEWÄHLTE POSTEN DER BILANZ DES
EINZUSTELLENDEN BEREICHES HYPO GROUP (PRO-FORMA)**

	2002	2001	Veränderungen	
	in Mrd €	in Mrd €	in Mrd €	in%
Kreditvolumen	124	127	- 3	- 2,7
darunter: Hypothekendarlehen	65	65	—	- 0,7
Kommunalkredite	55	60	- 5	- 7,4
Wertberichtigungen auf Forderungen	- 2	- 1	- 1	- 44,9
Finanzanlagen	39	37	+ 2	+ 4,5
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten und Kunden	32	25	+ 7	+ 28,5
Verbriefte Verbindlichkeiten	131	135	- 4	- 3,1
darunter: Hypothekendarlehen	14	19	- 5	- 23,0
öffentliche Pfandbriefe	69	63	+ 6	+ 8,5
Eigenkapital (ohne Bewertungsänderungen von Finanzinstrumenten)	1	1	—	+ 22,0

**KAPITALFLUSSRECHNUNG DES EINZUSTELLENDEN
BEREICHES HYPO GROUP (PRO-FORMA)**

in Mio €	2002	2001
Zahlungsmittelbestand zum 1. 1	685	749
Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit	296	923
Cashflow aus Investitionstätigkeit	- 654	- 456
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	- 213	- 531
Zahlungsmittelbestand zum 31. 12. 2002	114	685

SEGMENT- BERICHTERSTATTUNG

21

ERLÄUTERUNGEN ZUR SEGMENTBERICHT- ERSTATTUNG NACH GESCHÄFTSFELDERN (PRIMÄRE SEGMENTIERUNG)

Wir steuern die HVB Group über die Geschäftsfelder, deshalb definieren wir diese als primäre Segmente. Ihre Inhalte und Produkte stellen wir im Kapitel »Geschäftsfelder« im Band Jahresbericht detailliert dar. Neben den Geschäftsfeldern weisen wir das primäre Segment »Workout Immobilien« aus.

Wie im Oktober 2002 bekannt gegeben, planen wir, unsere Hypothekenbankbeteiligungen künftig in einem eigenständigen Immobilienfinanzierungs-Konzern (Hypo Group) zu bündeln. Unsere Segmentberichterstattung erstellen wir unter Berücksichtigung dieser geplanten Trennung. Der einzustellende Bereich wird als Geschäftsfeld Hypo Group dargestellt. Die »HVB Group neu« (HVB Group nach der geplanten Trennung) umfasst die zum Verbleib bestimmten drei Geschäftsfelder

- Deutschland,
 - Österreich und CEE,
 - Corporates & Markets
- sowie das Segment Workout Immobilien.

In den Zwischenberichten 2002 hatten wir außerdem das Geschäftsfeld Wealth Management ausgewiesen, das das Private Banking und Asset Management umfasste. Diese Aktivitäten sind nunmehr den Geschäftsfeldern Deutschland sowie Österreich und CEE zugeordnet. Die Vorjahreszahlen haben wir entsprechend angepasst.

Basis für unsere Segmentberichterstattung ist die interne Geschäftsfeldrechnung, die wir nach IFRS vornehmen. Die Geschäftsfelder treten wie selbstständige Unternehmen mit eigener Eigenkapitalausstattung und Ergebnisverantwortung auf. Die Geschäftsfelder sind nach der Betreuungszuständigkeit für unsere Kunden abgegrenzt. Die Aufspaltung des Zinsüberschusses erfolgt nach der Marktzinsmethode. Die Overheadkosten werden verursachungsgerecht auf die Segmente verteilt. Die Bereiche Group Services Business, Core IT und Group Corporate Center treten dabei wie externe Anbieter auf, die ihre Leistungen den Geschäftsfeldern zu einem marktgerechten Preis verrechnen.

Geschäfts- oder Firmenwerte rechnen wir den Geschäftsfeldern zu. Sofern sich die Geschäftstätigkeit eines Unternehmens auf mehrere Segmente erstreckt, werden die Geschäfts- oder Firmenwerte nach den erwarteten Ergebnisbeiträgen zum Erwerbszeitpunkt verteilt.

Wir statten die Geschäftsfelder mit 6,2% Kernkapital bezogen auf die Risikopositionen, das heißt Risikoaktiva und die zu unterlegenden Marktrisiken im Sinne des bankaufsichtsrechtlichen Grundsatz I zu § 10 KWG aus. Auf das so ermittelte durchschnittlich gebundene Kernkapital berechnen wir den Anlagenutzen, den wir im Zinsüberschuss ausweisen. Wir wenden dabei den Zinssatz an, der nach unserer empirischen Erhebung die langfristige Durchschnittsrendite einer risikofreien Anlage am Kapitalmarkt darstellt. Grundlage für die Ermittlung der Eigenkapitalrentabilität ist das nach der Struktur des durchschnittlich gebundenen Kernkapitals verteilte durchschnittliche bilanzielle Eigenkapital je Segment. Hierauf beziehen wir bei der Eigenkapitalrentabilität nach Steuern den Jahresüberschuss/-fehlbetrag ohne Fremdanteile. Die Ertragsteuern ordnen wir den Geschäftsfeldern grundsätzlich verursachungsgerecht zu.

In der Spalte »Sonstige/Konsolidierung« innerhalb der HVB Group neu sind neben segmentübergreifenden Konsolidierungsvorgängen die Ergebnisbeiträge abgebildet, die nicht in den Verantwortungsbereich der einzelnen Geschäftsfelder fallen. Dazu zählen die Positionen konsolidierter Serviceunternehmen sowie die Ergebnisse von nicht konsolidiertem Anteilsbesitz, soweit sie nicht den Geschäftsfeldern zugerechnet sind. Ebenso berücksichtigen wir hier das Ergebnis aus strategischen Beständen, die der Zuständigkeit des Vorstands unterliegen. Außerdem sind hier Ergebnisbestandteile ausgewiesen, die aus den Dispositionsentscheidungen der Geschäftsleitung im Rahmen der Aktiv-Passiv-Steuerung resultieren.

Die Spalte »Konsolidierung« außerhalb der HVB Group neu beinhaltet Konsolidierungsvorgänge zwischen der HVB Group neu und der Hypo Group.

ERFOLGSRECHNUNG NACH GESCHÄFTSFELDERN

in Mio €	Deutschland	Österreich und CEE	Corporates & Markets	Workout Immobilien	Sonstige/ Konsoli- dierung	HVB Group neu	Hypo Group	Konsoli- dierung	HVB Group
Zinsüberschuss									
2002	2 954	1 968	1 382	-10	-358	5 936	736	-23	6 649
2001	3 066	1 999	1 868	-8	-258	6 667	804	-140	7 331
Kreditrisikovorsorge									
2002	1 853	511	919	—	9	3 292	505	—	3 797
2001	915	644	394	-140	-30	1 783	291	—	2 074
Provisionsüberschuss									
2002	1 187	1 044	418	-2	25	2 672	12	—	2 684
2001	1 442	994	407	—	17	2 860	17	—	2 877
Handelsergebnis									
2002	3	91	699	—	-6	787	—	—	787
2001	18	170	386	—	19	593	-1	—	592
Verwaltungsaufwand									
2002	3 189	2 226	1 395	29	57	6 896	254	-74	7 076
2001	3 507	2 565	1 372	52	-12	7 484	247	-15	7 716
Saldo sonstige betriebliche Erträge/ Aufwendungen									
2002	28	24	30	-4	102	180	14	-79	115
2001	401	32	4	2	-5	434	52	-1	485
Betriebsergebnis									
2002	-870	390	215	-45	-303	-613	3	-28	-638
2001	505	-14	899	82	-185	1 287	334	-126	1 495
Finanzanlageergebnis									
2002	-99	44	-267	—	909	587	62	—	649
2001	3	-24	-40	-139	664	464	66	—	530
Abschreibungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte									
2002	215	111	62	—	7	395	—	—	395
2001	139	140	29	—	13	321	—	—	321
Zuführung zu Restrukturierungs- rückstellungen									
2002	212	2	35	—	34	283	3	—	286
2001	—	9	—	—	—	9	10	—	19

ERFOLGSRECHNUNG NACH GESCHÄFTSFELDERN (Fortsetzung)

in Mio €	Deutschland	Österreich und CEE	Corporates & Markets	Workout Immobilien	Sonstige/ Konsoli- dierung	HVB Group neu	Hypo Group	Konsoli- dierung	HVB Group
Saldo übrige Erträge/ Aufwendungen									
2002	-11	-2	-3	-115	-18	-149	-2	—	-151
2001	-14	-3	-7	-69	-40	-133	-3	—	-136
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit/ Ergebnis vor Steuern									
2002	-1 407	319	-152	-160	547	- 853	60	- 28	- 821
2001	355	-190	823	-126	426	1 288	387	-126	1 549
darunter:									
Bank Austria-Gruppe									
2002	—	319	- 61	—	5	263	—	—	263
2001	—	-190	267	—	216	293	—	—	293

23
KENNZIFFERN NACH GESCHÄFTSFELDERN

in %	Deutschland	Österreich und CEE	Corporates & Markets	Workout Immobilien ¹	Sonstige/ Konsoli- dierung	HVB Group neu	Hypo Group	Konsoli- dierung	HVB Group
Cost-Income-Ratio (auf der Basis der operativen Erträge)									
2002	76,4	71,2	55,2	—	—	72,0	33,3	—	69,1
2001	71,2	80,3	51,5	—	—	70,9	28,3	—	68,4
Eigenkapitalrentabilität vor Steuern									
2002	- 21,2	9,6	- 2,9	—	—	- 5,4	2,1	—	- 4,4
2001	5,2	- 5,3	16,3	—	—	8,0	12,5	—	8,1
Eigenkapitalrentabilität nach Steuern (bereinigt um Goodwill- abschreibungen)									
2002	-15,0	8,1	-1,6	—	—	- 2,6	0,3	—	- 2,3
2001	5,5	-1,5	11,6	—	—	6,9	7,3	—	6,5
Eigenkapitalrentabilität nach Steuern									
2002	-18,3	4,8	-2,8	—	—	- 5,1	0,3	—	- 4,4
2001	3,7	- 3,9	10,1	—	—	5,1	6,5	—	4,9

¹ Kennzahlenwerte für das Segment
»Workout Immobilien« ökonomisch
nicht aussagekräftig.

BILANZZAHLEN NACH GESCHÄFTSFELDERN

in Mio €	Deutschland	Österreich und CEE	Corporates & Markets	Workout Immobilien	Sonstige/ Konsoli- dierung	HVB Group neu	Hypo Group	Konsoli- dierung	HVB Group
Handelsaktiva									
2002	54	2 923	82 275	—	—	85 252	—	—	85 252
2001	32	1 924	67 254	—	—	69 210	—	—	69 210
Kreditvolumen									
2002	176 732	79 529	107 312	4 285	- 1 044	366 814	123 505	- 2 386	487 933
2001	187 781	85 967	101 487	5 660	- 2 944	377 951	126 884	- 1 740	503 095
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten									
2002	1 629	6 618	130 007	—	- 6 817	131 437	21 550	- 9 626	143 361
2001	3 416	9 995	122 295	—	- 12 017	123 689	15 580	- 4 645	134 624
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden									
2002	54 509	55 607	35 096	325	- 779	144 758	10 216	- 52	154 922
2001	58 545	58 742	45 784	168	- 515	162 724	9 150	- 212	171 662
Verbriefte Verbindlichkeiten									
2002	107	6 626	137 263	—	- 607	143 389	131 103	- 2 931	271 561
2001	115	7 273	173 393	—	- 1 789	178 992	135 236	- 3 519	310 709

KENNZIFFERN ZUR RISIKOVORSORGE NACH GESCHÄFTSFELDERN

	Deutschland	Österreich und CEE	Corporates & Markets	Workout Immobilien	Sonstige/ Konsoli- dierung	HVB Group neu	Hypo Group	Konsoli- dierung	HVB Group
Nettozuführungsquote (in %)									
2002	1,05	0,64	0,86	—	—	0,90	0,41	—	0,78
2001	0,49	0,75	0,39	- 2,47	—	0,47	0,23	—	0,41
Ausfallquote (in %)									
2002	0,35	0,33	0,41	17,15	—	0,59	0,08	—	0,46
2001	0,33	0,47	0,21	18,12	—	0,60	0,07	—	0,46
Risikoversorgebestand (in Mio €)									
2002	5 222	3 566	2 303	1 429	150	12 670	1 510	—	14 180
2001	4 212	3 420	1 810	2 150	221	11 813	1 039	—	12 852
Bestandsquote (in %)									
2002	2,95	4,48	2,15	33,35	—	3,45	1,22	—	2,91
2001	2,24	3,98	1,78	37,99	—	3,13	0,82	—	2,55

ZINSLOS GESTELLTE KREDITE NACH GESCHÄFTSFELDERN

	Deutschland	Österreich und CEE	Corporates & Markets	Workout Immobilien	Sonstige/ Konsoli- dierung	HVB Group neu	Hypo Group	Konsoli- dierung	HVB Group
Zinslos gestellte Kredite (in Mio €)									
2002	4 982	2 430	2 930	2 156	83	12 581	2 113	—	14 694
2001	4 676	2 424	1 302	2 964	280	11 646	1 283	—	12 929
Deckungsquote der zinslos gestellten Kredite (in %)									
2002	105	147	79	66	—	101	71	—	97
2001	90	141	139	73	—	101	81	—	99

KAPITAL NACH GESCHÄFTSFELDERN

in Mio €	Deutschland	Österreich und CEE	Corporates & Markets	Workout Immobilien	Sonstige/ Konsoli- dierung	HVB Group neu	Hypo Group	Konsoli- dierung	HVB Group
Durchschnittlich gebundenes Kernkapital (KWG)									
2002	7 211	3 601	5 644	132	749	17 337	3 182	—	20 519
2001	7 413	3 870	5 502	155	598	17 538	3 356	—	20 894
Durchschnittliches bilanzielles Eigenkapital									
2002	6 624	3 308	5 185	121	688	15 926	2 923	—	18 849
2001	6 818	3 560	5 061	143	549	16 131	3 087	—	19 218

MITARBEITER DER GESCHÄFTSFELDER
UND DIENSTLEISTUNGSBEREICHE

	2002	2001
Deutschland	22 297	23 851
Österreich und CEE	28 655	30 151
Corporates & Markets	3 964	4 205
Workout Immobilien	414	413
Group Services	2 991	3 185
Core IT	2 738	2 642
Group Corporate Center	3 378	3 607
HVB Group neu	64 437	68 054
Hypo Group	1 489	1 466
HVB Group	65 926	69 520

SEGMENTBERICHTERSTATTUNG NACH REGIONEN (SEKUNDÄRE SEGMENTIERUNG)

Die Zurechnung der Werte zu den Regionen richtet sich nach dem Sitz der Konzernunternehmen bzw. deren Niederlassungen.

Erfolgszahlen nach Regionen:

in Mio €	Deutschland	Österreich	Übriges Westeuropa	Zentral- und Osteuropa	Amerika	Asien	Konsoli- dierung	Konzern
Operative Erträge								
2002	5 233	2 596	1 209	1 085	507	171	- 566	10 235
2001	5 615	2 625	1 220	1 297	730	157	- 359	11 285
Kreditrisikovorsorge								
2002	2 763	432	234	148	244	- 24	—	3 797
2001	1 203	446	48	200	187	- 10	—	2 074
Verwaltungsaufwand								
2002	3 969	1 798	450	670	167	77	- 55	7 076
2001	4 251	1 950	472	761	218	90	- 26	7 716
Betriebsergebnis								
2002	- 1 498	367	524	267	96	118	- 512	- 638
2001	161	229	700	336	325	77	- 333	1 495
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit/ Ergebnis vor Steuern								
2002	- 1 379	202	369	237	132	131	- 513	- 821
2001	466	324	544	249	260	39	- 333	1 549

Cost-Income-Ratio (auf der Basis der operativen Erträge) nach Regionen:

in %	2002	2001
Deutschland	75,8	75,7
Österreich	69,3	74,3
Übriges Westeuropa	37,2	38,7
Zentral- und Osteuropa	61,8	58,7
Amerika	32,9	29,9
Asien	45,0	57,3
Konzern	69,1	68,4

Mitarbeiter nach Regionen:

	2002	2001
Deutschland	32 901	34 387
Österreich	13 381	14 151
Übriges Westeuropa	1 890	2 149
Zentral- und Osteuropa	16 820	17 999
Afrika	1	—
Amerika	590	534
Asien	340	299
Australien	3	1
Konzern	65 926	69 520

Kreditvolumen nach Regionen:

in Mio €	2002	2001
Deutschland	316 024	339 017
Österreich	75 362	81 155
Übriges Westeuropa	59 543	55 686
Zentral- und Osteuropa	15 652	12 703
Amerika	23 791	19 918
Asien	10 765	8 629
Konsolidierung	- 13 204	- 14 013
Konzern	487 933	503 095

ANGABEN ZUR GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

30

ZINSÜBERSCHUSS

in Mio €	2002	2001
Zinserträge aus		
Kredit- und Geldmarktgeschäften	28 222	31 671
festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen	4 874	6 114
Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren	259	273
verbundenen Unternehmen nach der Equity-Methode	136	124
bewerteten Unternehmen	16	122
Beteiligungen	62	94
Immobilien des Finanzanlage- bestandes	55	66
Zinsaufwendungen für		
Einlagen	12 301	14 829
Verbriefte Verbindlichkeiten	13 500	15 337
Nachrangkapital	1 361	1 197
Ergebnis aus dem Leasinggeschäft	187	230
Insgesamt	6 649	7 331

Zinsspannen:

in %	2002	2001
auf Basis der durchschnittlichen Risikoaktiva (BIZ)	2,07	2,20
auf Basis des durchschnittlichen Geschäftsvolumens	1,04	1,13

31

KREDITRISIKOVORSORGE

in Mio €	2002	2001
Zuführungen	5 235	3 943
Wertberichtigungen auf Forderungen	4 975	3 803
Rückstellungen im Kreditgeschäft	260	140
Auflösungen	-1 337	-1 712
Wertberichtigungen auf Forderungen	-1 188	-1 454
Rückstellungen im Kreditgeschäft	-149	-258
Eingänge auf abgeschriebene Forderungen	-101	-157
Insgesamt	3 797	2 074

32

PROVISIONSÜBERSCHUSS

in Mio €	2002	2001
Wertpapier- und Depotgeschäft	1 075	1 245
Außenhandelsgeschäft/ Zahlungsverkehr	939	923
Kreditgeschäft	476	467
Sonstiges Dienstleistungsgeschäft	194	242
Insgesamt	2 684	2 877

33

HANDELSERGEBNIS

in Mio €	2002	2001
Kursbezogene Geschäfte	172	51
Zins- und währungsbezogene Geschäfte	615	541
Insgesamt	787	592

Im Handelsergebnis sind Zins- und Dividendenerträge in Höhe von 862 Mio € sowie Refinanzierungskosten für die Handelsinstrumente in Höhe von 875 Mio € enthalten.

34

VERWALTUNGSaufWAND

in Mio €	2002	2001
Personalaufwand	3 912	4 168
Löhne und Gehälter	2 893	3 086
Soziale Abgaben	513	518
Aufwendungen für Altersversorgung und Unterstützung	506	564
Andere Verwaltungsaufwendungen	2 451	2 818
Abschreibungen und Wertberichtigungen	713	730
auf Sachanlagen	514	585
auf Software und sonstige immaterielle Vermögenswerte		
ohne Geschäfts- oder Firmenwerte	199	145
Insgesamt	7 076	7 716

In 2002 haben wir Mitarbeitern keine wesentlichen Optionspläne auf Aktien der HVB AG oder ähnliche Entgeltformen zugesagt.

35

SALDO SONSTIGE BETRIEBLICHE ERTRÄGE/AUFWENDUNGEN

in Mio €	2002	2001
Sonstige betriebliche Erträge	487	1 036
Sonstige betriebliche Aufwendungen	372	551
Insgesamt	115	485

Die größten Einzelposten unter den sonstigen betrieblichen Erträgen stellen Gewinne aus der teilweisen und vollständigen Endkonsolidierung von Tochterunternehmen in Höhe von 105 Mio € dar.

Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen, die nicht dem Kreditgeschäft zuzuordnen sind, betragen 99 Mio €. Ferner erzielten wir Mieterträge in Höhe von 56 Mio € aus Grundstücken und Gebäuden, die nicht den Finanzanlagen zuzuordnen sind. Aus dem Verkauf von Sachanlagen, Forderungen, immateriellen Vermögenswerten und sonstigen Aktiva wurden Erträge in Höhe von insgesamt 38 Mio € und Aufwendungen in Höhe von 14 Mio € gebucht. Die Aufwendungen aus Zuführungen zu abgegrenzten Verbindlichkeiten und Rückstellungen, die nicht dem Kreditgeschäft zuzuordnen sind, betragen 76 Mio €.

Darüber hinaus sind in den sonstigen betrieblichen Erträgen und Aufwendungen keine Einzelbeträge von wesentlicher Bedeutung enthalten.

36

OPERATIVE ERTRÄGE

Zusammensetzung der operativen Erträge:

in Mio €	2002	2001
Zinsüberschuss	6 649	7 331
Provisionsüberschuss	2 684	2 877
Handelsergebnis	787	592
Saldo der sonstigen betrieblichen Erträge und Aufwendungen	115	485
Insgesamt	10 235	11 285

37

AUSWIRKUNGEN AUS WECHSELKURSVERÄNDERUNGEN

Die Veränderung der Wechselkurse im Vergleich zum Vorjahr, insbesondere der Kursanstieg des Euros gegenüber dem US-Dollar und anderen bedeutenden internationalen Währungen, hat den Zins- und Provisionsüberschuss sowie das Handelsergebnis belastet und den Verwaltungsaufwand gemindert.

	Auswirkung in Mio €	Bereinigte Veränderung in Mio €	in %
Zinsüberschuss	- 160	- 522	- 7,1
Provisionsüberschuss	- 52	- 141	- 4,9
Handelsergebnis	- 16	211	35,6
Verwaltungsaufwand	- 129	- 511	- 6,6

38

FINANZANLAGEERGEBNIS

Im Finanzanlageergebnis weisen wir die Erfolge aus der Veräußerung sowie erfolgswirksam zu erfassende Bewertungsänderungen von HtM- und AfS-Finanzinstrumenten aus. Ferner werden hier Erfolge aus der Veräußerung at-Equity bewerteter Unternehmen sowie Aufwendungen und Realisierungserfolge aus Grundstücken und Gebäuden, die als Finanzinvestition gehalten werden, gezeigt. Das Ergebnis aus HtM-Vermögenswerten belief sich auf 15 Mio € (2001: - 22 Mio €). Aus AfS-Finanzanlagen haben wir per saldo einen Gewinn in Höhe von 691 Mio € (2001: 499 Mio €) erzielt. Der bedeutendste Einzelposten dabei ist der Gewinn in Höhe von 419 Mio € aus dem Erwerb der Fremdanteile und der anschließenden Endkonsolidierung eines in 2002 gegründeten Finanzunternehmens, mit dem wir einen Teil unserer strategischen Aktienbestände abgesichert und Geldhandel betrieben haben. Darüber hinaus gleichen sich weitere Veräußerungsgewinne aus unserem Anteilsbesitz und Bewertungsaufwendungen in etwa aus.

Das Ergebnis aus dem Verkauf bzw. der Abschreibung at-Equity bewerteter Gemeinschafts- und assoziierter Unternehmen belief sich auf - 40 Mio € (2001: 75 Mio €). Bei Grundstücken und Gebäuden, die als Finanzinvestition gehalten werden, ergaben sich Aufwendungen in Höhe von 55 Mio € (2001: 39 Mio €). Aus der Veräußerung von Grundstücken und Gebäuden dieses Bestandes haben wir Gewinne in Höhe von 38 Mio € (2001: 17 Mio €) erzielt.

39

ABSCHREIBUNGEN AUF GESCHÄFTS- ODER FIRMENWERTE

In 2002 haben wir Goodwill in Höhe von 210 Mio € planmäßig abgeschrieben. Im Zuge der Veräußerung und Endkonsolidierung der SelfTrade haben wir den verbliebenen Goodwill in Höhe von 164 Mio € außerplanmäßig abgeschrieben. Außerdem wurde der Goodwill an der DAB Bank (21 Mio €) in voller Höhe abgeschrieben.

40

ZUFÜHRUNGEN ZU RESTRUKTURIERUNGS- RÜCKSTELLUNGEN

Für ein Maßnahmenpaket zur künftigen Aufwandsreduzierung, das Abstandszahlungen, Rückbaukosten und Ähnliches für künftig nicht mehr benötigte Mietobjekte sowie Zahlungen im Zusammenhang mit Abfindungs- und Altersteilzeitregelungen vorsieht, haben wir Restrukturierungsrückstellungen nach IAS 37 gebildet. Die Zuführung zu diesen Rückstellungen – saldiert mit Auflösungen – in Höhe von 286 Mio € ist erstmals separat ausgewiesen.

41

SALDO ÜBRIGE ERTRÄGE/AUFWENDUNGEN

in Mio €	2002	2001
Übrige Erträge	—	—
Übrige Aufwendungen	151	136
darunter:		
Sonstige Steuern	18	37
Verlustübernahmen	133	80
Saldo übrige Erträge/Aufwendungen	-151	-136

42

ERTRAGSTEUERN

Die Ertragsteuern gliedern sich wie folgt:

in Mio €	2002	2001
Tatsächliche Steuern	277	580
Latente Steuern	- 240	2
Insgesamt	37	582

Die latenten Ertragsteuern ergeben sich aus der während des Geschäftsjahres vorgenommenen erfolgswirksamen Bildung bzw. Auflösung von Steuerabgrenzungen. Der latente Steuerertrag ist überwiegend auf die Entstehung bzw. Umkehrung von temporären Differenzen und die Entstehung bzw. Nutzung von steuerlichen Verlustvorträgen (286 Mio € latenter Steuerertrag) sowie auf die Wertanpassungen von latenten Ertragsteueransprüchen (44 Mio € latenter Steueraufwand) zurückzuführen.

Die Unterschiede zwischen den rechnerischen und den ausgewiesenen Ertragsteuern sind in der nachfolgenden Überleitungsrechnung dargestellt.

in Mio €	2002	2001
Ergebnis vor Steuern	- 821	1 549
Anzuwendender Steuersatz	26,4%	26,4%
Rechnerische Ertragsteuern	- 217	409
Steuereffekte:		
aus Vorjahren und		
Steuersatzänderungen	33	5
aus Auslandseinkünften	- 24	- 60
aus steuerfreien Erträgen	- 438	- 237
aus unterschiedlichen Rechtsnormen	- 112	- 29
aus nicht abziehbaren		
Aufwendungen	182	93
aus Wertanpassungen und dem		
Nichtansatz latenter Steuern	500	304
aus Geschäfts- oder Firmenwert-		
abschreibungen	105	85
aus sonstigen Unterschieden	8	12
Ausgewiesene Ertragsteuern	37	582

Der für das Berichtsjahr anzuwendende Steuersatz beträgt unverändert 26,4%. Er setzt sich aus dem in Deutschland geltenden Körperschaftsteuersatz von 25% und dem Solidaritätszuschlag in Höhe von 5,5% der Körperschaftsteuer zusammen.

Die Steuereffekte aus Auslandseinkünften ergeben sich auf Grund der unterschiedlichen Steuersätze in den einzelnen Ländern.

Die Position Steuereffekte aus unterschiedlichen Rechtsnormen umfasst hauptsächlich die nicht nach einheitlichen Steuersätzen in Deutschland berechnete tatsächliche und latente Gewerbesteuer und die durch die Abzugsfähigkeit der Gewerbesteuer bedingte Minderung der Körperschaftsteuer und des Solidaritätszuschlags. Diese Position beinhaltet im Jahr 2002 auch die ausschüttungsbedingte Minderung und Erhöhung der Körperschaftsteuer und des Solidaritätszuschlags.

Die Position Steuereffekte aus Wertanpassungen und dem Nichtansatz latenter Steuern beinhaltet neben den Effekten aus der Verminderung von latenten Steueransprüchen gemäß IAS 12.56 die Wirkungen aus dem Nichtansatz von latenten Steueransprüchen auf Grund von steuerlichen Verlustvorträgen und temporären Differenzen des laufenden Geschäftsjahres. Außerdem sind in dieser Position auch die Auswirkungen von temporären Unterschieden in Verbindung mit Tochtergesellschaften enthalten, für die nach den Regelungen des IAS 12.39 und 12.44 keine latenten Steuern zu bilanzieren sind.

Die latenten Steuerverpflichtungen bzw. die latenten Steueransprüche verteilen sich auf folgende Positionen:

in Mio €	2002	2001
Latente Steuerverpflichtungen		
Forderungen an Kreditinstitute/		
Kunden inkl. Risikovorsorge	153	190
Handelsaktiva/-passiva	581	229
Finanzanlagen	746	665
Sachanlagen/Immaterielle		
Vermögenswerte	168	190
Sonstige Aktiva/Passiva	2 196	1 259
Verbindlichkeiten Kreditinstitute/Kunden	103	330
Sonstiges	60	127
Ausgewiesene latente Steuerverpflichtungen	4 007	2 990
Latente Steueransprüche		
Handelsaktiva/-passiva	845	43
Finanzanlagen	328	168
Sachanlagen/Immaterielle		
Vermögenswerte	79	155
Rückstellungen	605	590
Sonstige Aktiva/Passiva	4 105	2 991
Forderungen an Kreditinstitute/Kunden		
inkl. Risikovorsorge	262	350
Verlustvorträge	477	416
Sonstiges	142	90
Ausgewiesene latente Steueransprüche	6 843	4 803

Durch das Steuersenkungsgesetz wurde die Besteuerung von deutschen Kapitalgesellschaften und ihrer Anteilseigner grundlegend geändert. Grundsätzlich werden ab dem 1. Januar 2001 Kapitalgesellschaften mit einem definitiven Körperschaftsteuersatz von 25% belastet, unabhängig davon, ob die Gewinne ausgeschüttet werden oder nicht. Die Bemessung der latenten Steuern erfolgte bei unseren inländischen Gesellschaften mit dem einheitlichen Körperschaftsteuersatz einschließlich Solidaritätszuschlag in Höhe von 26,4% und dem vom jeweiligen Hebesatz abhängigen Gewerbesteuersatz. Auf Grund der Abzugsfähigkeit der Gewerbesteuer bei der Ermittlung der Körperschaftsteuer ergibt sich daraus bei der HVB AG ein unveränderter Gesamtbewertungssatz für latente Steuern von 39,8%.

Durch das Flutopferhilfegesetz wurde der Körperschaftsteuersatz bei unverändertem Solidaritätszuschlagsatz für das Jahr 2003 um 1,5% auf 26,5% erhöht. Die latenten Steuern wurden nur dann mit dem erhöhten Steuersatz bewertet, wenn nachweislich eine Umkehrung von temporären Differenzen im Jahr 2003 erfolgen wird und die Bewertung zu einer Erhöhung von latenten Steuerverpflichtungen geführt hat. Materielle Auswirkungen haben sich dadurch nicht ergeben.

Die AfS-Rücklage wurde im Geschäftsjahr um latente Steuern in Höhe von 136 Mio € vermindert. Mit der Hedge-Rücklage wurden im laufenden Jahr 1556 Mio € latente Steueransprüche verrechnet.

Bei den angegebenen direkt mit den Rücklagen verrechneten latenten Steuern handelt es sich jeweils um die Beträge vor Korrektur wegen der Anteile in Fremdbesitz.

Für steuerliche Verlustvorträge in Höhe von 2805 Mio € (2001: 1429 Mio €) und abzugsfähige temporäre Unterschiede in Höhe von 635 Mio € (2001: 271 Mio €) wurden gemäß IAS 12 keine latenten Steueransprüche angesetzt.

ERGEBNIS JE AKTIE

	2002	2001
Jahresüberschuss/-fehlbetrag ohne Fremddanteile in Mio €	- 829	938
Jahresüberschuss/-fehlbetrag ohne Fremddanteile und vor Abschreibungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte in Mio €	- 434	1 259
Durchschnittliche Anzahl der Aktien	536 288 701	536 088 701
Ergebnis je Aktie bereinigt um Goodwill- abschreibungen in €	- 0,81	2,35
Ergebnis je Aktie in €	- 1,55	1,75

Da zum Abschlussstichtag sowohl für 2002 als auch für 2001 keine Wandel- oder Optionsrechte aus bedingtem Kapital ausstanden, war ein verwässertes Ergebnis je Aktie nicht zu ermitteln.

WERTSCHÖPFUNGSRECHNUNG

Entstehung:

in Mio €	2002	2001
Operative Erträge	10 235	11 285
Finanzanlageergebnis	649	530
Summe der Erträge	10 884	11 815
Kreditrisikovorsorge	3 797	2 074
Andere Verwaltungsaufwendungen	2 451	2 818
Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	1 108	1 051
Übrige Aufwendungen (ohne Steuern) und Zuführung zu Restrukturierungsrückstellungen	419	118
Wertschöpfung	3 109	5 754

Verwendung:

in Mio €	2002	2001
Wertschöpfung	3 109	5 754
Mitarbeiter (Personalaufwand)	3 912	4 168
Öffentliche Hand (Steuern)	55	619
Aktionäre der HypoVereinsbank (Dividende)	—	457
Fremddanteile	- 29	29
Unternehmen	- 829	481

ANGABEN ZUR BILANZ

45

BARRESERVE

in Mio €	2002	2001
Kassenbestand und Guthaben bei Zentralnotenbanken	4 780	6 787
Schuldtitle öffentlicher Stellen und Wechsel, die zur Refinanzierung bei Zentralnotenbanken zugelassen sind	593	1 249
Schatzwechsel und unverzinsliche Schatzanweisungen sowie ähnliche Schuldtitle öffentlicher Stellen	229	697
Wechsel	364	552
Insgesamt	5 373	8 036

46

HANDELSAKTIVA

in Mio €	2002	2001
Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere	33 793	36 854
Geldmarktpapiere	2 498	1 180
Anleihen und Schuldverschreibungen	31 295	35 674
von öffentlichen Emittenten	4 698	6 224
von anderen Emittenten	20 259	22 383
konzerneigene Schuldverschreibungen	6 338	7 067
darunter:		
börsenfähige Werte	31 997	35 540
börsennotiert	27 591	32 121
nicht börsennotiert	4 406	3 419
Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere	2 536	5 060
Aktien	1 442	2 910
Investmentanteile	1 045	1 061
Sonstige	49	1 089
darunter:		
börsenfähige Werte	2 480	3 992
börsennotiert	1 720	3 269
nicht börsennotiert	760	723
Positive beizulegende Zeitwerte aus derivativen Finanzinstrumenten	44 411	23 447
Sonstige Handelsbestände	4 512	3 849
Insgesamt	85 252	69 210

Die Handelsaktiva werden zu beizulegenden Zeitwerten bewertet. Bei den börsenfähigen Wertpapieren beläuft sich die Differenz zwischen den Anschaffungskosten und den beizulegenden Zeitwerten auf 996 Mio €.

Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere von verbundenen, nicht einbezogenen Unternehmen und Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht:

in Mio €	2002	2001
Verbundene, nicht einbezogene Unternehmen	130	486
Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	375	126
Insgesamt	505	612

47

FORDERUNGEN AN KREDITINSTITUTE

Forderungen an Kreditinstitute nach Geschäftsarten:

in Mio €	2002	2001
Kredite und Darlehen	43 155	44 602
Kommunaldarlehen	22 432	23 395
Immobilienfinanzierungen	388	384
Sonstige Forderungen	20 335	20 823
Geldanlagen	30 712	44 897
Insgesamt	73 867	89 499

Forderungen an Kreditinstitute in Deutschland und übrigen Regionen:

in Mio €	2002	2001
Kreditinstitute in Deutschland	35 134	39 448
Kreditinstitute in übrigen Regionen	38 733	50 051
Insgesamt	73 867	89 499

Forderungen an Kreditinstitute nach Fristen:

in Mio €	2002	2001
Täglich fällig	15 045	8 535
Befristet mit Restlaufzeit	58 822	80 964
bis 3 Monate	24 538	37 559
über 3 Monate bis 1 Jahr	8 430	13 207
über 1 Jahr bis 5 Jahre	12 520	14 640
über 5 Jahre	13 334	15 558
Insgesamt	73 867	89 499

Forderungen an verbundene, nicht einbezogene Unternehmen und Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht:

in Mio €	2002	2001
Verbundene, nicht einbezogene Unternehmen	605	684
Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	2 574	3 730
Insgesamt	3 179	4 414

48

FORDERUNGEN AN KUNDEN

Forderungen an Kunden nach Geschäftsarten:

in Mio €	2002	2001
Kredite und Darlehen	406 210	420 940
Kommunaldarlehen	59 252	64 477
Immobilienfinanzierungen	199 799	192 527
Sonstige Forderungen	147 159	163 936
Geldanlagen	3 728	10 120
Insgesamt	409 938	431 060

Forderungen an Kunden in Deutschland und übrigen Regionen:

in Mio €	2002	2001
Kunden in Deutschland	264 257	282 389
Kunden in übrigen Regionen	145 681	148 671
Insgesamt	409 938	431 060

Forderungen an Kunden nach Fristen:

in Mio €	2002	2001
Unbestimmte Laufzeiten	29 027	26 695
Befristet mit Restlaufzeit	380 911	404 365
bis 3 Monate	41 160	51 716
über 3 Monate bis 1 Jahr	30 119	32 548
über 1 Jahr bis 5 Jahre	93 015	92 746
über 5 Jahre	216 617	227 355
Insgesamt	409 938	431 060

Forderungen an verbundene, nicht einbezogene Unternehmen und Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht:

in Mio €	2002	2001
Verbundene, nicht einbezogene Unternehmen	3 115	3 594
Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	3 979	3 444
Insgesamt	7 094	7 038

Forderungen aus dem Leasinggeschäft (Finanzierungs-Leasing):

in Mio €	2002	2001
Bruttoinvestitionswert (Restlaufzeiten)		
bis 3 Monate	254	212
über 3 Monate bis 1 Jahr	483	621
über 1 Jahr bis 5 Jahre	1 588	1 923
über 5 Jahre	2 129	1 907
Bruttoinvestitionswert insgesamt	4 454	4 663
darunter:		
nicht garantierte Restwerte	923	1 092
Unrealisierter Finanzertrag (Restlaufzeiten)		
bis 3 Monate	- 4	- 15
über 3 Monate bis 1 Jahr	- 23	- 51
über 1 Jahr bis 5 Jahre	- 176	- 408
über 5 Jahre	- 538	- 254
Unrealisierter Finanzertrag insgesamt	- 741	- 728
Nettoinvestitionswert (Restlaufzeiten)		
bis 3 Monate	250	197
über 3 Monate bis 1 Jahr	460	570
über 1 Jahr bis 5 Jahre	1 412	1 515
über 5 Jahre	1 591	1 653
Nettoinvestitionswert insgesamt	3 713	3 935

Der Bruttoinvestitionswert ist aus Sicht des Leasinggebers die Summe aus den Mindestleasingzahlungen in einem Finanzierungs-Leasing und jeglichem, dem Leasinggeber zustehenden nicht garantierten Restwert. Die Mindestleasingzahlungen sind dabei diejenigen Zahlungen, welche der Leasingnehmer während der Laufzeit des Leasingverhältnisses zu zahlen hat oder zu denen er herangezogen werden kann sowie jegliche garantierten Restwerte.

Der nicht garantierte Restwert ist derjenige Teil des Restwertes des Leasinggegenstandes, dessen Realisierung durch den Leasinggeber nicht gewiss ist. Maßgeblich für die Bemessung ist die Schätzung zum Zeitpunkt des Leasingbeginns.

Der unrealisierte Finanzertrag bezeichnet die Differenz zwischen dem Bruttoinvestitionswert des Leasinggebers aus dem Leasingverhältnis und dessen Barwert (Nettoinvestitionswert).

49

WERTBERICHTIGUNGEN AUF FORDERUNGEN

Bestandsentwicklung:

in Mio €	Einzelrisiken		Länderrisiken		Latente Risiken		Insgesamt	
	2002	2001	2002	2001	2002	2001	2002	2001
Bestand zum 1. 1.	11 647	11 269	271	183	553	697	12 471	12 149
Erfolgswirksame Veränderungen								
+ Bruttozuführungen	4 747	3 520	48	148	180	135	4 975	3 803
- Auflösungen	874	1 260	189	57	125	137	1 188	1 454
Erfolgsneutrale Veränderungen								
+/- Bestandsveränderungen								
durch Zu- bzw. Abgänge								
im Konsolidierungskreis								
- Inanspruchnahme von bestehenden Wertberichtigungen	- 129	- 74	- 2	—	- 5	—	- 136	- 74
+/- Auswirkungen aus Währungs- umrechnungen und andere nicht erfolgswirksame Veränderungen	2 209	2 331	—	3	143	150	2 352	2 484
Bestand zum 31. 12.	13 135	11 647	87	271	494	553	13 716	12 471

Aufgliederung der Wertberichtigungen auf Forderungen:

in Mio €	2002	2001
Forderungen an Kreditinstitute	278	273
Forderungen an Kunden	12 944	11 645
Pauschalwertberichtigung	494	553
Insgesamt	13 716	12 471

50

ENTWICKLUNG DER KREDITRISIKEN

Kreditvolumen:

in Mio €	2002	2001
Kredite und Darlehen an Kreditinstitute	43 155	44 602
Kredite und Darlehen an Kunden	406 210	420 940
Eventualverbindlichkeiten	38 568	37 553
Insgesamt	487 933	503 095

Zinslos gestellte Kredite

Im Kreditvolumen sind zinslos gestellte Kredite in Höhe von 14,7 Mrd € (2001: 12,9 Mrd €) enthalten. Der Anteil der zinslos gestellten Kredite am gesamten Kreditvolumen stieg auf 3,01% (2001: 2,57%). Der Risikovorsorgebestand beträgt 97% (2001: 99%) der zinslos gestellten Kredite. Der Zinsausfall belief sich in diesem Jahr auf 729 Mio € (2001: 696 Mio €).

Risikovorsorgebestandsquote:

in Mio €	2002	2001
Risikovorsorgebestand	14 180	12 852
Wertberichtigungen auf Forderungen	13 716	12 471
Rückstellungen im Kreditgeschäft	464	381
Kreditvolumen	487 933	503 095
Risikovorsorgebestandsquote¹ in%	2,91	2,55

¹ Risikovorsorgebestand : Kreditvolumen.

Nettozuführungsquote:

in Mio €	2002	2001
Kreditrisikovorsorge	3 797	2 074
Kreditvolumen	487 933	503 095
Nettozuführungsquote¹ in %	0,78	0,41

¹ Kreditrisikovorsorge : Kreditvolumen.

51

FINANZANLAGEN

Zusammensetzung der Finanzanlagen:

in Mio €	2002	2001
HtM-Finanzanlagen		
Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere	31 151	37 995
AfS-Finanzanlagen	69 749	74 439
Anteile an verbundenen nicht konsolidierten Unternehmen	2 330	1 988
Beteiligungen	3 850	2 340
Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere	54 345	50 907
Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere	9 224	19 204
darunter:		
langfristig gehaltene Bestände	6 352	12 814
At-Equity bewertete Unternehmen	537	1 245
Als Finanzinvestition gehaltene Grundstücke und Gebäude	561	814
Insgesamt	101 998	114 493

Auf die Buchwerte per 31. Dezember 2002 entfallen:

in Mio €	Nicht konsolidierte verbundene Unternehmen	At-Equity bewertete Unternehmen	Beteiligungen	Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere	Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere	Insgesamt
Börsenfähige Werte	228	66	2 590	82 365	7 511	92 760
Börsennotierte Werte	110	66	1 055	77 245	4 669	83 145
Nicht börsennotierte Werte	118	—	1 535	5 120	2 842	9 615

Veräußerungsbeschränkungen oder Beschränkungen bei der Vereinnahmung von Erträgen aus Finanzanlagen lagen nicht vor.

Von den Schuldverschreibungen und anderen festverzinslichen Wertpapieren werden im Folgejahr 18 613 Mio € fällig.

Kreditausfallquote:

in Mio €	2002	2001
Inanspruchnahme von bestehenden Wertberichtigungen	2 352	2 484
+ Inanspruchnahme von Rückstellungen im Kreditgeschäft	5	8
– Eingänge auf abgeschriebene Forderungen	101	157
Kreditausfälle	2 256	2 335
Kreditvolumen	487 933	503 095
Kreditausfallquote¹ in %	0,46	0,46

¹ Kreditausfälle : Kreditvolumen.

Entwicklung der HtM- und langfristigen Finanzanlagen
sowie der als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien:

in Mio €	HtM- Finanz- anlagen	Nicht konsolidierte verbundene Unternehmen	Beteili- gungen	Langfristig gehaltene Bestände an Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren	At-Equity bewertete Unternehmen	Als Finanz- investitionen gehaltene Immobilien	Insgesamt
Anschaffungskosten							
Stand 1. 1. 2002	38 136	2 570	2 301	7 618	1 230	1 043	52 898
Veränderungen des Konsolidierungskreises	- 61	270	18	2	- 87	—	142
Veränderungen aus Währungsumrechnungen	- 941	- 91	—	—	—	- 7	- 1 039
Zugänge	3 862	1 040	2 572	3 583	59	47	11 163
Umbuchungen	109	415	76	- 1 093	- 407	- 29	- 929
Abgänge	9 922	1 044	484	1 895	10	245	13 600
Stand 31. 12. 2002	31 183	3 160	4 483	8 215	785	809	48 635
Erfolgsneutrale Bewertungsanpassungen							
Stand 1. 1. 2002	- 60	- 117	367	5 302	—	—	5 492
Veränderungen des Konsolidierungskreises	- 14	9	59	—	—	—	54
Veränderungen aus Währungsumrechnungen	—	—	—	—	—	—	—
Erfolgsneutrale Wertänderungen	—	122	- 36	- 7 662	—	—	- 7 576
Umbuchungen	—	—	—	234	—	—	234
Abgänge	- 74	—	386	- 418	—	—	- 106
Stand 31. 12. 2002	—	14	4	- 1 708	—	—	- 1 690
Kumulierte Veränderung aus der at-Equity-Bewertung							
	—	—	—	—	- 188	—	- 188
Ab- und Zuschreibungen							
Stand 1. 1. 2002	81	465	328	106	34	229	1 243
Veränderungen des Konsolidierungskreises	—	- 1	20	—	- 34	—	- 15
Veränderungen aus Währungsumrechnungen	- 53	- 3	- 1	- 1	—	—	- 58
Wertminderungen	17	291	277	16	60	32	693
Auflösung von Agio und Disagio	30	—	—	—	—	—	30
Zuschreibungen	2	36	1	—	—	—	39
Umbuchungen	—	142	43	39	—	9	233
Abgänge	41	14	29	5	—	22	111
Stand 31. 12. 2002	32	844	637	155	60	248	1 976
Buchwerte							
Stand 31. 12. 2002	31 151	2 330	3 850	6 352	537	561	44 781
Stand 31. 12. 2001	37 995	1 988	2 340	12 814	1 245	814	57 196

Die Abgänge bei den HtM-Finanzanlagen betreffen Einlösungen bei Endfälligkeiten.

Die Positionen Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere sowie Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere gliedern sich wie folgt auf:

in Mio €	2002	2001
Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere	85 496	88 902
Geldmarktpapiere	2 122	3 745
Anleihen und Schuldverschreibungen	83 374	85 157
von öffentlichen Emittenten	35 061	34 874
von anderen Emittenten	41 834	45 167
konzerneigene Schuldverschreibungen	6 479	5 116
Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere	9 224	19 204
darunter:		
Aktien	5 543	14 226
Investmentanteile	2 045	3 326

Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere von verbundenen, nicht einbezogenen Unternehmen und Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht:

in Mio €	2002	2001
Verbundene, nicht einbezogene Unternehmen	107	498
Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	389	240
Insgesamt	496	738

Beizulegende Zeitwerte der Finanzanlagen:

Der beizulegende Zeitwert der Grundstücke und Gebäude, die als Finanzinvestition gehalten werden, belief sich zum Bilanzstichtag auf 722 Mio € (2001: 958 Mio €). Für die wesentlichen Anteile an börsennotierten Unternehmen im Nichtbankenbereich haben wir einen beizulegenden Zeitwert von insgesamt 5,0 Mrd € ermittelt. Aus der Gegenüberstellung mit dem Buchwert ergibt sich eine Differenz von – 1,7 Mrd € (2001: 5,2 Mrd €).

Bei dem nachstehenden Anteilsbesitz verfolgen wir keine unternehmerischen Ziele und nehmen keinen Einfluss auf finanzielle und operative Entscheidungen.

Wesentliche Anteile an börsennotierten Unternehmen im Nichtbankenbereich:

	2002	2002	2001	2001
	Kapitalanteil ⁵	Marktwerte	Kapitalanteil	Marktwerte
	in %	in Mio €	in %	in Mio €
Agrob AG	52,7	14	52,7	24
Aktienbrauerei Kaufbeuren AG	65,7	7	75,7	7
Allianz AG	4,6	1 113	6,2	4 299
Brau und Brunnen AG ¹	55,6	119	55,6	45
ERGO Versicherungsgruppe Aktiengesellschaft	<5,0	453	—	—
Gabriel Sedlmayr Spaten-Franziskaner-Bräu Kommanditgesellschaft auf Aktien ²	—	—	19,0	108
Immotrust Anlagen AG	25,0	16	25,0	16
Lambacher HITIAG Leinen AG ³	—	—	51,0	4
Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG	13,2	2 680	13,3	7 075
Rhön-Klinikum AG ⁴	18,5	154	—	—
Unternehmens Invest AG	13,0	6	14,2	6
Wienerberger AG	31,9	353	31,9	320
Wiener Städtische Allgemeine Versicherung AG ²	—	—	8,0	111
Wüstenrot & Württembergische AG	7,5	75	7,6	100
Insgesamt	—	4 990	—	12 115

¹ Von den insgesamt 55,6% in 2002 weisen wir 33,6% unter den langfristigen Finanzanlagen aus, die restlichen 22,0% entfallen auf die kurzfristigen Finanzanlagen.

² Verkauft in 2002.

³ Seit Ende 2001 nicht mehr börsennotiert.

⁴ Gekauft in 2002.

⁵ Durchgerechnet.

ENTWICKLUNG DER SACHANLAGEN

in Mio €	Betrieblich genutzte Grundstücke und Gebäude sowie Gebäude im Bau	Betriebs- und Geschäfts- ausstattung	Leasing- gegenstände aus Operate Leasing	Anlagen im Bau	Insgesamt
Anschaffungs-/Herstellungskosten					
Stand 1. 1. 2002	3 347	3 879	686	—	7 912
Veränderungen des Konsolidierungskreises	- 10	- 58	- 600	4	- 664
Veränderungen aus Währungsumrechnungen	- 32	- 47	- 2	—	- 81
Zugänge	55	204	16	78	353
Umbuchungen	- 38	- 69	—	83	- 24
Abgänge	15	470	81	45	611
Stand 31. 12. 2002	3 307	3 439	19	120	6 885
Ab- und Zuschreibungen					
Stand 1. 1. 2002	957	2 492	139	—	3 588
Veränderungen des Konsolidierungskreises	- 8	- 48	- 102	—	- 158
Veränderungen aus Währungsumrechnungen	- 5	- 22	—	—	- 26
Planmäßige Abschreibungen	80	411	2	—	492
Außerplanmäßige Abschreibungen	13	10	—	—	23
Zuschreibungen	—	—	—	—	—
Umbuchungen	—	- 35	—	—	- 35
Abgänge	8	429	35	—	472
Stand 31. 12. 2002	1 029	2 379	4	—	3 412
Buchwerte					
Stand 31. 12. 2002	2 278	1 060	15	120	3 473
Stand 31. 12. 2001	2 390	1 387	547	—	4 324

In den Sachanlagen sind geleistete Anzahlungen von 120 Mio € für Anlagen im Bau enthalten. In Höhe von 92 Mio € bestanden Verpflichtungen für den Erwerb von Gegenständen des Sachanlagevermögens.

IMMATERIELLE ANLAGEWERTE

Entwicklung der immateriellen Anlagewerte:

in Mio €	Geschäfts- oder Firmenwerte		Software	Software	Sonstige	Geleistete
	davon aus	davon	davon	davon	immaterielle	Anzahlungen
	verbundenen	at-Equity	erworben	selbst-	Anlagewerte	auf im-
	Unternehmen	bewertete		erstellt		materielle Ver-
		Unternehmen				mögenswerte
Anschaffungs-/Herstellungskosten						
Stand 1. 1. 2002	3 935	53	783	260	211	4
Veränderungen des Konsolidierungskreises	- 190	9	- 8	—	- 3	—
Veränderungen aus Währungsumrechnungen	- 22	—	- 4	—	- 6	—
Zugänge	—	—	120	146	9	128
Umbuchungen	65	- 65	- 21	37	—	56
Abgänge	—	—	84	51	89	6
Stand 31. 12. 2002	3 788	- 3	786	392	122	182
Ab- und Zuschreibungen						
Stand 1. 1. 2002	672	3	425	42	58	—
Veränderungen des Konsolidierungskreises	- 255	—	- 6	—	- 2	—
Veränderungen aus Währungsumrechnungen	13	—	- 2	—	- 2	—
Planmäßige Abschreibungen	207	3	123	55	18	—
Außerplanmäßige Abschreibungen	185	—	3	—	—	—
Zuschreibungen	—	—	—	—	—	—
Umbuchungen	7	- 7	- 12	24	- 1	—
Abgänge	—	—	81	17	2	—
Stand 31. 12. 2002	829	- 1	450	104	69	—
Buchwerte						
Stand 31. 12. 2002	2 959	- 2	336	288	53	182
Stand 31. 12. 2001	3 263	50	358	218	153	4

Abschreibungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte werden in einem separaten Posten der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen. Abschreibungen auf Software sowie sonstige immaterielle Anlagewerte werden im Posten Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Vermögenswerte innerhalb des Verwaltungsaufwands erfasst.

SONSTIGE AKTIVA

in Mio €	2002	2001
Steueransprüche	7 656	5 354
Tatsächliche Steuern	813	551
Latente Steuern	6 843	4 803
Positive beizulegende Zeitwerte		
aus derivativen Finanzinstrumenten	9 542	10 170
Sonstige Vermögenswerte	3 318	3 829
Rechnungsabgrenzungsposten	640	1 001
Insgesamt	21 156	20 354

Positive beizulegende Zeitwerte aus derivativen Finanzinstrumenten

Unter die positiven beizulegenden Zeitwerte aus derivativen Finanzinstrumenten fallen vor allem die zur Absicherung des Marktinzinsrisikos eingesetzten Derivate, deren beizulegender Zeitwert sich auf 9,5 Mrd € (2001: 8,8 Mrd €) beläuft.

Sonstige Vermögenswerte

Die sonstigen Vermögenswerte enthalten unter anderem Schecks und fällige Schuldverschreibungen.

55

NACHRANGIGE VERMÖGENSWERTE

Folgende Bilanzpositionen enthalten nachrangige Vermögenswerte:

in Mio €	2002	2001
Forderungen an Kreditinstitute	1 827	2 108
darunter:		
an verbundene, nicht einbezogene Unternehmen	11	6
an Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	3	2
Forderungen an Kunden	1 205	815
darunter:		
an verbundene, nicht einbezogene Unternehmen	183	94
an Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	182	32
Handelsaktiva	834	642
Finanzanlagen	637	1 301
Insgesamt	4 503	4 866

56

PENSIONS-GESCHÄFTE

Als Pensionsgeber echter Pensionsgeschäfte haben wir Vermögenswerte mit einem Buchwert von 31,3 Mrd € verpensioniert. Die Vermögenswerte sind weiterhin Bestandteil unserer Aktiva, die erhaltenen Gegenwerte weisen wir unter den Verbindlichkeiten aus. Es handelt sich dabei überwiegend um an internationalen Geldmärkten abgeschlossene Repo-Geschäfte sowie um Offenmarktgeschäfte mit der Deutschen Bundesbank.

57

VERBRIEFUNGSGESCHÄFTE (SECURITIZATION)

Bei Securitization handelt es sich um die vollständige oder teilweise Weitergabe von Kreditrisiken ausgewählter, vorab exakt definierter Kreditportfolios an den Kapitalmarkt. Vorrangige Motivation unserer bank-eigenen Securitization-Programme ist die Risikotransfer und die daraus folgende Eigenkapitalentlastung wird bei synthetischer Securitization durch Besicherung in Form von Garantien oder Kreditderivaten (Credit Default Swaps, Credit Linked Notes und Ähnliches) und bei traditioneller Securitization durch den Verkauf von Bilanzaktiva erreicht.

Die HVB Group hat bisher ausschließlich synthetische Verbriefungsprogramme mit Laufzeiten zwischen 3 und 55 Jahren aufgelegt. In 2002 weitete die HVB Group ihre Verbriefungsaktivitäten durch den Abschluss von neun Securitization-Programmen bedeutend aus. Das hierdurch ausplatzierte Kreditvolumen belief sich per 31. Dezember 2002 auf 20,5 Mrd € bei einer Entlastung der gewichteten Risikoaktiva nach BIZ in Höhe von 12,5 Mrd €.

Zum Jahresende beträgt das Kreditvolumen der gesamten laufenden Securitization-Programme der HVB Group 33,2 Mrd € (2001: 16,2 Mrd €) mit einer Entlastungswirkung auf die gewichteten Risikoaktiva nach BIZ in Höhe von 22,2 Mrd € (2001: 12,7 Mrd €).

Die Securitization-Programme sehen in der Regel vor, einen geringen Teil der Risiken in Form einer nachrangigsten Tranche (First Loss Piece) bzw. einer Zinsunterbeteiligung des Sicherungsgebers (Interest Subparticipation) zurückzubehalten.

Bei den nachfolgend aufgelisteten Programmen betragen die nachrangigsten Tranchen insgesamt 141 Mio € und die Zinsunterbeteiligungen insgesamt 269 Mio €.

Sicherungsnehmer	Name der Transaktion	Laufzeit der Transaktion in Jahren	Forderungsart	Kreditvolumen in Mio €	Entlastung der gewichteten Risikoaktiva nach BIZ in Mio €
Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG	Amadeus	40	Wertpapierportfolio	889	270
Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG	Mozart	35	Wertpapierportfolio	625	313
Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG	PROMISE-A 2000-1	8	Firmenkundenkredite	835	829
HVB Banque Luxembourg S. A.	GELDILUX 99-2	4	Eurokredite	750	663
Westfälische Hypothekbank AG	European Dream 2000	5	europäische MBS private	658	521
Württembergische Hypothekbank AG	WürttHyp 2000-1	41	Hypothekendarlehen	445	188
Summe 1998 – 2000				4 202	2 784
Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG	Hudson Realty American Protection	13	gewerbliche Hypothekendarlehen private	1 881	1 881
Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG	PROVIDE-A 2001-1	36	Hypothekendarlehen	851	770
HVB Banque Luxembourg S. A.	GELDILUX 2001-1	3	Eurokredite	1 500	1 323
HVB Real Estate Bank AG	HVB Real Estate 2001-1	55	private Hypothekendarlehen	1 147	494
HVB Real Estate Bank AG	NürnbergHyp 2001-1	48	private Hypothekendarlehen	355	279
Westfälische Hypothekbank AG	Dutch Dream 2001-1	7	gewerbliche Hypothekendarlehen	848	700
Westfälische Hypothekbank AG	European Dream 2001-1	5	europäische MBS	968	773
Württembergische Hypothekbank AG	WürttHyp 2000-1	11	gewerbliche Hypothekendarlehen	908	694
Summe 2001				8 458	6 914
Bank Austria Creditanstalt AG	PROMISE Austria-2002	8	Firmenkundenkredite	1 008	874
Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG	Building Comfort 2002-1	52	private Hypothekendarlehen	4 835	1 874
Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG	Building Comfort 2003-1	52	private Hypothekendarlehen	4 839	1 832
Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG	PROMISE-A 2002-1	8	Firmenkundenkredite	1 169	1 148
HVB Banque Luxembourg S. A.	GELDILUX 2002-1	3	Eurokredite	3 000	2 714
HVB Real Estate Bank AG	PROVIDE Comfort 2002-1	54	private Hypothekendarlehen	2 861	1 523
Westfälische Hypothekbank AG	DUKE 2002	6	gewerbliche Hypothekendarlehen	832	788
Westfälische Hypothekbank AG	GECO 2002	7	gewerbliche Hypothekendarlehen	1 021	885
Württembergische Hypothekbank AG	WürttHyp EU-1	26	gewerbliche Hypothekendarlehen	982	838
Summe 2002				20 547	12 476
Insgesamt				33 207	22 174

VERBINDLICHKEITEN GEGENÜBER KREDITINSTITUTEN

Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Deutschland und übrigen Regionen:

in Mio €	2002	2001
Kreditinstitute in Deutschland	29 919	40 607
Kreditinstitute in übrigen Regionen	113 442	94 017
Insgesamt	143 361	134 624

Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten nach Fristen:

in Mio €	2002	2001
Täglich fällig	13 280	11 036
Befristet mit Restlaufzeit	130 081	123 588
bis 3 Monate	81 879	81 556
über 3 Monate bis 1 Jahr	22 493	14 959
über 1 Jahr bis 5 Jahre	9 744	8 495
über 5 Jahre	15 965	18 578
Insgesamt	143 361	134 624

Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen, nicht einbezogenen Unternehmen und Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht:

in Mio €	2002	2001
Verbundene, nicht einbezogene Unternehmen	597	593
Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	11 135	11 629
Insgesamt	11 732	12 222

VERBINDLICHKEITEN GEGENÜBER KUNDEN

Verbindlichkeiten gegenüber Kunden in Deutschland und übrigen Regionen:

in Mio €	2002	2001
Kunden in Deutschland	75 002	81 911
Kunden in übrigen Regionen	79 920	89 751
Insgesamt	154 922	171 662

Verbindlichkeiten gegenüber Kunden nach Fristen – Spareinlagen und Einlagen aus dem Bauspargeschäft:

in Mio €	2002	2001
Befristet mit Restlaufzeit		
bis 3 Monate	14 065	13 824
über 3 Monate bis 1 Jahr	3 536	3 293
über 1 Jahr bis 5 Jahre	5 873	6 324
über 5 Jahre	7 026	5 818
Insgesamt	30 500	29 259

Andere Verbindlichkeiten:

in Mio €	2002	2001
Täglich fällig	49 548	54 001
Befristet mit Restlaufzeit	74 874	88 402
bis 3 Monate	42 746	59 302
über 3 Monate bis 1 Jahr	8 987	6 267
über 1 Jahr bis 5 Jahre	12 274	12 554
über 5 Jahre	10 867	10 279
Insgesamt	124 422	142 403

Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen, nicht einbezogenen Unternehmen und Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht:

in Mio €	2002	2001
Verbundene, nicht einbezogene Unternehmen	1 218	822
Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	1 047	624
Insgesamt	2 265	1 446

VERBRIEFTE VERBINDLICHKEITEN

Verbrieftete Verbindlichkeiten nach Geschäftsarten:

in Mio €	2002	2001
Begebene Inhaberschuldverschreibungen	213 728	248 584
Hypothekendarlehen	56 330	50 878
Öffentliche Darlehen	79 009	85 150
Sonstige Schuldverschreibungen	76 187	109 927
Geldmarktpapiere	2 202	2 629
Begebene Namenspapiere	52 466	54 288
Hypothekendarlehen	34 716	36 440
Öffentliche Darlehen	17 645	17 848
Sonstige Schuldverschreibungen	105	—
Andere verbrieftete Verbindlichkeiten	5 367	7 837
Insgesamt	271 561	310 709

Verbrieftete Verbindlichkeiten nach Fristen:

in Mio €	2002	2001
Befristet mit Restlaufzeit		
bis 3 Monate	33 351	59 217
über 3 Monate bis 1 Jahr	45 089	47 031
über 1 Jahr bis 5 Jahre	130 274	137 066
über 5 Jahre	62 847	67 395
Insgesamt	271 561	310 709

Verbrieftete Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen, nicht einbezogenen Unternehmen und Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht:

in Mio €	2002	2001
Verbundene, nicht einbezogene Unternehmen	1 776	—
Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	111	143
Insgesamt	1 887	143

HANDELPASSIVA

Als Handelspassiva werden die negativen beizulegenden Zeitwerte aus derivativen Handelsinstrumenten ausgewiesen. Daneben sind hier vom Handel emittierte Optionsscheine und Zertifikate enthalten.

RÜCKSTELLUNGEN

in Mio €	2002	2001
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	4 664	4 591
Steuerverpflichtungen	4 736	4 001
Tatsächliche Steuern	729	1 011
Latente Steuern	4 007	2 990
Restrukturierungsrückstellungen	323	94
nach IAS 22.31	25	72
nach IAS 37	298	22
Rückstellungen im Kreditgeschäft	464	381
Sonstige Rückstellungen	744	804
darunter:		
Langfristige Verpflichtungen gegenüber Arbeitnehmern	206	208
Insgesamt	10 931	9 871

Pensionsrückstellungen

Die Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen beinhalten die betriebsinternen Direktzusagen für eine betriebliche Altersversorgung an Mitarbeiter der HVB Group.

Die betriebsinternen Direktzusagen sind teils endgehaltsabhängig, teils basieren sie auf Bausteinplänen mit dynamischer Besitzstandswahrung. Darüber hinaus leisten Konzernunternehmen Zuwendungen für Zusagen von überbetrieblichen Einrichtungen. Die über Pensionskassen oder kongruent rückgedeckten Unterstützungskassen finanzierten Pensionsverpflichtungen sind entweder beitragsorientiert (»Defined Contribution Plan«) oder können wegen IAS 19.58) und IAS 19.104 materiell als beitragsorientierte Pensionsverpflichtungen behandelt werden. Der Aufwand für die beitragsorientierten Pensionsverpflichtungen betrug 98 Mio € (2001: 111 Mio €).

Bei der Berechnung der Rückstellung für die betriebsinternen Pensionsansprüche wurde der Zinssatz im Vergleich zum Vorjahr leicht gesenkt; die anderen Bewertungsparameter blieben unverändert:

in %	2002	2001
Zinssatz	5,5	5,75
Rentendynamik	1,5	1,5
Gehalts- bzw. Anwartschaftsdynamik	2,5	2,5
Karrieredynamik	0-1,5	0-1,5

Der Barwert der erdienten betriebsinternen Pensionsverpflichtungen betrug 4782 Mio € (2001: 4636 Mio €).

Die ungetilgten versicherungstechnischen Verluste beliefen sich auf 118 Mio € (2001: 42 Mio € Verluste); der Korridor von 10% wurde nicht überschritten.

Die in der Bilanz passivierte Rückstellung für Pensionsverpflichtungen hat sich wie folgt entwickelt:

in Mio €	
Stand 1. 1. 2002	4 591
+ Pensionsaufwand	370
- Liquiditätswirksame Zahlungen	286
+/- Veränderungen im Konsolidierungskreis	- 9
+/- Veränderungen aus Währungsumrechnungen	- 2
Stand 31. 12. 2002	4 664

Der Pensionsaufwand setzt sich aus dem Barwert der im Geschäftsjahr erdienten Pensionsansprüche in Höhe von 114 Mio € (2001: 107 Mio €) und dem Zinsaufwand in Höhe von 256 Mio € (2001: 339 Mio €) zusammen.

Restrukturierungs- und sonstige Rückstellungen:

in Mio €	Restrukturierungs- rückstellungen im Zusammenhang mit der Integration der Bank Austria	Restrukturierungs- rückstellungen nach IAS 37	Rückstellungen im Kreditgeschäft	Sonstige Rückstellungen
Stand 1. 1. 2002	72	22	381	804
Veränderungen im Konsolidierungskreis	—	—	3	- 62
Veränderungen aus Währungsumrechnungen	—	—	- 14	- 1
Zuführungen zu den Rückstellungen	—	288	260	194
Auflösungen	—	2	149	42
Umbuchungen	—	—	- 12	1
Inanspruchnahmen	47	10	5	150
Stand 31. 12. 2002	25	298	464	744

Um rückläufige Erträge insbesondere im Geschäftsfeld Deutschland zu kompensieren, haben wir ein umfangreiches Maßnahmenpaket zur Aufwandsreduzierung beschlossen. Dies sieht sowohl Filialschließungen und Standortoptimierungen als auch Kapazitätsanpassungen durch die Bündelung von Tätigkeiten und Funktionen sowie die Verschlingung der Führungsstrukturen bei Stabs- und Back-Office-Einheiten vor. Hierzu werden Mietabstandszahlungen, Rückbaukosten und Ähnliches für angemietete Objekte sowie Zahlungen im Zusammenhang mit Abfindungs- und Altersteilzeitregelungen anfallen, für die wir in 2002 eine Restrukturierungsrückstellung in Höhe von 286 Mio € – saldiert mit Auflösungen – gebildet haben. Die Rückstellungen für Personalaufwendungen werden überwiegend in 2003, die Rückstellung für Objektmaßnahmen im Wesentlichen bis 2010 verbraucht.

Unter die sonstigen Rückstellungen fallen Rückstellungen wegen Prozesskosten, Schadensersatzleistungen, Drohverlustrückstellungen sowie langfristige Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern wie Rückstellungen für Jubiläumzahlungen, Vorruhestand oder Altersteilzeit.

SONSTIGE PASSIVA

in Mio €	2002	2001
Negative beizulegende Zeitwerte aus derivativen Finanzinstrumenten	16 464	12 236
Sonstige Verbindlichkeiten	3 913	7 470
Rechnungsabgrenzungsposten	1 172	1 182
Insgesamt	21 549	20 888

Negative beizulegende Zeitwerte
aus derivativen Finanzinstrumenten

Unter die negativen beizulegenden Zeitwerte aus derivativen Finanzinstrumenten fallen vor allem die zur Absicherung des Marktzinsrisikos eingesetzten Derivate, deren negativer beizulegender Zeitwert sich auf 16,0 Mrd € beläuft (2001: 11,3 Mrd €).

Sonstige Verbindlichkeiten

Die sonstigen Verbindlichkeiten umfassen im Wesentlichen Verbindlichkeiten aus Verlustübernahmen, Verrechnungssalden sowie abgegrenzte Verbindlichkeiten nach IAS 37. Die abgegrenzten Verbindlichkeiten enthalten vor allem Verpflichtungen aus Lieferungen und Leistungen mit noch ausstehenden Rechnungen, kurzfristige Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern sowie sonstige abgegrenzte Verbindlichkeiten wegen Provisionen, Zinsen, Sachaufwand und Ähnliches.

NACHRANGKAPITAL

in Mio €	2002	2001
Nachrangige Verbindlichkeiten	15 348	16 867
Genussrechtskapital	2 799	2 970
Hybride Kapitalinstrumente	4 164	3 650
Insgesamt	22 311	23 487

Nachrangkapital nach Fristen:

in Mio €	2002	2001
Befristet mit Restlaufzeit		
bis 3 Monate	569	613
über 3 Monate bis 1 Jahr	1 363	1 705
über 1 Jahr bis 5 Jahre	3 381	4 623
über 5 Jahre	16 998	16 546
Insgesamt	22 311	23 487

Das Nachrangkapital (nachrangige Verbindlichkeiten, Genussrechtskapital und hybride Kapitalinstrumente) wurde im Jahr 2002 bankaufsichtsrechtlich sowohl entsprechend den Vorschriften des § 10 Abs. 4, 5, 5a bzw. 7 KWG als auch in Übereinstimmung mit der Eigenmittelempfehlung des Baseler Ausschusses für Bankenaufsicht vom Juli 1988 als Kernkapital, Ergänzungskapital bzw. als Drittrangmittel angesetzt.

Nachrangige Verbindlichkeiten

In den nachrangigen Verbindlichkeiten ist kein Einzelposten enthalten, der 10% des Gesamtbetrages übersteigt.

Bei allen nachrangigen Verbindlichkeiten kann eine vorzeitige Rückzahlungsverpflichtung der Emittenten nicht entstehen. Im Falle des Konkurses oder der Liquidation dürfen sie erst nach Befriedigung aller nicht nachrangigen Gläubiger zurückgezahlt werden.

Für nachrangige Verbindlichkeiten sind Zinsaufwendungen von 1069 Mio € angefallen. In der Position nachrangige Verbindlichkeiten sind anteilige Zinsen in Höhe von 382 Mio € enthalten.

Nachrangige Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen, nicht einbezogenen Unternehmen und Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht:

in Mio €	2002	2001
Verbundene, nicht einbezogene Unternehmen	161	167
Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	—	12
Insgesamt	161	179

Genussrechtskapital

Das begebene Genussrechtskapital setzt sich aus den folgenden wesentlichen Emissionen zusammen:

Emittent	Emissions- jahr	Art	Nominalbetrag in Mio €	Zinssatz	Fälligkeit
Bank Austria AG	1997	Inhaber-Genussscheine	73	6,25	2008
Bank Austria AG	2000	Inhaber-Genussscheine	100	var. verzinst	2007
Bank Austria AG	2000	Inhaber-Genussscheine	73	var. verzinst	2009
Bank Austria AG	2000	Inhaber-Genussscheine	145	var. verzinst	2009
Bank Austria AG	2000	Inhaber-Genussscheine	154	var. verzinst	2009
Bank Austria AG	2000	Inhaber-Genussscheine	307	var. verzinst	2009
Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG	1997	Inhaber-Genussscheine	511	6,75	2007
HVB Real Estate Bank Aktiengesellschaft	1995	Inhaber-Genussscheine	64	var. verzinst	2005
HVB Real Estate Bank Aktiengesellschaft	1999	Inhaber-Genussscheine	70	7,00	2009
Vereins- und Westbank AG	1993	Inhaber-Genussscheine	51	7,75	2003
Vereins- und Westbank AG	1995	Inhaber-Genussscheine	102	8,50	2005
Vereins- und Westbank AG	2001	Inhaber-Genussscheine	85	6,30	2011
Westfälische Hypothekenbank AG	1998	Inhaber-Genussscheine	51	var. verzinst	2009
Württembergische Hypothekenbank AG	1994	Inhaber-Genussscheine	51	7,90	2003
Württembergische Hypothekenbank AG	1997	Inhaber-Genussscheine	102	6,75	2007
Württembergische Hypothekenbank AG	2001	Inhaber-Genussscheine	50	7,00	2011
Württembergische Hypothekenbank AG	2002	Inhaber-Genussscheine	50	7,00	2012

Der Zinsanspruch mindert sich insoweit, als sich durch eine Ausschüttung ein Jahresfehlbetrag bzw. ein Bilanzverlust bei den jeweiligen Emittenten ergeben würde. Die Genussscheininhaber nehmen an einem etwaigen Jahresfehlbetrag eines Emittenten durch Minderung ihrer Rückzahlungsansprüche teil, und zwar im Verhältnis der Rückzahlungsansprüche zu dem in der Bilanz ausgewiesenen gezeichneten Kapital zuzüglich Gewinn- und Kapitalrücklagen sowie Genussscheinkapital.

Aus Jahresüberschüssen der Folgejahre sind die Rückzahlungsansprüche wieder bis zum Nennbetrag zu erhöhen. Die Genussscheine verbriefen nachrangige Gläubigerrechte; sie gewähren keinen Anteil am Liquidationserlös.

Hybride Kapitalinstrumente

Per 31. Dezember 2002 trägt hybrides Kernkapital in Höhe von 4164 Mio € zur Stärkung unserer Kernkapitalbasis bei.

Unter den Begriff der hybriden Kernkapitalinstrumente fallen Emissionen in Form von Vermögenseinlagen stiller Gesellschafter oder Vorzugsaktien (Preferred Shares), die durch eigens für diesen Zweck gegründete Tochtergesellschaften begeben werden.

Diese Instrumente unterscheiden sich vom Ergänzungskapital insbesondere dadurch, dass sie hinsichtlich ihrer Laufzeit härteren Anforderungen unterliegen. So ist bei Vermögenseinlagen stiller Gesellschafter eine Mindestlaufzeit von 10 Jahren, bei Preferred Shares eine im Hinblick auf den Investor unbegrenzte Laufzeit vorgeschrieben. Darüber hinaus dürfen hybride Kernkapitalinstrumente im Konkursfall erst nach Rückzahlung des Ergänzungskapitals (Nachrangverbindlichkeiten, Genussrechtskapital) befriedigt werden.

Im Unterschied zu den traditionellen Kernkapitalkomponenten (zum Beispiel Aktien) ist bei hybriden Instrumenten der Gewinnanspruch in Form einer festen Verzinsung vorgesehen. Darüber hinaus können hybride Kapitalemissionen sowohl als zeitlich unbegrenzte Instrumente als auch als langfristige rückzahlbare Emissionen begeben werden.

Die Anerkennung des hybriden Kernkapitals als aufsichtsrechtliches Kernkapital wurde sowohl vom Bundesaufsichtsamt für das Kreditwesen als auch vom Baseler Bankenausschuss ausdrücklich bestätigt. Allerdings darf der Anteil des rückzahlbaren, hybriden Kernkapitals 15% des gesamten Kernkapitals nicht überschreiten.

ANTEILE IN FREMDBESITZ

in Mio €	
Stand 1. 1. 2002	3 050
Erfolgsneutrale Bewertungsanpassungen von Finanzinstrumenten	54
Erfolgswirksame Wertänderungen von Finanzinstrumenten	24
Zugang aus Kapitalerhöhungen	101
Abgang aus Kapitalherabsetzungen	- 270
Einstellung aus dem Jahresüberschuss	- 29
Ausschüttungen	- 47
Veränderungen des Konsolidierungskreises	- 2 010
Veränderungen aus Währungseinfluss und sonstige Veränderungen	- 60
Stand 31. 12. 2002	813

EIGENKAPITAL

Entwicklung des gezeichneten, genehmigten und bedingten Kapitals der HVB AG:

Zusammensetzung des gezeichneten Kapitals:

Am 31. Dezember 2002 war das gezeichnete Kapital der HVB AG in Höhe von 1609 Mio € eingeteilt in:

in Stück	2002	2001
auf den Inhaber lautende Stammaktien	521 735 101	521 735 101
auf den Namen lautende Vorzugsaktien ohne Stimmrecht	14 553 600	14 553 600

Genehmigtes Kapital:

Beschlussjahr	Befristung	Ursprünglicher Betrag in Mio €	Stand 31. 12. 2002 in Mio €
2001	22. 5. 2006	780	780

Bedingtes Kapital:

Beschlussjahr	Befristung	Ursprünglicher Betrag in Mio €	Stand 31. 12. 2002 in Mio €
2000	3. 5. 2005	300	300

Aufgliederung der Gewinnrücklagen:

in Mio €	2002	2001
Gesetzliche Rücklage	56	56
Rücklage für eigene Anteile	—	—
Andere Gewinnrücklagen	2 826	4 270
Insgesamt	2 882	4 326

EIGENE AKTIEN

Optionen auf Aktien der HVB AG, die von einer Tochtergesellschaft gehalten werden, sind von der Kapitalrücklage abgezogen. Darüber hinaus hatten weder wir noch von uns abhängige oder in unserem Mehrheitsbesitz stehende Unternehmen Aktien (eigene Aktien) oder andere Eigenkapitalinstrumente der HVB AG im Bestand.

Im Rahmen des berichtspflichtigen Wertpapierhandelsgeschäfts haben die HVB AG und von ihr abhängige oder in ihrem Mehrheitsbesitz stehende Unternehmen gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 1 AktG zum Schutz der Funktionsfähigkeit des Marktes in ihren Aktien zu den jeweiligen Tageskursen 59 199 728 Stück Aktien der HVB AG zu einem durchschnittlichen Ankaufspreis von 27,22 € je Stück erworben und zu einem durchschnittlichen Verkaufspreis von 27,26 € je Stück wieder veräußert. Die gekauften Stücke entsprechen einem Betrag von 178 Mio € bzw. 11,0% des Grundkapitals.

Der höchste Tagesbestand an eigenen Aktien einschließlich der für unsere Mitarbeiter vorgesehenen Aktien belief sich während des Berichtsjahres auf 1 068 300 Stück (das entspricht einem Betrag von 3 Mio € bzw. 0,2% des Grundkapitals).

Am Jahresende waren uns und von uns abhängigen oder in unserem Mehrheitsbesitz stehenden Unternehmen gemäß § 71e Abs. 1 Satz 2 AktG insgesamt 2 913 210 Stück eigene Aktien als Sicherheit verpfändet. Dies entspricht einem Betrag von 9 Mio € bzw. einem Anteil von 0,5% des Grundkapitals.

VERMÖGENSWERTE UND VERBINDLICHKEITEN IN FREMDWÄHRUNG

Der Gesamtbetrag der Vermögenswerte in Fremdwährung belief sich am Bilanzstichtag auf umgerechnet 135,7 Mrd €, der der Verbindlichkeiten auf umgerechnet 137,7 Mrd €. Davon entfallen auf unsere bedeutendsten Fremdwährungen:

in Mio €	2002	2001
Fremdwährungsaktiva	135 686	167 370
darunter:		
USD	62 081	92 352
JPY	14 196	15 981
CHF	19 351	18 613
Fremdwährungspassiva (ohne Eigenmittel)	137 720	191 104
darunter:		
USD	71 519	120 850
JPY	12 787	11 259
CHF	10 178	13 113

Betragliche Unterschiede zwischen Fremdwährungsaktiva und -passiva ergeben sich, weil nur die bilanziellen Posten in dieser Aufstellung berücksichtigt werden. Das außerbilanzielle Volumen ist nicht enthalten, also auch nicht die zur Sicherung abgeschlossenen Geschäfte.

TREUHANDGESCHÄFTE

Die nachfolgenden Tabellen zeigen das Volumen der in der Konzernbilanz nicht ausgewiesenen Treuhandgeschäfte.

Treuhandvermögen:

in Mio €	2002	2001
Forderungen an Kreditinstitute	196	1 385
Forderungen an Kunden	1 499	2 220
Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere	51	5
Schuldverschreibungen	15	5
Beteiligungen	74	72
Sachanlagen	141	144
Sonstige Vermögenswerte	3	4
Restliche Treuhandforderungen	1	1
Insgesamt	1 980	3 836

Treuhandverbindlichkeiten:

in Mio €	2002	2001
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	402	538
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	1 109	2 809
Verbriefte Verbindlichkeiten	326	329
Sonstige Verbindlichkeiten	143	160
Insgesamt	1 980	3 836

SICHERHEITENÜBERTRAGUNG FÜR EIGENE VERBINDLICHKEITEN

Die eigenen Verbindlichkeiten, für die wir Sicherheiten stellen, betreffen unter anderem Sonderkreditmittel der KfW und ähnlicher Institute, die wir zu deren Bedingungen weitergegeben haben, sowie Sicherheitsleistungen für Rückgabeverpflichtungen aus Wertpapierleihgeschäften.

Sie gliedern sich wie folgt:

in Mio €	2002	2001
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	42 249	31 000
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	4 695	12 891
Verbriefte Verbindlichkeiten	4 457	3 817
Eventualverbindlichkeiten	105	—
Insgesamt	51 506	47 708

Die als Sicherheit für eigene Verbindlichkeiten gestellten Vermögenswerte entfallen auf:

in Mio €	2002	2001
Handelsaktiva	8 350	10 636
Forderungen an Kreditinstitute	318	2 408
Forderungen an Kunden	19 105	18 043
Finanzanlagen	23 733	16 501
Sachanlagen	—	120
Insgesamt	51 506	47 708

ANGABEN ZUR KAPITALFLUSSRECHNUNG

71

ERLÄUTERUNGEN ZU DEN POSITIONEN DER KAPITALFLUSSRECHNUNG

Die Kapitalflussrechnung zeigt die Zahlungsströme des Geschäftsjahres, aufgeteilt in die Bereiche »operative Geschäftstätigkeit«, »Investitionstätigkeit« und »Finanzierungstätigkeit«. Die operative Geschäftstätigkeit definieren wir weit, sodass die Abgrenzung entsprechend dem Betriebsergebnis vorgenommen wird.

Der ausgewiesene Zahlungsmittelbestand entspricht dem Bilanzposten Barreserve und enthält den Kassenbestand, die Guthaben bei Zentralnotenbanken sowie die Schuldtitel öffentlicher Stellen und Wechsel, die zur Refinanzierung bei Zentralnotenbanken zugelassen sind.

Die Position Veränderung anderer zahlungsunwirksamer Posten enthält die Bewertungsänderungen von Finanzinstrumenten, die Nettozuführung zu den latenten Steuern, die Veränderung der Rückstellungen, die Veränderung anteiliger und abgegrenzter Zinsen, die Auflösung von Agio und Disagio, die Veränderung aus der at-Equity-Bewertung sowie Fremdanteile am Jahresergebnis.

Im Geschäftsjahr 2002 wurden Erlöse aus der Veräußerung von Anteilen an vollkonsolidierten Unternehmen in Höhe von 353 Mio € erzielt und keine wesentlichen Anteile erworben. Vermögenswerte und Verbindlichkeiten der veräußerten vollkonsolidierten Unternehmen setzen sich wie folgt zusammen:

in Mio €	
Aktiva	
Barreserve	64
Handelsaktiva	643
Forderungen an Kreditinstitute	259
Forderungen an Kunden	1 579
Risikovorsorge	- 164
Finanzanlagen	946
Sachanlagen	519
Übrige Aktiva	198
Passiva	
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	1 522
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	774
Rückstellungen	54
Übrige Passiva	1 413

Änderungen des Zahlungsmittelbestandes, die sich durch Veränderungen des Konsolidierungskreises ergeben, werden in der Kapitalflussrechnung gesondert ausgewiesen.

ANGABEN ZU FINANZINSTRUMENTEN NACH IAS 32

72

BEIZULEGENDE ZEITWERTE DER FINANZINSTRUMENTE

Die angegebenen beizulegenden Zeitwerte der Finanzinstrumente im Sinne von IAS 32 entsprechen nach unserer Auffassung den Beträgen, zu denen am Bilanzstichtag zwischen sachverständigen, vertragswilligen und voneinander unabhängigen Geschäftspartnern ein Vermögenswert getauscht oder eine Verbindlichkeit beglichen werden könnte.

Die beizulegenden Zeitwerte wurden stichtagsbezogen auf Basis der zur Verfügung stehenden Marktinformationen sowie unternehmensindividueller Berechnungsmethoden ermittelt.

Die beizulegenden Zeitwerte bestimmter zu Nominalwerten bilanzierter Finanzinstrumente entsprechen nahezu ihren Buchwerten. Hierunter fallen etwa Barreserve sowie Forderungen und Verbindlichkeiten ohne eindeutige Fälligkeit oder Zinsbindung. Bei den übrigen Forderungen und Verbindlichkeiten werden die zukünftig erwarteten Cashflows mit aktuellen Zinssätzen auf den Barwert diskontiert.

Für die an Börsen gehandelten Wertpapiere und Derivate sowie bei börsennotierten Schuldtiteln wird auf quotierte Marktpreise zurückgegriffen. Der beizulegende Zeitwert der übrigen Wertpapiere wird als Barwert der zukünftig erwarteten Cashflows ermittelt.

Die beizulegenden Zeitwerte der Zins- und Zins-Währungs-Swap-Vereinbarungen sowie Zinstermingeschäfte werden auf Basis abgezinsten, zukünftig erwarteter Cashflows ermittelt. Dabei werden die für die Restlaufzeit der Finanzinstrumente geltenden Marktzinssätze verwendet.

Der beizulegende Zeitwert von Devisentermingeschäften wird auf Basis von aktuellen Terminkursen bestimmt. Optionen werden mittels Kursnotierungen oder anerkannter Modelle zur Ermittlung von Optionspreisen bewertet.

Die beizulegenden Zeitwerte von unwiderruflichen Kreditzusagen und Eventualverbindlichkeiten entsprechen ihren Buchwerten.

Die Differenz zwischen den beizulegenden Zeitwerten und den Buchwerten beträgt bei den Aktiva 20,5 Mrd € und bei den Passiva 7,1 Mrd €. Der Saldo dieser Werte beträgt 13,4 Mrd € (2001: 6,4 Mrd €). Die Entwicklung dieser Größe im Zeitablauf hängt von Veränderungen der Börsenkurse und der in die Berechnung der beizulegenden Zeitwerte einfließenden Bewertungsparameter, insbesondere von Veränderungen des Zinsniveaus sowie Bestandsveränderungen bei den Finanzinstrumenten ab.

in Mrd €	2002	2002	2001	2001
	Buchwerte	Beizulegender Zeitwert	Buchwerte	Beizulegender Zeitwert
Aktiva				
Barreserve	5,4	5,4	8,0	8,0
Handelsaktiva	85,3	85,3	69,2	69,2
Forderungen an Kreditinstitute inkl. zugehörige Derivate	73,6	74,9	89,0	89,6
Forderungen an Kunden inkl. zugehörige Derivate	396,5	415,1	419,6	429,5
Finanzanlagen inkl. zugehörige Derivate	100,8	101,4	113,9	114,3
Sonstige Aktiva	9,5	9,5	10,2	10,2
Passiva				
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten				
inkl. zugehörige Derivate	143,4	143,9	145,3	145,7
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden				
inkl. zugehörige Derivate	154,9	156,1	215,2	217,8
Verbriefte Verbindlichkeiten inkl. zugehörige Derivate	271,6	276,3	256,6	257,9
Handelspassiva	51,5	51,5	29,1	29,1
Sonstige Passiva	16,5	16,5	12,2	12,2
Nachrangkapital	22,3	23,0	23,4	23,6
Sonstige Positionen				
Eventualverbindlichkeiten	38,6	38,6	37,7	37,7
Unwiderrufliche Kreditzusagen	60,9	60,9	66,1	66,1

SONSTIGE ANGABEN

73

WESENTLICHE KONZENTRATIONEN VON AKTIVA UND PASSIVA

Das Aktiv- und Passivgeschäft des Konzerns hat eine ausgewogene Struktur und enthält keine signifikanten Konzentrationen.

	2002	2001
Anteil am Kreditvolumen in %		
Kommunaldarlehen	16,7	17,5
Immobilienfinanzierungen	41,0	38,3
Übrige Forderungen	34,4	36,7
Eventualverbindlichkeiten	7,9	7,5
Insgesamt	100,0	100,0

Auch die ausgewogene Fristenstruktur unseres Passivgeschäfts lässt keine signifikanten Risikokonzentrationen erkennen.

Ausführliche Angaben zu den Risiken unseres Geschäfts haben wir in den Risk Report aufgenommen.

74

BANKAUFSICHTSRECHTLICHE KENNZAHLEN (AUF HGB-BASIS)

Nach der Eigenmittelempfehlung des Baseler Ausschusses für Bankenaufsicht vom Juli 1988 darf die Kernkapitalquote (Kernkapital/gewichtete Risikoaktiva) 4,0% und die Eigenkapitalquote (Eigenkapital/gewichtete Risikoaktiva) 8,0% nicht unterschreiten. Gleichzeitig ist die aus der Relation der Eigenmittel zur Summe aus den gewichteten Risikoaktiva und dem 12,5fachen Anrechnungsbetrag der Marktrisikopositionen (einschließlich der Optionsgeschäfte) errechnete Eigenmittelquote mit mindestens 8,0% einzuhalten.

Die Eigenmittel bestehen aus dem Kern- und Ergänzungskapital (Eigenkapital) sowie den Drittrangmitteln. Bei den Drittrangmitteln handelt es sich um kurzlaufende nachrangige Verbindlichkeiten, die wir nur zur Unterlegung der Marktrisikopositionen verwenden. Zur Messung der Marktrisikopositionen haben wir im Konzern interne Modelle eingesetzt.

Die Eigenmittel nach festgestellten Jahresabschlüssen, die Risikoaktiva und die Marktrisikopositionen stellen sich zum 31. Dezember 2002 wie folgt dar:

	2002	2001
Eigenmittel¹ in Mio €		
Kernkapital	19 126	21 734
Ergänzungskapital	12 666	17 526
Eigenkapital	31 792	39 260
Dritrangmittel	1 649	2 269
Eigenmittel insgesamt	33 441	41 529
Gewichtete Risikoaktiva in Mrd €		
Bilanzaktiva	300	324
Außerbilanzielle Geschäfte	41	41
Gewichtete Risikoaktiva insgesamt	341	365
Marktrisikopositionen in Mio €		
Währungsrisiken	83	297
Rohwarenrisiken	—	—
Handelsbuchrisiken (inkl. interner Modelle)	2 074	2 787
Optionsrisiken	151	93
Marktrisikopositionen insgesamt	2 308	3 177

¹ Konsolidiert gemäß § 10 a KWG.

Zum 31. Dezember 2002 (nach festgestellten Jahresabschlüssen) ergeben sich folgende Quoten gemäß Baseler Eigenmittelempfehlung:

in %	2002	2001
Kernkapitalquote	5,6	6,0
Eigenkapitalquote	9,3	10,8
Eigenmittelquote (Gesamtkennziffer)	9,1	10,3

Nach §§ 10 und 10a KWG belaufen sich die Eigenmittel auf 34 546 Mio €. Das haftende Eigenkapital, das sich aus Kern- und Ergänzungskapital abzüglich des Abzugspostens zusammensetzt, beträgt 32 532 Mio €. Dem Ergänzungskapital haben wir keine nicht realisierten Reserven nach § 10 Abs. 2 b Satz 1 Nr. 6 und 7 KWG zugerechnet.

**EVENTUALVERBINDLICHKEITEN
UND ANDERE VERPFLICHTUNGEN**

in Mio €	2002	2001
Eventualverbindlichkeiten¹	38 595	37 683
Aus weitergegebenen abgerechneten Wechseln	27	130
Aus Bürgschaften und Gewährleistungsverträgen	38 568	37 553
Kreditbürgschaften	10 277	9 995
Erfüllungsgarantien und Gewährleistungen	25 644	25 262
Handelsbezogene Bürgschaften (Akkreditive)	2 647	2 296
Andere Verpflichtungen	66 757	77 883
Rücknahmeverpflichtungen aus unechten Pensionsgeschäften	503	997
Unwiderrufliche Kreditzusagen	60 901	66 053
Buchkredite	52 199	57 045
Avalkredite	3 357	3 289
Hypotheken- und Kommunal-darlehen	4 953	5 364
Wechselkredite	392	355
Lieferverpflichtungen aus Wertpapierleihen	2 666	8 100
Sonstige Verpflichtungen	2 687	2 733
Insgesamt	105 352	115 566

¹ Den Eventualverbindlichkeiten stehen grundsätzlich Eventualforderungen in der gleichen Höhe gegenüber.

Weder bei den Eventualverbindlichkeiten noch bei den anderen Verpflichtungen gibt es Einzelpositionen von wesentlicher Bedeutung. Bürgschafts- und Gewährleistungsverpflichtungen sowie unwiderrufliche Kreditzusagen gegenüber nicht einbezogenen Tochterunternehmen beliefen sich auf 395 Mio € bzw. 260 Mio €.

Den größten Einzelposten unter den sonstigen finanziellen Verpflichtungen stellen die Platzierungs- und Übernahmeverpflichtungen in Höhe von 591 Mio € dar. Ferner bestehen sonstige finanzielle Verpflichtungen unter anderem aus Miet-, Pacht-, Leasing- und Wartungsverträgen sowie aus der Anmietung von Gewerbeflächen und der Nutzung von technischen Geräten. Sie belaufen sich auf 450 Mio € jährlich. Die Vertragslaufzeiten sind marktüblich, Belastungsverschiebungen in künftige Geschäftsjahre erfolgten nicht.

Gegenüber Hotelbetriebsgesellschaften, an denen wir mittelbar mehrheitlich beteiligt sind, haben wir erklärt, dass wir etwaige Verluste dieser Gesellschaften durch Ertragszuschüsse ausgleichen werden.

Im Rahmen der Grundstücksfinanzierung und -entwicklung wurden von Fall zu Fall zur Förderung der Vermarktbarkeit von Fondskonstruktionen – insbesondere so genannte Leasingfonds und (geschlossene) KG-Immobilienfonds der Tochtergesellschaft H.F.S. Hypo-Fondsbeteiligungen für Sachwerte GmbH – Mieteintrittsverpflichtungen oder Mietgarantien übernommen. Erkennbare Risiken aus diesen Garantien sind berücksichtigt worden. Zu Gunsten von Anteilshabern von Renten-/Geldmarktfonds einiger unserer Kapitalanlagegesellschaften haben wir Leistungsgarantien abgegeben.

Einzahlungsverpflichtungen auf nicht voll eingezahlte Aktien und Anteile beliefen sich Ende 2002 auf 526 Mio €, die Haftsummen für Genossenschaftsanteile auf 1 Mio €. Nachhaftungen gemäß § 24 GmbHG bestanden bei sechs Gesellschaften mit beschränkter Haftung in Höhe von 17 Mio €. Weitere Einzahlungsverpflichtungen in Höhe von 3 Mio € betreffen Sondervermögen.

Bei der Liquiditäts-Konsortialbank GmbH, Frankfurt am Main, bestand Ende 2002 eine anteilige Nachschusspflicht gemäß § 26 GmbHG in Höhe von 55 Mio €, sowie bei der CMP Fonds I GmbH in Höhe von 33 Mio €. Darüber hinaus haften wir für die Erfüllung der Nachschusspflicht der anderen dem Bundesverband deutscher Banken e.V., Berlin, angehörenden Gesellschafter gemäß § 5 Abs. 4 des Gesellschaftsvertrages.

Zum Bilanzstichtag bestand eine unbeschränkte, persönliche Haftung aus dem Besitz von Anteilen an 9 Personengesellschaften.

Gemäß § 5 Abs. 10 des Statuts für den Einlagensicherungsfonds haben wir uns verpflichtet, den Bundesverband deutscher Banken e.V., Berlin, von etwaigen Verlusten freizustellen, die durch Maßnahmen zu Gunsten von in unserem Mehrheitsbesitz stehenden Kreditinstituten anfallen würden. Eine analoge Erklärung haben wir gemäß § 3 Abs. 1 des Statuts des Einlagensicherungsfonds für die Vereinsbank Victoria Bauspar AG abgegeben.

Neben der HVB AG und deren verbundenen Kreditinstituten in Deutschland haften unsere Tochtergesellschaften in den übrigen Regionen als Mitglied bei Einlagensicherungseinrichtungen ihres Landes im Rahmen der jeweiligen Bestimmungen.

PATRONATSERKLÄRUNG

Für die folgenden Gesellschaften trägt die HVB AG, abgesehen vom Fall des politischen Risikos, im Rahmen ihrer Anteilsquote dafür Sorge, dass sie ihre vertraglichen Verpflichtungen erfüllen können:

1. Kreditinstitute in Deutschland

Bankhaus Gebrüder Bethmann, Frankfurt/Main
 Bankhaus Maffei & Co. KGaA, München
 DAB Bank AG, München¹
 Financial Markets Service Bank GmbH, München
 HVB Real Estate Bank Aktiengesellschaft, München
 norisbank Aktiengesellschaft, Nürnberg
 Vereins- und Westbank Aktiengesellschaft, Hamburg¹
 Vereinsbank Victoria Bauspar Aktiengesellschaft, München
 Westfälische Hypothekenbank Aktiengesellschaft, Dortmund
 Württembergische Hypothekenbank Aktiengesellschaft, Stuttgart

2. Kreditinstitute in übrigen Regionen

Banco Inversión S. A., Madrid
 Bank Austria Aktiengesellschaft, Wien¹
 Bank Przemyslowo-Handlowy PBK S. A., Krakau
 Bank von Ernst & Cie. AG, Bern
 FGH Bank N.V., Utrecht²
 HVB Bank Ireland, Dublin

HVB Banque Luxembourg Société Anonyme, Luxemburg
 HVB Real Estate Capital France S. A., Paris
 HVB Singapore Limited, Singapur
 Joint Stock Commercial Bank HVB Bank Ukraine, Kiew
 Pfandbrief Bank International S. A., Luxemburg

3. Finanzdienstleistungsinstitute

HVB Finance (Delaware) Inc., Wilmington
 HVB Finanziaria S.p.A., Mailand
 HVB Alternative Investment AG, Wien³

4. Finanzunternehmen

HVB Alternative Financial Products AG, Wien
 HVB Real Estate Capital Ltd., London
 HVB Real Estate Capital Italia S.p.A., Mailand
 HVB Risk Management Products Inc., New York

5. Unternehmen mit bankbezogenen Hilfsdiensten

HypoVereinsFinance N.V., Amsterdam

¹ Die Gesellschaft gibt in ihrem Geschäftsbericht für ausgewählte Tochterunternehmen eine Patronatserklärung mit gleichem Wortlaut ab.

² Mittelbar gehalten über HVB Real Estate Bank AG, München.

³ Vormalig Schoeller Capital Management AG, Wien.

ANGABEN ÜBER GESCHÄFTSBEZIEHUNGEN MIT NAHESTEHENDEN UNTERNEHMEN UND PERSONEN

Bezüge an Organmitglieder sowie Bereichsvorstände
und Konzernbereichsleiter:

in Mio €	Fixum		Erfolgsbezogene Komponenten		Komponenten mit langfristiger Anreizwirkung		Insgesamt	
	2002	2001	2002	2001	2002	2001	2002	2001
	An Mitglieder des Vorstands der HVB AG	6	13	4	10	—	4	10
An Mitglieder des Aufsichtsrats der HVB AG für Aufsichtsratsstätigkeit	1	1	—	1			1	2
An Mitglieder des Beirats und des europäischen Beraterkreises							1	1
An frühere Mitglieder des Vorstands der HVB AG und deren Hinterbliebene							14	20
An Bereichsvorstände und Konzernbereichsleiter							19	20

Mitglieder des Aufsichtsrats erhielten in 2002 keine
Bezüge für persönlich erbrachte Leistungen.

Für frühere Mitglieder des Vorstands und deren Hinter-
bliebene bestanden per 31. Dezember 2002 Pensions-
rückstellungen im Konzern in Höhe von 92 Mio €.

Zum Bilanzstichtag stellte sich der Gesamtbetrag der
Forderungen an sowie der eingegangenen Haftungs-
verhältnisse für Aufsichtsrats- und Vorstandsmitglieder
sowie an Bereichsvorstände und Konzernbereichsleiter
der HVB AG wie folgt dar:

in Mio €	2002	2001
An Mitglieder des Vorstands der HVB AG	12	10
An Mitglieder des Aufsichtsrats der HVB AG	2	6
An Bereichsvorstände und Konzernbereichsleiter	9	9

Seit Inkrafttreten des Vierten Finanzmarktförderungsgesetzes am 1. Juli 2002 von Mitgliedern des Vorstands und des Aufsichtsrats erworbene oder veräußerte Aktien und Derivate auf Aktien der HVB AG gemäß Mitteilungspflicht nach § 15 a WpHG (DirectorsDealings):

	Transaktionsart	Bezeichnung des Wertpapiers bzw. Derivats	Wertpapierkennnummer/ISIN-Nummer	Datum des Geschäftsabschlusses	Preis je Stück	Stückzahl	Nennbetrag des Wertpapiers bzw. Derivats
Kurt F. Viermetz	Kauf	Inhaber-Stammaktien der Bayerischen Hypo- und Vereinsbank AG	WKN: 802200 ISIN: DE0008022005	25. 7. 2002	20,- €	25 000	3,- € je Stück insgesamt 75 000,- €
Kurt F. Viermetz	Kauf	Inhaber-Stammaktien der Bayerischen Hypo- und Vereinsbank AG	WKN: 802200 ISIN: DE0008022005	28. 10. 2002	14,24 €	30 000	3,- € je Stück insgesamt 90 000,- €
Hanns-Peter Kreuser	Kauf	Inhaber-Stammaktien der Bayerischen Hypo- und Vereinsbank AG	WKN: 802200 ISIN: DE0008022005	12. 7. 2002	29,- €	2 500	3,- € je Stück insgesamt 7 500,- €

Die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats hielten am 31. Dezember 2002 zusammen einen Anteil von weniger als 1% der insgesamt von der HVB AG ausgegebenen Aktien.

78

MITARBEITERINNEN UND MITARBEITER

Durchschnittlicher Personalstand:

	2002	2001
Mitarbeiter (ohne Auszubildende)	64 768	68 415
Vollzeitbeschäftigte	55 852	59 598
Teilzeitbeschäftigte	8 916	8 817
Auszubildende	2 150	2 286

GESCHÄFTSSTELLEN

Geschäftsstellen nach Regionen:

	2001	Zugänge	Abgänge		Verände- rungen des	2002
		Neu- eröffnungen	Schließungen	Zusammen- legungen	Kons.-Kreises	
Deutschland						
Baden-Württemberg	38		1	2	+ 1	36
Bayern	444	1	5	11	+ 1	430
Berlin	27			2		25
Brandenburg	9		1			8
Bremen	12	1	2	1		10
Hamburg	52	1	2	1		50
Hessen	29			3	- 1	25
Mecklenburg-Vorpommern	7					7
Niedersachsen	33		1	1		31
Nordrhein-Westfalen	50	2	5	3	- 1	43
Rheinland-Pfalz	26					26
Saarland	11		1			10
Sachsen	28				- 1	27
Sachsen-Anhalt	18					18
Schleswig-Holstein	82		1			81
Thüringen	16		1	1		14
Zwischensumme	882	5	20	25	- 1	841
Übrige Regionen						
Österreich	529	3	5	69	- 1	457
Übriges Westeuropa	41	3	2		- 1	41
Zentral- und Osteuropa	749	10	81	1	+ 56	733
Amerika	20		2		- 3	15
Asien	15	2	1		- 1	15
Afrika	1					1
Australien	1					1
Zwischensumme	1356	18	91	70	+ 50	1263
Insgesamt	2238	23	111	95	+ 49	2104

**MITGLIEDER DES AUFSICHTSRATS
UND DES VORSTANDS**
Aufsichtsrat

Dr. Dr. h. c. Albrecht Schmidt
Vorsitzender seit 7. 1. 2003

Herbert Betz
stv. Vorsitzender

Dr. Richard Trautner
stv. Vorsitzender bis 31. 12. 2002

Kurt F. Viermetz
Vorsitzender bis 31. 12. 2002
stv. Vorsitzender seit 1. 1. 2003

Dr. Manfred Bischoff
seit 3. 7. 2002

Dr. Diethart Breipohl
bis 23. 5. 2002

Heidi Dennl

Volker Doppelfeld

Ernst Eigner

Helmut Gropper
bis 31. 1. 2003

Klaus Grünewald

Heinz-Georg Harbauer

Anton Hofer

Dr. Edgar Jannott
bis 23. 5. 2002

Max Dietrich Kley

Peter König

Hanns-Peter Kreuser

Dr. Lothar Meyer
seit 23. 5. 2002

Dr. Hans-Jürgen Schinzler
seit 3. 3. 2003

Christoph Schmidt

Jürgen E. Schrempp
bis 23. 5. 2002

Dr. Siegfried Sellitsch

Prof. Dr. Wilhelm Simson
seit 23. 5. 2002

Prof. Dr. Dr. h. c. Hans-Werner Sinn

Helmut Wunder

Vorstand

Stephan Bub

Dr. Egbert Eisele
bis 31. 12. 2002

Dr. Stefan Jentsch

Dr. Norbert Juchem
bis 31. 1. 2002

Michael Mendel
seit 1. 1. 2003

Dr. Claus Nolting
bis 31. 12. 2002

Dieter Rampl

Gerhard Randa

Dr. Dr. h. c. Albrecht Schmidt
bis 31. 12. 2002

Dr. Paul Siebertz
bis 31. 3. 2003

Dr. Wolfgang Sprißler

München, den 11. März 2003

BAYERISCHE HYPO- UND VEREINSBANK
AKTIENGESELLSCHAFT

Der Vorstand

Bub Jentsch Mendel Rampl

Randa Siebertz Sprißler

BESTÄTIGUNGSVERMERK

Wir haben den von der Bayerischen Hypo- und Vereinsbank Aktiengesellschaft, München, aufgestellten Konzernabschluss, bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung und Anhang, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2002 geprüft.

Aufstellung und Inhalt des Konzernabschlusses nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) liegen in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss abzugeben.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach den deutschen Prüfungsvorschriften und unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung sowie unter ergänzender Beachtung der International Standards on Auditing (ISA) vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass mit hinreichender Sicherheit beurteilt werden kann, ob der Konzernabschluss frei von wesentlichen Fehlaussagen ist. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Nachweise für die Wertansätze und Angaben im Konzernabschluss auf der Basis von Stichproben

beurteilt. Die Prüfung beinhaltet die Beurteilung der angewandten Bilanzierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Nach unserer Überzeugung vermittelt der Konzernabschluss in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns sowie der Zahlungsströme des Geschäftsjahres.

Unsere Prüfung, die sich auch auf den von dem Vorstand für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2002 aufgestellten Konzernlagebericht (Financial Review und Risk Report) erstreckt hat, hat zu keinen Einwendungen geführt. Nach unserer Überzeugung gibt der Konzernlagebericht (Financial Review und Risk Report) insgesamt eine zutreffende Vorstellung von der Lage des Konzerns und stellt die Risiken der künftigen Entwicklung zutreffend dar. Außerdem bestätigen wir, dass der Konzernabschluss und der Konzernlagebericht (Financial Review und Risk Report) für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2002 die Voraussetzungen für eine Befreiung der Gesellschaft von der Aufstellung eines Konzernabschlusses und Konzernlageberichts nach deutschem Recht erfüllen.

München, den 19. März 2003

KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft
Aktiengesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Wohlmannstetter
Wirtschaftsprüfer

Pastor
Wirtschaftsprüfer

MEHRJAHRESÜBERSICHT

	2002	2001	2000	1999	1998
Erfolgszahlen in Mio €					
Zinsüberschuss	6 649	7 331	5 150	5 045	5 035
Kreditrisikovorsorge	3 797	2 074	1 186	2 472	1 659
Zinsüberschuss nach Kreditrisikovorsorge	2 852	5 257	3 964	2 573	3 376
Provisionsüberschuss	2 684	2 877	2 423	1 876	1 631
Handelsergebnis	787	592	548	401	487
Verwaltungsaufwand	7 076	7 716	5 117	4 570	4 324
Saldo sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen	115	485	55	91	91
Betriebsergebnis	- 638	1 495	1 873	371	1 261
Finanzanlageergebnis	649	530	325	985	330
Abschreibungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte	395	321	89	70	32
Zuführung zu Restrukturierungsrückstellungen	286	19	—	—	—
Saldo übrige Erträge und Aufwendungen	- 151	- 136	- 131	- 238	- 44
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	- 821	1 549	1 978	1 048	1 515
Saldo außerordentliche Erträge und Aufwendungen	—	—	- 126	- 294	- 109
Ergebnis vor Steuern	- 821	1 549	1 852	754	1 406
Ertragsteuern	37	582	668	315	629
Jahresüberschuss/-fehlbetrag	- 858	967	1 184	439	777
Fremdanteile am Jahresüberschuss/-fehlbetrag	29	- 29	- 105	- 80	- 73
Jahresüberschuss/-fehlbetrag ohne Fremdanteile	- 829	938	1 079	359	704
Dividende je Stammaktie in €					
	—	0,85	0,85	0,85	0,82
IAS-Ergebnis je Aktie in €					
(bereinigt um Goodwillabschreibungen)	- 0,81	2,35	2,71	1,03	1,77
IAS-Ergebnis je Aktie in €	- 1,55	1,75	2,50	0,86	1,69
Kennzahlen in %					
Eigenkapitalrentabilität nach Steuern					
(bereinigt um Goodwillabschreibungen)	- 2,3	6,5	9,2	3,6	6,3
Eigenkapitalrentabilität nach Steuern	- 4,4	4,9	8,5	3,0	6,1
Cost-Income-Ratio (gemessen an den operativen Erträgen)					
der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	69,1	68,4	62,6	61,6	59,7
Anteil Provisionsüberschuss an den operativen Erträgen	26,2	25,5	29,6	25,3	22,5
Bilanzzahlen in Mrd €					
Bilanzsumme	691,2	728,6	716,5	503,3	460,7
Kreditvolumen	487,9	503,1	449,2	349,6	335,8
Bilanzielles Eigenkapital	14,2	25,1	19,6	12,4	12,2
Bankaufsichtsrechtliche Kennzahlen nach BIZ¹					
Kernkapital in Mrd €	19,1	21,7	19,3	14,6	13,0
Eigenmittel in Mrd €	33,4	41,5	39,6	28,0	24,2
Risikoaktiva in Mrd €	340,6	365,1	355,0	254,1	241,6
Kernkapitalquote in %	5,6	6,0	5,4	5,8	5,4
Eigenmittelquote in %	9,1	10,3	10,0	9,9	9,1
Aktie					
Börsenkurs: Stichtag in €	15,22	34,32	60,30	68,00	66,40
Höchststand in €	42,55	68,06	72,85	69,90	95,00
Tiefststand in €	11,75	27,40	55,30	48,00	55,50
Börsenkaptalisierung in Mrd €	8,2	18,4	32,3	28,7	27,9
Mitarbeiter					
	65 926	69 520	72 867	46 170	39 447
Geschäftsstellen					
	2 104	2 238	2 421	1 417	1 420

¹ Nach festgestellten Jahresabschlüssen.

QUARTALSÜBERSICHT

	1. Quartal 2002	2. Quartal 2002	3. Quartal 2002	4. Quartal 2002
Erfolgszahlen in Mio €				
Zinsüberschuss	1 769	1 584	1 633	1 663
Kreditrisikovorsorge	527	717	1 232	1 321
Zinsüberschuss nach Risikovorsorge	1 242	867	401	342
Provisionsüberschuss	721	684	621	658
Handelsergebnis	264	171	58	294
Verwaltungsaufwand	1 925	1 843	1 777	1 531
Saldo sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen	28	32	13	42
Betriebsergebnis	330	- 89	- 684	- 195
Finanzanlageergebnis	185	457	328	- 321
Abschreibungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte	54	54	56	231
Zuführung zu Restrukturierungsrückstellungen	—	—	—	286
Saldo übrige Erträge und Aufwendungen	- 28	- 36	- 35	- 52
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit/				
Ergebnis vor Steuern	433	278	- 447	- 1085
Ertragsteuern	147	93	- 102	- 101
Ergebnis nach Steuern	286	185	- 345	- 984
Fremdanteile am Ergebnis	- 14	—	- 15	58
Gewinn	272	185	- 360	- 926
IAS-Ergebnis je Aktie in €				
(bereinigt um Goodwillabschreibungen)	0,61	0,44	- 0,56	- 0,81
IAS-Ergebnis je Aktie in €	0,51	0,34	- 0,67	- 1,55
	31. 3. 2002	30. 6. 2002	30. 9. 2002	31. 12. 2002
Kennzahlen in %				
Eigenkapitalrentabilität nach Steuern				
(bereinigt um Goodwillabschreibungen)	6,9	6,0	1,8	- 2,3
Eigenkapitalrentabilität nach Steuern	5,7	4,8	0,7	- 4,4
Cost-Income-Ratio				
(gemessen an den operativen Erträgen)	69,2	71,7	73,2	69,1
Cost-Income-Ratio (gemessen an den Erträgen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit)	66,7	65,8	66,9	70,4
Anteil Provisionsüberschuss an den operativen Erträgen	25,9	26,7	26,7	26,2
Bilanzzahlen in Mrd €				
Bilanzsumme	718,0	712,6	714,6	691,2
Kreditvolumen	502,7	496,5	492,2	487,9
Bilanzielles Eigenkapital	24,7	22,4	17,3	14,2
Bankaufsichtsrechtliche Kennzahlen nach BIZ				
Kernkapital in Mrd €	22,3	21,9	20,2	19,1
Eigenmittel in Mrd €	42,0	40,1	35,4	33,4
Risikoaktiva in Mrd €	365,9	352,9	352,6	340,6
Kernkapitalquote in %	6,1	6,2	5,7	5,6
Eigenmittelquote in %	10,4	10,3	9,2	9,1
Aktie				
Börsenkurs in €	42,00	33,00	13,42	15,22
Börsenkapitalisierung in Mrd €	22,5	17,7	7,2	8,2
Mitarbeiter				
	68 090	66 752	66 763	65 926
Geschäftsstellen				
	2 174	2 136	2 092	2 104