



Münchener Hypothekenbank eG | **Geschäftsbericht 2000**

ergebnisse  
perspektiven  
lagebericht  
jahresabschluss  
informationen  
service



Münchener  
Hypothekenbank eG

GESCHÄFTSBERICHT 2000

Münchener Hypothekenbank eG  
104. Geschäftsjahr

## I N H A L T

ERGEBNISSE UND PERSPEKTIVEN	An unsere Teilhaber und Geschäftsfreunde 9
	FinanzVerbund 15
	Wirtschaftliche Rahmenbedingungen 17
	Jahresrückblick 18
	Münchener Forum: Interview mit Prof. Dr. Miriam Meckel 25
LAGEBERICHT, JAHRESABSCHLUSS UND BERICHT DES AUFSICHTSRATS	Lagebericht 34
	Jahresbilanz 52
	Gewinn- und Verlustrechnung 56
	Anhang 59
	Bericht des Aufsichtsrats 73
INFORMATIONEN UND SERVICE	Kompetenz, Kommunikation, Teamarbeit 77
	Mitglieder der Vertreterversammlung 80
	Tagesordnung der General-[Vertreter-]Versammlung 81
	Treuhänder und Aufsichtsrat 82
	Vorstand, Generalbevollmächtigter und Direktoren 83
	Ansprechpartner in München 88
	Ansprechpartner in den Bundesländern 90
	Glossar 95
	Impressum 105

konstruktiv





## Sehr geehrte Teilhaber und Geschäftsfreunde,

| 9

das Jahr 2000 brachte reiche Ernte für Rentenbesitzer. Bei der Renditeentwicklung lagen deutsche Anleihen nach einer schwächeren Phase wieder an der Spitze – weit vor den Standard-Aktien. Der Pfandbrief genoss wegen seiner vorteilhaften Kombination aus Ertrag und Sicherheit erneut die Wertschätzung der in- und ausländischen Investoren. Nachdem die spektakulären Kurssteigerungen an den Aktienmärkten sich im Jahresverlauf abgeschwächt und teilweise dramatisch umgekehrt hatten, nahm die Risikoempfindlichkeit der Anleger spürbar zu. Qualität und Substanz gewannen als die anerkannten Stärken der Old Economy wieder mehr Berücksichtigung bei der Anlageentscheidung gegenüber den Hoffnungswerten der New Economy. All das wirkte sich positiv auf die Nachfrage nach Pfandbriefen aus.

Unterstützt vom günstigen Markttrend erreichte unser Absatz an Refinanzierungsmitteln mit DM 14,7 Mrd. [€ 7,5] einen neuen Rekord. Zur ergiebigen Quelle der Liquiditätsbeschaffung hat sich mittlerweile das Segment der Jumbo-pfandbriefe entwickelt. Aufgrund der erstklassigen Ratings unserer Emissionen konnten günstige Einstandssätze erzielt werden. Diesen Vorteil haben wir im Kreditgeschäft an unsere Partner – die Volksbanken und Raiffeisenbanken im

gesamten Bundesgebiet – weitergegeben. Damit nahmen wir unserere Doppelaufgabe als Repräsentant der Genossenschaftsbanken an den internationalen Kapitalmärkten und als Beschaffer von günstigen langfristigen Finanzierungsmitteln für den gesamten FinanzVerbund erfolgreich wahr.

Im Neugeschäft haben wir insgesamt DM 11,4 Mrd. [€ 5,8] ausgereicht. Auch wenn dies im Quervergleich durchaus zufriedenstellend war, so ist doch nicht zu verkennen, dass unsere Branche sich im Zeitvergleich deutlich unterhalb des letzten zyklischen Hochs befindet. Dies ist für die Hypothekenbanken allerdings keine neue oder überraschende Erfahrung. Wir gehen davon aus, dass sich der konjunkturelle Rückgang der inländischen Immobilienfinanzierung zunächst noch fortsetzen wird.

Mit unseren Spezialisten für gewerbliche Finanzierungen in Europa, die bevorzugt in den Ballungszentren Großbritanniens und der Niederlande akquirieren, haben wir inzwischen bessere Möglichkeiten, Schwankungen im Neugeschäftsvolumen durch Akzentverlagerungen zwischen In- und Ausland auszugleichen. Die regionale Verbreiterung der Geschäftsbasis erfolgte ohne Kompromisse hinsichtlich der Kreditqualität.

Um auf dem von starken Schwankungen gekennzeichneten Markt langfristig erfolgreich zu bleiben, müssen Hypothekenbanken über ein erhöhtes Maß an organisatorischer Flexibilität verfügen. Bei uns traf im Berichtsjahr die Entspannung im Kreditneugeschäft mit einem erhöhten Ressourcenbedarf für strategisch wichtige IT-Projekte zusammen. Durch interne Reorganisation konnten qualifizierte Mitarbeiter für die Projektarbeit freigestellt werden.

Die Internationalisierung des Pfandbriefs kam weiter zügig voran. Unter der Federführung des Verbands Deutscher Hypothekenbanken, der für die Mitgliedsinstitute Pionierarbeit auf den Zielmärkten leistete, konzentrierte sich das Pfandbrief-Marketing auf die Vereinigten Staaten und Asien. Wir werden unsere Emissionen in 2001 erstmals in Tokio im Rahmen einer Roadshow persönlich präsentieren.

Der von der Technik getriebene Boom der amerikanischen Wirtschaft hat in den vergangenen Jahren den Eindruck gefördert, dass die grundlegenden ökonomischen Gesetze in der Internet-Ökonomie ihre Gültigkeit verloren hätten. Inzwischen hat ein Umdenken eingesetzt. Insbesondere der

Zusammenhang zwischen Ertragschancen und Risiken ist wieder in voller Deutlichkeit sichtbar geworden. Das ist für die Hypothekenbanken insofern eine willkommene Bestätigung, als sie sich von jeher besonders selbstkritisch der Frage nach ihrer Performance stellen.

In diesem Zusammenhang ist es notwendig, zwischen verschiedenen Märkten zu unterscheiden. Zweifellos ist es möglich, extrem hohe Pioniergewinne durch die Einführung technischer Innovationen zu erzielen. Die Erfolgswahrscheinlichkeiten sind jedoch niedrig und denen eines Casinos vergleichbar. Diesen neuen Märkten stehen die etablierten Märkte mit relativ sicheren, aber unspektakulären Renditen gegenüber. Hierzu gehört auch der Sektor für Finanzdienstleistungen.

Unabhängig davon werden im Zeichen des Shareholder-Value unterschiedslos höhere Eigenkapitalrenditen eingefordert. Entsprechend fallen die Reaktionen der Banken aus: verstärkte Suche nach lukrativen Geschäftsfeldern, Übernahme höherer Risiken, zahlreiche Neuerungen bei Produkten und Prozessen, forcierte Expansion oder Fusionen zur Wiedergewinnung von Marktmacht. Einige dieser Initiativen sind bereits gescheitert, bei anderen sind die Erfolgsaussichten zweifelhaft.

Als Hypothekenbank im FinanzVerbund stehen wir ebenfalls vor der Herausforderung, in einem unübersichtlichen Umfeld den für uns richtigen Weg zu finden. Sowohl auf der Aktiv- als auch auf der Passivseite bewegen wir uns in neue Märkte, wir investieren erhebliche Summen in produktivitätssteigernde Software, beschleunigen Prozesse, verbessern den Service und haben auch in diesem Jahr unseren Partnerbanken mit HypoLine-Discount ein neues Produkt angeboten, das ihnen im Wettbewerb mit Internet-Vermittlern deutliche Vorteile bietet.

Was bei alledem allerdings unverändert bleibt, ist unsere bewährte Risikopolitik. Darauf wird im Lagebericht nochmals im Detail eingegangen.

Unsere Strategie ist von der Überzeugung getragen, dass auf unserem Markt eine langfristige Verpflichtung zur Qualität die entscheidende Voraussetzung für den Erfolg ist. Dass dies letztlich auch gut für nachhaltige Erträge ist, werden unsere 95.018 Teilhaber feststellen, wenn sie ihre diesjährige

Dividendenmitteilung öffnen. Wir freuen uns, bereits an dieser Stelle eine spektakuläre Überraschung in Aussicht stellen zu können.

München, den 11. Februar 2001

Mit freundlichen Grüßen

Dr. Hans-Ludwig Bungert

Dr. Hans-Rainer Förger

Horst-Dieter Thiel

verbunden





## Feste Verbindungen

Der FinanzVerbund war auch im Jahr 2000 erfolgreich. Mit gebündelten Kräften haben die Volksbanken und Raiffeisenbanken gemeinsam mit den Verbundunternehmen den Wandel im Bankgeschäft rasch und konsequent zum Wohl ihrer Kunden umgesetzt. Motor des Kreditwachses von DM 19 Mrd. war vor allem die Nachfrage nach langfristigen Darlehen. Im Vermittlungsgeschäft war die MünchenerHyp

Die Möglichkeiten unserer genossenschaftlichen Bankengruppe sind noch lange nicht ausgeschöpft. Sich wandelnde Märkte sind Herausforderung und Ansporn zugleich. Die hervorragende Zusammenarbeit der Volksbanken/Raiffeisenbanken und der Verbundunternehmen bildet die tragfähige Basis einer großen und wachsenden Organisation.

*„Die Ausrichtung der Volksbanken und Raiffeisenbanken auf ihr regionales Geschäftsgebiet ist ein großer Vorteil gegenüber zentralistisch organisierten Bankkonzernen.“*

als der Spezialist für die Immobilienfinanzierung der zuverlässige und innovative Partner der Banken vor Ort. Mit neuen Produkten und Techniken wurde die Zusammenarbeit intensiviert und die Wettbewerbsposition gefestigt.

Mehr als 30 Millionen Kunden erwarten auch in Zukunft Spitzenleistungen. Für die gemeinsamen Erfolge im Jahr 2000 danken wir allen Partnern sehr herzlich.

# Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen 2000

## Konjunktur

- ... Das weltweite reale BIP-Wachstum erreichte den höchsten Wert seit vielen Jahren.
- ... Das Euro-Währungsgebiet verzeichnet hohe Kapazitätsauslastung und starkes Beschäftigungswachstum.
- ... Der drastische Ölpreisanstieg hatte erhebliche Real-einkommensverluste zur Folge. Die Verbraucherpreise erhöhten sich im Jahresdurchschnitt um 1,9 %.
- ... Die amerikanische Notenbank hob ihre Zinsen mehrmals an. Die Europäische Zentralbank erhöhte den Refinanzierungssatz von 3 % auf 4,75 %.
- ... Der Euro stand gegenüber dem US-Dollar unter kräftigem Abwertungsdruck.
- ... Das deutsche Bruttoinlandsprodukt stieg mit 3,0 % so stark wie seit der Wiedervereinigung nicht mehr.
- ... An den Aktienmärkten folgten nach Höchstständen scharfe Kurskorrekturen. Der Nemax-50 verlor mehr als 70 %.
- ... Für die EWU-Wirtschaft wird ein ruhigeres Expansions-tempo prognostiziert. Steuersenkungen in 2001 dürften zur Stützung der Inlandsnachfrage beitragen.

## Immobilienmarkt

- ... Die Bauwirtschaft befand sich tief im Keller; die realen Bauinvestitionen brachen um 2,5 % ein.
- ... Die gespaltene Baukonjunktur setzte sich fort: Während die westdeutsche Bauwirtschaft das Vorjahresergebnis nur knapp um 0,5 % verfehlte, kam es in den neuen Bundesländern zu einem drastischen Rückgang um 8 %.
- ... Hypothekendarlehen mit 10-jähriger Zinsbindung kosteten am Jahresanfang 6,75 % und am Jahresende 6,25 %.
- ... Trotz einer günstigen Einkommens- und Zinsentwicklung gingen die Wohnungsbauinvestitionen um 2,8 % zurück. Hierzu trugen auch die wenig attraktiven Renditeerwartungen bei.
- ... Sowohl die öffentliche Hand als auch die gewerbliche Wirtschaft haben ihre Bauaktivitäten zum Jahresende leicht verstärkt. Insgesamt wurde das Vorjahresergebnis jedoch verfehlt.
- ... Gemessen an den Wohnungsbaugenehmigungen zeichnet sich für 2001 noch keine Wende zum Besseren ab.

## Jahresrückblick 2000

### JANUAR 2000

- 1.1. Wladimir Putin wird zum Übergangspräsidenten Russlands bestimmt
- 6.1. Der Euro erreicht ein Jahreshoch von 1,0393 Dollar
- 10.1. Der weltgrößte Online-Anbieter AOL übernimmt den weltgrößten Medienkonzern Time Warner
- 18.1. Altbundeskanzler Helmut Kohl legt den Ehrenvorsitz der Partei nieder
- 20.1. Die MünchenerHyp begibt einen Jumbo-Pfandbrief, der mit Hypotheken gedeckt ist

### FEBRUAR

- 4.2. Vodafone AirTouch wird nach monatelanger Übernahmeschlacht Eigentümer der Mannesmann AG
- 22.2. Der Verband Deutscher Hypothekenbanken stellt die Erfolgsgeschichte des Deutschen Pfandbriefs im Rahmen einer Pressekonferenz in Brüssel vor

### MÄRZ

- 16.3. Der Dow-Jones-Index schießt um 499,19 auf 10.630,60 und verbucht höchsten Punktgewinn in seiner Geschichte
- 20.3. Bilanzpressekonferenz der MünchenerHyp
- 23.3. Mit Horst Köhler wird erstmals ein Deutscher zum Generaldirektor des Internationalen Währungsfonds gewählt

### APRIL

- 5.4. Die angekündigte Fusion der Deutschen Bank und der Dresdner Bank scheitert
- 14.4. Der Dow-Jones-Index fällt um 617,78 Punkte; der stärkste Kursverlust in der 104-jährigen Geschichte
- 25.4. Die MünchenerHyp begibt einen Jumbo-Pfandbrief über € 1 Mrd.

M A I

- 3.5. Die angekündigte Teilnahme Griechenlands an der europäischen Währungsunion drückt den Kurs des Euro erstmals unter 0,90 Dollar
- 4.5. Computervirus „I love you“ legt weltweit zahlreiche Computernetze lahm
- 6.5. Eberhard Heinke wird Präsident der Landeszentralbank Nordrhein-Westfalen. Er legt aus diesem Grund sein Mandat als stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats der Münchener Hypothekenbank eG nieder und beendet seine Mitwirkung im Aufsichtsrat
- 18.5. Die Bundesregierung verabschiedet eine weitreichende Steuerreform

J U N I

- 1.6. Die erste Weltausstellung in Deutschland wird eröffnet. Die EXPO lockt unter dem Motto Mensch-Natur-Technik 18,1 Mio. Besucher nach Hannover
- 6.6. Der Verband Deutscher Hypothekenbanken bringt Regierungsvertretern und Vertretern der Weltbank in den USA das Thema Deutscher Pfandbrief näher
- 14.6. Die Fusion der SGZ-Bank AG und GZB-Bank zur GZ-Bank AG wird rechtskräftig. Der Zusammenschluss wird rückwirkend zum Jahresbeginn wirksam

J U L I

- 14.7. Der Bundesrat verabschiedet die Steuerreform der Bundesregierung auf seiner letzten Sitzung in Bonn vor dem Umzug nach Berlin.
- 20.7. Die MünchenerHyp feiert die Grundsteinlegung ihres Neubaus am Karl-Scharnagl-Ring

AUGUST

- 28.8. Die MünchenerHyp begibt einen Jumbo-Pfandbrief über € 1 Mrd., der im Jahr 2010 fällig ist
- 31.8. Die Europäische Zentralbank erhöht die Leitzinsen um 0,25 Basispunkte auf 4,25 %, um dem Preisauftrieb in Europa entgegenzuwirken und die Talfahrt des Euro zu stoppen

SEPTEMBER

- 1.9. Das ServiceTeam800 der MünchenerHyp nimmt seine Arbeit auf. Die enge Zusammenarbeit mit den Beratern in den Partnerbanken vor Ort wird mit diesem Kompetenz- und Kommunikationszentrum ausgebaut
- 12.9. Die geplante Fusion der Börsenplätze Frankfurt und London zu Europas größtem Handelsplatz scheitert
- 19.9. Die Rating Agentur Moody's Investors Service bestätigt erneut das Triple-A Rating sowohl für öffentliche Pfandbriefe als auch Hypothekenpfandbriefe der MünchenerHyp

OKTOBER

- 3.10. Mit einem Festakt in der Dresdner Semperoper begeht Deutschland den zehnten Jahrestag der Einheit
- 12.10. Der Röhlpfpreis steigt mit 35,22 Dollar auf den höchsten Stand seit 1990

NOVEMBER

6.11. Die DG Bank und die niederländische Rabobank beenden ihre Gespräche über ein mögliches Joint Venture

DEZEMBER

- 13.12. George W. Bush steht sechs Wochen nach der Wahl und mehreren Gerichtsbeschlüssen als Gewinner der amerikanischen Präsidentschaft fest
- 20.12. Die MünchenerHyp unterzeichnet ein Debt Issuance Programme über € 10 Mrd., das von der Deutschen Bank und DG Bank arrangiert wurde

kommunikativ





**Univ.-Prof. Dr. Miriam Meckel**

ist Inhaberin des Lehrstuhls für Publizistik-  
und Kommunikationswissenschaften am Institut  
für Kommunikationswissenschaften der  
Universität Münster.

# Moderne Unternehmenskommunikation als Instrument des wirtschaftlichen Erfolges

| 25

**MünchenerHyp** *Bei jeder technischen Neuerung überbieten sich Heilsverkünder auf der einen Seite und Untergangspropheten auf der anderen mit Spekulationen und Zukunftsvisionen. Das Internet hat nicht nur heftige Diskussionen, sondern auch einen massiven Investitions- und Aktienboom ausgelöst. Die erste Euphorie ist jetzt vorüber – jedenfalls an den Börsen. Wird die Wirkung neuer Medien nicht stark überschätzt? Haben sie auf unser tägliches Leben langfristig überhaupt einen tiefergehenden Einfluss?*

**Prof. Meckel** Wir leben seit jeher in einer Medien-Kultur. Neue Medien und Technologien verändern zweifellos unsere Lebenswelten: Zeitempfinden, individuelle Erreichbarkeit, soziale Kontakte, Kommunikationsgewohnheiten und die Wirklichkeitswahrnehmung. In diesem Zusammenhang leidet der Mensch an einer ureigenen Angst vor Kultur- und Kontrollverlust. Medien spielen dabei eine zentrale Rolle.

**MünchenerHyp** *In einer kurzen historischen Rückblende haben Sie einmal die Frage gestellt: Der Mensch: aufgeklärt durch das Buch, indoktriniert durch das Radio, zu Tode amüsiert durch das Fernsehen, verblendet vom Film und vereinsamt durch das Internet? Das klingt nicht gerade nach Fortschritt.*

**Prof. Meckel** Mit dieser Frage habe ich häufig geäußerte Mahnungen und Bedenken rhetorisch zugespitzt. Ich teile diese pessimistische Auffassung nicht. Neue Medien führen zu Veränderungen auf der wirtschaftlichen, politischen und sozialen Ebene, die niemand umfassend abschätzen kann. Denken Sie an den Buchdruck oder das Fernsehen, die jeweils auf besondere Art unseren Umgang mit Informationen verändert und unsere kulturelle Entwicklung geprägt haben. Zweifellos stellt die moderne – digitale – Wirtschaft auch Anforderungen, denen ein Teil der Bevölkerung zunächst nicht gewachsen ist. Es geht dabei ganz konkret um Wachstum und Arbeitsplätze, aber auch um das gesellschaftliche Miteinander. Aber wir wissen auch: Unser Medien-Schicksal liegt noch immer in unserer Hand. Und auf jeder Entwicklungsstufe haben die meisten Menschen gut gelernt, es zu gestalten. Das gilt für den Einzelnen, aber natürlich auch für Institutionen und Unternehmen.

**MünchenerHyp** *Welche Rolle spielen Medien und Kommunikation in Unternehmen?*

**Prof. Meckel** Moderne Unternehmenskommunikation ist notwendig, ist Voraussetzung, um Wirtschaftsprozesse heute angemessen gestalten zu können, um vor allem den

bevorstehenden Wandel bewältigen zu können. Kurz: Unternehmenskommunikation ist Grundlage wirtschaftlichen Erfolges.

**MünchenerHyp** *Im wirtschaftlichen Kontext denken wir gewöhnlich in anderen Kategorien: Produktivität, Kosten, Produkte, Marktanteile usw.*

**Prof. Meckel** Die Menschen brauchen manchmal zuviel Zeit, bis sie anfangen, sich über die Medien, die ihnen neu zur Verfügung stehen, Gedanken zu machen. Über neue Medien wurde oft erst mit gehöriger Verspätung nachgedacht. Inzwischen geht das alles ein bisschen schneller, auch in der praktischen Umsetzung neuester Erkenntnisse. Gerade der wirtschaftliche Bezug ist nicht immer auf den ersten Blick erkennbar, denn Kommunikation ist ein Allphänomen, mit dem wir es überall in unserer Gesellschaft zu tun haben. So richtig augenfällig wird das, wenn eine Kommunikationskrise eine Krise des Systems signalisiert oder sogar hervorruft.

**MünchenerHyp** *Können Sie uns Beispiele nennen?*

**Prof. Meckel** Davon gibt es in der Wirtschaft oder der Politik mehr als genug. Einige davon sind leider mit

tragischen Ereignissen verknüpft. Der Untergang des Atom-U-Bootes Kursk beispielsweise offenbarte das Versagen der russischen Regierung gegenüber der eigenen Bevölkerung, den unmittelbar Betroffenen und gegenüber der internationalen Öffentlichkeit bei der kommunikativen Auflösung des Problems und die völlige Sprachlosigkeit bei der Benennung von Gründen für das Desaster. Was wir erlebt haben, war eine wechselseitig sich steigernde Kommunikations- und Staatskrise. Hierzulande zeigt der Umgang mit dem Thema BSE eklatante Defizite. Nicht viel anders ist es mit der Kommunikationspolitik von Unternehmen bei Fusionen, Ökounfällen oder finanziellen Schief lagen. Im Krisenfall werden jedes Mal die Schwachstellen in der Informationspolitik oder der Kommunikationsstrategie deutlich – besonders natürlich im Umgang mit Emotionen und Ängsten. Das hat mit Technik und Medien zunächst überhaupt nichts zu tun. Kommunikation ist grundlegender als Technik. Diese ist insofern von Bedeutung, als sie bei jedem Ereignis blitzschnell eine weltweite Informationslawine lostreten kann. Kommunikationsfehler können dann unverhältnismäßig große Folgeschäden anrichten. Das muss man allerdings keinem Banker lange erklären. Es genügt, an ein so harmloses Wort wie Peanuts zu erinnern.

*„Informationswert hat nur das Besondere,  
die Abweichung, das Unerwartete.“*

| 27

**MünchenerHyp** *Macht sich hier eine generelle Vorliebe der Medien für alles Negative bemerkbar?*

**Prof. Meckel** Das ist keine Frage des Geschmacks oder der Fairness, sondern ein wesentliches Element von Kommunikation überhaupt. Informationswert hat nur das Besondere, die Abweichung, das Unerwartete. Das gilt für alle Bereiche. Positive Leistungen einer Unternehmung und gute Jahresabschlüsse werden aus diesem einfachen Grund als Normalfall in der Regel praktisch nicht wahrgenommen. Kommunikation fängt jenseits der Normalität an. Wer erfolgreich kommunizieren will, muss von diesem grundlegenden Sachverhalt ausgehen.

**MünchenerHyp** *Welche Voraussetzungen sind noch zu beachten?*

**Prof. Meckel** Kommunikation ist hochkomplex. Der Soziologe Niklas Luhmann hat sie als dreistufigen Prozess beschrieben – als Auswahlprozess von Informationen, von Mitteilungen und von Verstehen. Und auf jeder dieser Stufen kann etwas schief gehen. Daraus wird verständlich, dass gelingende Kommunikation unwahrscheinlich ist. Genau das erleben wir im öffentlichen und privaten Raum täglich. Verstehen stellt besondere Anforderungen. Missverstehen nicht. Missverstehen ist daher der Normalfall.

**MünchenerHyp** *Was bedeutet das für die Praxis?*

**Prof. Meckel** Wir müssen insbesondere im professionellen Bereich sehr viel Mühe darauf verwenden, unsere Kommunikationsprozesse so zu steuern, dass ein Gelingen wahrscheinlich ist, möglichst sogar höchstwahrscheinlich. Eine wichtige und zunächst vielleicht paradoxe Einsicht hat Paul Watzlawick formuliert: „Man kann nicht nicht kommunizieren.“ Wer auf eine unangenehme Frage antwortet: dazu sage ich nichts, sagt bereits alles. Und wenn Kommunikation auf keine Weise vermeidbar ist, dann sollte man es gleich richtig anpacken. Das ist keine neue Entdeckung. Lange vor der hochtechnisierten Network-Gesellschaft hatte die Rhetorik bei den Griechen einen anerkannt hohen Rang.

**MünchenerHyp** *Wer ist heutzutage besonders gefordert?*

**Prof. Meckel** Kommunikation war immer schon eine wichtige Managementfunktion. Mit den neuen Techniken ist nur noch deutlicher geworden, welche Bedeutung Kommunikation hat und wie wir sie für unsere Zwecke nutzen können, z.B. um dauerhaften wirtschaftlichen Erfolg zu erzielen. Dass die Umsetzung über weite Strecken noch viele Wünsche offen lässt, sei nur am Rande vermerkt.

**MünchenerHyp** *Wie gelingt es einer Unternehmung, sich zu positionieren?*

**Prof. Meckel** Die Zukunft wird noch stärker durch eine unglaubliche Flut von Informationen geprägt sein. Für Unternehmen wird es aufwändiger, potenzielle Kunden und Kapitalgeber auf ihre Leistungen und Kernkompetenzen aufmerksam zu machen. Die reine Information verliert an Wert. Aufmerksamkeit wird dagegen immer knapper und gewinnt an Wert. Wir tauschen über Geld, aber komplementär dazu tauschen wir Aufmerksamkeit. Das bedeutet, dass professionelle Unternehmenskommunikation in erster Linie auf Aufmerksamkeitsmanagement und Wahrnehmungsmanagement zielt.

**MünchenerHyp** *Wie lässt sich das umsetzen?*

**Prof. Meckel** Der Erfolg eines Unternehmens entsteht im Kopf jedes Einzelnen, der in diesem Unternehmen tätig ist. Zwischen Unternehmenskultur und Kommunikationskultur besteht ein enger Zusammenhang. Letztlich münden Kommunikationsprozesse in verbindlichen Entscheidungen. Das „Unternehmen im Kopf“ beeinflusst Akzeptanz, Identifikation und Glaubwürdigkeit des Unternehmens am Markt. Wenn in der Praxis erhebliche Diskrepanzen bestehen

zwischen dem, was als Unternehmensleitbild propagiert wird und dem, was gelebt wird, führt das über kurz oder lang zu kommunikativen Fehlleistungen, zu Imageschäden und schließlich zu erheblichen finanziellen Einbußen. Beispiele finden Sie jeden Tag im Wirtschaftsteil Ihrer Zeitung.

**MünchenerHyp** *Was müssen wir für eine erfolgreiche Unternehmenskommunikation tun?*

**Prof. Meckel** Es gibt da natürlich kein Patentrezept. Erfolg in der Unternehmenskommunikation hat eine Reihe von Voraussetzungen. An erster Stelle stehen dabei Permanenz und Transparenz. Kommunikation muss proaktiv sein und nicht bloß reaktiv von Fall zu Fall einsetzen, wenn ein Anstoß von außen kommt oder ein Problem nicht länger zu ignorieren ist. Kommunikation muss alle Unternehmensprozesse kontinuierlich begleiten und reflektieren – intern und extern. Transparenz bedeutet, dass von vornherein auf Beschönigungen oder auf propagandaähnliche Konzepte verzichtet wird. Denn in einer Informationsgesellschaft nimmt das niemand mehr ernst.

**MünchenerHyp** *Was hat es mit der vielzitierten Virtualisierung auf sich?*

*„Kommunikation muss proaktiv sein  
und nicht bloß reaktiv von Fall zu Fall einsetzen.“*

| 29

**Prof. Meckel** Wir haben bis vor wenigen Jahren mit der These gelebt, dass der wirtschaftliche Erfolg von Größe abhängt. Economy of scale war das Schlagwort, mit dem Fusionen vorangetrieben worden sind. An vielen Beispielen haben wir inzwischen lernen müssen, dass dies nicht ganz so gut funktioniert wie erwartet. Wir haben es nämlich auch mit einer Economy of structure zu tun, einer Wirtschaft des Unsichtbaren, die auf Vernetzung, Zusammenarbeit und Ergänzung aufbaut. Dazu ist es notwendig, bestimmte strategische Allianzen einzugehen. Der genossenschaftliche Verbund beispielsweise ist eine solche strategische Allianz, die Vernetzungsprozesse induzieren und Synergieeffekte hervorbringen kann. Dies erfordert sicher eine anspruchsvollere Art des Managements als das etwas angestaubte Command-Control-System.

**MünchenerHyp** *Geraten die Kunden unter dieser betriebswirtschaftlichen Perspektive nicht völlig aus dem Blickfeld?*

**Prof. Meckel** Im Gegenteil! Veränderte Wirtschaftsstrukturen erfordern ein umfassendes Kommunikationskonzept, das die Kunden auf dem Weg von den klassischen Formen der Geschäftsprozesse bis hin zu neuen Formen des Online-Business begleitet. Sie müssen Ihren Kunden diesen Weg

die ganze Zeit durch Informationen und kommunikative Begleitmaßnahmen ebnen. Anders wird es nicht funktionieren. Tatsächlich geht das über reine Information hinaus. Kunden brauchen Orientierung. Man kann Marken so etablieren, dass sie zu Orientierungspunkten für Kunden werden – Fixpunkte, auf die man sich gerne zurückbesinnt und denen man sich gerne wieder zuwendet. Das bedeutet Orientierung im Zeitalter der Aufmerksamkeitsökonomie.

**MünchenerHyp** *Welche Chancen ergeben sich aus den neuen Techniken?*

**Prof. Meckel** Wir haben es heute nicht mehr allgemein mit Kundengruppen zu tun, sondern mit Special-Interest-Gruppen, mit Zielgruppen, die sehr viel kleiner und feiner strukturiert sind, als wir das früher kannten. Und diese sind nicht mehr allein nach klassischen demografischen Segmenten geordnet, sondern nach Interessenlagen: Communities of interest. Nirgendwo können Sie mit diesen Gruppen ein effektiveres Beziehungsmanagement aufbauen als im Internet. Dabei ist natürlich ein Punkt besonders wichtig, und das ist die Dialogorientierung und Dialogfähigkeit. Für die Unternehmenskommunikation bietet die Interaktivität Möglichkeiten, die heute bei weitem nicht

ausgeschöpft sind. Diese Herausforderungen sind nicht ad hoc zu bewältigen, sondern bedürfen langfristiger strategischer Planung.

**MünchenerHyp** *Wo ist der Bezug zum unternehmerischen Erfolg?*

**Prof. Meckel** Dieser Bezug ist nicht in Form einer simplen mechanischen Kausalität zu haben. Erfolg beginnt im Kopf, und Veränderungen setzen Kommunikation voraus. Kommunikation ist das Verbindungsglied, der Weg, auf dem man Probleme löst und Ziele erreicht. Wenn man über ein durchgängiges kommunikatives Qualitätsnetzwerk verfügt, besitzt man als Unternehmen einen besseren Wiedererkennungswert. Der zahlt sich wiederum in mehr Akzeptanz und Glaubwürdigkeit aus und Sie vermeiden Widersprüche und Konflikte. Die Identifikation mit Ihrem Unternehmen wird für Kunden und Mitarbeiter größer sein. Gerade in Zeiten austauschbarer Produkte, sinkender Kundenloyalität und sprunghaften Verhaltens sind Bindungen wichtiger denn je. Das erreichen Sie allein durch eine professionelle und glaubwürdige Kommunikation.

**MünchenerHyp** *Sie können keine schnellen Ergebnisse versprechen?*

**Prof. Meckel** Als Unternehmen und erst recht als Bank, die vom Vertrauen der Anleger und Teilhaber lebt, können Sie sich keine Illusionen leisten. Die Sehnsucht nach schnellen Lösungen verleitet zu Fehlentscheidungen. All die Anforderungen, die ich skizziert habe, kosten viel Zeit, Arbeit und Geld. Aber wirtschaftlicher Erfolg kommt sehr selten von heute auf morgen, sondern man muss lange dafür arbeiten. Das gleiche gilt für eine moderne Unternehmenskommunikation, die zugleich Basis und Instrument wirtschaftlichen Erfolges ist.

**MünchenerHyp** *Vielen Dank, Frau Professorin Meckel, für das Gespräch.*

transparent



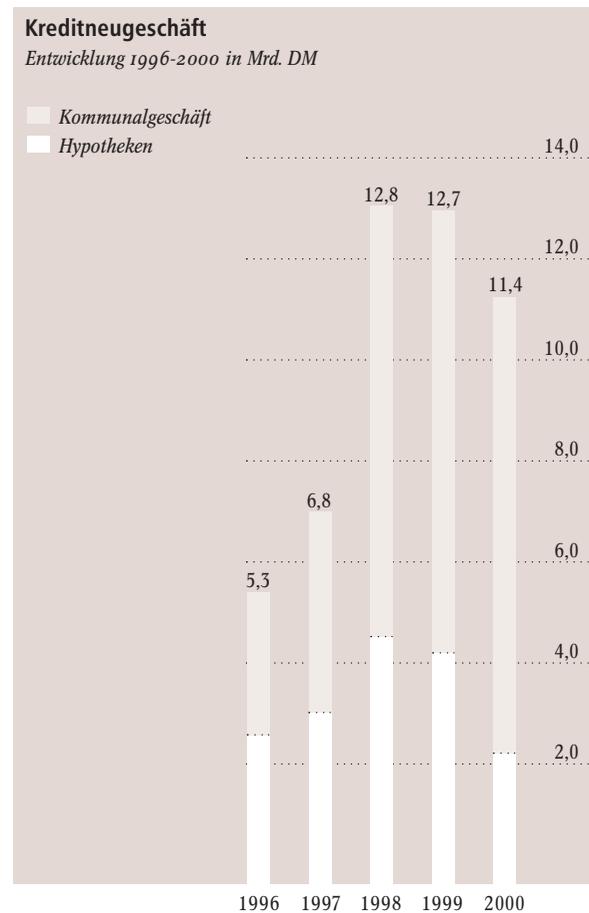


# Lagebericht

### Unruhige Finanzmärkte

„Ich kann die Bewegung der Himmelskörper berechnen, aber nicht das Verhalten der Börse.“ Diese Erkenntnis äußerte Isaac Newton 1720, nachdem er in der so genannten „Südsee-Spekulation“ einen Totalverlust erlitten hatte. Im Börsenjahr 2000 mögen so manchen Börsianer ähnliche Selbstzweifel befallen haben, schloss doch der DAX nach neuen Kursrekorden im Frühjahr zum ersten Mal seit 1994 mit einem Jahresverlust.

Die Hypothekenbanken waren von diesem Auf und Ab der Aktienkurse insoweit nicht betroffen, als das Hypothekendarlehenbankgesetz ein Engagement am Aktienmarkt verbietet. Durch die Rückwirkung der Aktienmärkte auf den Rentenmarkt waren die Hypothekenbanken aber zumindest mittelbar tangiert. So stiegen mit den Aktienkursen zu Jahresbeginn zunächst auch die Renditen am Rentenmarkt, und der für unser Geschäft wichtige 10-jährige Kapitalmarktzins drohte bereits im Januar die 6%-Marke zu durchbrechen. Danach setzte eine zunächst volatile, später ruhige Seitwärtsbewegung ein, bevor sich gegen Jahresende ein deutlicher Abwärtstrend etablierte. Die kurzfristigen Zinsen stiegen dagegen bis November deutlich an und folgten ab dann der allgemeinen Abwärtsbewegung. Alles in



## *„Das Kreditneugeschäft übertraf zum dritten mal hintereinander die 10-Mrd-DM-Marke...“*

allem war das Zinsumfeld für das Hypothekenbankgeschäft vergleichsweise günstig.

### **Kreditneugeschäft auf weiter hohem Niveau**

Das Kreditneugeschäft übertraf mit DM 11,4 [€ 5,8] Mrd. [Vj. DM 12,7 [€ 6,5] Mrd.] zum dritten Mal hintereinander die 10-Mrd-DM-Marke. Die 5-Jahres-Übersicht macht deutlich, dass wir uns damit, ungeachtet des leichten Rückgangs im Vergleich zum Vorjahr, auf einem hohen Niveau bewegen.

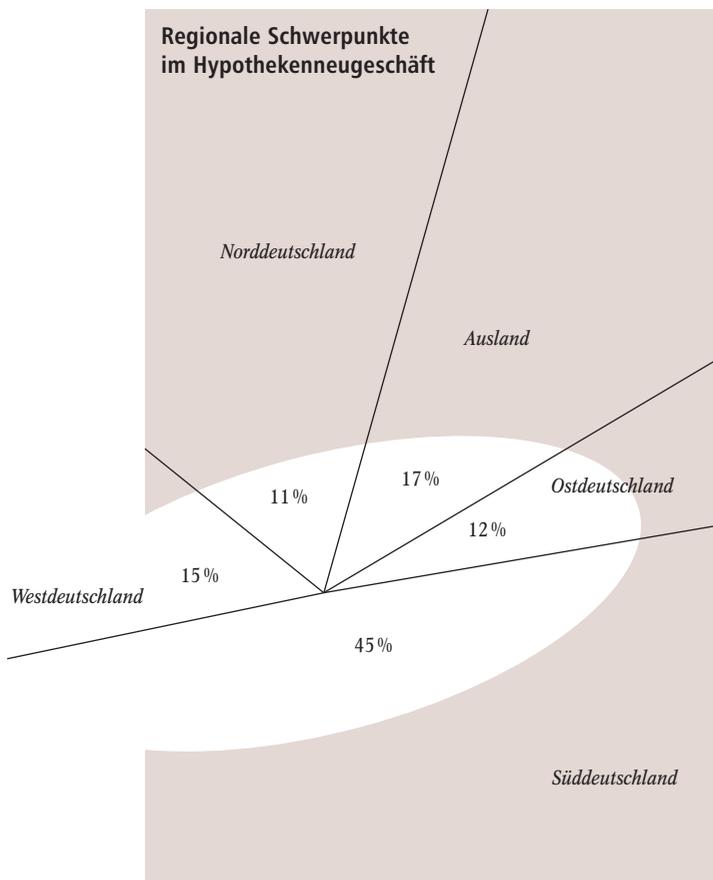
### **Nachfrage nach Immobilienfinanzierungen normalisiert sich**

Im Hypothekengeschäft waren die Marktbedingungen, trotz eines im langjährigen Vergleich günstigen Zinsniveaus, insgesamt nicht mehr so gut wie in den Vorjahren. Die Baukonjunktur war im Jahr 2000 das Sorgenkind innerhalb einer ansonsten positiven konjunkturellen Entwicklung. Der Wegfall steuerlicher Förderprogramme und das wenig investorenfreundliche Mietrecht boten in Deutschland, trotz des Abklingens des Aktienbooms, wenig Anreiz, Kapital verstärkt in Immobilien anzulegen.

Nach zwei Boomjahren mit mehr als DM 4,0 [€ 2,1] Mrd. Neuzusagen normalisierte sich die Nachfrage nach Immo-

bilienfinanzierungen. Mit DM 2,3 [€ 1,2] Mrd. Neuzusagen und DM 0,7 [€ 0,4] Mrd. Prolongationen wurde ein Neugeschäft von DM 3,0 [€ 1,5] Mrd. erzielt. Gut  $\frac{2}{3}$  der Neuzusagen entfielen auf Wohnungsbaufinanzierungen. Hier machte sich die Konjunkturabkühlung besonders bemerkbar, ebenso wie bei den inländischen gewerblichen Finanzierungen. Besser war die Situation im europäischen Ausland, wo wir uns seit 1999 in begrenztem Umfang vor allem in Großbritannien und den Niederlanden engagieren. Auf diesen Märkten waren die hierzulande aufgetretenen Sättigungserscheinungen nicht zu beobachten, so dass DM 405,4 [€ 207,3] Mio. zugesagt werden konnten. Schwerpunkt sind hierbei erstklassige Büroimmobilien in den großen Wirtschaftszentren.

Bei den inländischen gewerblichen Immobilienfinanzierungen waren die Marktbedingungen teilweise weiter schwierig. Einerseits reicht in manchen westdeutschen Großstädten, insbesondere in München, das Angebot an modernen Büroimmobilien nicht mehr aus, um die vorhandene Nachfrage zu decken; auch in anderen westdeutschen Zentren ist eine positive Entwicklung festzustellen. Andererseits hat sich die Lage in weniger gefragten Regionen der alten Bundesländer



und in den neuen Ländern noch nicht entscheidend verbessert. Auch im Berichtsjahr haben wir unsere bewährte, selektive Beleihungspraxis beibehalten und bei unseren Finanzierungen hohe Anforderungen an die Bonität der Kunden und die Qualität der Beleihungsobjekte gestellt. Wir konzentrieren uns gemeinsam mit unseren genossenschaftlichen Partnern, den Volksbanken und Raiffeisenbanken, auf kleinere Objekte mit hoher Drittverwendungsfähigkeit. Die durchschnittliche Höhe dieser Finanzierungen liegt bei ca. DM 1,4 [€ 0,7] Mio.

Insgesamt betragen die Neuzusagen für gewerbliche Finanzierungen DM 684,2 [€ 349,8] Mio., eine Zunahme im Vergleich zum Vorjahr von 9,0 %.

Gleichwohl liegt der Schwerpunkt des Hypothekengeschäfts mit einem Anteil von  $\frac{2}{3}$  nach wie vor auf der Finanzierung inländischer Wohnimmobilien. Die Wohnungsbaufinanzierungen teilen sich, wie im Vorjahr, zu etwa 40 % in Neubaufinanzierungen und zu 60 % in Umschuldungen, Modernisierungen und andere Finanzierungen bestehender Immobilien auf. Die Zinssicherheit einer langfristigen Immobilienfinanzierung war auch im Jahr 2000 für die Kunden

## *„...Steigerung der Neuzusagen im Kommunalgeschäft um 5,5 % ...“*

| 37

ein überzeugendes Argument. Obwohl das Zinsniveau leicht gestiegen ist, wurden bei 81 % der Neuzusagen Zinsbindungen von 10 und mehr Jahren nachgefragt [Vj. 86 %].

Die regionale Verteilung des Neugeschäfts zeigt einen deutlichen Zuwachs des Auslandsgeschäfts auf nun 17 % [Vj. 5 %].

Die Zahlen für das Inland reflektieren mit einem Anteil von 45 % die traditionell gute Marktposition der MünchenerHyp im süddeutschen Raum. Unterdurchschnittlich ist das Engagement in Ostdeutschland. Dies liegt nicht zuletzt daran, dass wir z.B. seit jeher Plattenbauten nur in seltenen Ausnahmefällen, bei guter Vermietungssituation und günstiger Einschätzung der künftigen Vermiet- und Verwertbarkeit, beleihen. Mit Blick auf die Risikosituation sehen wir uns in dieser Geschäftspolitik bestärkt.

Dank einer stets zeitnah den Bedürfnissen der Volksbanken und Raiffeisenbanken angepassten Produktpalette und hoher Flexibilität in Vertrieb und Abwicklung konnten wir in dem insgesamt rückläufigen Immobilienfinanzierungsmarkt unsere Position halten, teilweise sogar Marktanteile gewinnen. Auf besonders gute Resonanz stieß unser Produkt HypoLine Discount. Es wurde für den stationären Vertrieb unserer genossenschaftlichen Partner konzipiert. Als sehr beratungs-

armes und hinsichtlich Risikosteuerung und Abwicklung optimiertes Produkt hat es quasi Internetformat, ist aber, anders als viele echte Internetangebote, nicht auf einfache Bestandfinanzierungen bzw. Prolongationen beschränkt.

### **Kommunalgeschäft leicht gestiegen**

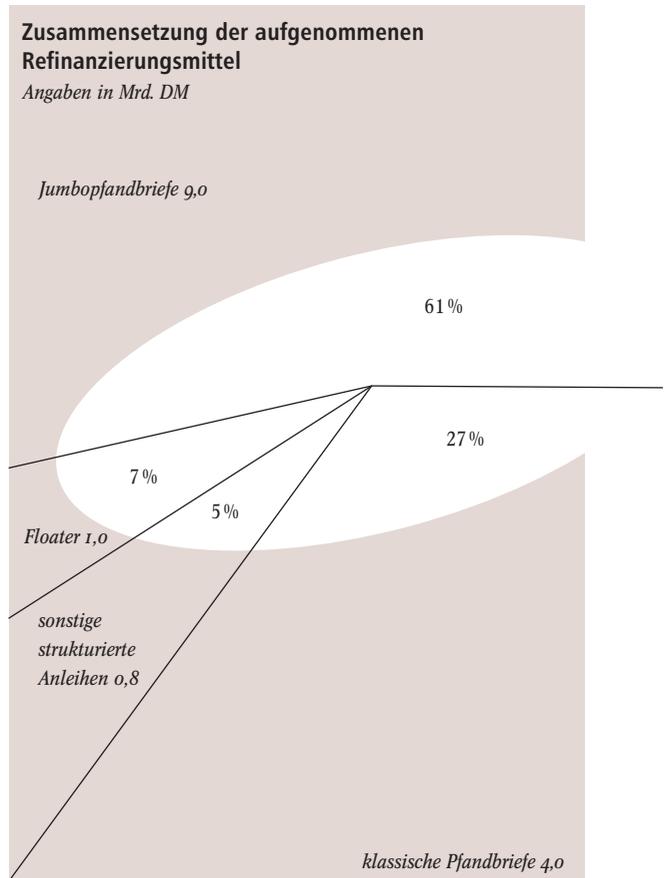
Im Kommunalgeschäft erreichten die Neuzusagen DM 9,1 [€ 4,7] Mrd., 5,5 % mehr als 1999. In größerem Umfang wurden vor allem Titel inländischer öffentlich-rechtlicher Kreditinstitute hereingenommen, die etwas besser rentieren als beispielsweise die Titel des Bundes oder der Länder. Daher entfällt mehr als die Hälfte des Kommunalneugeschäfts auf inländische Kreditinstitute. Weitere 15 % entfallen auf das Auslandsgeschäft. Hier sind vor allem europäische Zentral- und Regionalregierungen unsere Kontrahenten. Strikte Limite und strenge Qualitätsanforderungen [Mindestratings] sichern eine hohe Qualität des Portfolios. Eine weitere Säule unseres Staatsfinanzierungsgeschäfts war auch im Jahr 2000 das originäre Kommunalgeschäft mit Städten, Gemeinden und anderen inländischen Gebietskörperschaften. Hier konnten wir DM 1,2 [€ 0,6] Mrd. akquirieren und unterstützten damit die Volksbanken und Raiffeisenbanken im lokalen Wettbewerb.

**Neues Servicecenter für unsere genossenschaftlichen Partner**

Um die heutigen Kommunikationstechniken optimal einsetzen zu können, haben wir ein B2B- [business-to-business-] Servicecenter eingerichtet. Unter der Bezeichnung ServiceTeam800 liegt der Schwerpunkt der neu geschaffenen Organisationseinheit auf der Kommunikation mit unseren genossenschaftlichen Partnerbanken via Telefon, Fax und E-Mail. Dieser Zielsetzung entsprechend ist das Team mit Kreditfachleuten aus der Immobilienfinanzierung besetzt, die Fragen rund um Darlehen, Konditionen und unsere Software Hypoline rasch und kompetent beantworten. Die ServiceTeam-Durchwahl 800 ist von 8 bis 18 Uhr besetzt. Das Kernteam wird je nach Bedarf flexibel durch Overflow-Agents aus den Kreditabteilungen aufgestockt, um eine optimale Erreichbarkeit zu gewährleisten.

**Weiterentwicklung der investorenorientierten Emissionspolitik**

Entsprechend dem Kreditneugeschäft bewegte sich der Absatz an Refinanzierungsmitteln mit DM 14,7 [€ 7,5] Mrd. [Vj. DM 13,2 [€ 6,7] Mrd.] auf hohem Niveau. Zur tragenden Säule bei der Liquiditätsbeschaffung hat sich mittlerweile



*„...der Absatz an Refinanzierungsmitteln war mit  
DM 14,7 Mrd auf hohem Niveau...“*

| 39

das Segment der Jumbopfandbriefe entwickelt.  $\frac{2}{3}$  des Bruttoabsatzes entfielen im Jahr 2000 auf diese großvolumigen Emissionen. Aufgrund der erstklassigen Ratings unserer Pfandbriefe und eines guten Marktstandings konnten günstige Einstandssätze erzielt werden. Voraussetzung hierfür war eine an den Wünschen und Bedürfnissen der Investoren orientierte Emissionspolitik. Dieser Strategie folgend war im Jahr 2000 die Erhöhung der Liquidität bestehender Emissionen ein besonderer Schwerpunkt. So wurden fünf unserer Jumboemissionen zusammen um DM 1,7 [€ 0,9] Mrd. aufgestockt. Insgesamt wurden DM 9,0 [€ 4,6] Mrd. in diesem Segment platziert.

**Die MünchenerHyp leistet einen wichtigen Beitrag zum Erfolg des FinanzVerbunds an internationalen Kapitalmärkten**

Der Zugang zu den internationalen Kapitalmärkten erweist sich zunehmend als strategischer Wettbewerbsfaktor für den Erfolg nicht nur einzelner Institute, sondern ganzer Bankengruppen.

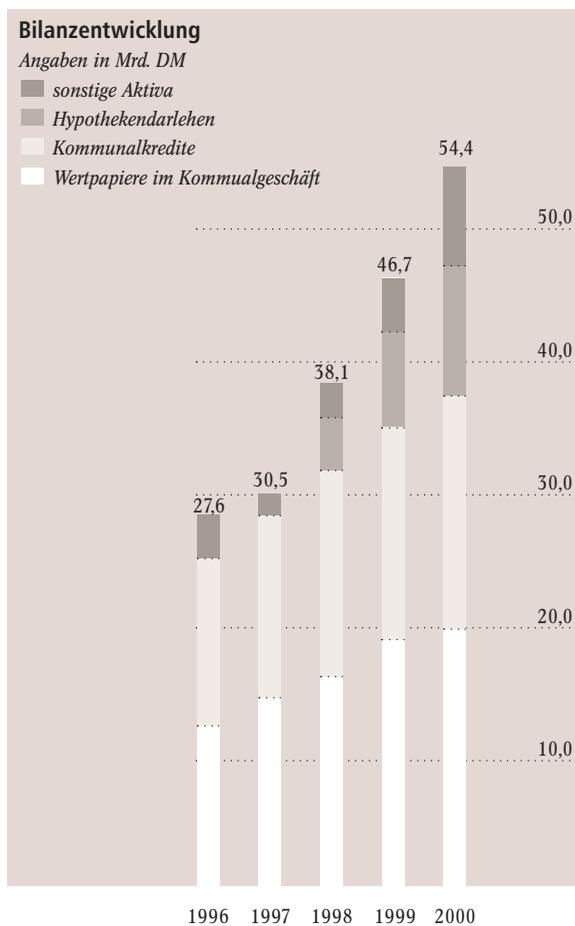
Die MünchenerHyp leistet auf diesem Gebiet einen wichtigen Beitrag für die erfolgreiche Weiterentwicklung des genossenschaftlichen FinanzVerbunds. Da sich die genossenschaftliche

Bankengruppe nur auf vergleichsweise wenige Emissionsadressen stützen kann, sind wir in besonderem Maße gefordert. Hierzu kommt, dass wir als einzige Hypothekensbank in der Rechtsform der eingetragenen Genossenschaft das „eG“ quasi als Marke auf unsere Pfandbriefe schreiben. Unsere Jumboemissionen decken mittlerweile das Laufzeitspektrum von 1 bis 10 Jahren gut ab. Unsere Emissionsstrategie ist investorenorientiert. Damit schaffen wir die Vertrauensbasis, die Voraussetzung dafür ist, dass sich eine Institutsgruppe erfolgreich an den internationalen Kapitalmärkten bewegen kann.

**Die erstklassigen Ratings wurden erneut bestätigt**

Unverzichtbar für eine erfolgreiche, international ausgerichtete Emissionsstrategie ist das Urteil der großen Ratingagenturen. Die MünchenerHyp und ihre Emissionen werden von Moody's Investors Service geratet. Auch im Jahr 2000 wurde die bestmögliche Einstufung Aaa sowohl für unsere Hypothekenspfandbriefe als auch für die öffentlichen Pfandbriefe bestätigt.

Die übrigen Bewertungen durch Moody's [Aa3 für ungedecktes langfristiges Material, Prime-1 für kurzfristige Einlagen,



C+ für die Finanzkraft] halten ebenfalls dem Vergleich mit den besten deutschen Instituten stand. Unter den Hypothekenbanken verfügen nur wenige Institute über ein vollständiges Spektrum über den Pfandbriefbereich hinaus gehender Ratings.

Ein weiteres starkes Argument für institutionelle Investoren ist die Tatsache, dass Emissionen der MünchenerHyp nicht auf Konzernlimite anzurechnen sind. Dies macht unser Haus zu einer gesuchten Adresse.

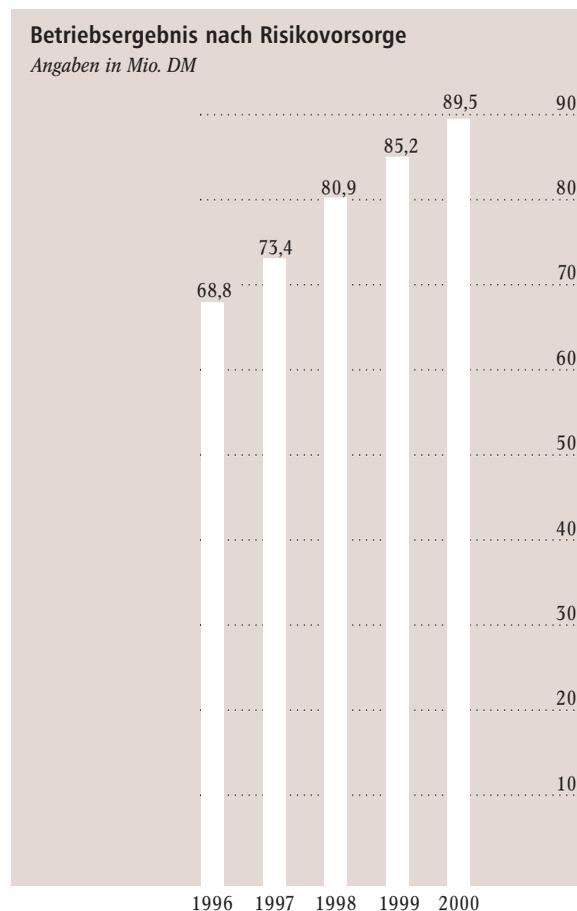
#### **Angemessenes Bilanzwachstum, günstige Bilanzstrukturen**

Die Bilanzsumme erreichte DM 54,4 [€ 27,8] Mrd. Im Rahmen unserer strategischen Weichenstellungen kommt dem reinen Bilanzwachstum zwar traditionell eine untergeordnete Bedeutung zu, mit einem Plus von 16,6% wurde gleichwohl ein auch im Branchenvergleich zufriedenstellender Wert erzielt. Wichtiger als das Bilanzwachstum sind die strukturellen Bilanzkennziffern, insbesondere die günstigen Strukturen im Kreditbestand. Diese sind gekennzeichnet durch einen vergleichsweise hohen Bestand an Hypothekendarlehen und innerhalb der Hypothekendarlehen durch einen hohen Anteil an Wohnungsbaufinanzierungen.

## „Die Bilanzsumme erreichte DM 54,4 Mrd., ein Plus von 16,6% ...“

Der Anteil der Hypothekendarlehen am Kreditbestand liegt bei 53 %. DM 16,5 [€ 8,4] Mrd. sind zur Deckung von Pfandbriefen verwendet. Die im Anhang des Jahresabschlusses enthaltenen Aufgliederungen zeigen die günstigen Risikostrukturen. Die durchschnittliche Darlehenshöhe liegt bei DM 0,16 [€ 0,08] Mio. Nur 13 % der Kredite sind größer als DM 1,0 [€ 0,5] Mio. Der Schwerpunkt, mit einem Anteil von 87 % des Kreditvolumens, liegt auf wohnwirtschaftlich genutzten Immobilien.

Die zweite Säule des Hypothekenbankgeschäfts bildet der Staatskredit. Er hat bei der MünchenerHyp einen Anteil von 47 % am reinen Kreditbestand bzw. unter Hinzurechnung der zur Deckung von Pfandbriefen verwendeten Wertpapiere öffentlicher Emittenten einen Anteil von 58 %. Vor allem im Auslandsgeschäft greifen wir auf die Möglichkeit zurück, Wertpapiere anstelle von Schuldscheinen in Deckung zu nehmen. Aber auch die inländischen staatlichen Kreditnehmer sehen zunehmend die Vorteile der Verbriefung bei der Kreditaufnahme: Höhere Liquidität und Fungibilität sowie eine einfache, weil standardisierte Dokumentation. Neben dem großvolumigen Geschäft mit europäischen Zentral- und Regionalregierungen und öffentlich-rechtlichen Banken



engagieren wir uns auch im eher kleinvolumigen Kreditgeschäft mit inländischen Gemeinden und Gebietskörperschaften.

#### **Zufriedenstellendes Ertragswachstum und weiter hohe Investitionen**

Der Zinsüberschuss nahm auf DM 220,9 [€ 112,9] Mio. zu, während der Aufwandssaldo des Provisionsergebnisses gleichlaufend mit dem Hypothekenneugeschäft zurückging. Somit stieg das Zins- und Provisionsergebnis erstmals über DM 200 [€ 102,3] Mio. und erreichte ein Plus von 15,2 %.

Die Provisionsaufwendungen verminderten sich von DM 33,1 [€ 16,9] Mio. auf DM 22,7 [€ 11,6] Mio., also um etwa ein Drittel. Bei den Aufwandspositionen der Gewinn- und Verlustrechnung stehen die IT-Investitionen im Vordergrund. Wie wiederholt berichtet, stellen wir unser IT-System bis 2002 auf eine zeitgemäße Standardsoftware um. In diesem Zeitraum fallen erhöhte Aufwendungen an. Der Verwaltungsaufwand einschließlich der Abschreibungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen stieg daher um 14,8 % auf DM 93,1 [€ 47,6] Mio.

Mit einem Personalstand von 383 Mitarbeitern ist der erforderliche Kapazitätsaufbau abgeschlossen.

Die entsprechende Aufwandsposition erhöhte sich daher nur noch um 6,0 %. Da insgesamt die Verwaltungsaufwendungen im gleichen Umfang wie das Zins- und Provisionsergebnis zunahmen, stieg auch das Betriebsergebnis vor Risikovorsorge um 15,6 % und übertraf die 100-Mio.-DM-Marke.

Im Hinblick auf die nach wie vor teilweise nicht zufriedenstellende Lage auf dem Immobilienmarkt wurde der Vorsorgesaldo um DM 5,5 [€ 2,8] Mio. auf DM 16,7 [€ 8,5] Mio. erhöht. Das Betriebsergebnis stieg um 5,1 % auf DM 89,5 [€ 45,8] Mio. und liegt damit auf dem geplanten Niveau. Der Rückgang des Steueraufwands im Vergleich zum Vorjahr trotz besserer Ertragslage ist auf die geplante Aufstockung der Geschäftsguthaben im „Schütt-aus-hol-zurück-Verfahren“ und die Einführung des steuerlichen „Halbeinkünfte-Verfahrens“ zurückzuführen.

#### **Weitere Stärkung des Eigenkapitals**

Das Betriebsergebnis von DM 89,5 [€ 45,8] Mio. erlaubt wiederum, den Rücklagen vorweg DM 20 [€ 10,2] Mio. [Vj. DM 20 [€ 10,2] Mio.] zuzuweisen.

Danach verbleibt ein Bilanzgewinn in Höhe von DM 57,6 [€ 29,4] Mio., der entsprechend dem Gewinn-

## „Das Zins- und Provisionsergebnis stieg erstmals über DM 200 Mio...“

verteilungsvorschlag wie folgt verwendet werden soll:

50,13% [gerundet] Dividende	DM 54.149.574,86
die im Wege des „Schütt-aus-hol-zurück-Verfahren“ zur Aufstockung der Geschäftsguthaben von bisher je Geschäftsanteil von DM 100,0 [€ 51,13] auf DM 136,91 [€ 70,0] verwendet wird	
Zuweisung zur gesetzlichen Rücklage	DM 3.000.000,00
Vortrag auf neue Rechnung	DM 439.165,01

Bei Zustimmung der Vertreterversammlung zu diesem Vorschlag werden die Rücklagen auf DM 384,2 [€ 196,4] Mio. anwachsen. Neben der Stärkung des Eigenkapitals aus dem laufenden Ergebnis wurden auch erstmalig nachrangige Verbindlichkeiten in Höhe von DM 26,0 [€ 13,3] Mio. aufgenommen, die als Ergänzungskapital angerechnet werden können. Unter Einrechnung der aufgestockten Geschäftsanteile und der aufgenommenen stillen Einlagen verfügt die MünchenerHyp mit mehr als DM 1,3 [€ 0,7] Mrd. haftendem Eigenkapital über eine solide Basis für eine Fortsetzung ihres qualitativen Wachstumskurses.

### **Hochqualifizierte Mitarbeiter sichern den Erfolg**

Um Marktchancen zu erkennen und zu nutzen und um den

sich wandelnden Marktbedingungen flexibel und erfolgreich begegnen zu können, bedarf es hochqualifizierter und engagierter Mitarbeiter. Daher ist eine markt- und leistungsorientierte Personalpolitik ein wesentliches Element für den Weg unseres Hauses in eine erfolgreiche Zukunft. Unsere Kunden und Partner erwarten ein Höchstmaß an Professionalität. Permanente Weiterbildung ist aus diesem Grund ein selbstverständlicher Aspekt des beruflichen Alltags. Im Geschäftsjahr 2000 haben unsere Mitarbeiter hierfür über 900 Seminartage absolviert.

Am 31.12.2000 waren in der Bank 383 Mitarbeiter und in unserer Tochter M-Wert 15 Mitarbeiter beschäftigt. Im Jahresdurchschnitt stieg die Zahl der Bankmitarbeiter von 377 im Jahr 1999 auf 390 an und hat damit das vorgesehene Niveau erreicht.

### **Der Bau unseres neuen Bankgebäudes schreitet planmäßig voran**

Während das Jahr 1999 im Zeichen der Planung unseres Bankneubaus stand, wurde im März 2000 mit den Aushubarbeiten der zwei Untergeschosse begonnen. Mittlerweile nimmt unser neues Domizil Gestalt an. Die Grundsteinlegung konnte am 20. Juli 2000 gefeiert werden. Anfang Oktober

2000 wurden die Rohbauarbeiten an den beiden Untergeschossen abgeschlossen und bis Jahresende 2000 konnte das vierte Obergeschoss weitgehend fertiggestellt werden. Die Rohbaufertigstellung ist für Ende Februar 2001 geplant. Danach werden die Arbeiten des Innenausbaus beginnen. Bei planmäßigem Verlauf wird der Neubau dann im März/April 2002 bezugsfertig sein.

Bereits jetzt wird deutlich, wie der Neubau die Bebauung des Altstadtrings durch einen modernen Baukörper mit prägnantem Charakter vervollständigt, der andererseits auch den historischen Bezug aufnimmt. Der Neubau mit fast 120 Metern Länge wird zum Hofgarten hin eine 5-geschossig aufgeglaste Eingangshalle erhalten.

#### **Risikosteuerung als Wettbewerbsfaktor**

Die sichere Beherrschung von Risiken wird für Kreditinstitute zunehmend zu einem Wettbewerbsfaktor. Gerade Hypothekenbanken, die durch das Spezialbankprinzip auf risikoarme Geschäftsfelder beschränkt sind, haben erkannt, dass diese Einschränkung der geschäftlichen Möglichkeiten einen nicht zu unterschätzenden Wettbewerbsvorteil beinhaltet. Institutionelle Investoren honorieren eine konservative Risiko-

politik mit günstigen Konditionen für emittierte Wertpapiere und Derivate. Vorbei sind die Zeiten, in denen Pfandbrief gleich Pfandbrief war. Selbst zwischen Aaa-gerateten Pfandbriefen wissen besonders internationale Investoren mittlerweile zu unterscheiden. Der MünchenerHyp gereicht diese Differenzierung zum Vorteil, sie erzielt Refinanzierungsvorteile, nicht zuletzt aufgrund einer konservativen Risikopolitik. Zur Umsetzung und Überwachung dieser Strategie ist ein umfassendes Risikocontrolling installiert, mit dem alle relevanten Risiken identifiziert, analysiert und gesteuert werden. Hierbei wird nach

- Adressenausfallrisiken
- Liquiditätsrisiken
- Marktrisiken und
- sonstigen Risiken unterschieden.

Für diese Risikofelder verfügt die MünchenerHyp jeweils über zeitgemäße Verfahren zur Früherkennung und Messung der Risiken. Die wichtigsten Instrumente und Verfahren werden nachfolgend beschrieben. Alle Risiken werden auf Gesamtbankenbene aggregiert. Ein sogenanntes Risikobudgetierungsverfahren ermittelt das verfügbare Risikokapital und stellt

## *„Die MünchenerHyp erzielt Refinanzierungsvorteile aufgrund ihrer konservativen Risikopolitik...“*

sicher, dass die Risiken zu keinem Zeitpunkt die Fähigkeit der Bank, Risiken zu tragen, übersteigen.

### **Adressenausfallrisiken**

Hierunter werden alle Wertverluste subsumiert, die durch Bonitätsverschlechterung oder Ausfall von Kreditkunden oder Kontrahenten im Wertpapier- und Derivategeschäft entstehen können.

Den Risiken im Kreditgeschäft wird durch eine Vielzahl von einzelgeschäftsbezogenen und portfolioorientierten Vorkehrungen Rechnung getragen, die insgesamt die traditionell konservative Kreditkultur der MünchenerHyp ausmachen.

Die Vorkehrungen gehen über die sorgfältige Umsetzung der gesetzlichen Erfordernisse der §§ 13, 18 und 19 KWG sowie die Kreditbegrenzung nach § 49 GenG hinaus. Objektrisiken sind durch angemessene, konservative Bewertung auf der Grundlage der von der Geschäftsleitung schriftlich fixierten und dem Bundesaufsichtsamt für das Kreditwesen [BAKred] vorgelegten Wertermittlungsanweisung begrenzt. Für die Wertermittlung werden die unabhängigen Sachverständigen unserer Tochter M-Wert GmbH eingeschaltet.

Der gesamte Kreditentscheidungs- und -überwachungsprozess ist in hohem Maße IT-gestützt. Abweichungen von den schriftlich dokumentierten Prozessschritten werden nicht toleriert. Die Einziehung und Verbuchung der fälligen Leistungen ist automatisiert. Bei auftretenden Leistungsrückständen wird ein ebenfalls automatisiertes Mahnverfahren angestoßen.

Größere und komplexere Engagements unterliegen einer zusätzlichen laufenden Überwachung [Stand-by-Überwachung]. Über alle risikorelevanten Entwicklungen wird die Geschäftsleitung regelmäßig schriftlich unterrichtet. Ergänzend zu den einzelgeschäftsbezogenen Vorkehrungen werden Kreditrisiken auch portfoliobezogen überwacht. Hierzu ist ein Kredit Scoringsystem implementiert, mit dem die Kreditengagements in Risikoklassen eingeteilt werden. Hierbei wird nach Bonitäts- und Objektrisiko differenziert. Regelungen zur Vermeidung von Klumpenrisiken sorgen für eine angemessene Differenzierung des Kreditbestands nach Objekten, Schuldnern, Regionen usw. Ferner bestehen Regelungen für die Steuerung der Granularität der relevanten Kreditportfolien. Auch die Überwachung dieser Aspekte ist in das Risikocontrolling integriert und die Ergebnisse werden regelmäßig der Geschäftsleitung berichtet.

Kontrahentenrisiken wird, über die gesetzlichen Bestimmungen für Hypothekenbanken [Beschränkung auf „geeignete Kreditinstitute“] hinaus, durch ein differenziertes Limitsystem begegnet.

#### **Liquiditätsrisiken**

Liquiditätsrisiken werden mittels taggenauer Vorschau- und Planungsrechnungen gesteuert.

Bei der Liquiditätsplanung wird auch eine kurzfristige negative Entwicklung der Märkte ins Kalkül gezogen. Zur Liquiditätssicherung, auch unter Berücksichtigung erschwerter Marktbedingungen, verfügen wir, über unsere Geldmarkt-geschäftsverbindungen mit einer Vielzahl bonitätsmäßig erstklassiger Banken sowie die Teilnahme an den Geldmarktgeschäften der EZB hinaus, über ein ausreichend großes Dispedot und partizipieren an der Weiterentwicklung der Repomärkte.

#### **Marktpreisrisiken**

Unter Marktpreisrisiken verstehen wir potenzielle Wertverluste aufgrund von Preisänderungen an den Finanzmärkten. Für Hypothekenbanken sind insbesondere Zinsänderungsrisiken relevant. Grundlage der Messung, Begrenzung und

Steuerung von Marktpreisrisiken ist das Barwertkonzept, wie es bei allen größeren Instituten, national und international, Standard ist. Wir gehen hierbei über die vom BAKred erlassenen „Mindestanforderungen an das Betreiben von Handelsgeschäften der Kreditinstitute“ hinaus und beziehen alle bilanziellen und außerbilanziellen Risikopositionen ein. Die zur Messung verwendeten Parameter sind konservativ gewählt und basieren, als Worst-Case-Szenario, auf den in den letzten 10 Jahren beobachteten maximalen Zinsänderungen. Das Zinsrisiko der Bank wird auf dieser Grundlage permanent überwacht [quasi-real-time-monitoring] und täglich der Geschäftsleitung berichtet.

Bei der Festlegung der risikobegrenzenden Limite werden strenge Maßstäbe angelegt. Auch unter Annahme des Worst-Case bei der Kapitalmarktentwicklung sind entstehende Zinsrisiken durch die Ertragskraft der Bank gedeckt. Die von der Geschäftsleitung festgelegten Limite und die zur Risikoüberwachung eingesetzten Messverfahren zusammen mit organisatorischen Vorkehrungen stellen sicher, dass auch unter extremen Bedingungen der nicht Marktrisiken ausgesetzte Zinsertrag ausreicht, um die Standarddividende zu erwirtschaften und die Reserven der Bank im notwendigen Umfang verstärken zu können.

## *„Unser Tochterunternehmen M-Wert GmbH entwickelte sich erwartungsgemäß positiv...“*

Die Regelungen des BAKred zur Erhöhung der Transparenz der Zinsänderungsrisiken der Hypothekenbanken, die ab April 2001 gelten, begrüßen wir.

### **Sonstige Risiken**

Unter die sonstigen Risiken fallen insbesondere operative Risiken wie Betrugsrisiken, rechtliche und steuerliche Risiken, Risiken aus Fehlfunktionen bzw. Ausfällen von IT-Systemen und andere Betriebsrisiken. Zur Vermeidung bzw. Begrenzung dieser Risiken bestehen die branchenüblichen Vorkehrungen. Insbesondere bestehen Notfallpläne für Störungen der IT-Systeme. Die Möglichkeit der Umschaltung auf ein Notfallrechenzentrum ist durch regelmäßige Tests sichergestellt, die Bereitstellung der entsprechenden Ressourcen ist vertraglich vereinbart. Soweit operative Risiken versicherbar sind, wurden im branchenüblichen Umfang die erforderlichen Personen- und Sachversicherungen abgeschlossen. Die dem Vorstand direkt unterstellte interne Revision prüft turnusmäßig die Einhaltung der entsprechenden Vorkehrungen. Im Rahmen des oben beschriebenen Risikobudgetierungsverfahrens wird auch den sonstigen Risiken in angemessenem Umfang Risikokapital zur Deckung gegenüber gestellt.

Die Verfahren des Risikocontrolling werden laufend weiterentwickelt, um sicher zu stellen, dass sie stets state-of-the-art sind.

### **Unsere Tochter M-Wert erfüllt die in sie gesetzten Erwartungen**

Unsere 1999 gegründete 100 %-ige Tochterfirma M-Wert GmbH, die erste Bewertungsfirma des genossenschaftlichen Finanzverbundes, entwickelte sich in ihrem ersten vollen Geschäftsjahr erwartungsgemäß positiv.

Neue, verschärfte Bestimmungen sowohl für die Anrechnung von Realkrediten im Grundsatz I als auch die Privilegierung der Anrechnung von Realkrediten auf die Großkreditgrenzen ließen in der gesamten Bankenbranche den Bedarf an qualifizierten Gutachtern erheblich ansteigen. Viele genossenschaftliche Primärbanken entschlossen sich vor diesem Hintergrund, auf das Angebot aus München zurückzugreifen. Teilweise übertragen Primärbanken das komplette Bewertungswesen für größere Beleihungen auf die M-Wert GmbH. Daneben profitieren unsere Partner von dem angebotenen Know-How-Transfer. So gewinnen Aktivitäten der M-Wert GmbH bezüglich Schulung und Ausbildung von

Mitarbeitern der Primärbanken in der Methodik des Bewertungswesens immer stärker an Bedeutung.

Auch bei der Erstellung der neuen Wertermittlungsanweisung und der Beleihungsrichtlinien durch den BVR war die M-Wert GmbH maßgeblich eingebunden.

Die M-Wert GmbH bietet bundesweit mit über einem Dutzend meist zertifizierter oder öffentlich bestellter Sachverständiger an sieben Standorten ihre Dienste an. Eine weitere regionale und personelle Ausweitung ist geplant.

Bereits im ersten Geschäftsjahr wurde ein deutlich positives Betriebsergebnis erwirtschaftet. Der Gewinn wurde auf das neue Geschäftsjahr vorgetragen.

#### **Das Jahr 2001 startet mit sinkenden Zinsen**

Im, nun auch für Mathematikpuristen, begonnenen zweiten Jahrtausend unserer Zeitrechnung setzte sich zunächst die Ende 2000 festgestellte Abwärtsbewegung der langfristigen Kapitalmarktzinsen fort. Hintergrund dieser Entwicklung war eine merkliche Konjunkturabkühlung in den USA, die die FED bereits am 3. Januar zu einer überraschenden Zinssenkung um 0,5% veranlasste. Die nächste Zinssenkung

in gleichem Umfang folgte bereits am 31. Januar. Bei etwas festerem Kurs des Euro und eher geringen Inflationsrisiken pflanzte sich dieser Impuls in die europäischen Kapitalmärkte fort. Damit sind die Gefahren, dass die langfristigen Zinsen das für Hypothekenbanken günstige Niveau unterhalb der 6%-Marke im für uns wichtigen 10-Jahres-Bereich alsbald verlassen könnten, geringer geworden.

Gleichwohl rechnen wir nicht damit, dass die günstige Zins-situation ausreichen wird, um die Baukonjunktur aus dem Tal herauszuführen. Insbesondere in dem für die Volksbanken und Raiffeisenbanken und damit auch für uns wichtigen Bau von Eigenheimen sehen die Frühindikatoren noch nicht verheißungsvoll aus. Daher gehen unsere Planungen davon aus, dass das Hypothekenneugeschäft auf dem Niveau des Jahres 2000 bleibt. Das Segment der Staatsfinanzierung planen wir grundsätzlich defensiv und nutzen günstige Marktentwicklungen. Insgesamt gehen wir davon aus, auch 2001 im Kreditneugeschäft das überdurchschnittliche Niveau der letzten drei Jahre beizubehalten und wieder die 10-Mrd.-DM-Marke zu erreichen.

Besonders ehrgeizige Ziele haben wir uns im Emissions-geschäft gesteckt, wo wir vor allem unsere internationale

*„Wir haben uns im Emissionsgeschäft für 2001  
besonders ehrgeizige Ziele gesteckt...“*

| 49

Investorenbasis verbreitern wollen. Zu diesem Zweck wurde zur Jahreswende ein 10 Mrd.-€ Debt Issuance Programme aufgelegt. Dies ermöglicht Geschäfte in gedeckten und ungedeckten Emissionen der MünchenerHyp auf der Grundlage eines einheitlichen, international anerkannten Dokumentationsstandards und ist vor allem für internationale Investoren interessant. Vom geplanten Bruttoabsatz an Refinanzierungsmitteln in Höhe von ca. DM 12,0 [€ 6,1] Mrd. werden voraussichtlich deutlich mehr als 50% auf Jumboemissionen entfallen, wobei, anders als im Jahr 2000, auch eine neue Benchmarkemission vorgesehen ist. Dies setzt allerdings eine entsprechende Aufnahmefähigkeit der Märkte voraus.

In der Ertragsentwicklung erwarten wir, bei anhaltend hohen Investitionen, ein moderat steigendes Betriebsergebnis. Günstig wird sich die Steuerreform auswirken, die es nach den heutigen Planrechnungen erlauben wird, im Ergebnis nach Steuern, abgesehen von der Sondersituation im Jahr 2000, das Niveau der letzten Jahre deutlich zu übertreffen.

Mittelfristig setzen wir auf eine weitere positive Entwicklung des Pfandbriefmarktes und werden unsere erfolgreiche,

investorenorientierte Emissionspolitik fortsetzen. Dies beinhaltet eine weitere Verbreiterung unserer internationalen Refinanzierungsbasis. Für das Kreditgeschäft ist im Inland ein Anziehen der Baukonjunktur Voraussetzung für ein nachhaltiges Ansteigen der Nachfrage nach Immobilienfinanzierungen. Dies ist derzeit noch nicht absehbar. So können wir aufgrund unserer Einbindung in den akquisitionstarken genossenschaftlichen FinanzVerbund davon ausgehen, dass das derzeitige Neugeschäftsniveau eine tragfähige Grundlage bildet. Eine darauf aufbauende Rückkehr zum Niveau der Boomjahre 1998 und 1999 ist nicht absehbar. Positive Erwartungen verknüpfen wir mit dem Abschluss unserer derzeitigen Investitionsphase im IT-Bereich und dem Bau unseres neuen Bankgebäudes. Beides ist die Grundlage für weitere Produktivitätssteigerungen.

*Abgeschlossen im Februar 2001*

# Jahresabschluss

| 51

Jahresbilanz zum 31. Dezember 2000  
Gewinn- und Verlustrechnung für das Geschäftsjahr 2000  
Anhang

AKTIVSEITE	DM	DM	31.12.1999 TDM
<b>1. Barreserve</b>			
a) Kassenbestand	324.486,47		335
b) Guthaben bei Zentralnotenbanken	71.783.460,67		14.296
<i>darunter:</i>			
<i>bei der Deutschen Bundesbank DM 71.783.460,67</i>		<b>72.107.947,14</b>	<b>14.631</b>
<b>2. Forderungen an Kreditinstitute</b>			
a) Hypothekendarlehen	574.273.879,38		459.484
b) Kommunalkredite	5.979.587.239,87		6.790.125
c) andere Forderungen	2.112.075.789,64		1.254.126
<i>darunter:</i>			
<i>täglich fällig DM 654.107.417,40</i>		<b>8.665.936.908,89</b>	<b>8.503.735</b>
<b>3. Forderungen an Kunden</b>			
a) Hypothekendarlehen	19.231.969.551,59		18.037.095
b) Kommunalkredite	11.300.019.990,54		9.753.252
c) andere Forderungen	165.802.178,17		111.495
<i>darunter:</i>			
<i>gegen Beleihung von Wertpapieren DM 90.199,47</i>		<b>30.697.791.720,30</b>	<b>27.901.842</b>
<b>4. Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere</b>			
a) Anleihen und Schuldverschreibungen	13.358.690.604,03		9.125.093
aa) von öffentlichen Emittenten DM 3.352.110.765,04			[ 3.055.402 ]
<i>darunter:</i>			
<i>beleihbar bei der Deutschen Bundesbank DM 2.476.043.479,62</i>			
ab) von anderen Emittenten DM 10.006.579.838,99			[ 6.069.691 ]
<i>darunter:</i>			
<i>beleihbar bei der Deutschen Bundesbank DM 7.684.834.831,69</i>			
b) eigene Schuldverschreibungen	478.403.661,34		443.958
<i>Nennbetrag DM 477.144.010,98</i>		<b>13.837.094.265,37</b>	<b>9.569.051</b>
<i>Übertrag:</i>		<b>53.272.930.841,70</b>	<b>45.989.259</b>

31.12.1999

PASSIVSEITE

DM

DM

TDM

**1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten**

a) begebene Hypotheken-Namenspfandbriefe	1.288.776.868,22		1.327.699
b) begebene öffentliche Namenspfandbriefe	1.246.573.311,11		1.355.043
c) andere Verbindlichkeiten	836.175.812,63		1.570.167
<i>darunter:</i>			
<i>täglich fällig DM 72.288.586,24</i>			
<i>zur Sicherstellung aufgenommener Darlehen</i>			
<i>an den Darlehensgeber ausgehändigte</i>			
<i>Hypotheken-Namenspfandbriefe DM 8.926.228,73</i>			
<i>und öffentliche Namenspfandbriefe DM 10.694.915,63</i>			

3.371.525.991,96 4.252.909

**2. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden**

a) begebene Hypotheken-Namenspfandbriefe	6.372.942.436,95		6.051.785
b) begebene öffentliche Namenspfandbriefe	3.254.422.991,02		3.071.415
c) Spareinlagen	78.986,77		80
mit vereinbarter Kündigungsfrist von 3 Monaten DM 78.986,77			[ 80 ]
d) andere Verbindlichkeiten	1.593.699.599,60		1.687.095
<i>darunter:</i>			
<i>täglich fällig DM 1.745.982,39</i>			
<i>zur Sicherstellung aufgenommener Darlehen</i>			
<i>an den Darlehensgeber ausgehändigte</i>			
<i>Hypotheken-Namenspfandbriefe DM 204.118.725,03</i>			
<i>und öffentliche Namenspfandbriefe DM 64.000.000,02</i>			

11.221.144.014,34 10.810.375

**3. Verbriefte Verbindlichkeiten**

a) begebene Hypothekenpfandbriefe	8.936.048.975,38		7.195.338
b) begebene öffentliche Pfandbriefe	25.045.186.782,12		19.274.941
c) begebene sonstige Schuldverschreibungen	4.005.340.572,39		3.612.372

37.986.576.329,89 30.082.651

**4. Treuhandverbindlichkeiten***darunter:**Treuhandkredite DM 1.228.517,97*

1.228.517,97 6.254

**5. Sonstige Verbindlichkeiten**

666.983.397,25 380.401

*Übertrag:*

53.247.458.251,41 45.532.590

AKTIVSEITE	DM	DM	31.12.1999 TDM
<i>Übertrag</i>		53.272.930.841,70	45.989.259
<b>5. Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere</b>		<b>197.030.180,50</b>	<b>177.027</b>
<b>6. Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften</b>			
a) Beteiligungen	22.011.028,69		19.168
<i>darunter:</i>			
<i>an Kreditinstituten DM 8.359.578,54</i>			
b) Geschäftsguthaben bei Genossenschaften	2.125.867,49		2.124
<i>darunter:</i>			
<i>bei Kreditgenossenschaften DM 2.080.000,00</i>			
		<b>24.136.896,18</b>	<b>21.292</b>
<b>7. Anteile an verbundenen Unternehmen</b>		<b>97.791,50</b>	<b>98</b>
<b>8. Treuhandvermögen</b>		<b>1.228.517,97</b>	<b>6.254</b>
<i>darunter:</i>			
<i>Treuhandkredite DM 1.228.517,97</i>			
<b>9. Sachanlagen</b>		<b>147.599.898,67</b>	<b>100.900</b>
<b>10. Sonstige Vermögensgegenstände</b>		<b>563.228.832,39</b>	<b>160.675</b>
<b>11. Rechnungsabgrenzungsposten</b>			
a) aus dem Emissions- und Darlehensgeschäft	227.741.960,18		211.925
b) andere	5.678.235,21		6.288
		<b>233.420.195,39</b>	<b>218.213</b>
<b>Summe der Aktiva</b>		<b>54.439.673.154,30</b>	<b>46.673.718</b>

PASSIVSEITE	31.12.1999		
	DM	TDM	
<i>Übertrag:</i>		53.247.458.251,41	45.532.590
<b>6. Rechnungsabgrenzungsposten</b>			
a) aus dem Emissions- und Darlehensgeschäft	118.227.739,85		159.449
b) andere	49.088,92		57
		<b>118.276.828,77</b>	<b>159.506</b>
<b>7. Rückstellungen</b>			
a) Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	21.698.215,00		19.363
b) Steuerrückstellungen	6.598.619,00		11.635
c) andere Rückstellungen	9.652.604,87		10.466
		<b>37.949.438,87</b>	<b>41.464</b>
<b>8. Nachrangige Verbindlichkeiten</b>		<b>26.012.539,00</b>	<b>0</b>
<b>9. Genussrechtskapital</b>		<b>202.000.000,00</b>	<b>202.000</b>
<b>10. Eigenkapital</b>			
a) gezeichnetes Kapital	369.187.356,38		367.480
aa) Geschäftsguthaben DM 108.018.631,38			[ 106.311 ]
ab) stille Beteiligungen DM 261.168.725,00			[ 261.169 ]
b) Ergebnisrücklagen	381.200.000,00		358.200
ba) gesetzliche Rücklage DM 378.200.000,00			[ 355.200 ]
bb) andere Ergebnisrücklagen DM 3.000.000,00			[ 3.000 ]
c) Bilanzgewinn	57.588.739,87		12.478
		<b>807.976.096,25</b>	<b>738.158</b>
<b>Summe der Passiva</b>		<b>54.439.673.154,30</b>	<b>46.673.718</b>
<b>1. Eventualverbindlichkeiten</b>			
Verbindlichkeiten aus Bürgschaften und Gewährleistungsverträgen		<b>73.623.500,95</b>	<b>187.743</b>
<b>2. Andere Verpflichtungen</b>			
Unwiderrufliche Kreditzusagen		<b>1.190.574.821,99</b>	<b>2.197.383</b>

AUFWENDUNGEN	DM	DM	31.12.1999 TDM
<b>1. Zinsaufwendungen</b>		<b>2.689.347.356,39</b>	<b>2.196.934</b>
<b>2. Provisionsaufwendungen</b>		<b>22.702.976,34</b>	<b>33.066</b>
<b>3. Allgemeine Verwaltungsaufwendungen</b>			
a) Personalaufwand	47.255.690,92		44.585
aa) Löhne und Gehälter DM 36.752.590,75			[ 34.010 ]
ab) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und Unterstützung DM 10.503.100,19			[ 10.575 ]
<i>darunter:</i>			
<i>für Altersversorgung DM 4.723.937,47</i>			
b) andere Verwaltungsaufwendungen	40.895.275,10		30.761
		<b>88.150.966,02</b>	<b>75.346</b>
<b>4. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen</b>		<b>4.933.095,27</b>	<b>5.726</b>
<b>5. Sonstige betriebliche Aufwendungen</b>		<b>4.272.869,41</b>	<b>3.295</b>
<b>6. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen und bestimmte Wertpapiere sowie Zuführungen zu Rückstellungen im Kreditgeschäft</b>		<b>16.734.217,65</b>	<b>11.229</b>
<b>7. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Beteiligungen, Anteile an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelte Wertpapiere</b>		<b>2.290.930,67</b>	<b>0</b>
<b>8. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag</b>		<b>11.959.940,37</b>	<b>59.936</b>
<b>9. Sonstige Steuern, soweit nicht unter „Sonstige betriebliche Aufwendungen“ ausgewiesen</b>		<b>142.998,54</b>	<b>-7.041</b>
<b>10. Jahresüberschuss</b>		<b>77.413.006,85</b>	<b>32.272</b>
<b>Summe der Aufwendungen</b>		<b>2.917.948.357,51</b>	<b>2.410.763</b>
<b>1. Jahresüberschuss</b>		<b>77.413.006,85</b>	<b>32.272</b>
<b>2. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr</b>		<b>175.733,02</b>	<b>206</b>
		<b>77.588.739,87</b>	<b>32.478</b>
<b>3. Einstellungen in die gesetzliche Rücklage</b>		<b>20.000.000,00</b>	<b>20.000</b>
<b>4. Bilanzgewinn</b>		<b>57.588.739,87</b>	<b>12.478</b>

ERTRÄGE	31.12.1999	
	DM	TDM
<b>1. Zinserträge</b>		
a) aus Kredit- und Geldmarktgeschäften	2.289.693.728,97	2.062.631
b) aus festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen	608.916.447,80	336.842
	<b>2.898.610.176,77</b>	<b>2.399.473</b>
<b>2. Laufende Erträge</b>		
a) aus Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren	10.400.126,05	0
b) aus Beteiligungen und aus Geschäftsguthaben bei Genossenschaften	1.236.166,26	966
	<b>11.636.292,29</b>	<b>966</b>
<b>3. Provisionserträge</b>		<b>5.739</b>
<b>4. Erträge aus Zuschreibungen zu Beteiligungen, Anteilen an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelten Wertpapieren</b>		<b>2.465</b>
		0,00
<b>5. Sonstige betriebliche Erträge</b>		<b>2.120</b>
		2.917.948.357,51
<b>Summe der Erträge</b>		<b>2.410.763</b>



## Allgemeine Angaben zu Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Alle Forderungen sind mit dem Nennwert gem. § 340 e Abs. 2 HGB angesetzt. Der Unterschied zwischen Auszahlungsbetrag und Nennbetrag ist als Rechnungsabgrenzung ausgewiesen. Allen erkennbaren Einzelrisiken im Kreditgeschäft wurde durch die Bildung von Einzelwertberichtigungen und Rückstellungen auf Kapital- und Zinsforderungen Rechnung getragen, den latenten Risiken durch Bildung von Pauschalwertberichtigungen. Darüber hinaus bestehen Vorsorgereserven nach § 340 f HGB. Soweit Wertpapiere der Liquiditätsreserve zugeordnet sind, werden sie nach dem strengen Niederstwertprinzip bewertet. Wertpapiere, die im Rahmen des Kommunalgeschäfts erworben wurden, werden wie Anlagevermögen behandelt und zu den Anschaffungskosten bewertet. Die Agio- und Disagiobeträge werden über die Laufzeit verteilt in das Zinsergebnis eingestellt. Wertpapiere in Verbindung mit Swapvereinbarungen werden mit diesen als Einheit bewertet.

Vorfälligkeitsentschädigungen wurden nicht mehr in Anlehnung an die Zinsfestschreibungsfrist des abgelösten Darlehens abgegrenzt, sondern sofort voll vereinnahmt.

Sachanlagen sind mit den um Abschreibungen verminderten Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten angesetzt. Neben planmäßigen Abschreibungen wurden die geringwertigen Wirtschaftsgüter voll abgeschrieben. Verbindlichkeiten sind mit dem Rückzahlungsbetrag passiviert. Der Unterschied zwischen Nennbetrag und Ausgabebetrag von Verbindlichkeiten wurde in die Rechnungsabgrenzung eingestellt. Für ungewisse Verbindlichkeiten wurden Rückstellungen in Höhe der voraussichtlichen Inanspruchnahme gebildet. Die Rückstellungen für Pensionsverpflichtungen sind mit dem nach versicherungsmathematischen Grundsätzen unter Anwendung eines Abzinsungssatzes von 6% ermittelten Teilwert bemessen.

Da Derivate zur Absicherung von bilanzwirksamen Geschäften eingesetzt werden, erfolgt keine Einzelbewertung.

Auf fremde Währung lautende Bilanzposten werden zum Stichtagskurs nach § 340 h Abs. 1 HGB umgerechnet. Aufwendungen und Erträge werden zum jeweiligen Tageskurs bewertet.

**Fristengliederung nach Restlaufzeiten**

AKTIVSEITE	31.12.2000 IN TDM
Forderungen an Kreditinstitute	8.665.937
– bis drei Monate	1.297.698
– mehr als drei Monate bis ein Jahr	1.050.335
– mehr als ein Jahr bis fünf Jahre	3.786.155
– mehr als fünf Jahre	2.531.749
 Forderungen an Kunden	 30.697.792
– bis drei Monate	774.682
– mehr als drei Monate bis ein Jahr	1.351.111
– mehr als ein Jahr bis fünf Jahre	5.598.551
– mehr als fünf Jahre	22.973.448
 Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere	
– bis zu einem Jahr	4.495.867
  PASSIVSEITE	  31.12.2000 IN TDM
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	3.371.526
– bis drei Monate	217.463
– mehr als drei Monate bis ein Jahr	466.153
– mehr als ein Jahr bis fünf Jahre	1.563.460
– mehr als fünf Jahre	1.124.450
 Verbindlichkeiten gegenüber Kunden [ohne Spareinlagen]	 11.221.144
– bis drei Monate	432.399
– mehr als drei Monate bis ein Jahr	306.187
– mehr als ein Jahr bis fünf Jahre	4.269.447
– mehr als fünf Jahre	6.213.111
 Verbriefte Verbindlichkeiten	 37.986.576
– bis drei Monate	4.096.798
– mehr als drei Monate bis ein Jahr	6.573.672
– mehr als ein Jahr bis fünf Jahre	14.248.830
– mehr als fünf Jahre	13.067.276

### Forderungen/Verbindlichkeiten gegenüber Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht

	31.12.2000 IN TDM	31.12.1999 IN TDM
Forderungen an		
- Kreditinstitute	298.889	506.332
- Kunden	25.408	25.947
Verbindlichkeiten gegenüber		
- Kreditinstituten	70.000	175.221
- Kunden	0	0

| 61

### Forderungen und Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen

	31.12.2000 IN TDM	31.12.1999 IN TDM
Forderungen an		
- Kunden	51	101
Verbindlichkeiten gegenüber		
- Kunden	517	271

### Aufteilung von börsenfähigen in börsennotierte und nicht börsennotierte Werte

	31.12.2000 IN TDM		31.12.1999 IN TDM	
Aktivposten	börsennotiert	nicht börsennotiert	börsennotiert	nicht börsennotiert
Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere	13.116.235	0	8.942.377	0
Beteiligungen	650	2	650	2

### Pensionsgeschäfte

Der Buchwert der in Pension gegebenen Vermögensgegenstände [echte Pensionsgeschäfte] beträgt TDM 46.780 [Vorjahr TDM 840.712].

**Entwicklung des Anlagevermögens**

	<i>Anschaftungs- und Herstellungs- kosten</i>	<i>Zugänge</i>	<i>Abgänge</i>	<i>Abschrei- bungen</i>	<i>Abschrei- bungen</i>	<i>Buchwert am</i>	<i>Buchwert des</i>
	<i>TDM</i>	<i>TDM</i>	<i>TDM</i>	<i>Geschäftsjahr</i>	<i>kumuliert</i>	<i>Bilanzstichtag</i>	<i>Vorjahres</i>
	<i>TDM</i>	<i>TDM</i>	<i>TDM</i>	<i>TDM</i>	<i>TDM</i>	<i>TDM</i>	<i>TDM</i>
Sachanlagen	134.291	51.653	637	4.933	37.707	147.600	100.900
<b>Veränderungen +/- *]</b>							
Beteiligungen und Geschäfts- guthaben bei Genossenschaften	21.292		+ 2.845			24.137	21.292
Anteile an verbundenen Unternehmen	98					98	98
Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere	6.629.307		+ 2.408.876			9.038.183	6.629.307

\*]Es wurde von der Zusammenfassung des § 34 Abs. 3 RechKredV Gebrauch gemacht.

Bei dem Zugang der Wertpapiere im Anlagevermögen handelt es sich um öffentlich-rechtliche Emissionen im Sinne des 3. Finanzmarktförderungsgesetzes.

**Sachanlagen**

Auf die eigengenutzten Grundstücke und Gebäude entfällt ein Teilbetrag von TDM 65.254 [Vorjahr TDM 58.319]

**Nachrangige Vermögensgegenstände**

Im Bilanzposten „Forderungen an Kreditinstitute“ ist ein Betrag von TDM 22.558 [Vorjahr TDM 3.000] enthalten.

**Nachrangige Verbindlichkeiten**

Bei den nachrangigen Verbindlichkeiten in Höhe von TDM 26.013 [Vorjahr TDM 0] sind Zinsen in Höhe von TDM 245 entstanden. Die nachrangigen Verbindlichkeiten, die jeweils 10% des Gesamtausweises übersteigen, betragen:

<i>Nominalbetrag</i>	<i>Währung</i>	<i>Zinssatz</i>	<i>Fälligkeit</i>
5.000	Euro	6,63 %	26.10.2010
1.500	Euro	6,63 %	08.11.2010
3.000	Euro	6,66 %	15.11.2010
2.500	Euro	6,56 %	29.11.2010

Bei den Mittelaufnahmen wurden keine von § 10 Abs. 5 a KWG abweichenden Bedingungen vereinbart. Vorzeitige Rückzahlungsverpflichtungen sind in allen Fällen ausgeschlossen. Die Umwandlung dieser Mittel in Kapital oder andere Schuldformen ist nicht vereinbart oder vorgesehen.

### Genussrechtskapital

Das Genussrechtskapital entspricht in Höhe von TDM 201.184 den Anforderungen des §10 Abs. 5 KWG.

| 63

Entwicklung der Ergebnisrücklagen	<i>gesetzliche Rücklagen</i>	<i>andere Ergebnisrücklagen</i>
	<i>in TDM</i>	<i>in TDM</i>
Stand 1.1.2000	355.200	3.000
Einstellungen aus dem Bilanzgewinn des Vorjahres	3.000	0
Einstellungen aus dem Jahresüberschuss des Geschäftsjahres	20.000	0
Stand 31.12.2000	378.200	3.000

### Geschäftsguthaben

Die unter Passivposten 10aa ausgewiesenen Geschäftsguthaben gliedern sich wie folgt:

	31.12.2000 IN DM	31.12.1999 IN DM
Geschäftsguthaben	108.018.631,38	106.311.060,72
a) der verbleibenden Mitglieder	106.965.231,38	105.900.060,72
b) der ausgeschiedenen Mitglieder	1.040.800,00	406.100,00
c) aus gekündigten Geschäftsanteilen	12.600,00	4.900,00
Rückständige fällige Pflichteinzahlungen auf Geschäftsanteile	1.368,62	939,28

### Stille Beteiligungen

Die stillen Beteiligungen in Höhe von TDM 261.169 entsprechen den Anforderungen des §10 Abs. 4 KWG. Hierfür fielen Zinsaufwendungen in Höhe von TDM 16.426 an.

**Fremdwährungspositionen**

In den Aktivposten sind TDM 1.154.735 [Vorjahr TDM 541.979] und in den Passivposten TDM 479.869 [Vorjahr TDM 649.539] in Fremdwährung enthalten. Bei allen Geschäften in Fremdwährung erfolgte eine Absicherung gegen Kursrisiken.

**Termingeschäfte/Derivate**

Zur Absicherung von Zinsänderungs- bzw. Währungsrisiken wurden die nachfolgend dargestellten Geschäfte abgeschlossen.

## NOMINALBETRAG [ IN MIO DM ]

	<i>Restlaufzeit bis ein Jahr</i>	<i>Restlaufzeit über ein bis fünf Jahre</i>	<i>Restlaufzeit mehr als fünf Jahre</i>	<i>Summe</i>	<i>Adressenrisiko</i>
<b>ZINSBEZOGENE GESCHÄFTE</b>					
Zins-Swaps	3.815	6.606	13.996	24.417	240
Zinsoptionen					
- Käufe	98	40	0	138	1
- Verkäufe	686	455	190	1.331	0
Sonstige Zinskontrakte	157	0	215	372	0
<b>WÄHRUNGSBEZOGENE GESCHÄFTE</b>					
Cross-Currency Swaps	468	248	587	1.303	82

Bei den Kontrahenten handelt es sich ausnahmslos um Banken in OECD-Ländern. Da diese Geschäfte Bilanzposten zugeordnet sind, besteht hier lediglich ein Erfüllungsrisiko. Das Adressenrisiko ist die Summe aller positiven Wiederbeschaffungswerte.

## Deckungsrechnung

### A. HYPOTHEKENPFANDBRIEFE 31.12.2000 IN TDM

Ordentliche Deckung	16.575.912
1. Forderungen an Kreditinstitute [Hypothekendarlehen]	383.069
2. Forderungen an Kunden [Hypothekendarlehen]	16.165.294
3. Sachanlagen [Grundschulden auf bankeigenen Grundstücken]	27.549
Ersatzdeckung	0
Deckungswerte insgesamt	16.575.912
Summe der deckungspflichtigen Hypothekendarlehen	16.347.313
Überdeckung	228.599

### B. ÖFFENTLICHE PFANDBRIEFE 31.12.2000 IN TDM

Ordentliche Deckung	28.224.870
1. Forderungen an Kreditinstitute [Kommunalkredite]	5.732.811
2. Forderungen an Kunden [Kommunalkredite]	10.727.069
3. Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere	11.764.990
Ersatzdeckung	1.631.604
Deckungswerte insgesamt	29.856.474
Summe der deckungspflichtigen öffentlichen Pfandbriefe	28.931.075
Überdeckung	925.399

**Bewegungen im Hypothekenbestand**

Bestand zum 31.12.1999			T D M	18.496.579
Zugang in 2000				
- Auszahlungen	T D M	2.382.780		
- Umbuchungen	T D M	./. 6.481	T D M	2.376.299
Abgang in 2000				
- Planmäßige Tilgungen	T D M	450.259		
- nicht angenommene Prolongationsangebote	T D M	339.867		
- außerordentliche Rückzahlungen und sonstige Minderungen	T D M	276.509	./.	T D M 1.066.635
Bestand am 31.12.2000	<i>Posten</i>	109.606	T D M	19.806.243
davon sind als Deckung verwendet			T D M	16.548.363
von den Deckungshypotheken sind gegeben auf				
	<i>Posten</i>			T D M
- Wohngrundstücke	96.000			14.463.550
- noch nicht ertragsfähige Neubauten	1.803			276.053
- Hypotheken an Bauplätzen	118			19.116
- gewerblichen Grundbesitz	3.408			1.750.620
- landwirtschaftlichen Grundbesitz	1.101			39.024
	102.430			16.548.363

## Aufgliederung der Deckungshypotheken

### A. GRÖSSENGRUPPEN

<i>über TDM</i>	<i>bis zu TDM</i>	<i>Objekte</i>	<i>Posten</i>	<i>TDM</i>
	100	29.468	30.549	2.050.125
100	1.000	60.078	70.431	12.269.754
1.000		938	1.450	2.228.484
		90.484	102.430	16.548.363

| 67

### B. BELEIHUNGSGEBIETE

	<i>Objekte</i>	<i>Posten</i>	<i>TDM</i>
Baden-Württemberg	18.730	20.974	3.229.779
Bayern	20.460	23.482	3.857.038
Berlin	632	789	352.716
Brandenburg	794	906	169.364
Bremen	153	178	19.247
Hamburg	336	399	98.589
Hessen	7.276	8.165	1.505.639
Mecklenburg-Vorpommern	731	804	169.720
Niedersachsen	8.045	9.127	1.191.845
Nordrhein-Westfalen	17.156	19.665	2.970.350
Rheinland-Pfalz	3.529	3.879	581.122
Saarland	1.312	1.405	180.766
Sachsen	2.337	2.615	621.925
Sachsen-Anhalt	916	1.015	218.584
Schleswig-Holstein	6.461	7.222	1.091.730
Thüringen	1.615	1.803	289.782
Ausland	1	2	167
	90.484	102.430	16.548.363

**Zinsrückstände**

Die Zinsrückstände aus Hypothekendarlehen, soweit sie in der Zeit vom 1.10.1999 bis 30.9.2000 fällig wurden, sind voll abgeschrieben bzw. wertberichtigt. Rückständig sind

		<i>davon Wohnungsbau</i>	<i>davon Gewerbe</i>
	T D M	T D M	T D M
aus Hypothekendarlehen	10.608	8.633	1.975

**Zwangsversteigerungen und Zwangsverwaltungen**

		<i>davon Wohnungsbau</i>	<i>davon Gewerbe</i>
Am 31.12.2000 waren anhängig			
- Zwangsversteigerungsverfahren	262	233	29
- Zwangsverwaltungsverfahren	85	71	14
	69*]	59*]	10*]
Im Geschäftsjahr 2000 durchgeführte Zwangsversteigerungsverfahren	80	75	5
*] davon in den anhängigen Zwangsversteigerungen enthalten			

Zur Rettung unserer Forderungen musste kein Objekt übernommen werden.

## Mitgliederbewegung

	<i>Zahl der Mitglieder</i>	<i>Anzahl der Geschäftsanteile</i>	<i>Haftsumme D M</i>
Anfang 2000	94.450	1.059.009	529.504.500,00
Zugang 2000	2.152	35.659	17.829.500,00
Abgang 2000	1.584	25.002	12.501.000,00
Ende 2000	95.018	1.069.666	534.833.000,00

| 69

	<i>D M</i>
Die Geschäftsguthaben haben sich im Geschäftsjahr vermehrt um	1.065.170,66
Die Haftsummen haben sich im Geschäftsjahr vermehrt um	5.328.500,00
Höhe des einzelnen Geschäftsanteils	100,00
Höhe der Haftsumme	500,00

## Personalstatistik

Im Berichtsjahr waren durchschnittlich beschäftigt	<i>männlich</i>	<i>weiblich</i>	<i>insgesamt</i>
Vollzeitbeschäftigte	169	164	333
Teilzeitbeschäftigte	2	33	35
Beschäftigte	171	197	368
Auszubildende	4	18	22

## Anteilsbesitz

	<i>Kapitalanteil in %</i>	<i>Eigenkapital in T D M</i>	<i>Jahresergebnis in T D M</i>
M-Wert GmbH, München	100	98	32
Patio Grundstücksverwaltungs- gesellschaft mbH & Co. Vermietungs KG, Mainz	33	17	-313

## Organe

### AUFSICHTSRAT

Prof. Dr. Willibald J. Folz ... München, Rechtsanwalt [Vorsitzender des Aufsichtsrats]

Michael Glos MdB ... Berlin, [ab 6.5.2000 stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats]

Eberhard Heinke ... Düsseldorf, [bis 6.5.2000] Präsident der Landeszentralbank Nordrhein-Westfalen  
[stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats]

S.K.H. Herzog Max in Bayern ... Tegernsee

Dr. Manfred Biehal ... Stuttgart, Mitglied des Vorstands GZ-Bank AG Frankfurt / Stuttgart

Josef Graßl ... Ingolstadt, Mitglied des Vorstands Raiffeisenbank Ingolstadt-Pfaffenhofen-Eichstätt eG

Dr. Rainer Märklin ... Reutlingen, Sprecher des Vorstands Volksbank Reutlingen eG

Wilfried Mocken ... Rheinberg, Vorsitzender des Vorstands Semper Idem-Underberg AG

Jürgen Partenheimer ... München, Vorsitzender des Vorstands Münchner Bank eG

Hans Pfeifer ... Düsseldorf, Mitglied des Vorstands WGZ-Bank Westdeutsche Genossenschaftszentralbank eG [ab 6.5.2000]

Hans-Joachim Tonnellier ... Frankfurt am Main, Vorsitzender des Vorstands Frankfurter Volksbank eG [ab 6.5.2000]

Dr. Manfred Wächtershäuser ... Frankfurt am Main, Mitglied des Vorstands GZ-Bank AG Frankfurt / Stuttgart

### VORSTAND

Dr. Hans-Ludwig Bungert ... Dr. Hans-Rainer Förger ... Horst-Dieter Thiel

An Mitglieder des Vorstands bestanden Kredite in Höhe von TDM 759 und an Mitglieder des Aufsichtsrats in Höhe von TDM 68.010. Für frühere Vorstandsmitglieder wurden Pensionsrückstellungen in Höhe von TDM 9.836 gebildet. Die Gesamtbezüge für den Aufsichtsrat betragen im Berichtsjahr TDM 377.

Für ehemalige Vorstandsmitglieder und deren Hinterbliebene betragen die Gesamtbezüge TDM 1.006.

## Prüfungsverband

Deutscher Genossenschafts- und Raiffeisenverband e.V., Bonn, Adenauerallee 127

## Haftungsverpflichtungen

| 71

Unsere Bank ist der Sicherungseinrichtung [Garantieverbund] des Bundesverbandes der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken e.V. angeschlossen. Damit ist die Möglichkeit einer Verpflichtung zur Freistellung des BVR bis zur Höhe von TDM 6.288 verbunden.

München, den 16. Februar 2001

MÜNCHENER HYPOTHEKENBANK eG

Der Vorstand



Dr. Hans-Ludwig Bungert

Dr. Hans-Rainer Förger

Horst-Dieter Thiel

## Bestätigungsvermerk

Wir haben den Jahresabschluss unter Einbeziehung der Buchführung und den Lagebericht der Münchener Hypothekenbank eG für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2000 gemäß § 53 Abs. 2 GenG und § 340k HGB geprüft.

Die Buchführung sowie die Aufstellung von Jahresabschluss und Lagebericht nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften und den ergänzenden Regelungen in der Satzung liegen in der Verantwortung des Vorstands der Genossenschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Jahresabschluss unter Einbeziehung der Buchführung und über den Lagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Jahresabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer [IDW] festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Jahresabschluss unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung und durch den Lagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld der Genossenschaft sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben in Buchführung, Jahresabschluss und Lagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der angewandten Bilanzierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen des Vorstands sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Jahresabschlusses und des Lageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Überzeugung vermittelt der Jahresabschluss unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Genossenschaft. Der Lagebericht gibt insgesamt eine zutreffende Vorstellung von der Lage der Genossenschaft und stellt die Risiken der künftigen Entwicklung zutreffend dar.

Bonn, den 15. März 2001

DEUTSCHER GENOSSENSCHAFTS- UND RAIFFEISENVERBAND E.V.

Spanier  
Wirtschaftsprüfer

i.V. Huber  
Wirtschaftsprüfer

## Bericht des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat nahm im Geschäftsjahr 2000 die ihm nach Gesetz und Satzung obliegenden Aufgaben wahr. Er ließ sich laufend durch schriftliche und mündliche Berichte über die Situation der Bank unterrichten und überzeugte sich von der Ordnungsmäßigkeit der Geschäftsführung. Grundsätzliche Fragen der Geschäftspolitik wie auch der Bankrisiken wurden gemeinsam mit dem Vorstand erörtert.

Für besondere Aufgaben sind ein Arbeits-, ein Revisions- und ein Darlehensausschuss eingerichtet. Die Planung und Ausführung des begonnenen Bankneubaus wird von einem Bauausschuss begleitet. Die Ausschüsse traten im Berichtsjahr mehrfach zu Beratungen mit dem Vorstand zusammen und fassten die erforderlichen Beschlüsse. Der Aufsichtsrat wurde über die Tätigkeit der Ausschüsse laufend unterrichtet.

Der zuständige Prüfungsverband, der Deutsche Genossenschafts- und Raiffeisenverband e.V., Bonn, hat die Buchführung, den Jahresabschluss und den Lagebericht geprüft und mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen. Es ergaben sich keine Beanstandungen. In gemeinsamer Sitzung mit dem Abschlussprüfer und dem Vorstand wurde das Ergebnis der Prüfung gemäß § 58 Genossenschaftsgesetz besprochen.

Der Aufsichtsrat stimmt dem Ergebnis der Prüfung, dem Jahresabschluss 2000 und der darin enthaltenen Vorwegzuweisung zu den Ergebnissrücklagen zu und erklärt sich mit dem Lagebericht für das Geschäftsjahr 2000 einverstanden. Er empfiehlt der Vertreterversammlung, den Jahresabschluss zu genehmigen und den Bilanzgewinn gemäß dem Vorschlag des Vorstands zu verwenden.

Im Berichtsjahr schied Herr Eberhard Heinke aus dem Aufsichtsrat aus, dem er seit 1983, seit 1990 als dessen stellvertretender Vorsitzender, angehörte. Herr Heinke hat in diesen Jahren die Entwicklung der Bank mit hohem Sachverstand und großem Engagement begleitet.

Herr Heinke ist zum Präsidenten der Landeszentralbank in Nordrhein-Westfalen berufen worden. Der Aufsichtsrat dankt ihm für sein langjähriges engagiertes Eintreten für die Belange der Bank und verbindet mit diesem Dank die besten Wünsche für seine für die ganze Bundesrepublik Deutschland bedeutende und verantwortungsvolle Aufgabe.

Die Vertreter-Versammlung wählte am 06. Mai 2000 die Herren Hans Pfeifer und Hans-Joachim Tonnellier neu in den Aufsichtsrat.

München, den 21. März 2001

Prof. Dr. Willibald J. Folz | Vorsitzender des Aufsichtsrats

flexibel





## Kompetenz verbindet

| 77

Im März 1999 wurde die M-Wert GmbH als selbständiges Tochterunternehmen gegründet. Die seit Jahrzehnten erworbene Kernkompetenz der MünchenerHyp in der Immobilienbewertung wurde hier eingebracht. Nicht nur die Bewertung langfristiger Perspektiven unter Risiko- und Wertbeständigkeitsgesichtspunkten gewann an Bedeutung. Neue und verschärfte gesetzliche Bestimmungen ließen die Nachfrage in der gesamten Bankbranche nach qualifizierten Gutachtern deutlich ansteigen.

durch den Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken maßgeblich eingebunden.

Auch künftig wird in enger Abstimmung mit den Verbänden und den Partnern das Leistungsprofil in allen Fragen der Wertermittlung erweitert. Die M-Wert GmbH bietet mit meist zertifizierten oder öffentlich bestellten Sachverständigen ihre Dienste an. Eine weitere regionale und personelle Ausweitung ist geplant.

*„Die Antwort auf schwierige Immobilienmärkte:  
Zertifizierte Bewertung, kompetente Beratung und exakte  
Einschätzungen durch die M-Wert GmbH.“*

Inzwischen übertragen Volksbanken und Raiffeisenbanken teilweise ihr komplettes Bewertungswesen außerhalb des Kleindarlehenbereichs auf die M-Wert. Auch das Angebot von Schulungen von Partnerbanken wurde sehr gut angenommen.

Darüber hinaus waren die Gutachter im Jahr 2000 bei der Erstellung neuer Anweisung und Beleihungsrichtlinien

Kontakte:

München	[089] 53 87 506	Freiburg	[07 61] 21 11 572
Berlin	[030] 32 90 070	Düsseldorf	[02 11] 87 67 110
Dresden	[03 51] 42 01 600	Hannover	[05 11] 85 61 440
Frankfurt	[069] 74 34 650		

## Kommunikation verbindet

Eine leistungsfähige technische Infrastruktur fördert die Motivation und die Kommunikation. Seit Jahresbeginn 2000 steht allen Mitarbeitern der MünchenerHyp der Zugang zum WorldWideWeb für die gezielte Informationsbeschaffung offen. Darüber hinaus wurde die Kommunikation mit Geschäftspartnern durch electronic Mail optimiert. Die Anbindung unserer Regionalbüros und die Online-Verbindung zu den Partnerbanken via Lotus Notes bewährt sich täglich im direkten Informations- und Datenaustausch.

Eine weitere Maßnahme zur Steigerung der Effizienz in der Immobilienfinanzierung war die Einführung des neuen HypoLine-Release 3.0. Damit beschleunigen wir die mit der Darlehensbearbeitung verbundenen Prozesse, die teils bei unseren Partnerbanken und teils hausintern ablaufen. Hohe Benutzerfreundlichkeit, automatische Zusagemöglichkeit und Schnelligkeit zeichnen die Bearbeitungssoftware aus.

In der Umsetzung unserer IT-Strategie sind wir einige große Schritte voran gekommen. Um flexibel auf neue Anforderungen reagieren zu können, haben wir binnen drei Monaten unser Rechenzentrum komplett umgestellt.

So schufen wir die technischen Voraussetzungen für die Produktivsetzung der ersten betriebswirtschaftlichen SAP-Module.

Das persönliche Gespräch ist ein wichtiger Bestandteil eines hervorragenden Service. Der konstruktive Dialog zwischen unseren Kreditfachleuten in München mit den Beratern in den Ortsbanken hat für uns höchste Priorität. Dieser wird technisch unterstützt durch Telefon und electronic Mail. Im Herbst 2000 eröffneten wir ein ServiceCenter, das den gesamten eingehenden Telefonverkehr im Geschäftsbereich Wohnbaufinanzierung abdeckt. Bereits in den ersten vier Monaten wurden über 25.000 Anrufe von unserem ServiceTeam800 schnell und kompetent beantwortet.

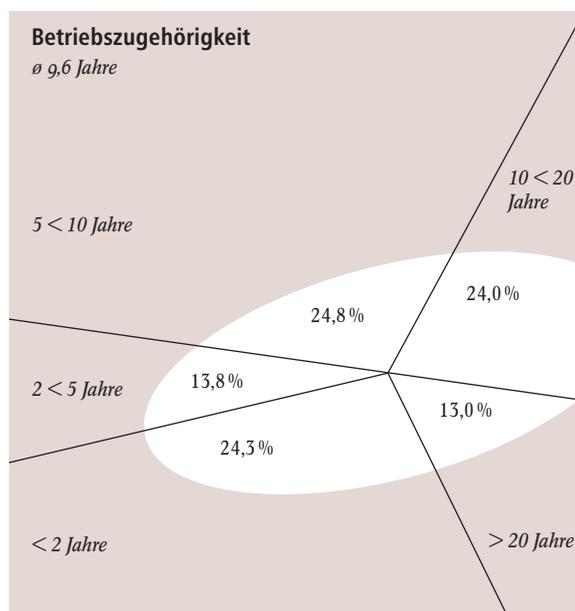
Im genossenschaftlichen FinanzVerbund haben wir uns klar positioniert. Gemeinsam mit unseren Partnern, den Volksbanken und Raiffeisenbanken im gesamten Bundesgebiet, arbeiten wir kontinuierlich an Verbesserungen und Innovationen, die beiderseitige Vorteile bringen. Dies gilt besonders für den Einsatz unserer gesamten IT und der Nutzung neuer Medien.

## Teamarbeit verbindet

Schnelligkeit und Flexibilität zählen am Markt. Deshalb erwarten unsere Partnerbanken, die täglich im direkten Wettbewerb um den Kunden stehen, auch von uns ein Höchstmaß an Kundenorientierung. Diese Erwartungen erfüllen unsere Mitarbeiter, indem sie Trends, technische Neuerungen oder Änderungen gesetzlicher Rahmenbedingungen zeitnah aufnehmen. Mit ihrem Know-how setzen sie die externen Anforderungen in innovative Produkte und Dienstleistungen um.

Die hohe Marktresponsivität stellen wir durch Fortbildung unserer Mitarbeiter sicher. Fachspezifische Themen stehen dabei ebenso auf dem Programm, wie Präsentations- und Kommunikationstrainings. Unser Förderkreis für Nachwuchskräfte hat seine Fähigkeiten in einem bankwirtschaftlichen Planspiel praxisnah erprobt. Insgesamt wurden über 1000 Seminartage im Jahr 2000 absolviert.

Flexibilität zeigt sich zudem in der Arbeitszeitgestaltung: Unsere Mitarbeiter haben die Möglichkeit, ein Jahresstundenkonto zu führen. Damit kann die Bank zugleich auf Kapazitätsschwankungen reagieren und persönlichen Wünschen entgegenkommen. Inmitten aller Veränderungen gelang es jedoch auch, die Kontinuität zu wahren. So konnten



wir im Berichtsjahr neun 10-jährige, sechs 25-jährige und ein 40-jähriges Dienstjubiläum feiern.

Unser besonderer Dank gilt allen, die dazu beigetragen haben, die Herausforderungen auf den rasch sich verändernden Märkten anzunehmen und mit hohem Engagement zu bewältigen.

### Die Mitglieder der Vertreterversammlung per 31. Dezember 2000

80 |

Günther Bartels ... <i>Bankdirektor</i>	Helmuth Lutz ... <i>Bankdirektor</i>
Johann Biersack ... <i>Jurist</i>	Michael Müller ... <i>Rechtsanwalt</i>
Manfred Boersch ... <i>Bankdirektor</i>	Hansjörg Nußberger ... <i>Ministerialrat</i>
Dr. Jürgen Brinkmann ... <i>Wirtschaftsprüfer, † Okt. 2000</i>	Klaus Pohl ... <i>Wirtschaftsprüfer</i>
Walter Bühl ... <i>Bankdirektor</i>	Dr. Günter Reimund ... <i>Bankdirektor</i>
Horst Dieling ... <i>Gärtner</i>	Otto Riegger ... <i>Bankdirektor</i>
Gerd W. F. Dollenmayer ... <i>Diplomingenieur</i>	Frank Ritter ... <i>Rechtsanwalt, Notar</i>
Karl-Heinz Dunkel ... <i>Bankkaufmann</i>	Albrecht Ruchser ... <i>Bankdirektor</i>
Johann Feil ... <i>Agraringenieur</i>	Heinrich Rupp ... <i>Kaufmann</i>
Wolfgang Frey ... <i>Rechtsanwalt</i>	Franz J. Schäfer ... <i>Kfz-Techniker</i>
Edgar Gaiser ... <i>Bankdirektor</i>	Werner Schäfer ... <i>Bankdirektor</i>
Hans-Wilhelm Gehr ... <i>Bankdirektor</i>	Helmut Schemmer ... <i>Bankdirektor</i>
Jens Gomille ... <i>Bankdirektor</i>	Dr. Rainer Schmitt ... <i>Bankdirektor</i>
Klaus Graf ... <i>Chemieingenieur</i>	Wolfgang Schrader ... <i>Kaufmann</i>
Bodo Guthke ... <i>Kaufmann</i>	Dieter Schramm ... <i>Bankdirektor</i>
Michael Haas ... <i>Bankdirektor</i>	Professor Dr. Leo Schuster ... <i>Universitätsprofessor</i>
Hans Härtel ... <i>Bankdirektor</i>	Jochen Seiff ... <i>Bankdirektor</i>
Dr. Adolf Hassenrück ... <i>Internist</i>	Professor Dr. Hartmut Söhn ... <i>Universitätsprofessor</i>
Theo Hauber ... <i>Bankdirektor</i>	Dieter Söll ... <i>Konstrukteur</i>
Dr. Christoph Hiltl ... <i>Rechtsanwalt</i>	Konrad Spies ... <i>Bankdirektor</i>
Dr. Manfred Hofbauer ... <i>Rechtsanwalt</i>	Dr. Rainer Sturies ... <i>Rechtsanwalt</i>
Franz-Josef Hörbelt ... <i>Verbandsdirektor</i>	Johann Süß ... <i>Landwirtschaftsmeister</i>
Karl Heinz Jochem ... <i>Bankkaufmann</i>	Helmut Turi ... <i>Vorstandsmitglied</i>
Klaus Korte ... <i>Bankdirektor</i>	Horst Volz ... <i>Bankdirektor</i>
Gerhard Kötter ... <i>Bankdirektor</i>	Dr. Heinrich Wirsching ... <i>Weingutsbesitzer</i>
Winfried Krakowski ... <i>Geschäftsführer</i>	Klaus Woyna ... <i>Bankdirektor</i>
Dr. Harald Limprecht ... <i>Rechtsanwalt, ab 7.10.2000</i>	

**Tagesordnung der General-[Vertreter-]Versammlung  
am 28. April 2001 um 10.30 Uhr**

| 81

im Hotel Vier Jahreszeiten [Cherubin Saal],  
Maximilianstraße 17 in München

1. Bericht des Vorstands über das Geschäftsjahr 2000  
sowie Vorlage des Jahresabschlusses und des  
Lageberichts 2000
2. Bericht des Aufsichtsrats
3. Bericht über das Ergebnis der gesetzlichen Prüfung
4. Satzungsänderung [§ 7 Abs. I und III]  
Umstellung der Geschäftsanteile und der Haftsumme auf  
Euro und Erhöhung des Geschäftsanteils auf 70 Euro
5. Beschlussfassung über
  - a) die Feststellung des Jahresabschlusses 2000
  - b) die Gewinnverwendung
  - c) die Entlastung des Vorstands und des Aufsichtsrats
6. Wahlen zum Aufsichtsrat
7. Sonstiges

#### Treuhänder

Walter Hermann ... Ministerialdirigent a.D., Puchheim

Klaus Jasper ... Ministerialdirigent, München  
*Stellvertreter*

#### Aufsichtsrat

Prof. Dr. Willibald J. Folz ... München  
*Vorsitzender des Aufsichtsrats*

Michael Glos ... Berlin  
*ab 6. Mai 2000 stellvertretender Vorsitzender  
des Aufsichtsrats*

Eberhard Heinke ... Düsseldorf  
*stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats  
bis 6. Mai 2000*

S.K.H. Herzog Max in Bayern ... Tegernsee

Dr. Manfred Biehal ... Stuttgart

Josef Graßl ... Ingolstadt

Dr. Rainer Märklin ... Reutlingen

Wilfried Mocken ... Rheinberg

Jürgen Partenheimer ... München

Hans Pfeifer ... Düsseldorf  
*ab 6. Mai 2000*

Hans-Joachim Tonnellier ... Frankfurt am Main  
*ab 6. Mai 2000*

Dr. Manfred Wächtershäuser ... Frankfurt am Main

**Vorstand**

Dr. Hans-Ludwig Bungert ... München

Dr. Hans-Rainer Förger ... München

Horst-Dieter Thiel ... München

**Generalbevollmächtigter**

Reinhard Raab

**Direktoren**

Dr. Peter Ditges

Ernst Feichtmeier

Bernhard Heinlein

Kurt Herold

Johann Hupfer

Kurt Korell

Richard-Peter Leib

Manfred Schnaitter

Andreas Werner-Scheer

Karl-Bernhard Schneider

fundiert





## Ansprechpartner

## Ansprechpartner München

### SITZ DER BANK

Münchener Hypothekenbank eG  
Nußbaumstraße 12 | 80336 München  
Postfach 15 14 40 | 80048 München  
Tel. [089] 53 87-0 | Fax [089] 53 87-150

*e-mail* mhbinfo@muenchener-hyp.de  
*Internet* www.muenchener-hyp.de  
*Lotus Notes Adresse* mhb-Hotline@mhb-eg

### SERVICETEAM 800

Tel. [089] 53 87-800 | Fax [089] 53 87-900

### HYPOLINE HOTLINE

Tel. [089] 53 87-145

### CONTROLLING

Bernhard Heinlein ... Tel. [089] 53 87-206

### GEWERBLICHE DARLEHEN | SONDERKREDITE

Kurt Herold ... Tel. [089] 53 87-167

### GEWERBLICHES DIREKTGESCHÄFT

Henning Primus ... Tel. [089] 53 87-633

### IMMOBILIENFINANZIERUNG EUROPA

Dr. Peter Ditges ... Tel. [089] 53 87-359

### IMMOBILIENFINANZIERUNG

Kurt Korell ... Tel. [089] 53 87-151

Für die Regionen Baden-Württemberg, Bayern, Hessen,  
Rheinland-Pfalz und Saarland:

Ursula Baumann ... Tel. [089] 53 87-635

Für die Regionen Berlin, Brandenburg, Bremen, Hamburg,  
Mecklenburg-Vorpommern, Niedersachsen, Nordrhein-Westfalen,  
Sachsen, Sachsen-Anhalt, Schleswig-Holstein und Thüringen:

Konrad Satzger ... Tel. [089] 53 87-630

Für Prolongationen:

Volker Schmidt ... Tel. [089] 53 87-606

Für die Bauträgerfinanzierung:

Karl-Bernhard Schneider ... Tel. [089] 53 87-620

INTERNE DIENSTLEISTUNG UND IMMOBILIEN

Hubert Mayr ... Tel. [089] 53 87-639

KOMMUNALE FINANZIERUNG

Karl-Heinz Reisach ... Tel. [089] 53 87-645

MARKETING | KOMMUNIKATION

Egmont Kakarot-Handtke ... Tel. [089] 53 87-514

MARKTFOLGE TREASURY

Johann Hupfer ... Tel. [089] 53 87-104

ORGANISATION | INFORMATIONSVERRARBEITUNG

Andreas Werner-Scheer ... Tel. [089] 53 87-555

PERSONAL

Manfred Schnaitter ... Tel. [089] 53 87-650

RECHNUNGSWESEN

Reinhard Raab ... Tel. [089] 53 87-202

RECHT

Ernst Feichtmeier ... Tel. [089] 53 87-311

REVISION

Klaus Brnabic ... Tel. [089] 53 87-516

TREASURY

Richard-Peter Leib ... Tel. [089] 53 87-127

VERTRIEB | REGIONALBÜROS

Dieter Feustel ... Tel. [089] 53 87-647

VORSTANDSSEKRETARIATE

Dr. Hans-Ludwig Bungert ... Tel. [089] 53 87-403

Dr. Hans-Rainer Förger ... Tel. [089] 53 87-404

Horst-Dieter Thiel ... Tel. [089] 53 87-407

M-WERT GMBH

Rudolf Baumgartner ... Tel. [089] 53 87-507

## Ansprechpartner in den Bundesländern

### NIEDERLASSUNG BERLIN

Münchener Hypothekenbank eG  
Kurfürstendamm 56 | 10707 Berlin  
Tel. [030] 3 29 00 70 | Fax [030] 32 90 07 20  
Niederlassungsdirektor ... Thomas Ertl

### REGIONALBÜRO AUGSBURG

Münchener Hypothekenbank eG  
Schertlinstraße 23 | 86159 Augsburg  
Tel. [08 21] 25 76 30 | Fax [08 21] 2 57 63 20  
Regionaldirektor ... Peter Birgmeier

### REGIONALBÜRO BODENSEE

Münchener Hypothekenbank eG  
Robert-Bosch-Straße 29 a | 88131 Lindau  
Tel. [0 83 82] 9 61 00 | Fax [0 83 82] 96 10 20  
Regionaldirektor ... Peter Birgmeier

### REGIONALBÜRO DRESDEN

Münchener Hypothekenbank eG  
Cossebauder Straße 18 | 01157 Dresden  
Tel. [03 51] 4 27 97 10 | Fax [03 51] 42 79 71 20  
Regionaldirektor ... Cornelius Dachselt

### REGIONALBÜRO DÜSSELDORF

Münchener Hypothekenbank eG  
Friedrichstraße 19 | 40217 Düsseldorf  
Tel. [02 11] 87 67 110 | Fax [02 11] 87 67 11 20  
Regionaldirektor ... Heinz-Peter Noethgen

REGIONALBÜRO FRANKFURT

Münchener Hypothekenbank eG  
Bettinastraße 56 | 60325 Frankfurt/M.  
Tel. [069] 74 34 650 | Fax [069] 74 34 65 20  
Regionaldirektor ... Jürgen Menz

REGIONALBÜRO FREIBURG

Münchener Hypothekenbank eG  
Rosastraße 21 | 79098 Freiburg  
Tel. [07 61] 2 11 15-6 | Fax [07 61] 2 11 15 80  
Regionaldirektor ... Conrad Himmelsbach

REGIONALBÜRO HAMBURG

Münchener Hypothekenbank eG  
Jungfernstieg 48 | 20354 Hamburg  
Tel. [040] 35 54 30-0 | Fax [040] 35 54 30 35  
Regionaldirektor ... Thomas Himstedt

REGIONALBÜRO HANNOVER

Münchener Hypothekenbank eG  
Hindenburgstraße 13 | 30175 Hannover  
Tel. [05 11] 85 61 440 | Fax [05 11] 85 61 44 20  
Regionaldirektorin ... Gudrun Rudzok

REGIONALBÜRO MÜNCHEN

Münchener Hypothekenbank eG  
Mathildenstraße 7 | 80336 München  
Tel. [089] 53 87 521 | Fax [089] 53 87 566  
Regionaldirektorin ... Barbara Schleicher

REGIONALBÜRO MÜNSTER

Münchener Hypothekenbank eG  
Hafenweg 46 - 48 | 48155 Münster  
Tel. [02 51] 91 99 70 | Fax [02 51] 91 99 720  
Regionaldirektor ... Wolfgang von Carnap

REGIONALBÜRO NÜRNBERG

Münchener Hypothekenbank eG  
Königstorgraben 11 | 90402 Nürnberg  
Tel. [09 11] 2 14 67 50 | Fax [09 11] 21 46 75 20  
Regionaldirektor ... Claus Döpfer

REGIONALBÜRO STUTTGART

Münchener Hypothekenbank eG  
Heilbronner Straße 39 | 70191 Stuttgart  
Tel. [07 11] 2 22 96 20 | Fax [07 11] 22 29 62 22  
Regionaldirektor ... Wolfgang Höscheler

tragend





# Glossar

**AAA oder Aaa [Triple-A]** – Bestmögliche Bonitätseinstufung, die ein Wertpapier beim Rating erhalten kann.

**Annuitätendarlehen** – Meistverwendete Darlehensform für die Immobilienfinanzierung. Der Kreditnehmer zahlt dabei während der vereinbarten Zinsfestschreibungsdauer einen gleichbleibenden Betrag, der sich aus dem Zins- und Tilgungssatz und dem Darlehensbetrag errechnet. Mit fortschreitender Tilgung verringert sich der in der Leistung enthaltene Zinsanteil, während der Tilgungsanteil entsprechend steigt. Die Annuität wird je nach vertraglicher Vereinbarung jährlich, vierteljährlich oder monatlich gezahlt.

**Beleihungswert** – Dauerhafter Wert einer Immobilie, der sich vom Kaufpreis und dem Verkehrswert unterscheidet. Der Beleihungswert ist ein zentraler Begriff des Hypothekarkredites und dient zur Ermittlung der Beleihungsgrenze. Während der Verkehrswert in Abhängigkeit von der aktuellen Marktlage stichtagsbezogen ermittelt wird, werden bei der Beleihungswertermittlung die dauerhaften Eigenschaften der Immobilie und die Nachhaltigkeit der Erträge zugrunde gelegt.

**Debt-Issuance-Programme** – Hierbei handelt es sich um eine Standarddokumentation für Wertpapieremissionen, über die sehr unterschiedliche Produkte abgewickelt werden. In einem sehr ausführlichen Rahmenvertrag werden alle gleichbleibenden Bedingungen für die Begebung von Wertpapieren geregelt. Lediglich die ganz speziellen und individuellen Konditionen für eine einzelne Ziehung werden speziell zwischen den handelnden Parteien festgelegt. Hypothekenbanken können oftmals die gesamte Palette ihrer Papiere über solch ein DIP-Programme begeben. Diese Form der Dokumentation hat sich vor allem bei international platzierten Emissionen durchgesetzt.

**Deckungsmasse** – Ist allgemein jede besondere Vermögensmasse, die aufgrund gesetzlicher Vorschriften durch langfristige Darlehen gebildet worden ist. Bei Hypothekenbanken werden die als Deckung verwendeten Werte in ein besonderes Register eingetragen, das von einem staatlich bestellten Treuhänder überwacht wird. An diesen Werten besteht ein Vorzugsrecht der Pfandbriefgläubiger.

**Derivate** Finanzinstrumente, die von konventionellen, am Kassamarkt gehandelten Anlageinstrumenten abgeleitet

werden, z. B. von Aktien, Anleihen oder Devisen. Die Bewertung der Derivate bestimmt sich überwiegend durch Preis, Preisschwankung oder -erwartung der zugrunde liegenden Ausgangsinstrumente. Zu den bekannten Derivaten zählen → Swaps, → Optionen, → Futures.

**Direktarlehen** – Bei dieser Produktvariante reicht die Partnerbank auf der Basis eines Rahmenvertrages ein Darlehen im eigenen Namen und für Rechnung der MünchenerHyp aus. Die Absicherung erfolgt durch stille Zession von Darlehen und Grundpfandrechten. Das Darlehen wird als durchlaufender Kredit ausgewiesen.

**Effektivzins** – Nach der Preisangabenverordnung [PAngV] wird bei Krediten als Preis die Gesamtbelastung pro Jahr in Prozent angegeben. Im Wesentlichen wird der Effektivzins vom Nominalzins, dem Auszahlungskurs, der Tilgung, der Zahlungsweise und der Zinsfestschreibungsdauer bestimmt. Nur wenn alle preisbestimmenden Faktoren vollständig berücksichtigt werden, ist ein fairer Vergleich möglich.

**Euroanleihen** – Am Euromarkt gehandelte Anleihen, die von internationalen Emissionskonsortien begeben und in

mehreren Ländern gleichzeitig zum Verkauf angeboten werden. Die Anleihe lautet meistens auf eine von den Anlegern bevorzugte Währung. Emittenten sind große Unternehmen, Staaten sowie internationale Institutionen.

**Floater** – Anleihen mit variabler Verzinsung, wobei der Zinssatz in Zeitabständen von einem bis sechs Monaten angepasst wird. Grundlage sind die Zinssätze auf den Geldmärkten. Je nach Bonität des Schuldners gibt es Aufschläge oder Abschläge.

**Genodarlehen** – Eine Produktvariante in der MünchenerHyp, bei der die Partnerbank im eigenen Namen für eigene Rechnung langfristige Darlehen an ihre Kunden ausreicht und das Neugeschäft bzw. den Bestand durch die MünchenerHyp refinanziert. Durch stille Zession von Darlehen und Grundpfandrechten ist ein aktives Management der Liquiditätsgrundsätze möglich.

**HypoLine** – Das PC-Programm der MünchenerHyp für die Immobilienfinanzierung im FinanzVerbund. HypoLine unterstützt die Kundenberatung in den Volksbanken und Raiffeisenbanken mit zahlreichen Servicefunktionen und

beschleunigt die Darlehenszusage. Das Programm liefert nach minimaler Dateneingabe den fertigen Darlehensvertrag.

**HypoLine Discount** – Produkt der MünchenerHyp, das für Einzeldarlehen zwischen TDM 80 und TDM 500 extrem wettbewerbsstarke Konditionen bietet. Partnerbanken profitieren von den Kostenvorteilen der Onlineübermittlung durch HypoLine 3.0 und der effizienten Bearbeitung von Standard-Darlehen.

**Jumbo-Pfandbriefe** – Jumbo-Pfandbriefe unterscheiden sich von den traditionellen Pfandbriefen im Wesentlichen dadurch, dass sie ein Mindestemissionsvolumen von DM 1 Mrd. aufweisen und bestimmte Standards erfüllen. Anders als die herkömmlichen Pfandbriefe werden die Jumbo-Pfandbriefe im Konsortialverfahren begeben. Die Emissionen werden im Regelfall von einem aus mindestens drei Banken oder Wertpapierhandelshäusern bestehenden Konsortium, den Market Makern, übernommen und vermarktet.

**Münchener Forward** – Innovatives Produkt der MünchenerHyp, mit dem in einer Niedrigzinsphase der Zinssatz für eine bevorstehende Anschlussfinanzierung vorab fest vereinbart

werden kann. Der Zinsanpassungstermin kann bis zu drei Jahren in der Zukunft liegen. Der Zinssatz errechnet sich aus dem aktuellen Tageszins und dem Forward-Aufschlag. Dieser ist um so höher, je weiter der Anpassungstermin in der Zukunft liegt. Das bestehende Darlehen läuft unverändert bis zum Anpassungstermin weiter. Die vorgezogene Zinsvereinbarung ist dann sinnvoll, wenn steigende Zinsen erwartet werden. Der Mindestbetrag für ein Forward Darlehen ist TDM 100, die Laufzeit beträgt 10 Jahre ab dem Anpassungstermin.

**Optionen** – Eine Option gewährt dem Inhaber das Recht, eine bestimmte Menge eines Basiswertes von einem Vertragspartner [Stillhalter] zu einem beim Abschluss bestimmten Preis zu kaufen [Call] oder zu verkaufen [Put]. Die Ausübung der Option findet entweder zu einem vorher festgelegten Zeitpunkt oder bis zu diesem Zeitpunkt statt. Für dieses Recht zahlt der Käufer eine Optionsprämie.

**PEX** – Der PEX lehnt sich im Konzept eng an den Rentenindex → **REX** an. Das ihm zugrunde liegende Indexportfolio besteht aus 30 Pfandbriefen mit ganzzahligen Laufzeiten von einem bis zehn Jahren und jeweils drei Kupontypen. Im

Gegensatz zum REX wird der PEX aufgrund struktureller Besonderheiten des Pfandbriefmarktes nicht auf der Grundlage von Börsenkursen berechnet, sondern aus Briefrenditen, zu denen die Pfandbriefemittenten Umsätze getätigt haben bzw. zu denen sie definitiv bereit gewesen wären, Pfandbriefe zu verkaufen. Zur Zeit steht ein Großteil der rund 50 deutschen Pfandbriefemittenten als Datenmelder zur Verfügung. Die Deutsche Börse veröffentlicht den PEX und seine Subindizes an jedem Börsentag.

**Produkte der MünchenerHyp [Aktiv]:**

→ Annuitätendarlehen, → Direktarlehen, → Genodarlehen,  
→ HypoLine Discount, → Münchener Forward, → Sofortdarlehen.

**Produkte der MünchenerHyp [Passiv]:**

Hypothekendarlehen, → öffentliche Pfandbriefe,  
→ Euroanleihen, → Floater, → Jumbo-Pfandbriefe,  
→ Stufenzinsanleihen.

**Prolongation** [Zinsanpassung] – Rechtzeitig vor Ablauf der Zinsbindungsfrist eines bestehenden Darlehens unterbreitet die Bank ihren Kunden ein neues Angebot mit jeweils aktuellen Marktkonditionen. Das Darlehen wird daraufhin mit dem neuen Zinssatz für die gewählte Laufzeit abge-

schlossen. Alternativ ist zum Ablauf der Zinsbindungsfrist eine vollständige oder teilweise Rückzahlung des Darlehens möglich.

**Rating** – Bonitätsbeurteilung von Finanzpapieren und ihren Emittenten durch unabhängige Bewertungsagenturen, die eine tiefgreifende und ausgewogene Prüfung vornehmen. Dabei unterscheidet man zwischen langfristigen und kurzfristigen Ratings. Das Rating liefert Investoren vergleichbare Kriterien für Anlageentscheidungen. Dadurch werden Transparenz und Effizienz des Kapitalmarktes gesteigert. Bekannte Rating-Agenturen sind Moody's, Standard & Poors und Fitch IBCA.

**REX** – Der REX bildet einen repräsentativen Ausschnitt des deutschen Rentenmarktes. Er deckt Anleihen des Bundes, Bundesobligationen und Schatzanweisungen sowie Titel des Fonds Deutscher Einheit und der Treuhandanstalt mit fester Verzinsung und einer Restlaufzeit zwischen einem halben und zehneinhalb Jahren ab. Der REX ist ein gewichteter Durchschnittskurs aus 30 synthetischen Anleihen mit konstanten Laufzeiten und jeweils drei Kupontypen.

**Sofortdarlehen** – Produktvariante, bei der die Partnerbank auf der Basis eines Rahmenvertrages ihren Kunden im Namen und für Rechnung der MünchenerHyp ein langfristiges Darlehen verbindlich zusagen kann.

**Stufenzinsanleihe** – Anleihe mit einem im voraus festgelegten Zinssatz. In den meisten Fällen ist der Zinssatz steigend [step-up], ein fallender Zinssatz ist ebenfalls möglich [step-down]. Stufenzinsanleihen werden teilweise auch mit einer Kündigungsmöglichkeit des Emittenten kombiniert.

**Swap** – Tausch von Zinsverpflichtungen [Zinsswap] und/oder Währungspositionen [Währungsswaps]. Bei einem Zinsswap werden feste und variable Zinsverpflichtungen in einer Währung getauscht. Die Swapvereinbarung bezieht sich auf einen nominellen Kapitalbetrag, der allerdings in der Regel nicht mit ausgetauscht wird. Der Währungsswap hingegen besteht in einem Tausch von Festsatzverbindlichkeiten in unterschiedlichen Währungen einschließlich der damit verbundenen Zinszahlungen. Nach Ablauf der Swapvereinbarung erfolgt der Rücktausch der Beträge zum ursprünglich vereinbarten Kassakurs.

progressiv





Neubau der  
MünchenerHyp am  
Karl-Scharnagl-Ring.

# Impressum

| 105

## HERAUSGEBER

© 2001 Münchener Hypothekenbank eG, München.  
Registergericht Gen.-Reg. 396

## HINWEIS ZUM LAGEBERICHT

Sämtliche Headlines sind nicht Bestandteil des Lageberichts  
und werden im Bundesanzeiger nicht veröffentlicht.

## KONZEPTION

Marketing | Kommunikation  
Egmont Kakarot-Handtke, Thomas H. Roßmann

## GESTALTUNG

Liquid Agentur für Gestaltung, Augsburg  
[www.liquidnet.de](http://www.liquidnet.de)

## FOTOS

Bernd Müller, Augsburg [14]  
Robert Voit, München [2]

## DRUCK | BUCHBINDERISCHE VERARBEITUNG

Druckerei M. Saupe & Co. GmbH, München



Münchener Hypothekenbank eG  
Nußbaumstraße 12 | 80336 München  
Postfach 15 14 40 | 80048 München  
Tel. [089] 53 87-0 | Fax [089] 53 87-150  
E-Mail [mhbinfo@muenchener-hyp.de](mailto:mhbinfo@muenchener-hyp.de)  
Internet [www.muenchener-hyp.de](http://www.muenchener-hyp.de)

