

HypoVereinsbank

Member of

UniCredit Group



Geschäftsbericht 2006

Herausgeber  
Bayerische Hypo- und Vereinsbank  
Aktiengesellschaft  
Sitz München  
80311 München  
[www.hvb.com](http://www.hvb.com)  
Registergericht: München HRB 421 48  
Layout: Mercurio S.r.L., Mailand  
Satz: Max Vornehm GmbH  
Druck: Druckerei Kriechbaumer  
Druckfreigabe: 20. 3. 2007  
Auslieferung: 5. 4. 2007  
Printed in Germany



Michelangelo Pistoletto, »Embraces Differences«, 2005, UniCredit collection.

# Profil der HypoVereinsbank

- Die HypoVereinsbank zählt zu den **führenden Finanzinstituten** in Deutschland. Zu unseren Kernkompetenzen gehören das Geschäft mit Privat- und Geschäftskunden, Firmen- & Kommerziellen Immobilienkunden, das Wealth Management sowie das internationale Kapitalmarktgeschäft.
- Die **Zufriedenheit unserer Kunden** steht im Mittelpunkt unseres Handelns. Wir wollen unsere Kunden in allen Geschäftsfeldern mit exzellenten, innovativen und schnellen Lösungen überzeugen.
- Die HypoVereinsbank gehört der europäischen **UniCredit Gruppe** an. Diese nimmt eine führende Stellung in den wohlhabendsten Regionen und den am schnellsten wachsenden Märkten in Europa ein. In **New Europe** – den aufstrebenden Ländern Zentral- und Osteuropas – ist sie die unbestrittene Nummer eins.
- Deutschland spielt in der neuen Gruppe eine wichtige Rolle. Wir bekennen uns zu unseren regionalen Wurzeln und wollen zugleich als voll integriertes Mitglied der UniCredit Gruppe eine starke **kulturelle Identität** als erste wahrhaft europäische Bank entwickeln. Wir bekennen uns außerdem zu unserer **gesellschaftlichen Verantwortung** und fördern das regionale Gemeinwesen in den Ländern, in denen wir tätig sind.
- Unseren Mitarbeitern bieten wir europaweite berufliche Entwicklungsmöglichkeiten an. Wir beteiligen sie durch **erfolgsorientierte Anreizsysteme** am Geschäftsergebnis. Dadurch stärken wir den Unternehmergeist. Zugleich achten wir auf die strikte Einhaltung der konzernweiten **Integrity Charter**, in der die für unsere Mitarbeiter verbindlichen Grundwerte zusammengefasst sind.

# Financial Highlights

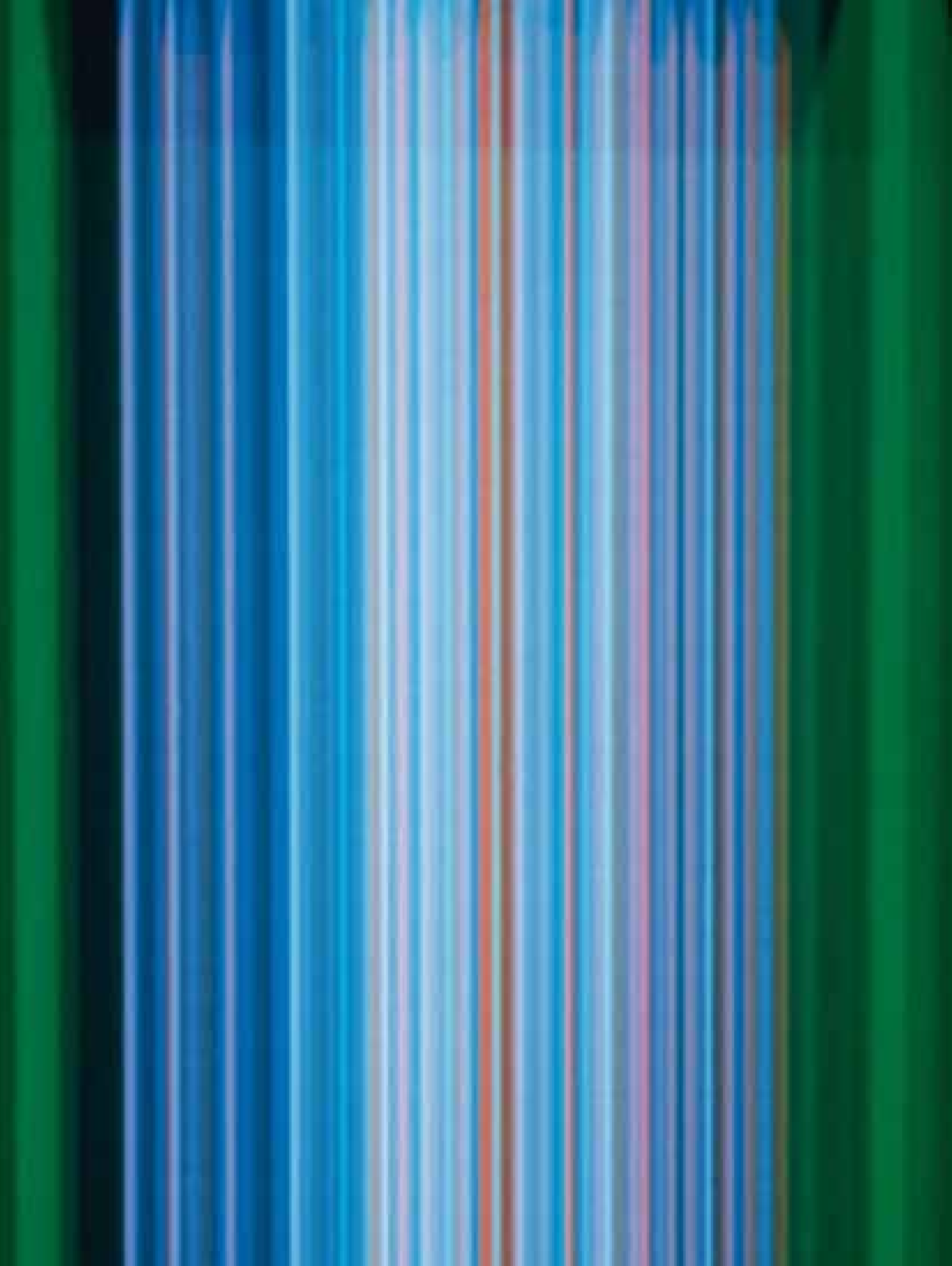
	HVB GROUP NEU	HVB GROUP GESAMT
	2006	2006
<b>Kennzahlen</b>		
Eigenkapitalrentabilität nach Steuern, bereinigt <sup>1</sup>	15,2%	18,5%
Eigenkapitalrentabilität nach Steuern	22,1%	37,8%
Eigenkapitalrentabilität vor Steuern, bereinigt <sup>1</sup>	15,0%	20,6%
Eigenkapitalrentabilität vor Steuern	19,3%	35,5%
Cost-Income-Ratio (gemessen an den operativen Erträgen)	62,1%	59,1%
<b>Erfolgszahlen</b>		
Operatives Ergebnis	2257 Mio €	4567 Mio €
Ergebnis vor Steuern	1618 Mio €	5317 Mio €
Gewinn/Verlust	1640 Mio €	4420 Mio €
Ergebnis je Aktie, bereinigt <sup>1</sup>	1,50 €	2,88 €
Ergebnis je Aktie	2,18 €	5,89 €
<b>Bilanzzahlen</b>		
Bilanzsumme	358,3 Mrd €	508,0 Mrd €
Bilanzielles Eigenkapital	21,9 Mrd €	20,0 Mrd €
<b>Bankaufsichtsrechtliche Kennzahlen nach KWG<sup>2</sup></b>		
Kernkapital	15,1 Mrd €	18,3 Mrd €
Risikoaktiva	137,4 Mrd €	219,3 Mrd €
Kernkapitalquote	11,0%	8,4%
Mitarbeiter	25738	50659
Geschäftsstellen	788	1877

AKTIE	2006	2005
Börsenkurs: Stichtag	33,03 €	25,61 €
Höchststand	33,20 €	26,85 €
Tiefststand	32,50 €	16,30 €
Börsenkapitalisierung Stichtag	24,8 Mrd €	19,2 Mrd €

<sup>1</sup> 2006 bereinigt um die definierten Sondereffekte  
(siehe Gewinn- und Verlustrechnung, HVB Group gemäß IFRS 5).  
<sup>2</sup> HVB Group neu: Pro-forma-Zahlen.

## Ratings

	LANGFRISTIG	KURZFRISTIG	AUSBLICK	ÖFFENTLICHE PFANDBRIEFE	HYPOTHEKEN- PFANDBRIEFE
Moody's	A2	P-1	stable	Aa1	Aa1
S & P	A	A-1	stable	AAA	—
Fitch Ratings	A	F1	positive	AAA	AAA



# Inhalt

<b>Strategie, Geschäftsmodell und Ergebnisse</b>	<b>7</b>
Brief des Aufsichtsratsvorsitzenden	8
Aktionärsbrief	10
Ergebnisse nach Divisionen im Überblick	14
Division Privat- und Geschäftskunden	16
Division Wealth Management	20
Division Firmen- & Kommerzielle Immobilienkunden	24
Division Markets & Investment Banking	30
Division Global Banking Services	34
<b>Human Resources und Corporate Social Responsibility</b>	<b>37</b>
Human Resources	38
Erläuterung der Integrity Charter	42
Corporate Social Responsibility	44
<b>Financial Statements (1): Konzernlagebericht</b>	<b>51</b>
<b>Financial Review</b>	<b>52</b>
Konzernstruktur und Geschäftstätigkeit	52
Geschäftsverlauf und Ergebnisentwicklung	58
Finanz- und Vermögenslage	64
Ausblick	66
<b>Risk Report</b>	<b>70</b>
Management und Überwachung der Risiken in der HVB Group	70
Risikoarten und -messung	72
Gesamtbanksteuerung	73
Risikoarten im Einzelnen	76
<b>Financial Statements (2): Konzernabschluss</b>	<b>103</b>
Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung mit Ergebnisverwendung	105
Ergebnis je Aktie (HVB Group gesamt)	106
Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung mit Ergebnisverwendung	107
Bilanz	108
Entwicklung des Eigenkapitals 2006	110
Kapitalflussrechnung	112
Notes	114
Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers	183
<b>Gremien und Governance</b>	<b>185</b>
Aufsichtsrat, Treuhänder und Vorstand	186
Bericht des Aufsichtsrats	188
Corporate-Governance-Bericht mit Vergütungsbericht	196
Die Aktie	206
Jahresübersicht	208
Quartalsübersicht	210
Mehrjahresübersicht	212
Wichtige Begriffe kurz erklärt	214
Finanzkalender	217
<b>Anhang: UniCredit Gruppe</b>	<b>219</b>
Die erste wahrhaft europäische Bank	220
Geographische Präsenz	222
Das Geschäftsmodell	224
Integrität: Grundlage der Nachhaltigkeit	226





# Strategie, Geschäftsmodell und Ergebnisse

<b>Brief des Aufsichtsratsvorsitzenden</b>	<b>8</b>
<b>Aktionärsbrief</b>	<b>10</b>
<b>Ergebnisse nach Divisionen im Überblick</b>	<b>14</b>
<b>Division Privat- und Geschäftskunden</b>	<b>16</b>
<b>Division Wealth Management</b>	<b>20</b>
<b>Division Firmen- &amp; Kommerzielle Immobilienkunden</b>	<b>24</b>
<b>Division Markets &amp; Investment Banking</b>	<b>30</b>
<b>Division Global Banking Services</b>	<b>34</b>

# Brief des Aufsichtsratsvorsitzenden



»» Die HVB spielt eine wichtige Rolle für die ambitionierte Wachstumsstrategie der UniCredit Gruppe. Deutschland ist einer unserer Schlüsselmärkte und genießt deshalb höchste Priorität. ««

Sehr geehrte Aktionäre,

die Integration der HVB in die UniCredit Gruppe konnte im Laufe des Jahres 2006 in den wesentlichen Punkten abgeschlossen werden. Wir sind mit den erreichten Ergebnissen der HVB äußerst zufrieden, wissen aber auch, dass wir in unserer Dynamik und Entschlossenheit nicht nachlassen dürfen. Wir möchten auch weiterhin eine Vorreiterrolle für Innovationen im Finanzsektor einnehmen und darüber hinaus unsere führende Position an den europäischen Finanzmärkten ausbauen.

Die HVB spielt eine wichtige Rolle für die ambitionierte Wachstumsstrategie der UniCredit Gruppe. Deutschland ist einer unserer Schlüsselmärkte und genießt deshalb höchste Priorität. Tatsächlich ist der deutsche Markt der größte in ganz Europa – und zwar nicht nur im Hinblick auf seine Wirtschaftskraft, sondern auch gemessen an der Bevölkerungszahl sowie an der Zahl von Unternehmen und Kunden im gehobenen Segment. Wir sind davon überzeugt, dass die HVB nun über die personellen und finanziellen Ressourcen verfügt, um auf diesem wichtigen und chancenreichen Markt erfolgreich zu agieren. Hierfür wird sie alle relevanten und externen Wachstumschancen ausschöpfen.

Mit der Einführung von spezialisierten »Divisionen« haben wir die Fokussierung auf ausgewählte Kundensegmente verstärkt. Unser Ziel ist es, in Sachen Kundenzufriedenheit, Servicequalität und Profitabilität zur Nummer eins aufzusteigen – am deutschen Markt und auch an anderen Märkten, die für uns von großer Bedeutung sind. Dies hat uns ermöglicht, unsere führende Rolle im Firmenkundengeschäft weiter auszubauen und uns in der Vermögensverwaltung als innovative Kraft positioniert.

Wir wollen das vorhandene Finanzpotenzial in Deutschland und die Vorteile unseres internationalen Konzernnetzwerks optimal nutzen. Die Kompetenzen der UniCredit Markets & Investment Banking Division werden deshalb künftig in München gebündelt. Dieser Bereich hat bereits

unter Beweis gestellt, dass er die Erfahrungen der UniCredit, der Bank Austria sowie der HVB erfolgreich für sich und seine Kunden einzusetzen versteht.

Weitere wesentliche Bausteine in unserer Strategie zur Stärkung der HVB sind die Maßnahmen zur Kostenrationalisierung, Risikoreduzierung und Optimierung des Kapitalmanagements. In diesem Kontext ist auch die Übernahme der Beteiligungen an zentral- und osteuropäischen Banken durch die Bank Austria zu sehen. Letztlich ist es unser Ziel, die HVB mit der erforderlichen finanziellen Stabilität und Flexibilität auszustatten, damit sie auf Erfolg versprechende Chancen, die ihre marktführende Position festigen, rasch und angemessen reagieren kann. UniCredit hat angekündigt, die Aktien der restlichen Anteilseigner zu übernehmen. Dadurch werden die Entscheidungsprozesse im Konzern deutlich schneller und effizienter. Wir sehen darin die natürliche Fortführung des erfolgreichen Integrationsprozesses. Diese Transaktion ist ein wichtiger Schritt, um die operative Effektivität der HVB innerhalb der neuen UniCredit Gruppe zu verbessern. Sie ist sicherlich kein Signal dafür, dass wir uns aus Deutschland zurückziehen wollen.

Die im vorliegenden Geschäftsbericht dargelegten Betriebs- und Geschäftsergebnisse bekräftigen noch einmal, dass unsere strategischen und operativen Maßnahmen bislang überzeugend begründet waren. Von noch größerer Bedeutung für unseren Erfolg war jedoch das außerordentliche Engagement der HVB-Mitarbeiter. Trotz der Unsicherheiten und des immensen Drucks, der auf unseren Mit-

arbeiterinnen und Mitarbeitern lastete, haben wir dieses hervorragende Ergebnis erreicht. Dafür möchte ich ihnen allen meinen tiefen Dank aussprechen.

Wir werden uns auch weiterhin für die Stärkung unserer Identität einsetzen, die sich in den gemeinsamen Werten und der kulturellen Vielfalt innerhalb der UniCredit Gruppe manifestiert.

Wir wollen nicht nur die Wertschöpfung weiter steigern und unsere ehrgeizigen Ergebnisvorgaben erfüllen – unser Ziel ist es auch, das erreichte Wachstum nachhaltig zu verankern, indem wir das Ansehen der HVB und aller anderen Unternehmen der UniCredit Gruppe auf breiter Basis festigen. Wir werden uns erst dann zufrieden geben, wenn wir das Zusammengehörigkeitsgefühl innerhalb der HVB und der UniCredit Gruppe verstärken können und jeder die Chance erhält, sich aktiv einzubringen und seinen Teil zu unseren gemeinsamen und anspruchsvollen Zielsetzungen beizutragen.



Alessandro Profumo  
Aufsichtsratsvorsitzender

# Aktionärsbrief



»»Das Jahr 2006 hat uns eine hervorragende Basis für die Fortführung unserer Offensive im Deutschland-geschäft verschafft. ««

Sehr geehrte Aktionäre,  
sehr geehrte Geschäftspartner  
und Freunde unseres Hauses,

»Das Geheimnis des Erfolges liegt in der Zielstrebigkeit«, hat der britische Politiker und Schriftsteller Benjamin Disraeli einst geschrieben. Das erfolgreiche Geschäftsjahr 2006 unserer HypoVereinsbank bestätigt diese Aussage: Ohne die Zielstrebigkeit, die unser Haus im operativen Geschäft mit unseren Kunden sowie mit dem Zusammenschluss mit UniCredit gezeigt hat, wäre dieser Erfolg nicht möglich gewesen! Was sich bereits 2005 abzeichnete, hat sich im vergangenen Jahr beschleunigt fortgesetzt.

Unsere Einbindung in die UniCredit Gruppe ermöglicht es uns, lokale Nähe und das konzentrierte Engagement auf unseren Märkten mit einem dicht geknüpften, wachstumsstarken europäischen Bankennetzwerk zu kombinieren. Dies macht uns zur ersten wirklich europäischen Bank und verschafft uns Vorteile im Wettbewerb. Vorteile, die auch für unsere Kunden spürbar sind und unsere Mannschaft neu motiviert haben. Ich bin auf das im vergangenen Jahr Geleistete in vielerlei Hinsicht durchaus stolz.

Wir sind erfolgreich auf einen nachhaltigen Wachstumspfad zurückgekehrt und bieten unseren Kunden eine innovative Produktpalette sowie ein umfassendes Betreuungskonzept an. Darüber hinaus verfügen wir als operativ eigenständig handelnder Teil einer europäischen Bankenfamilie über ein Geschäftsmodell, das jeden Tag mehr unter Beweis stellt, wie gut es ins zusammenwachsende Europa passt. Regionalität zu leben, Unterschiede zu nutzen statt zu nivellieren und Zentralität ergänzend einzusetzen, statt sie zum Ziel an sich zu erklären, sind sehr europäische Prinzipien der Kooperation und des Miteinanders. Im Ergebnis ist an vielen Stellen unseres Hauses eine schwungvolle Aufbruchsstimmung spürbar. Auch wenn ich keinesfalls leugnen will, dass der notwendige Anpassungsprozess in den letzten Monaten auch Vielen Vieles abverlangt hat.

So hat der schneller und reibungsloser als erwartet verlaufende Integrationsprozess für unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter durchaus erhebliche Mehrbelastungen und manche Unsicherheiten mit sich gebracht. Unsere Mannschaft hat in dieser Situation aber nicht nur beeindruckende Veränderungsbereitschaft gezeigt. Sie hat auch dafür gesorgt, dass wir 2006 einen signifikanten Anteil zum Gesamterfolg der UniCredit Gruppe beitragen konnten. Dafür möchte ich mich bei allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ganz herzlich bedanken!

Mit der im vergangenen Jahr eingeführten Integrity Charter haben wir den Umgang miteinander im HVB-Teilkonzern und in Übereinstimmung mit den Werten der gesamten UniCredit Gruppe im Arbeitsalltag auf eine neue Grundlage gestellt. Die Integrity Charter ist das schriftlich niedergelegte Wertesystem, sozusagen die »ethischen Grundnormen«, der UniCredit Gruppe, auf die sich jeder Mitarbeiter, aber auch unsere Kunden und Geschäftspartner verbindlich berufen können. Die gruppenweite Verbindlichkeit der Integrity Charter drückt auch aus, dass wir unsere Unternehmenskulturen zusammenwachsen lassen und eine gemeinsame europäische Identität fördern wollen. Nur wer gemeinsame Werte hat, kann auch Werte schaffen. Die europäische Identität ergänzt unsere Verankerung in den einzelnen nationalen Märkten und untermauert den Anspruch der UniCredit Gruppe, eine wirklich europäische Bankengruppe zu sein (zur Integrity Charter siehe die Rubrik »Human Resources und Corporate Social Responsibility« in diesem Bericht).

Das Jahr 2006 stand für die HypoVereinsbank im Zeichen einer neuen Organisationsstruktur für unser Geschäft. Wir haben die Divisionen »Privat- und Geschäftskunden«, »Firmen- und Kommerzielle Immobilienkunden« sowie »Wealth Management« auf die Ansprüche unserer unterschiedlichen Kundengruppen noch klarer zugeschnitten. So gewährleiten wir, jeder Kundengruppe die für ihren Bedarf optimalen Produkte und Dienstleistungen zur Verfügung zu stellen und unser Leistungsprofil gezielt weiterzuentwickeln. Darüber hinaus wird die UniCredit Gruppe ihre gesamten Investmentbanking-Aktivitäten bei der HypoVereinsbank bündeln. Unsere veränderte Aufbauorganisation in Deutschland fügt sich in die Struktur der UniCredit Gruppe ein, sodass unsere Kunden von dieser europaweit transparenten und klaren Verantwortungsstrukturen über die gesamte UniCredit Gruppe hinweg profitieren können. Wir haben so die Voraussetzungen geschaffen, grenzüberschreitend Synergien auch für unsere Bank zu nutzen und von den Best-Practice-Lösungen ohne Zeitverlust in der gesamten Gruppe ebenfalls zu profitieren.

Parallel zur Neuaufstellung unserer Divisionen wurde das Geschäftsjahr 2006 von den Vorbereitungen des konzerninternen Verkaufs unseres Österreich- und Zentral- und Osteuropageschäfts geprägt. Einem entsprechenden Beschluss von Vorstand und Aufsichtsrat der HVB stimmten unsere

# Aktionärsbrief Fortsetzung

Aktionäre auf einer außerordentlichen Hauptversammlung am 25. Oktober des vergangenen Jahres zu. Die Übertragung der Anteile der Bank Austria Creditanstalt, der International Moscow Bank und der HVB Bank Latvia erfolgte schließlich im Januar dieses Jahres; der Vollzug der weiteren Transaktionen – HVB Bank Ukraine und baltische Niederlassungen – wird nach Vorliegen der weiteren Voraussetzungen bald abgeschlossen sein.

Die HypoVereinsbank verfügt dank dieser Transaktionen über eine im Wettbewerb herausragende Finanzkraft. Wir werden diese neu gewonnenen finanziellen Freiräume dazu nutzen, unsere Eigenkapitalbasis weiter zu stärken und so die notwendigen Voraussetzungen für ein beschleunigtes Wachstum innerhalb, aber auch außerhalb Deutschlands zu schaffen.

Alle Divisionen haben eine klare Strategie, um ihre Geschäftsvolumina, ihre Marktanteile und ihre Profitabilität erheblich zu steigern und für die jeweiligen Kundengruppen noch attraktiver zu werden. Bereits im vergangenen Jahr haben wir uns mit einer Vielzahl von Produkt- und Beratungsinitiativen erfolgreich im Wettbewerb zurückgemeldet. Das Maßnahmenbündel, mit dem wir in die Offensive gehen, umfasst neue Betreuungsmo-

delles und attraktive Produkte wie beispielsweise das kostenlose Willkommenskonto im Privatkundengeschäft. Darüber hinaus verfolgen wir – insbesondere im Firmenkundengeschäft und im Wealth Management – einen weiteren Ausbau unserer regionalen Präsenz. Die beachtliche Anzahl von Neukunden, die wir im vergangenen Jahr gewinnen konnten, belegt, dass wir auch hier auf dem richtigen Weg sind.

Große Chancen ergeben sich für uns auch aus dem Ausbau der HypoVereinsbank zum Kompetenzzentrum für das Investmentbanking der gesamten UniCredit Gruppe. Ziel ist es, diesen Geschäftsbereich in der europäischen Spitzengruppe der Investmentbanken zu etablieren. Die HypoVereinsbank erntet mit dieser Entscheidung die Früchte ihrer hervorragenden Positionierung und ihrer nachhaltigen geschäftlichen Erfolge in diesem Geschäftssegment.

Wir setzen jedoch nicht nur auf organisches Wachstum, sondern wollen die uns zur Verfügung stehenden Mittel auch dazu verwenden, unsere Wettbewerbsposition – wo es sich rechnet – durch Zukäufe gezielt zu stärken. Wir werden dies jedoch nur tun, wenn entsprechende Aktivitäten geschäftspolitisch zu uns passen, einen Mehrwert für unsere Bank und unsere Gruppe generieren und eine nachhaltige, langfristige Stärkung unseres Geschäfts darstellen.

Ich bin davon überzeugt, dass sich im wirtschaftlich wieder erstarkten Deutschland sinnvolle Ergänzungen unseres Geschäftes eröffnen werden. Dies gilt besonders dann, wenn das Drei-Säulen-Modell der deutschen Finanzwirtschaft durchlässiger wird. Hier stehen wir allerdings erst ganz am Anfang. Noch verhindern nicht ausgewogene ordnungspolitische Rahmenbedingungen eine umfassende Konsolidierung im deutschen Bankgewerbe. Diese ist aber notwendig, um die deutschen Banken hinsichtlich ihrer Profitabilität im internationalen Maßstab noch näher an die Spitze der europäischen Wettbewerber heranzuführen. Die Entwicklung der UniCredit Gruppe in Italien ist ein sehr gutes Beispiel für die positiven Folgen einer Integration von Instituten aus verschiedenen »Bankenwelten«. Ursprünglich entstanden aus der Fusion von verschiedenen ehemals öffentlich-rechtlichen Instituten, gehört die UniCredit Gruppe heute zu den erfolgreichsten und größten privat-rechtlichen Bankengruppen in Europa.

Die angesprochenen erfreulichen Entwicklungen in der HypoVereinsbank innerhalb der UniCredit Gruppe haben in Verbindung mit einer außerordentlich positiven Wirtschaftsentwicklung in Deutschland und einem günstigen Kapitalmarktumfeld dazu geführt, dass wir 2006 den Erfolg unseres neuen Geschäftsmodells deutlich an unserem Zahlenwerk ablesen können.

So konnten wir die bereits in den Vorjahren eingeleitete stetige Verbesserung unseres operativen Geschäftsergebnisses im vergangenen Jahr fortsetzen und unsere finanziellen Ziele leicht übertreffen. Der Gewinn nach Steuern der HVB Group neu – also ohne Berücksichtigung der aufgegebenen Geschäftsbereiche – belief sich auf 1640 Mio €, nach einem Verlust im Vorjahr von 127 Mio €; bereinigt um Sondereffekte konnten wir den Vorjahresgewinn fast vervierfachen. Bereinigt um Veräußerungsgewinne und außerordentliche Belastungen lag unsere Eigenkapitalrentabilität nach Steuern bei erfreulichen 15,2%. Alle Divisionen konnten dabei ihre Ergebnisse gegenüber dem Vorjahr steigern und trugen positiv zum guten Gesamtergebnis bei.

Natürlich wollen wir Sie, unsere Aktionärinnen und Aktionäre, angemessen an unserem finanziellen Erfolg beteiligen. Der Vorstand wird der Hauptversammlung daher vorschlagen, die Dividende für das Geschäftsjahr 2006 auf 0,40 € je Aktie zu erhöhen.

Das Jahr 2006 hat uns eine hervorragende Basis für die Fortführung unserer Offensive im Deutschlandgeschäft verschafft. Diesen Rückenwind wollen wir im laufenden Geschäftsjahr nutzen. »Dem weht kein Wind, der keinen Hafen hat, nach dem er segelt«, hat der französische

Schriftsteller Michel de Montaigne bereits im 16. Jahrhundert festgestellt. Wir haben uns daher für dieses und die folgenden Jahre sehr ambitionierte finanzielle Ziele gesetzt, deren Grundzüge auf dem Capital Markets Day der UniCredit Gruppe Anfang Juli 2006 vorgestellt wurden. Wir werden die wertorientierte Neuausrichtung unserer Bank weiter vorantreiben. So streben wir an, in Bezug auf Profitabilität zu den führenden Banken in Deutschland zu gehören.

Aber auch über die Finanzziele hinaus haben wir uns für 2007 einiges vorgenommen. Wir wollen weiterhin zu denen gehören, die auf dem Markt agieren und nicht nur reagieren. Wir wollen weitere Menschen von unseren Leistungen überzeugen und langfristig als Kunden an uns binden. Und wir wollen die Zufriedenheit unserer Kunden mit uns weiter steigern. Denn Kundenzufriedenheit ist für uns der entscheidende Gradmesser unseres Erfolges.

Diesen Zielen dient nicht zuletzt auch die im Januar dieses Jahres von der UniCredit bekannt gegebene Entscheidung, die Anteile der Minderheitsaktionäre der HVB erwerben zu wollen. Mit diesem Schritt zielt UniCredit auf eine Vereinfachung der operativen Prozesse bei der HVB, um die Reaktionsgeschwindigkeit auf Marktveränderungen weiter zu erhöhen. Die UniCredit erhöht durch den Squeeze-out ihr finanzielles Commitment im deutschen Markt und stärkt damit die Rolle der HVB innerhalb der Gruppe.

Unsere Vision, die erste wirklich europäische Bankengruppe mit aufzubauen, ist zu einem guten Teil bereits Realität geworden. Für die Fortführung dieses Weges in eine erfolgreiche Zukunft der HypoVereinsbank als integraler Bestandteil der UniCredit Gruppe bitte ich um Ihr Vertrauen und Ihre Unterstützung. Ich persönlich würde mich sehr freuen, wenn Sie – soweit Sie es nicht schon sind – künftig zum Aktionärskreis der UniCredit gehören und auf diesem Weg weiter an der positiven Entwicklung der HypoVereinsbank im europäischen Rahmen partizipieren würden.

Mit freundlichen Grüßen



Ihr  
Wolfgang Sprißler

## Ergebnisse nach Divisionen im Überblick

Die Divisionen der HVB Group trugen 2006 ausnahmslos zur deutlichen Verbesserung der operativen Profitabilität im Vergleich zum Vorjahr bei. Diese Ergebnisse sind angesichts des umfassenden Divisionalisierungsprozesses, den wir im Laufe des vergangenen Geschäftsjahres erfolgreich abschließen konnten, besonders positiv zu bewerten. Außerdem gingen in sämtlichen Divisionen neue Projekte an den Start, mit denen wir die Profitabilität auch in Zukunft weiter verbessern wollen.

Das operative Konzernergebnis stieg im Vergleich zum Vorjahr um 70%. Hier die Ergebnisse im Detail:

- Privat- und Geschäftskunden – Anstieg<sup>1</sup> um mehr als 100%. Hinzu kam ein deutlicher Rückgang bei den operativen Kosten (–8,7% gegenüber Vorjahr).
- Wealth Management – Anstieg<sup>1</sup> von 17,6% (gegenüber Vorjahr) trotz des Verkaufs der Activest. Im Private Banking konnten wir dank des zweistelligen Umsatzwachstums ein Plus von 45% (gegenüber Vorjahr) erwirtschaften.
- Firmen- & Kommerzielle Immobilienkunden – Anstieg<sup>1</sup> von 9,8% (gegenüber Vorjahr). Hierfür ist in erster Linie die deutliche Verbesserung im Firmenkundengeschäft verantwortlich, das von höheren Erträgen bei gleichzeitig niedrigeren Kosten profitierte. Die beständige Neustrukturierung des Immobiliengeschäfts konnte bislang ohne signifikante Belastungen für das operative Ergebnis vorangetrieben werden.
- Markets & Investment Banking – Anstieg<sup>1</sup> von 43,3% (gegenüber Vorjahr). Dank verstärkter Aktivitäten in allen wichtigen Segmenten verbesserten sich die operativen Erträge um mehr als 20%.

Die neue Global Banking Services Division konsolidierte erfolgreich ihre Serviceeinheiten und bewerkstelligte bereits eine nachhaltige Kostensenkung in der HVB Group.

<sup>1</sup> Es handelt sich jeweils um einen Anstieg des operativen Konzernergebnisses



**Wichtige Kennzahlen nach Divisionen<sup>1</sup>**

in Mio €	PRIVAT- UND GESCHÄFTSKUNDEN	WEALTH MANAGEMENT	FIRMEN- & KOMMERZIELLE IMMOBILIENKUNDEN		MARKETS & INVESTMENT BANKING
<b>Operative Erträge</b>					
2006	1 728	550	1 103 <sup>3</sup>	199 <sup>4</sup>	2 279
2005	1 694	569	1 043 <sup>3</sup>	233 <sup>4</sup>	1 889
<b>Verwaltungsaufwand</b>					
2006	- 1 422	- 336	- 444 <sup>3</sup>	- 51 <sup>4</sup>	- 1 163
2005	- 1 557	- 387	- 459 <sup>3</sup>	- 82 <sup>4</sup>	- 1 110
<b>Operatives Ergebnis</b>					
2006	306	214	659 <sup>3</sup>	148 <sup>4</sup>	1 116
2005	137	182	584 <sup>3</sup>	151 <sup>4</sup>	779
<b>Ergebnis vor Steuern</b>					
2006	117	746	447 <sup>3</sup>	84 <sup>4</sup>	969
2005	- 174	133	360 <sup>3</sup>	- 76 <sup>4</sup>	700
<b>Cost-Income-Ratio<sup>2</sup> in %</b>					
2006	82,3	61,1	40,3 <sup>3</sup>	25,6 <sup>4</sup>	51,0
2005	91,9	68,0	44,0 <sup>3</sup>	35,2 <sup>4</sup>	58,8

1 Für detaillierte Angaben siehe Notes

2 Gemessen an den operativen Erträgen

3 Firmenkunden

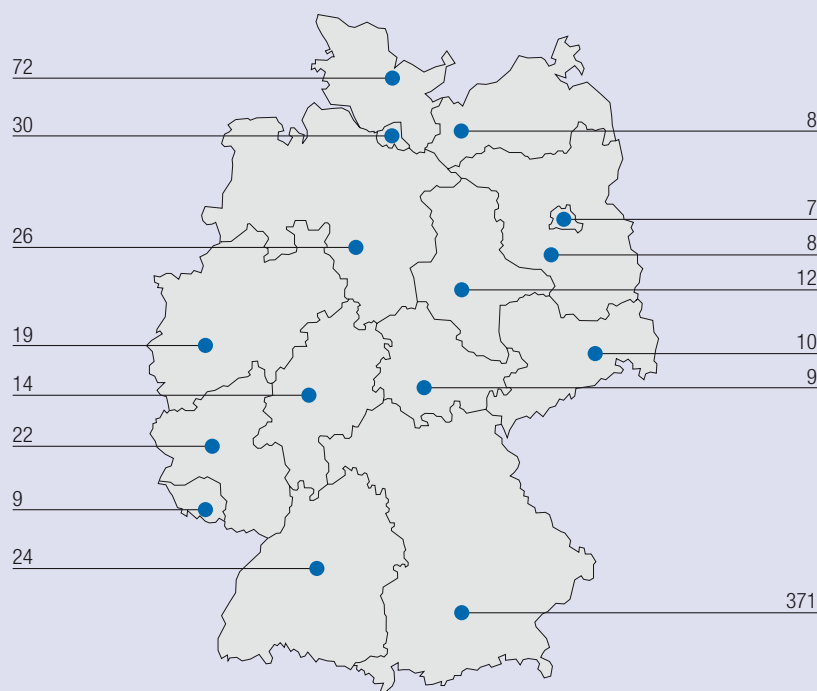
4 Kommerzielle Immobilienkunden

# Division Privat- und Geschäftskunden

## Divisionalisierung stärkt die Wachstumschancen

Mit der zur Jahresmitte erfolgten Divisionalisierung der Bank wurden die Kundenbereiche Wealth Management, Firmenkunden sowie Privat- und Geschäftskunden in der neuen UniCredit Gruppe einheitlich aufgestellt. Damit wurde eine dauerhafte Struktur für Wachstum geschaffen.

Privat- und Geschäftskunden: Standorte in Deutschland



## Geschäftsstellen nach Bundesländern

BUNDESLAND	31.12.2006	%
Baden-Württemberg	24	3,7
Bayern	371	57,9
Berlin	7	1,1
Brandenburg	8	1,2
Hamburg	30	4,7
Hessen	14	2,2
Mecklenburg-Vorpommern	8	1,2
Niedersachsen	26	4,1
Nordrhein-Westfalen	19	3,0
Rheinland-Pfalz	22	3,4
Saarland	9	1,4
Sachsen	10	1,6
Sachsen-Anhalt	12	1,9
Schleswig-Holstein	72	11,2
Thüringen	9	1,4
<b>Gesamt<sup>1</sup></b>	<b>641</b>	<b>100,0</b>

<sup>1</sup> Die Gesamtzahl der Geschäftsstellen der HVB Group neu beträgt 788 (siehe Notes Nr. 82).

### Bedarfsgerechtes Produkt- und Serviceangebot

Die nunmehr homogenen Kundengruppen sind damit besser in der Lage, ein bedarfsgerechtes Produkt- und Serviceangebot als Basis für eine langfristige Kundenzufriedenheit bereitzustellen sowie die Effizienz in der Produktion und Abwicklung deutlich zu steigern.

In die Division Privat- und Geschäftskunden wurde damit das Kundensegment Geschäftskunden integriert; hierzu zählen alle Kunden mit einem jährlichen Umsatz von bis zu 3 Mio €. Dies geht einher mit einer Stärkung der Filialbank und erreicht für unsere Geschäftskunden und Freie Berufe noch größere Kundennähe sowie die ganzheitliche Betreuung der betrieblichen und privaten Seite im Lebenszyklus unserer Geschäftskunden aus einer Hand. Gleichzeitig konnten die erfolgreich gelebten Betreuungsmodelle für die Geschäftskunden in Form von standardisierten Angeboten über den Vertriebsweg Telefon sowie individualisierte Lösungen vor Ort bis hin zu unserem spezialisierten Ansatz für die Zielgruppe Heilberufe erhalten bleiben.

Im Rahmen eines kundenorientierten und systematischen Transferprozesses ist es gelungen, innerhalb weniger Wochen rund 320 000 Kunden überzuleiten, wobei in den meisten Fällen auf einen Betreuerwechsel verzichtet werden konnte. In einer eigens durchgeführten Kundenbefragung wurden der Bank keine negativen Effekte der Überleitung auf die Zufriedenheit und die Loyalität unserer Kunden bescheinigt.

### Ergebnisentwicklung in der Division Privat- und Geschäftskunden

Im Jahr 2006 hat die Division Privat- und Geschäftskunden ein operatives Ergebnis vor Risikovorsorge in Höhe von 306 Mio € erwirtschaftet und somit einen guten Beitrag zum Gesamtergebnis der HypoVereinsbank geleistet. Die operativen Erträge konnten um 2% gesteigert werden, der Verwaltungsaufwand reduzierte sich um 8,7% (siehe auch Note Nr. 22 des Konzernabschlusses für eine ausführliche Kommentierung der Ergebnisse).

### Verbesserte Beratungsprozesse unterstützen den Anstieg der Cross-Selling-Quote

Insbesondere in den anspruchsvolleren Kundensegmenten spielen systematische und nachhaltige Beratungsprozesse eine entscheidende Rolle. Die HVB setzt den eingeschlagenen Kurs konsequent fort. In dessen Weiterentwicklung ist es uns gelungen, durch kompetente Beratungsansätze nach den Wünschen und Zielen der Kunden und deren Risikoaffinität die Cross-Selling-Quote weiter nachhaltig zu steigern. Dabei wurden erstmals die Beratungsprozesse des neu integrierten Kundensegmentes Geschäftskunden angewendet.

Im Jahr 2006 wurden dafür die Beratungsprozesse BasisDialog und PremiumDialog überarbeitet. Neben der Verschlinkung von Bearbeitungsschritten und funktionalen Vereinfachungen stand eine Vernetzung mit bestehenden Produktabschlussstools im Fokus der Systemanpassungen. Im Sinne der ganzheitlichen Beratungsstrategie hat der Vertrieb damit umfängliche Möglichkeiten, Kundendaten zu erfassen, zu konsolidieren und über Customer-Relationship-Management-Funktionalitäten zielgerichtet auswerten zu lassen.

### Alternative Vertriebswege weiter ausgebaut

Es ist weiter gelungen, unseren Vorsprung im Online-Convenience-Bereich auszubauen. Alle Basisprodukte können nunmehr kundenfreundlich und kostensparend auch direkt online abgeschlossen werden. So stellen wir eine nachhaltige Unterstützung des stationären Vertriebs in der Neukundengewinnung und im Cross-Selling sicher. Außerdem erfolgte eine Ausweitung der Dienstleistungspalette im Internetbanking (zum Beispiel die Erfassung und Änderung von Freistellungsaufträgen) zur Steigerung der Kundenzufriedenheit und Verbesserung der Kundenbindung.

### Neukundengewinnung konsequent verfolgt

Das Angebot eines einzigartigen Kontopakets auf dem Markt (HVB Willkommenskonto) hat es uns ermöglicht, im zweiten Halbjahr 2006 fast 60 000 Neukunden zu gewinnen. Diese weisen durch die konsequent geführten Beratungsgespräche und die daraus generierten Produktabsätze bereits jetzt eine hohe Cross-Selling-Quote und einen überdurchschnittlich hohen Ertrag auf. Diese Entwicklung werden wir 2007 – auch mit besonderen Angeboten für unsere Bestandskunden – weiter fortsetzen.

## Division

# Privat- und Geschäftskunden Fortsetzung

### Wertpapiergeschäft verzeichnet gute Zuwächse

Das Wertpapiergeschäft konnte die Wachstumsdynamik des Vorjahres, trotz Abspaltung der Division Wealth Management zur Jahresmitte, verstärkt fortsetzen. Mit über 16% Ertragswachstum war das Geschäft auch 2006 der Wachstumsmotor der Division.

Dabei konnten alle Produktfelder deutlich zulegen. Besonders dynamisches Wachstum verzeichnete das Geschäft mit strukturierten Produkten mit einem Bruttoabsatz von über 2,5 Mrd €. Vor allem die 2006 erstmals aufgelegten Zertifikate auf Fonds erfreuten sich großer Beliebtheit und trugen signifikant zum Wachstum bei.

Durch die Fusion von Activest und Pioneer Investments steht unseren Privatkunden eine noch breitere Palette an hochwertigen Fondsprodukten des eigenen Hauses zur Verfügung, die auch 2006 deutliche Volumenzuwächse aus dem Privatkundengeschäft verzeichnete. Mit über 6,6 Mrd € stellte die Activest-TotalReturn-Fondsfamilie nunmehr den größten Fonds dieser Art Deutschlands.

Neben dem Ertragswachstum stand das Jahr 2006 ganz im Zeichen der Optimierung der Ertragsstrukturen. Ziel ist eine signifikante Verstetigung der Erträge und damit eine Reduzierung der Abhängigkeit von Kapitalmarktbelegungen. Mit dem Relaunch der standardisierten Fondsvermögensverwaltung HVB KombiAnlage konnte ein riesiger Schritt dorthin getan werden.

Die HVB KombiAnlage konnte alleine im 4. Quartal einen Volumenzuwachs von über 1 Mrd € erreichen und gehört mit insgesamt über 5,25 Mrd € nunmehr zu den größten Fondsvermögensverwaltungen Deutschlands. Auf Grund der jährlichen Vermögensverwaltungsvergütung sichert dies einen beträchtlichen Ertragssockel für die kommenden Jahre. Die außergewöhnlich hohe Produktqualität der HVB KombiAnlage wurde durch den Testsieg der Studie von Fonds-Consult (03/2006) und die erneute Zertifizierung durch das Institut für Vermögensaufbau (Q4/2006) bestätigt.

### HVB gewinnt Marktanteile im Ratenkreditgeschäft

Im Jahr 2006 konnte die HVB ihren Marktanteil im Ratenkreditgeschäft trotz stagnierendem Markt auf 1,8% ausbauen. Innovative Angebote wie die Möglichkeit der Ratendynamisierung unterstützen dabei die Ausarbeitung kundenorientierter Lösungen bei gleichzeitig standardisiertem Verfahren. Die fortlaufende Weiterentwicklung der Beratungs- und Ratingsysteme im Ratenkreditgeschäft sichern dabei kundenindividuelle Finanzierungslösungen und ermöglichen gleichzeitig eine zutreffende Prognose der Ausfallrisiken dieser Kredite.

### Sehr erfreuliche Entwicklung im Versicherungsgeschäft

Das Versicherungsgeschäft verzeichnete mit einem Wachstum von nahezu 20% im Bereich Kapitalversicherungen und über 30% bei Sach- und Personenversicherungen eine sehr erfreuliche Entwicklung. Einen der Schwerpunkte bildete dabei die staatlich geförderte Riester-Rente mit einem Zuwachs des Abschlussvolumens von über 60%.

Für den Bereich Geschäftskunden wurde das Portfolio der Versicherungsprodukte erfolgreich neu an den Bedürfnissen der Kunden ausgerichtet. Insgesamt ist es gelungen, den Vertrieb von Versicherungsprodukten in die Breite der einzelnen Kundengruppen zu bringen und damit die Provisionseinnahmen entsprechend nachhaltig zu steigern.

### Einlagengeschäft weiter erhöht

Das Einlagengeschäft gehörte auch 2006 zu den größten Ertragsquellen der Division. Durch eine konsequente Konditionenpolitik konnte der Zinskonditionenbeitrag Passiv nochmals deutlich um fast 15% gesteigert werden. Dabei wurde gleichzeitig die Einlagenqualität als Garant für zukünftige Erträge verbessert. Das im November 2005 neu eingeführte Produkt HVB KomfortSparen konnte bereits nach einem Jahr mehr als 100 000 neue Kunden verzeichnen, wobei über 85% der Kunden das Produkt monatlich besparen und damit das Wachstum für die nächsten Jahre sichern.

### Immobilienfinanzierung als Basisprodukt für Cross-Selling

Die Immobilienfinanzierung ist nach wie vor ein Kernprodukt im Geschäft mit Privat- und Geschäftskunden. Es wurde die Strategie fortgesetzt, den Fokus auf risikoarmes und profitables Geschäft zu legen. Speziell hier war der Markt gekennzeichnet von einem starken Wettbewerb und entsprechend hohem Margendruck. Trotz dieses schwierigen Marktumfeldes konnte 2006 ein zufriedenstellendes Neugeschäft abgeschlossen werden. Es ist gelungen, im Zuge dieser Neuabschlüsse, auch die Cross-Selling-Quote zu steigern, um sowohl die Erträge der einzelnen Kundenverbindungen als auch die Kundenbindung zu erhöhen.

### eBusiness und Cash Management deutlich ausgebaut

Die HVB konnte das Electronic-Banking- und Cash-Management-Geschäft mit Kunden im Jahr 2006 deutlich ausbauen. So stiegen die Kundenzahlungen im Inland auf 550 Mio Posten (+10% gegenüber Vorjahr) und im Ausland auf 2,5 Mio Posten (+20% gegenüber Vorjahr). Die Bruttobeiträge im Zahlungsverkehr konnten um ca. 7,5% gesteigert werden. Damit konnten wir die Ertragsituation trotz weiter zurückgehender Margen in diesem Geschäft gegen den Markttrend ausbauen.

Im Cash Management haben wir 49 neue Mandate (grenzüberschreitende Cash Pools) gewonnen und unsere Position in Mittel- und Osteuropa weiter ausgebaut.

### Ausblick: optimierte Beratung im Mittelpunkt

Im Jahr 2006 wurde ein konsequentes Konzept entwickelt, um die Vertriebsoberfläche weiter zu vergrößern und zu optimieren. Dabei werden 2007 im Privatkundengeschäft die Kosten gesenkt und die Erträge gesteigert. Dies ist die Grundlage zur Erreichung unseres ambitionierten Drei-Jahres-Planes. Die Eckpunkte sind eine optimierte Beratung durch konsequente Zuordnung der Kunden, der Einsatz von mehr Mitarbeitern im Vertrieb und eine Aktivierung von passiven Kunden durch ein neuartiges Betreuungskonzept. Dazu werden wir auch in die Aus- und Weiterbildung unserer Mitarbeiter investieren.

## Passgenaues Produkt- und Serviceangebot für alle Kundengruppen

### Privatkunden

Bedarfsorientiertes Betreuungs- und Produktangebot

### Private Banking

Bedarfsorientiertes Betreuungs- und Produktangebot mit dem Schwerpunkt Vermögensanlage

### Geschäftskunden

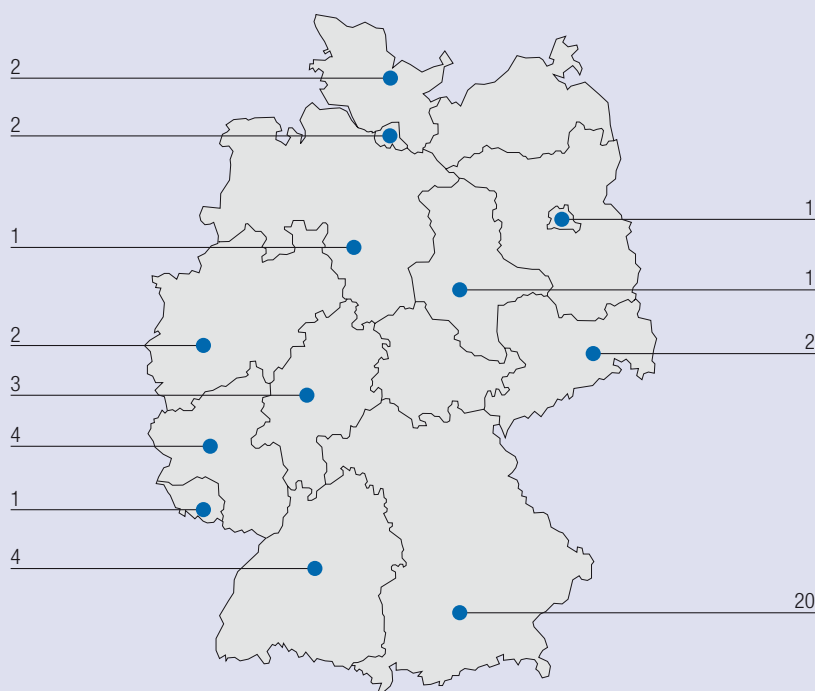
Bedarfsorientiertes Betreuungs- und Produktangebot rund um den Unternehmer

# Division Wealth Management

## Marktumfeld mit großen Wachstumschancen

Der Wealth-Management-Markt in Deutschland bietet beachtliche Wachstumschancen: Das private Vermögen in diesem Segment soll bis zum Jahr 2009 um etwa 6% ansteigen.

### Wealth Management: Standorte in Deutschland



### Geschäftsstellen nach Bundesländern

BUNDESLAND	31.12.2006	%
Baden-Württemberg	4	9,3
Bayern	20	46,5
Berlin	1	2,3
Hamburg	2	4,7
Hessen	3	7,0
Niedersachsen	1	2,3
Nordrhein-Westfalen	2	4,7
Rheinland-Pfalz	4	9,3
Saarland	1	2,3
Sachsen	2	4,7
Sachsen-Anhalt	1	2,3
Schleswig-Holstein	2	4,7
<b>Gesamt<sup>1</sup></b>	<b>43</b>	<b>100,0</b>

<sup>1</sup> Die Gesamtzahl der Geschäftsstellen der HVB Group neu beträgt 788 (siehe Notes Nr. 82).

### **Persönliche, unabhängige und vorausschauende Beratung**

Nach einer Prognose von Barclays Wealth Insight ist Deutschland eines der Länder, das in den nächsten Jahren den höchsten relativen Zuwachs an Millionären verzeichnen wird. An diesem Wachstum wollen wir überproportional partizipieren und uns zu einer der ersten Adressen für Wealth Management entwickeln. Unsere Kunden überzeugen wir mit persönlicher, unabhängiger und vorausschauender Beratung, hoher Kompetenz und ganzheitlichen Strategien sowie innovativen und individuellen Lösungen.

### **Ergebnisentwicklung in der Division Wealth Management**

Im Zusammenhang mit der Integration der HypoVereinsbank in die UniCredit Gruppe wurden die Segmente zum dritten Quartal 2006 neu geordnet. Diese Reorganisation betraf vor allem das ehemalige Geschäftsfeld Deutschland. Aus dem Ressort Privatkunden wurden die Divisionen Privat- und Geschäftskunden und Wealth Management gebildet. Daneben fanden Kunden- und Mitarbeiterwanderungen vom bisherigen Ressort Firmenkunden und Freie Berufe (Geschäftskundensegment) in die neue Division Privat- und Geschäftskunden und Wealth Management statt. 90% der angesprochenen Kunden entschieden sich, das neue Angebot der HVB anzunehmen und ins Wealth Management zu wechseln.

Die Ergebnisse in der Division Wealth Management (WEM) sind in 2006 auch geprägt vom Veräußerungsgewinn aus dem Verkauf der Activest-Gesellschaften (Activest Investmentgesellschaft mbH, München, Activest Investmentgesellschaft Luxembourg S.A., Luxemburg, sowie Activest Investmentgesellschaft Schweiz AG, Bern) an Pioneer Investments. Durch diesen Verkauf wurde ein Veräußerungsgewinn in Höhe von 543 Mio € erzielt, der im Finanzanlageergebnis ausgewiesen wird. Die

Activest-Gesellschaften sind mit Wirkung zum 1. Juli 2006 aus dem Konsolidierungskreis ausgeschieden. Somit sind die Ergebnisse des Jahres 2006 nicht vergleichbar zum Vorjahr, aber die bereinigten Zahlen können für Vergleiche herangezogen werden.

Die Division Wealth Management hat im Jahr 2006 ein operatives Ergebnis vor Risikovorsorge in Höhe von 214 Mio € generiert und damit einen sehr positiven Beitrag zum Gesamtergebnis der HypoVereinsbank geleistet. Der operative Verwaltungsaufwand blieb trotz Neugründung der Division stabil (siehe auch Note Nr. 22 des Konzernabschlusses für eine ausführliche Kommentierung der Ergebnisse).

### **HVB Wealth Management mit Start Nr. zwei im deutschen Wealth-Management-Markt**

Unsere Ausgangsposition ist ausgezeichnet: In Bezug auf die Assets-under-Management unserer Kunden befinden wir uns bereits heute auf einem hervorragenden 2. Platz im deutschen Wealth-Management-Markt. Im Rahmen der neuen Divisionalisierung wurden vermögende Kunden aus dem Privatkunden- und dem Firmenkundengeschäft der HVB AG übernommen. Die neue Division ist mit einem Finanzanlagevolumen von mehr als 31 Mrd € ausgestattet und betreut über 37 000 vermögende Kunden. Das operative Ergebnis sowie die wichtigen Profitabilitätskennziffern spiegeln die hervorragende Ausgangssituation der HypoVereinsbank in diesem wichtigen Geschäftsbereich wider.

Um unsere Wachstumsziele zu erreichen, haben wir die Anzahl unserer Standorte und unserer Mitarbeiter erhöht. Bundesweit sind wir jetzt mit mehr als 40 Standorten vertreten. Damit decken wir über 90% des Marktes ab und sind für alle unsere Kunden

gut erreichbar. Mit der flächendeckenden Präsenz und der dadurch sichergestellten Kundennähe heben wir uns von vielen Wettbewerbern ab.

### **Strategie und Werthebel der neuen Division bieten klare Vorteile**

Wir bieten die Individualität und Exklusivität einer Privatbank und verbinden sie mit der Kompetenz, der Sicherheit und dem internationalen Netzwerk einer Großbank, der UniCredit Gruppe. Dieses Netzwerk umfasst 40 Länder, unter anderem Luxemburg, Österreich, Italien, Schweiz, die CEE-Länder und die Vereinigten Staaten. Darüber hinaus können wir neben der Vermögensverwaltung auch eine ausgeprägte Kompetenz im Finanzierungsbereich, bei der Immobilienfinanzierung und vor allem auch im Stiftungsmanagement vorweisen. Das Wealth Management der HVB AG umfasst den Vertrieb für vermögende Privat- und Geschäftskunden in Deutschland, das Private-Banking-Geschäft in Luxemburg, die Aktivitäten der DAB-Bankengruppe sowie die Produktion und den Vertrieb von Sachwerten, gebündelt in der in Gründung begriffenen Tochtergesellschaft WealthCap.

Wir betreuen in der HVB AG Kunden mit einem liquiden Vermögen ab 500 000 € im Rahmen eines speziell auf die Bedürfnisse gehobener Kunden zugeschnittenen Betreuungsansatzes. Für Kunden mit einem adressierbaren Gesamtvermögen ab 30 Mio € wird dieser um spezifische Family-Office-Leistungen erweitert. Zusätzlich unterstützt unser Beteiligungsmanagement unsere Kunden beim Kauf oder Verkauf von Unternehmensbeteiligungen oder Private-Equity-Produkten. Dabei begleiten wir den vollständigen Prozess von der Investitionsberatung bis hin zum Vertragsabschluss.

# Division Wealth Management Fortsetzung

## **Betreuungsmodell auf ganzheitliches Vermögensmanagement ausgerichtet**

Sechs Kundensegmente bilden insgesamt die Grundlage unseres auf ganzheitliches Vermögensmanagement ausgerichteten Betreuungsmodells: Family-Office-Kunden, bei denen die ganzheitliche Beratung in Bezug auf sehr große und komplexe Vermögen im Vordergrund steht, vermögende Privatkunden mit dem Schwerpunkt auf individuellen Vermögensstrategien, Freiberufler und Geschäftskunden, bei denen die Vermögensmehrung und die Unternehmensfinanzierung im Mittelpunkt stehen, sowie Stiftungen und private Vermögensanlagegesellschaften mit Schwerpunkt auf dem professionellen Management großer Vermögen. Ferner betreuen wir die private Seite von Unternehmensinhabern und übernehmen bei bestimmten Depotkonten (von Öffentlichen Kunden und Freien Berufen) das professionelle Vermögensmanagement.

## **Qualifizierte Mitarbeiter – eine Voraussetzung für unsere Kunden**

Engagierte, bestens ausgebildete und – in vielen Fällen – zertifizierte Mitarbeiter mit besonderen Beratertugenden sind die Voraussetzung dafür, den hohen Ansprüchen unserer Kunden gerecht zu werden. In diesem Sinne legen wir großen Wert darauf, dass sich unser Leistungsversprechen im täglichen Handeln aller unserer Mitarbeiter widerspiegelt: Kundenorientiert, kompetent und innovativ sind die Eigenschaften, die wir von unseren Mitarbeitern erwarten. Wir gehen konsequent neue Wege, um uns nachhaltig als führender Wealth-Manager in Deutschland zu positionieren: Die Zufriedenheit unserer Kunden ist dabei eine Schlüsselgröße unseres geschäftspolitischen Handelns. Die Vergütung unserer Mitarbeiter richten wir wesentlich an diesem Maßstab aus.

## **Maßgeschneiderte Mandats- und Portfoliolösungen wurden u. a. durch das unabhängige Institut für Vermögensaufbau IVA und die Ratingagentur firstfive mit fünf Sternen ausgezeichnet**

Wir verfügen über Expertise in allen relevanten Kompetenzfeldern mit exklusiven und mehrfach ausgezeichneten Produkten. So bieten wir unseren Kunden die HVB Vermögensverwaltung FIRST an, die vom unabhängigen Institut für Vermögensaufbau IVA mehrfach mit fünf Sternen ausgezeichnet wurde. Sie richtet sich an Kunden, die ein Anlagevolumen von mehr als 250 000 € in dieses Produkt investieren wollen.

Auch unsere bereits seit 25 Jahren erfolgreiche individuelle HVB Vermögensverwaltung First Flex wurde erneut vom unabhängigen Ratinginstitut firstfive beurteilt und ebenfalls mehrfach mit der Höchstnote von fünf Sternen ausgezeichnet. Die HVB Vermögensverwaltung First Flex erzielte mit ihrem strategischen, rendite-/risikoorientierten Investmentansatz eine durchschnittliche jährliche Rendite von 9%. Neben den Mandatslösungen bieten wir unseren Kunden auch maßgeschneiderte Portfoliolösungen mit verschiedenen Risikoprofilen an. Für jede Risikoklasse verfügen wir über testierte Qualitätsdepots. Sie bieten die Grundlage für den Berater, der dann die Zusammensetzung gemeinsam mit dem Kunden optimiert. Wir legen großen Wert auf Transparenz durch nachvollziehbare Preise und umfassendes Reporting.

## **Generationsübergreifend durch spezielle Expertise im Erb- und Stiftungsmanagement**

Mit unserem Erb- und Stiftungsmanagement bieten wir unseren Kunden auch eine generationsübergreifende Vermögensplanung, die den hohen Anspruch unserer Beratungsqualität unterstreicht. Schließlich gehört etwa die Planung der eigenen Vermögensnachfolge im Bereich der Finanzberatung zu den persönlichsten Fragen überhaupt. Unsere zertifizierten Erb- und Stiftungsmanager betreuen sowohl Erben und Erblasser als auch Stiftungen und potenzielle Stiftungsgründer von der ersten Idee bis zum Vermögensmanagement.

Das Financial Planning richtet sich speziell an Kunden mit sehr umfangreichen Vermögen. Speziell ausgebildete und zertifizierte Finanzplaner bieten kompetente und ganzheitliche Finanzberatung.

## **HypoVereinsbank verkauft Activest an Pioneer Investments**

Die Einbindung in die UniCredit Gruppe kommt unserer Beratung zugute, da wir dort auf ausgezeichnetes weltweites Know-how zurückgreifen können, zum Beispiel im Bereich Asset Management: Durch die Zusammenführung von Activest mit Pioneer, einer weltweit aktiven und seit vielen Jahrzehnten äußerst erfolgreichen Fondsgesellschaft, eröffnen wir unseren Kunden ein noch größeres Leistungsspektrum für internationale Geldanlagen. Die Vorteile eines starken, globalen Asset-Management-Partners nutzen wir, um unseren Kunden eine breite, weltweite Produktpalette bereitzustellen.



### Gute Erfolge für die Tochtergesellschaften von Wealth Management

Die DAB Bank erzielte 2006 das beste Ergebnis ihrer Unternehmensgeschichte. Erstmals werden mehr als 1 Mio Depots verwaltet. Das verwaltete Vermögen wurde um 19% gegenüber dem Vorjahr gesteigert. Mit knapp 30 Mrd €, wovon etwa 14 Mrd B2B-vermittelte Fonds sind, ist die DAB Deutschlands größte unabhängige Fondsplattform. Ein erfolgreiches Börsenjahr sorgte für knapp 11 Mio Transaktionen auf der DAB-Plattform.

HVB Luxembourg Private Banking konnte im Jahr 2006 als Ergänzung ihrer erfolgreichen WEM-Aktivitäten die Gesellschaft Family Trust Management Europe S.A. (FTME) etablieren, die sich auf das Management von international diversifiziertem Vermögen in einer Luxemburger Kapitalgesellschaft spezialisiert hat.

Die Wealth Management Capital Holding GmbH in Gründung strebt an, einer der führenden Sachwerte-Initiatoren in Deutschland zu werden. Durch die Zusammenführung der Tochtergesellschaften H.F.S. (Hypo-Fonds-beteiligungen für Sachwerte GmbH), Blue Capital und HVB Fonds Finance GmbH werden die drei Kompetenzen in den Bereichen Private Equity, Immobilien Deutschland und Immobilien International zusammengefasst. Hiervon erwarten wir uns eine First-Mover-Position bei der Entwicklung und Umsetzung innovativer Sachwerteprodukte.

### Ausblick: Konsequente Ausrichtung des Geschäftsmodells und organisches Wachstum

Im Jahr 2007 wird das organische Wachstum in den Vordergrund gestellt, insbesondere durch eine geplante Erhöhung der verwalteten Kundengelder, der Neukundengewinnung und eine Optimierung des Produktangebots. Die konsequente und durch-

### Wealth Management unterscheidet sechs Kundenzielgruppen; davon sind zwei Teil eines gemeinsamen Betreuungsmodells / Kooperation mit Firmenkunden (FKD)

Kundenzielgruppe		Produktportfolio
<b>Family-Office-Kunden</b>	Institutionell	• Individuelles Vermögensmanagement für sehr wohlhabende Familien (Geldanlage und Finanzierung)
<b>Vermögende Privatkunden</b>	Individuell	• Gesamtes Angebot an Wealth-Management-Produkten und -Dienstleistungen (mit Schwerpunkt auf Geldanlage)
<b>Freie Berufe / GK</b>	Individuell	• Gesamtes Angebot an Wealth-Management-Produkten und -Dienstleistungen (Geldanlage und Finanzierung)
<b>Private Stiftungen inkl. private Asset-Management-Gesellschaften</b>	Individuell	• Professionelles Portfoliomanagement
<b>Unternehmer mit Bankverbindung zur Firmenkundendivision</b>	Individuell	• Gesamtes Angebot an Wealth-Management-Produkten und -Dienstleistungen (Geldanlage und Finanzierung)
<b>Firmenkunden (öffentliche Körperschaften)</b>	Institutionell	• Spezifische Asset-Management-Produkte und -Dienstleistungen (getrenntes Depotkonto und Kontokorrentkonto)

- Kunden voll nach Wealth Management allokiert
- Ertragsteilung (Kunden teilweise zu Wealth Management geschlüsselt)

gängige Ausrichtung des Geschäftsmodells an den Bedürfnissen der definierten Zielgruppen spielt hierbei eine wichtige Rolle. Wir werden unser Geschäftsmodell weiter ausbauen. Die Zusammenarbeit mit und zwischen unseren Tochtergesellschaften soll intensiviert werden. Für die kommenden Jahre verfolgen wir sechs Wachstumsziele:

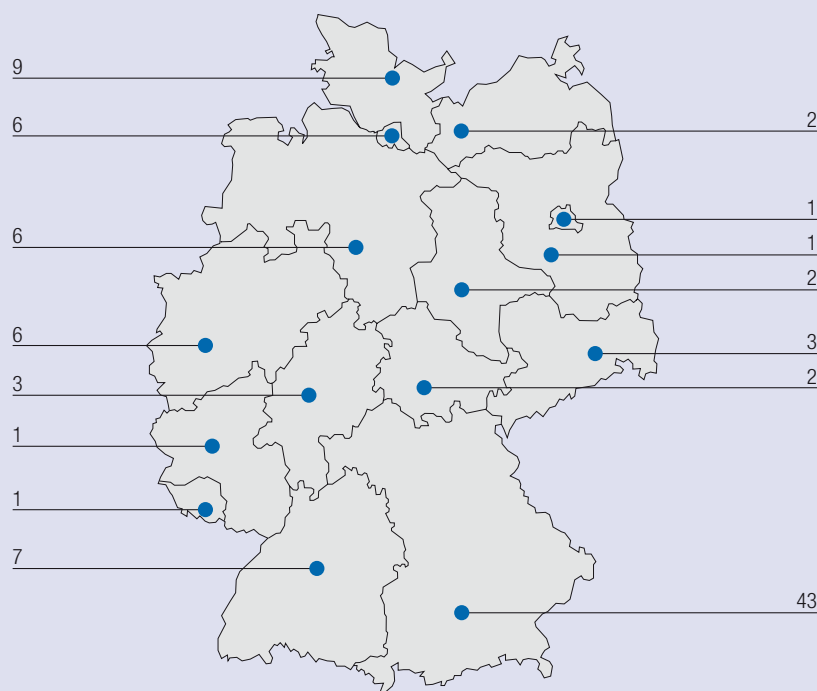
die Erhöhung der Kundenzufriedenheit, eine stärkere Kundenbindung, eine Steigerung der Kundenzahl, die deutliche Erhöhung des Anteils der Vermögensverwaltung an unseren Kundengeldern und eine dynamische Entwicklung von Fresh Money sowie Synergien aus der stärker vernetzten Zusammenarbeit zwischen den WEM-Einheiten.

# Division Firmen- & Kommerzielle Immobilienkunden

## Firmenkunden

1984 Mitarbeiter an 93 Standorten in ganz Deutschland (HVG AG) erwirtschafteten das Ergebnis mit rund 70 000 Kunden und 40 Mrd € Kredit- und 20 Mrd € Einlagenvolumen.

### Firmenkunden: Standorte in Deutschland



### Geschäftsstellen nach Bundesländern

BUNDESLAND	31.12.2006	%
Baden-Württemberg	7	7,5
Bayern	43	46,2
Berlin	1	1,1
Brandenburg	1	1,1
Hamburg	6	6,5
Hessen	3	3,2
Mecklenburg-Vorpommern	2	2,2
Niedersachsen	6	6,5
Nordrhein-Westfalen	6	6,5
Rheinland-Pfalz	1	1,1
Saarland	1	1,1
Sachsen	3	3,2
Sachsen-Anhalt	2	2,2
Schleswig-Holstein	9	9,7
Thüringen	2	2,2
<b>Gesamt<sup>1</sup></b>	<b>93</b>	<b>100,0</b>

<sup>1</sup> Die Gesamtzahl der Geschäftsstellen der HVB Group neu beträgt 788 (siehe Notes Nr. 82).

### Werttreiber Nummer eins: Überzeugte Kunden, günstiges Markt- umfeld und positive Aussichten

Mit einem Marktanteil von etwa 5,9 Prozent, bezogen auf das Kreditvolumen in Deutschland, ist die HVB die fünfgößte Firmenkundenbank – nicht jedoch, was die Meinung der Kunden betrifft: Sie wurde von 100 000 Kunden der Zeitschrift »Markt und Mittelstand« zur »Firmenkundenbank des Jahres 2007« gewählt. Ausschlaggebend für diese Wahl waren »die hohe Qualität der Produkt- und Dienstleistungspalette«, die den Firmenkunden von der HVB geboten wird. Die Erfahrungen aus vielen Kundengesprächen zeigen auch, dass der Zusammenschluss mit der UniCredit als Vorteil empfunden wird. Die HVB ist, was Marktpräsenz und Bedeutung betrifft, im Kunden-Ranking weit nach oben gerückt. Dabei geht es nicht nur darum, dass die Kunden von der Präsenz der UniCredit Gruppe in 20 europäischen Ländern profitieren – darunter nicht nur die Wachstumsstaaten in CEE, sondern auch die wichtigsten Exportländer der EU. Es ist vor allem auch die gewachsene Expertise im komplexer werdenden Firmenkundengeschäft, die die Kunden überzeugt.

Ebenso haben ein relativ stabiles Marktumfeld und eine positive Konjunktorentwicklung das Ergebnis positiv beeinflusst. Vor allem im Export haben die deutschen Unternehmen die Möglichkeiten, die sich ihnen zur Verbes-

serung ihrer Wettbewerbsfähigkeit eröffnet haben, nutzen können. Deutschland ist nach wie vor die größte Exportnation der Welt und konnte 2006 seine Marktanteile weitgehend behaupten. Diese Entwicklung wird auch von steigenden grenzüberschreitenden Direktinvestitionen begleitet und ist Ausdruck der Internationalisierung von Produktion und Unternehmen. Davon konnte die HVB überdurchschnittlich vor allem auf Grund ihrer Expertise im Außenhandels- und Cash-Management-Geschäft sowie im Liquiditäts- und Finanzrisikomanagement bei Anlage-, Zins-, und Währungsprodukten im Geschäftsjahr 2006 profitieren.

Auch das große Branchen-Know-how und die engen Kundenbeziehungen in Export-Schlüsselbranchen wie Maschinen- und Werkzeugbau sowie im Automobilzulieferbereich trugen entscheidend zu dem positiven Ergebnis 2006 bei. Der zunehmende Wettbewerbsdruck auf Entgelte und Kreditmargen konnte überkompensiert werden, wird aber weiterhin anhalten.

Ein geschätztes Kreditvolumen in Deutschland von 1,2 Billionen € sowie der gestiegene Bedarf an Kapitalmarkt-Know-how in breiteren Kundenschichten (Mid-Caps) bieten für das kommende Geschäftsjahr genügend Raum für weiteres Wachstum. Wir rechnen damit, dass das Kreditvergabevolumen an Firmenkunden um rund 5% wachsen wird. Auch gehen wir davon aus, dass sich das sonstige Marktumfeld im deutschen Firmenkundengeschäft 2007 ähnlich günstig entwickelt.

### Werttreiber Nummer zwei: Gestiegene Beratungskompetenz und passende Produktantworten

Mit dem Programm GO (Growth Opportunities) wurden 2006 zwölf Initiativen gestartet, die unser künftiges Wachstum unterstützen und unsere Wertschöpfung weiter verbessern. Dabei gelten vor allem die Investition in Beratung und eine effiziente Kundenbetreuung als unabdingbare Voraussetzung für das Nutzen der Marktchancen. Die Betreuer sollen neben einem gesteigerten Know-how, durch eine klare Kundensegmentierung mehr Spielraum bekommen, um Kunden nachhaltig betreuen, kompetent beraten und Produktspezialisten effektiv und kundengerecht einbinden zu können. Um dies zu optimieren, wurden im Rahmen der Neuordnung der Divisionen neue Betreuungsmodelle eingeführt. Unterschieden wird dabei in vier Kundensegmente:

- Großkunden (Large-Caps/6000 Kunden),
- Gehobener Mittelstand (Mid-Caps/27 000),
- Mittelstand (Small-Caps 32 000) und
- Öffentliche Kunden (OEK/5000).

Die durch die Neusegmentierung und die Neuordnung der Divisionen hierzu erforderlichen Kundenüberleitungen wurden zur Jahresmitte 2006 erfolgreich abgeschlossen. Die Geschäftsaktivitäten wurden dadurch nicht beeinträchtigt, es konnten sogar signifikant Neukunden hinzugewonnen werden.

# Division Firmen- & Kommerzielle Immobilienkunden Fortsetzung

Weiterer positiver Nebeneffekt dieser Neusegmentierung ist eine zielgenauere Schulung der Mitarbeiter: 2006 wurden unter anderem alle Betreuer im Mid- und Large-Cap-Bereich im strategischen Dialog mit dem Kunden geschult. Zudem können mit der 2006 eingeführten »HVB Branchen- und Benchmarkanalyse«, der »HVB Firmenkunden-Bonitätsanalyse« und der »HVB Strukturanalyse für den Mittelstand« Betreuer auf Augenhöhe ihren Kunden aufzeigen, wo sie im Branchenvergleich stehen und welche Chancen und Möglichkeiten sich für ihr Unternehmen eröffnen.

Das Verhältnis zwischen Zins- und Provisionsüberschuss lag bei 70:30 und macht klar, dass das Kreditgeschäft auch 2006 das Kerngeschäft war. Die Bestrebungen zielen aber darauf ab, mittelständischen Firmenkunden innovative Alternativlösungen, die den klassischen Kredit ergänzen, wie zum Beispiel Mezzanine-Produkte unter Einbeziehung des Kapitalmarktes (PREPS™), anbieten zu können. Diese gemeinsam mit dem Partner CEG eingeführte und hoch innovative Genussrechtsplattform eröffnet dem Mittelstand die Möglichkeit der Finanzierung direkt über den Kapitalmarkt. Mit der 6. Transaktion im 1. Quartal 2007 platzierte der Bereich Firmenkunden Mittelstandsunternehmen über die PREPS™-Plattform über 2,0 Mrd € Nachrangkapital.

Im Bereich der Mezzanine-Finanzierungen ist die HVB Marktführer in Deutschland. Neben anspruchsvollen, Tool-gestützten Beratungsdienstleistungen bieten wir einer breiten mittelständischen Unternehmerschaft verstärkt strukturierte Finanzierungen an, ebenso wie die Analyse und die Finanzierung des Umlauf- (Working Capital) und Anlagevermögens. Das Geschäft mit nachrangigen Finanzierungsmitteln, kleinen und mittleren Finanzierungen von Unternehmenstransaktionen sowie Projektfinanzierungen wird dabei weiter ausgebaut. Darüber hinaus können wir den mittelständischen Kunden das ganze Produktspektrum der Division Markets & Investment Banking (MIB) und damit den Zugang zum Kapitalmarkt eröffnen.

Im Herbst 2006 haben wir mit M-ABS, einem Asset-Backed-Securities-Programm für mittelständische Unternehmen, ein neues Produkt eingeführt. Darin wird die hohe Kompetenz der UniCredit Gruppe im Verbriefungsbereich optimal genutzt.

Als Nummer eins in Zentral- und Osteuropa bildet die Begleitung unserer Kunden in diese Märkte einen Hauptschwerpunkt unserer Geschäftsaktivitäten. Im Jahr 2006 nahmen nahezu 4000 HVB-Kunden dieses Angebot wahr und investierten in einem oder mehreren CEE-Ländern. Unsere Dienstleistungen reichten von der vereinfachten Kontoeröffnung bis hin zu komplexen Cash-Management-Lösungen, grenzüberschreitenden Kreditangeboten und Leasing-Produkten. Der Zusammenschluss mit der UniCredit Gruppe stellt diese grenzüberschreitenden Geschäftsaktivitäten auf eine noch breitere Basis.

## Ergebnisentwicklung im Bereich Firmenkunden

Das Firmenkundengeschäft leistet nach wie vor einen erheblichen Ergebnisbeitrag zum Konzernergebnis der HVB Group. Das operative Ergebnis vor Kreditrisikovorsorge entwickelte sich mit einem Anstieg um 12,8% gegenüber dem Vorjahr auf 659 Mio € sehr positiv. Obwohl höhere Erträge erwirtschaftet wurden, konnten die Verwaltungsaufwendungen um 3,3% gegenüber dem Vorjahr verringert werden. Die Kreditrisikovorsorge stieg leicht um 5,8% auf 201 Mio €. Auf Grund der Ertragssteigerung und der Kostensenkungen verbesserte sich die Cost-Income-Ratio um 3,7%-Punkte leicht auf 40,3%. (siehe auch die Segmentberichterstattung in den Notes des Konzernabschlusses). Die gegenüber dem Vorjahr um solide 5,8% verbesserten operativen Erträge waren auf einen höheren Zinsüberschuss (+6,4%) und den erfreulichen Aufwärtstrend beim Provisionsüberschuss (+4,9%) zurückzuführen, der von höheren Einnahmen aus Beratungsentgelten im Rahmen strukturierter Finanzierungen profitierte.

## Ausblick: Wachstumsinitiativen in mehreren Geschäftsfeldern

Auch 2007 will sich das Firmenkundengeschäft als Werttreiber für die Kunden und als der Marktteilnehmer mit der höchsten Kundenzufriedenheit präsentieren. Wir wollen im Zeichen der zunehmenden Internationalisierung des Mittelstands das

Wachstum unserer Kunden unterstützen sowie als Treiber der Prozess- und Produktinnovation im Firmenkundengeschäft gelten. Hierzu wird der Bereich Firmenkunden 2007 weitere Wachstumsinitiativen lancieren:

- Organisches Wachstum (Aufbau und Akquisition neuer Firmenkundenbetreuer) sowie Neugründung von fünf Niederlassungen in Regionen mit noch geringer Marktdurchdringung (Südwestdeutschland, Nordrhein-Westfalen, Niedersachsen).
- Verstärkte Konzentration auf Sektoren und Branchen, in denen die HVB mit ihren Kernkompetenzen weitere Potenziale erschließen kann: öffentliche Finanzierung, erneuerbare Energien, globale Schiffs- und Seefahrtindustrie.
- Weiterer Ausbau in innovativen Produktbereichen (Derivate, strukturierte Finanzierung, Außenhandel, Cash Management, Corporate Finance).
- Leasing-Produkte und Dienstleistungen: Im Leasing-Geschäft spielt die Corporate Division der Unicredit Gruppe eine herausragende Rolle in Europa. Diese wollen wir mit der HVB Leasing auch auf Deutschland übertragen.

Damit sind der Ausbau der Marktanteile, ein striktes Kostenmanagement sowie das Management des Risikos bei gesteigertem Volumen die strategischen wirtschaftlichen Eckpunkte für das Jahr 2007.

## Unser Firmenkundengeschäft richtet sich an vier Kundensegmente, die mit maßgeschneiderten Produkten und Dienstleistungen bedient werden.

Kundensegment	Produktangebot
<b>Großkunden</b> Umsatz > 250 Mio €	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ganzheitliches Spektrum an Produkten &amp; Tools</li> <li>• Schwerpunkt: internationales Geschäft und Investment-Banking-Produkte</li> </ul>
<b>Gehobener Mittelstand</b> Umsatz 15 – 250 Mio €	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tool-basierte Analyse und Beratungsinstrumente</li> <li>• Schwerpunkt: strukturierte Finanzierungen</li> </ul>
<b>Mittelstand</b> Umsatz 3 – 15 Mio €	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Finanzierung</li> <li>• Cash Management</li> <li>• Außenhandel</li> <li>• Derivate</li> </ul>
<b>Öffentliche Kunden</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Strukturierte Produkte, insbesondere PPP</li> <li>• Derivate</li> <li>• Asset-Management-Produkte</li> </ul>

# Division Firmen- & Kommerzielle Immobilienkunden Fortsetzung

## Kommerzielle Immobilienkunden

Für unser kommerzielles Immobiliengeschäft stand auch das Jahr 2006 im Zeichen der konsequenten Umsetzung des Geschäftsmodells der Gruppe bezüglich der gewerblichen Immobilienfinanzierung in Deutschland.

### Umsetzung des Geschäftsmodells

Zum einen wurde das vorhandene Immobilienportfolio umstrukturiert; zum anderen setzten wir weiterhin auf Geschäftsaktivitäten mit hohem Mehrwert (zum Beispiel Dienstleistungen und Produkte mit höherem Beratungsanteil). Die neue Struktur, die wir 2005 einführen, besteht aus regionalen Betreuungsteams an sechs deutschen Standorten (Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, München und Nürnberg), unterstützt durch Spezialisten für strukturierte Finanzierungen in München. Diese Struktur bewährte sich und wurde deswegen 2006 ohne Abstriche beibehalten.

Im Zuge der neuen konzernweiten Divisionalisierung wurde das kommerzielle Immobiliengeschäft im Laufe des Jahres 2006 in die Division Firmenkunden & Kommerzielle Immobilienkunden integriert. Dadurch erzielten wir noch stärker Synergien bei Produkten und Dienstleistungen im Provisionsgeschäft und profitierten auch von der hohen Kompetenz unseres Firmenkundengeschäfts in Bezug auf strukturierte Produkte.

Zu den wichtigsten Aktivitäten im Berichtsjahr gehörten auch die strategische Analyse des Kundenportfolios sowie die Übertragung nicht strategischer Bestandteile auf das »Special Credit Portfolio« (siehe auch den HVB Zwischenbericht zum 30. September 2006, Seite 7). Dies ermöglicht eine stärkere Fokussierung der Vertriebstätigkeit auf unsere Zielkunden.

### Entwicklung auf den Immobilienmärkten

Getragen von einer überraschend guten gesamtwirtschaftlichen Entwicklung und einigen branchenspezifischen Einflüssen entwickelten sich die deutschen Immobilienmärkte 2006 ausgesprochen positiv. Dies gilt sowohl für Investitionen als auch für Mieten und Preise. Immobilien- und Portfoliotransaktionen, die bereits in den Vorjahren deutlich zugelegt hatten, erreichten Rekordniveaus.

Die positivere Entwicklung auf den Wohn- und Gewerbeimmobilienmärkten schlägt sich auch in allmählich rückläufigen Leerstandsquoten nieder, die in der Vergangenheit die Märkte belasteten. Auch die Anzahl der Zwangsversteigerungen verringerte sich leicht. In einigen Büromärkten Deutschlands führte eine äußerst geringe Neubautätigkeit in Verbindung mit hohen Abnahmekoten zu einem spürbaren Abbau des Überangebots. Erste Anzeichen von steigenden Büromieten in guten Lagen sind erkennbar.

### Neuer Geschäftsansatz und Entwicklung im Jahr 2006

Ungeachtet der weiteren Aufhellung des Marktumfelds gingen wir äußerst vorsichtig bei der Neukreditvergabe vor. Wir stellen nach wie vor hohe Anforderungen an die Qualität der finanzierten Immobilien sowie an die Bonität der Investoren und Käufer. Außerdem richten sich unsere Preisvorgaben systematisch nach dem Risikoprofil der jeweiligen Transaktion.

Dank dieser strengen Kredit- und Preispolitik konnten wir 2006 die Profitabilität des Neugeschäfts in der kommerziellen Immobilienfinanzierung trotz eines gewissen Margendrucks in einzelnen Sektoren stabilisieren. Im Verlauf des Jahres 2006 blieb unsere Kreditvergabepolitik stets risikoorientiert; außerdem legten wir großen Wert auf die Marktgängigkeit und Übertragbarkeit der Kreditprodukte, um die Risikomanagementpotenziale für das Portfolio noch zu erweitern.

### Ergebnisentwicklung

Die Übergangsphase, in der sich Commercial Real Estate Financing (Kommerzielle Immobilienfinanzierung) im Geschäftsjahr 2006 befand, sowie der klare Restrukturierungskurs führten zu Einbußen bei den operativen Erträgen (in Höhe von 14,6% gegenüber dem Vorjahr), wobei vor allem der deutliche Abbau der zinstragenden Aktiva zum geringeren Zinsüberschuss beitrug. Allerdings hatten die erfolgreichen Anpassungsmaßnahmen auf Grund der effektiven Kürzung der dem Kompetenzcenter CREF zugeordneten Ressourcen auch eine sehr deutliche Verringerung des Verwaltungsaufwands um 37,8% gegenüber dem Vorjahr zur Folge. Darüber hinaus führten das geringere Kreditvolumen und die durchgeführten Anpassungsmaßnahmen zu einem massiven Rückgang der Kreditrisikovorsorge.

### Ausblick: Fortgesetzte Konzentration auf Premiumsegmente

Die Chancen einer anhaltenden Erholung der Immobilienmärkte sind durch die positive Konjunktorentwicklung zum Jahresauftakt 2007 begünstigt worden. Allerdings müssen unterschiedliche Entwicklungen in einzelnen Marktsegmenten und Regionen bedacht werden. Der Wohnimmobilienmarkt wird dieses Jahr voraussichtlich etwas mehr in den Hintergrund treten, nachdem dieses Segment in den letzten beiden Jahren von verschiedenen Sonderfaktoren (zum Beispiel dem Abbau von Subventionen) profitieren konnte. Dagegen erwarten wir eine deutliche

Belebung beim Bau von Gewerbeimmobilien. Die einzelnen Märkte weisen nach wie vor regionale Unterschiede auf, die auch im Verlauf des Jahres 2007 kaum abnehmen werden.

Angesichts dieser Branchenentwicklung werden wir unser kommerzielles Immobiliengeschäft auch weiterhin vorrangig auf die Betreuung unserer Zielkunden (insbesondere Investoren, Bauträger und Wohnungsbau-gesellschaften) fokussieren. Entsprechend unserer strategischen Richtlinien werden wir nicht rentable Portfolioteile weiter abbauen, unsere Dienstleistungserträge weiter steigern und im Neugeschäft weiterhin selektiv vorgehen.

# Division Markets & Investment Banking

## Unser Kompetenzzentrum für Kapitalmarkt- und Investment Banking Services

Die Division Markets & Investment Banking (MIB) der HVB ist im Juli 2006 aus nahezu allen im Geschäftsfeld Corporates & Markets zusammengefassten Aktivitäten entstanden.

MIB besteht aus vier Organisationseinheiten: den beiden operativen Bereichen Markets und Investment Banking, dem COO-Bereich und dem Bereich Markets & Credit Risk. Darüber hinaus unterstützt Global Research als Querschnittsfunktion das gesamte Produktfranchising in allen Asset-Klassen und Kundengruppen.

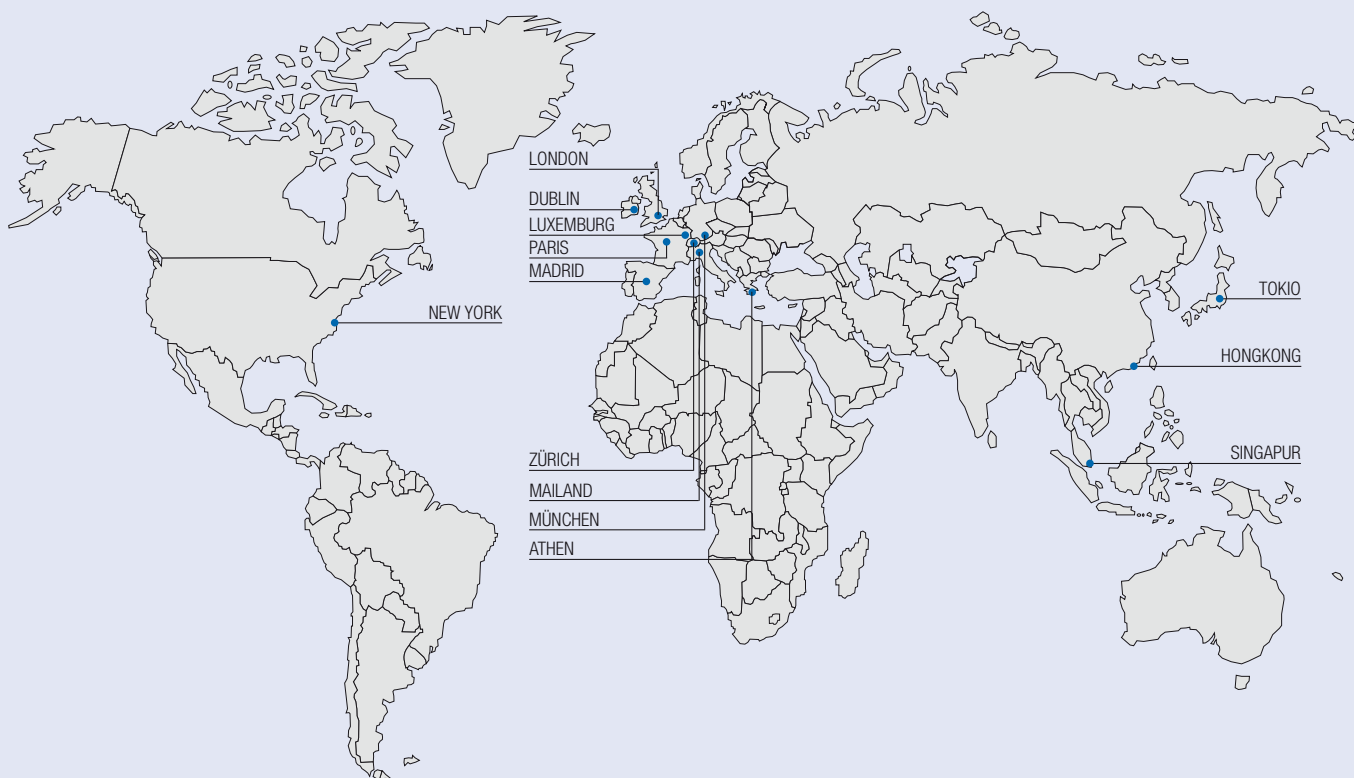
### Integriertes Geschäftsmodell

Unser integriertes Geschäftsmodell deckt die gesamte Wertschöpfungskette des Kapitalmarkt- und Investment Banking-Geschäfts ab. MIB orientiert sich an den strategischen Zielsetzungen seiner Kunden. Institutionelle Kunden, öffentliche Einrichtungen, multi-

ationale Unternehmen und Firmenkunden werden mit dem Leistungsspektrum von Origination, Trading, Strukturierung und Distribution versorgt. Darüber hinaus entwickelt MIB Produkte für alle übrigen Divisionen – Privat- und Geschäftskunden, Wealth Management, Firmen- & Kommerzielle Immobilienkunden.

MIB weist einen starken Track Record in den Kernbereichen Structured Derivatives, Structured Finance, Cash Trading und Structured Credit auf.

## Markets & Investment Banking: Operative Standorte weltweit





So konnte die Division 2006 ein überzeugendes Finanzergebnis liefern und gleichzeitig die Integrationsprozesse der UniCredit Gruppe im Bereich Investment Banking erfolgreich voranbringen.

### 2006: Ein weiteres Jahr mit überzeugendem Finanzergebnis

Im Geschäftsjahr 2006 erhöhte sich das operative Ergebnis auf 1116 Mio € und übertraf damit das bereits hohe Niveau des Vorjahres um 43,3%, hauptsächlich getragen von einem soliden Wachstum der operativen Erträge in Höhe von 20,6% entlang aller Ertragslinien. Der Zinsüberschuss erhöhte sich um 11,2% auf 1171 Mio €. Das Handelsergebnis verzeichnete gegenüber 2005 einen bedeutenden Anstieg von 52,9% auf 737 Mio €. Der Provisionsüberschuss verbesserte sich im Jahresvergleich um 8,9% auf 366 Mio €. Wesentliche Werttreiber des Ertragswachstums waren kräftige Kundenströme im Bereich Fixed Income, Currencies & Commodities (FICC), eine beispiellose Transaktionspipeline im Bereich der strukturierten Finanzierungslösungen und ausgezeichnete Erlöse aus strukturierten Derivaten.

Trotz eines Anstiegs der operativen Kosten infolge erhöhter leistungsorientierter Bonuszahlungen um 4,8% gegenüber dem Vorjahr, verbesserte sich die Cost-Income-Ratio um 7,8%-Punkte auf 51%.

Dank der überzeugenden operativen Leistung lag das Ergebnis vor Steuern, trotz eines Einmalaufwandes in Höhe von 153 Mio € auf Grund einer Änderung von Parametern bei der Ermittlung des Fair Value

für Finanzinstrumente, mit einem Plus von fast 40% deutlich über Vorjahresniveau. Ohne diese Sonderbelastung hätte das Ergebnis vor Steuern mit nahezu 60% einen noch beträchtlicheren Zuwachs gegenüber dem Vorjahr verzeichnet.

### Markets: Erstklassiger »Country Broker« im Bereich FICC sowie exzellente Expertise in der Strukturierung von Derivaten

Der Bereich Markets umfasst Handels-, Strukturierungs- und Vertriebsaktivitäten. Structured Derivatives, Global Distribution, FICC, Equities und Corporate Derivatives sind die wesentlichen Einheiten.

Erklärtes Ziel des Bereichs ist es, entlang der gesamten Wertschöpfungskette neue Geschäftspotenziale in Kernmärkten zu erschließen und Marktanteile auszubauen. Neben einem in finanzieller Hinsicht hervorragendem Jahr 2006 erhielt der Bereich Markets zahlreiche Branchenauszeichnungen, was seine Fähigkeit unterstreicht, komplexe, kundenorientierte Lösungen für eine globale Klientel zu entwickeln.

### Die Entwicklung bedeutender Produktlinien im Bereich Markets

- Bei den Structured Derivatives konnten wir unsere Spitzenstellung im Markt bestätigen und unseren Innovationsvorsprung weiter ausbauen. Von wesentlichem Vorteil gegenüber unseren Wettbewerbern sind unsere schnellen Produktentwicklungs- und Time-to-market-Zyklen für innovative Lösungen im Aktien-, Index- und Cross-Asset-Bereich. Zum dritten Mal in Folge haben wir, in 2006 für unser »HVB Express Zertifikat EURO STOXX 50/Nikkei 225«, den Preis »Zertifikat des Jahres« gewonnen, wodurch unsere überragende Stärke in der Strukturierung von Produkten insbesondere für das Retailsegment reflektiert wird (Quelle: Zertifikate Award).

- Global Distribution betreut unsere institutionellen Kunden umfassend in Fragen der strategischen und taktischen Asset-Allokation. Die Einheit positionierte sich erfolgreich als globale Vertriebsorganisation mit guter Marktdurchdringung bei der Beratung und im Verkauf von Kapitalmarktprodukten. Mit einem kundenzentrierten Ansatz trug Global Distribution zum hervorragenden Ergebnis des Bereichs Markets im Berichtsjahr bei. Anhaltend starke und nachhaltige Beiträge leisteten hier die hervorragende Entwicklung im strukturierten Privatkundengeschäft und ein stabiles Geschäft mit institutionellen Kunden.
- Wie alle kapitalflussgetriebenen Geschäftslinien erwirtschaftete FICC einen sehr guten Ergebnisbeitrag.
- Das Geschäft mit Corporate Derivatives war wesentlich von unserem einzigartigen Beratungsansatz geprägt unseren Kunden ganzheitliches Finanzrisikomanagement zu bieten, anstatt bloße Produktplatzierung in Zielmärkten zu betreiben.
- Equities verzeichnete in einem guten Marktumfeld bei verstärkter Kundenaktivität eine kräftige Entwicklung. Ein neues Kundenbetreuungsmodell half Cross Selling Potenzial zu fördern.

### Investment Banking: Innovative Lösungen und eine starke Position bei strukturierten Finanzierungen

Wesentliche Einheiten des Bereichs Investment Banking sind: Financing, Loan Syndication, Structured Credit und Regional Investment Banking (umfasst Corporate Coverage, Corporate Finance, Equity Capital Markets (ECM) und Mergers & Acquisitions (M&A) Advisory).

## Division

# Markets & Investment Banking Fortsetzung

Ziel des Bereichs Investment Banking ist es, sich als Topanbieter in den Kernmärkten zu etablieren. In enger Zusammenarbeit mit der Division Firmen- & Kommerzielle Immobilienkunden sowie der UniCredit CEE-Division zielen wir auf den erfolgreichen Einsatz innovativer Lösungen auch in den Wachstumsmärkten des »New Europe« ab. Investment Banking verzeichnete 2006 ein sehr gutes Jahr und leistete trotz verstärkten Wettbewerbs einen wesentlichen Beitrag zum Gesamtergebnis der Division.

### Die Entwicklung wichtiger Einheiten im Bereich Investment Banking

- Financing erreichte mit Übernahmefinanzierungen, Projektfinanzierungen, strukturierten Rohstofffinanzierungen und anderen strukturierten Transaktionen ein Rekordvolumen. An einem der bisher größten deutschen Leveraged-Buy-out (LBO) Transaktionen »KION« waren wir als Bookrunner und Mandated Lead Arranger (MLA) beteiligt.
- Loan Syndication konnte durch fundierte Kenntnisse in komplexen Transaktionen und Platzierungskraft die gute Marktposition weiter festigen. Die Märkte würdigten unsere Gesamtleistung in 2006 unter anderem mit der Auszeichnung als Nummer eins unter den deutschen LBO-Bookrunnern (Quelle: Dealogic).
- Structured Credit verzeichnete ein weiteres erfolgreiches Jahr mit dem Ansatz, unseren Kunden Zugang zu einzigartigen Produkten in der Asset-Klasse Kredit zu bieten.

Structured Credit führte 2006 eine Reihe innovativer Transaktionen durch, die bei den Investoren auf rege Nachfrage stießen. In Mittel- und Osteuropa verzeichneten wir bedeutende Erfolge mit Asset-backed-Securities (ABS). Unter anderem boten wir unseren Kunden als erste Bank Zugang zum russischen Konsumentenkreditmarkt durch eine in Euro denomierte ABS-Emission. Eine weitere starke Transaktion war Breeze II, die als »Senior Debt Deal des Jahres 2006« ausgezeichnet wurde (Quelle: Euromoney/Ernst & Young).

Active Credit Portfolio Management (ACPM), Teil des strukturierten Kreditgeschäfts, wurde vom Markt zum »Kredit-Portfolio-Manager des Jahres« erklärt (Quelle: Deutsches Risk Magazin). Dies bestätigt die Weiterentwicklung dieser Einheit von der reinen Verwaltung von Kreditengagements hin zu einem Kredit Portfolio Manager.

- Als Teil des Regional Investment Bankings sind ECM und M&A starke Anbieter im lokalen Small- und Mid-Cap-Segment. Während das Senior-Banker-Konzept einen strategischen Dialog mit unseren Firmen- und multinationalen Kunden bis auf Managementebene ermöglicht, liefert das neue Corporate Finance die analytische Expertise. Dies führt im Ergebnis zur Entwicklung innovativer Produktideen für unsere Kunden.

### Global Research: Herausragende Expertise in Deutschland

Global Research bietet institutionellen Investoren hochwertige Aktien- und Anleiheanalysen, volkswirtschaftliche Studien sowie FI/FX und Cross-Asset-Strategien.

Gemeinsam mit der für Beratung und Vertrieb zuständigen Einheit Global Distribution veranstaltete Global Research die German Investment Conference, die größte und bedeutendste Konferenz dieser Art in Deutschland. Die Teilnehmerzahl erreichte 2006 ein Rekordniveau: 240 Vertreter von 100 gelisteten deutschen Unternehmen sowie 500 institutionelle Investoren trafen sich zu Erfahrungsaustausch und Networking.

Zahlreiche wichtige Auszeichnungen, darunter auch der »AktienAnalystenAward« belegen die herausragende Expertise des HVB Global Research Teams im deutschen Markt (Quelle: Börsenzeitung).

### Ausblick: Integration und wichtige Wachstumsinitiativen im Blickpunkt

In 2007 werden wir unsere Integrationsaktivitäten fortsetzen. Eines unserer wichtigsten Ziele besteht darin, unsere Division Markets & Investment Banking zu einem Kompetenzzentrum des gesamten Investment Banking der UniCredit Gruppe mit Sitz in München auszubauen.

Die fortschreitende Integration unterstützt uns, Mehrwert zu generieren, indem wir Transferpotenziale ausschöpfen, das paneuropäische Netzwerk der Division wirksam nutzen und in ausgewählten Geschäftsfeldern mit attraktiven Wachstumschancen Investitionen tätigen.

### Ausgewählte Wachstumsstrategien für 2007

- Markets wird sich auf die Ausweitung seines Geschäfts im FICC-Bereich konzentrieren und darüber hinaus das Potenzial, das im Bereich Equities durch das vorhandene Netzwerk besteht, noch stärker nutzen. Im Geschäft mit strukturierten Derivaten werden sowohl Kundenpotenziale als auch das Produktangebot stärker ausgeschöpft (zum Beispiel: Risk-Management-Beratung für multinationale Firmenkunden).
- Im Investment Banking wird das Geschäft im Bereich ECM und M&A weiter wachsen, darüber hinaus wird Corporate Finance weiter ausgebaut. Im Bereich Financing zielen wir mit unseren innovativen, maßgeschneiderten Produkten auf die Erschließung neuer Märkte. Structured Credit wird sich verstärkt auf kundenorientierte Lösungen und Vertriebsaktivitäten ausrichten.



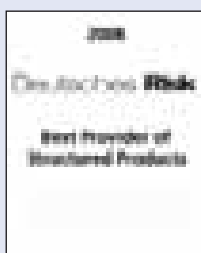
### Landmark Transaction Leveraged Finance

Als Mandated Lead Arranger, Bookrunner und Agent trug MIB entscheidend zum Erfolg des KION-Buy-outs bei – einer richtungsweisenden Transaktion in Deutschland im Jahr 2006. Der Deal unterstreicht die starke Stellung von MIB im Leveraged-Buy-out-Markt.



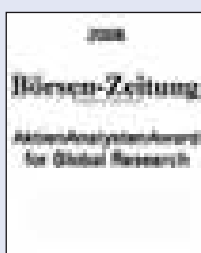
### Breeze II – Senior Debt Deal des Jahres 2006

Breeze II ist ein ausgezeichnetes Beispiel für die innovativen Strukturierungskompetenzen von MIB. Als erste Bank Europas entwickelte die HVB eine maßgeschneiderte Finanzierungsstruktur für Windparkportfolios. Die Auszeichnung unterstreicht die unangefochtene Spitzenstellung der HVB in der Finanzierung erneuerbarer Energien über die Kapitalmärkte.



### Bester Anbieter für strukturierte Produkte

Strukturierte Derivate trugen 2006 wesentlich zur guten Leistung der HVB bei. Deutsches Risk honorierte die maßgeschneiderten Lösungen mit attraktivem Risiko-Rendite-Profil, die wir unseren Kunden bieten. Die HVB ist darüber hinaus Mitglied im Derivate Forum, das sich für transparente Standards im deutschen Retailmarkt einsetzt.



### AktienAnalystenAward für Global Research

Die diesjährigen »AktienAnalystenAwards« der Börsenzeitung würdigten die Leistungen von HVB Equity Research mit mehreren Spitzenplätzen. Erneut bestätigte ein externes Ranking, dass die HVB qualitativ zu den führenden Wertpapierhäusern Deutschlands gehört.

# Division Global Banking Services

## Entstehung einer neuen Division

Per Januar 2006 wurden alle Dienstleistungseinheiten der Bank, die bis dahin sowohl im Chief Operating Officer (COO) Bereich als auch in den Geschäftsfeldern angesiedelt waren, unter dem COO gebündelt. Mit dieser Konzentration verfügt die HVB heute über einen zentralen und integrierten Bereich im Sinne des globalen Konzeptes der UniCredit Gruppe.

### Breites Dienstleistungsspektrum

Das angebotene Dienstleistungsspektrum reicht von der IT-Anwendungsentwicklung und Betrieb, Einkauf, Organisation, Logistik & Facility Management, Cost Management bis zu den Back-Office-Funktionen für Kredit, Konto, Zahlungsverkehr, Wertpapierabwicklung als auch Foreign Exchange, Money Market und Derivate Back Office. GBS ist auf Group-Ebene eine eigenständige Division.

### PRO: Fortführung der begonnenen Initiativen

Das 2005 begonnene Programm zur Steigerung der Effizienz Prozess-Redesign und -Optimierung (PRO) wurde auch in 2006 erfolgreich fortgesetzt. Sowohl im Back Office als auch für das Corporate-Center konnten Steuerungsaufgaben und Prozesse vereinfacht und somit Kosteneinsparungen erzielt werden. Für das Jahr 2007 stehen nur noch wenige Maßnahmen aus. Das Projekt wird seine gesteckten Ziele voraussichtlich in vollem Umfang erreichen.

### Cost Management: Nachhaltige Kostensenkung durch systematisches Kostenmanagement

Ein wichtiger Bestandteil zur wertorientierten Weiterentwicklung der HVB ist das Anfang 2006 eingeführte Kostenmanagement. Die neugeschaffene Funktion zielt auf eine kontinuierliche Verschlinkung der Bankprozesse sowie weitere Effizienzsteigerungen in der Ressourceninanspruchnahme. Bereits 2006 konnten im Rahmen des Kostenmanagement-Programms Sachkosteneinsparungen

von mehr als 60 Mio € realisiert werden. Diesen Einsparungen lagen über 40 Einzelinitiativen zugrunde. Sie reichen von der Straffung relevanter Verbrauchsmittel über die Verbesserung von Standards und Richtlinien hin zu einer nachhaltigen Optimierung der Werbemittelbudgets. Dabei profitiert die HVB auch von der Volumensbündelung innerhalb der UniCredit Gruppe sowie dem systematischen Austausch und der Implementierung von Best-Practice-Ansätzen zur Kostensenkung. 2007 wird eine Vielzahl weiterer kostensenkender Maßnahmen entlang aller wesentlichen Kostenarten zusätzliche Einsparungen erzielen.

### Back Office: Neu gebündelt

Zum 1. November 2006 wurden alle Back-Office-Einheiten unter einer Verantwortung gebündelt. Mit diesem Schritt wurden klare Strukturen und Verantwortlichkeiten und damit faktisch eine Back-Office-Fabrik geschaffen.

Im Bereich Payments wurde zum 1. Januar 2007 die mit der Abwicklung des Zahlungsverkehrs beauftragte Tochter HVB Payment and Services (PAS) an die Postbank-Tochter Betriebscenter für Banken (BCB) verkauft. Dadurch können noch einmal beträchtliche Kosteneinsparungen bei gleich bleibendem Qualitäts- und Leistungsumfang erzielt werden. Ferner wurde zur Vorbereitung auf die Einführung der Single European Payments Area (SEPA) mit der Anpassung der relevanten Produkte, Prozesse und IT-Systeme begonnen. Der Schwerpunkt lag in allen Back-Office-Funktionen in der Fokussierung auf die Kernkompetenzen.

Im Bereich Securities Services wurden 2006 neben einer weiteren Optimierung der operativen Effizienz Weichenstellungen für die strategische Neuausrichtung vorgenommen.

### Ausgaben für Informationstechnik (IT) (in Mio €)<sup>1</sup>



<sup>1</sup> IT-Ausgaben ohne Abschreibungen, inkl. Investitionen

<sup>2</sup> Ohne BA-CA, CEE, Activest

Gemäß der Gruppenstrategie wurde ein Projekt zur Übertragung der Wertpapierabwicklung für Retail, Private Banking und Firmenkunden auf die ITS (International Transaction Services GmbH) gestartet. Darüber hinaus wurden Kooperationsgespräche mit möglichen Partnern zur Übertragung des Clearing- und Custody-Geschäfts geführt.

Die im Rahmen des Projektes PRO initiierten Maßnahmen zur Verschlinkung der Back-Office-Prozesse für den Filial- und Immobilienfinanzierungsbereich wurden 2006 planmäßig fortgeführt und zur Umsetzung gebracht. Schließlich stand im Bereich Abwicklung der Auslandsniederlassungen das Jahr 2006 im Zeichen der Konsolidierung der Back Offices in allen Standorten, an denen die UCI und die HVB gleichermaßen vertreten sind. Durch entsprechende Maßnahmen sind bereits 2006 erhebliche Synergien erzielt worden.

#### **Informationstechnik: Bündelung der Stärken im Rahmen Group-adjustierter IT-Governance-Prozesse**

Die IT-Ausgaben konnten 2006 im Vergleich zum Vorjahr gesenkt werden. Insbesondere in den Konzernbereichen und im Bankbetrieb konnten teilweise zu Gunsten der Geschäftsfelder deutliche Einsparungen erreicht werden.

In der Division Privat- und Geschäftskunden wurden mit der Implementierung von Prozessautomatisierungen für das Mengengeschäft die Konsolidierung weiter fortgesetzt und mit der Optimierung bestehender und der Einführung neuer Produkte die Weichen in Richtung Kundenwachstum gestellt. Der Ausbau einer Beratungs- und Portfoliomanagementplattform stand neben

der geschäftlichen Neuausrichtung im Mittelpunkt der Division Wealth Management. In der Division Firmen- & Kommerzielle Immobilienkunden wurde insbesondere die Einführung von SEPA weiter vorangetrieben. Die IT-Schwerpunkte in der Division Markets & Investment Banking lagen beim Ausbau innovativer Kapitalmarktprodukte, zum Beispiel Strukturierter Produkt/Cross-Asset-Derivative.

Darüber hinaus stand 2006 im Zeichen der konzernweiten Konsolidierung der IT-Plattformen. Der Schwerpunkt lag hierbei auf der Analyse von möglichen Einsatzfeldern und des nötigen Entwicklungsbedarfs eines länderübergreifenden Kernbanksystems, um auch in den kommenden Jahren die Realisierung weiterer Synergiepotenziale zu ermöglichen.

Im Rahmen einer Group-adjustierten Unternehmenssteuerung wurden für die HVB einheitliche IT-Governance-Prozesse mit einer zentralen IT-Steuerung eingeführt und erfolgreich umgesetzt. Der Zusammenschluss der beiden IT-Töchter HVB Info und HVB Systems im April 2006 führte zu einer Bündelung der Stärken der beiden Gesellschaften. Durch Prozessoptimierungen und Schnittstellenreduzierungen entstanden erhebliche Synergieeffekte. Das Leistungsspektrum des zusammengeführten IT-Providers umfasst neben dem IT-Betrieb und -Service auch die Anwendungsentwicklung und eine kompetente Beratung rund um die Geschäftsprozesse der IT-Kunden und der IT-Systemlandschaft.

#### **Neuorganisation CLF: Logistik & Facility Management**

Im 3. Quartal 2006 wurde die neue Organisation CLF konzipiert, die die Verwaltung von Gebäuden neu unter einem Dach vereint. Es ist beabsichtigt, diese Organisation 2007 wie folgt umzusetzen:

1. Corporate Real Estate Asset Management: Die Zielsetzung für das Kerngeschäft und die administrativen Dienste lautet, optimale und einheitliche Arbeitsplätze und die dazugehörigen Flächen bereitzustellen sowie das eigene Immobilienportfolio werterhaltend, das heißt strategisch mittel- und langfristig nach vorgegebenen Investitionskriterien, zu bewirtschaften.
2. Corporate Facility Management und Logistik Services: In diesem Bereich geht es darum, die bankgenutzten Gebäude vor Ort im Tagesgeschäft optimal zu bewirtschaften, das heißt bei gleichbleibend hohem Qualitätsstandard die Belegungskosten laufend zu senken, und sämtliche Banklogistik-Dienstleistungen (Cash & Belege, Post, Druck, Fuhrpark, Versicherungen, Telefon, Buchhaltung & Reisekostenabrechnungen, Catering) sowie für die HVB Subgroup Konzernsicherheit (im Jahr 2006 starker Fokus auf Business Continuity Management) sicherzustellen.
3. Real Estate Development & Disposition: Hier ist der nicht strategische Immobilienbesitz (nicht betriebsnotwendige Gebäude und Grundstücke) zusammengefasst mit der Zielsetzung, diesen möglichst zeitnah zu verwerten. Im Zuge der Umsetzung dieser Strategie – sich von Geschäftsfeldern zu trennen, die nicht zur Kernkompetenz gehören – wurde im Dezember 2006 mittels eines internationalen Bieterverfahrens ein nicht strategisches Immobilienportfolio mit 88 sich in Deutschland befindlichen Büroliegenschaften an einen US-Investor als Gesamtpaket verkauft.



# Human Resources und Corporate Social Responsibility

<b>Human Resources</b>	<b>38</b>
<b>Erläuterung der Integrity Charter</b>	<b>42</b>
<b>Corporate Social Responsibility</b>	<b>44</b>

# Human Resources

## Zusammenwachsen im europäischen Kontext

Das Jahr 2006 stand für unsere Mitarbeiter im Zeichen eines europäischen Integrationsprozesses. Mit der UniCredit Gruppe sind wir auf dem Weg zur ersten wahrhaft europäischen Bank viele Schritte vorangekommen.

## Große Veränderungsbereitschaft

Unsere Mitarbeiter begegneten den Herausforderungen mit großer Veränderungsbereitschaft und trugen maßgeblich zum positiven Geschäftsergebnis der HypoVereinsbank (HVB) bei. Es zeichnet sich bereits ein Zusammenwachsen der Kulturen innerhalb einer paneuropäischen Bankengruppe ab, die organisatorischen Strukturen verfestigen sich. Für unsere Mitarbeiter entstehen neue Entwicklungsperspektiven sowohl in Deutschland als auch an den anderen Standorten des neuen Konzerns.

Zum Jahresende arbeiteten 25 738 Mitarbeiter für die HVB Group neu, davon 20 506 für die AG. Es gelang uns, den Personalaufwand für die HVB Group neu auf dem gleichen Stand zu halten; er betrug für das Jahr 2006 2216 Mio € (2005: 2212 Mio €).

Die dem Vorstand direkt berichtenden Führungskräfte der HVB AG hatten sich bereits im Vorfeld dieses Tages gemeinsam mit dem Vorstand intensiv mit den Inhalten der Werte und ihrer Anwendung im Bankalltag auseinandergesetzt.

Wir werden die Integrity Charter im Rahmen eines Maßnahmenkatalogs nachhaltig verankern. Dafür wird die Integrity Charter Bestandteil unserer Personalentwicklung und der Führungskräftequalifizierung werden. Seit Januar 2007 steht in der HVB ein Ombudsmann als Ansprechpartner in Konfliktfällen zur Verfügung. An ihn können sich Mitarbeiter vertraulich wenden, die sich von Verstößen gegen die Werte der Integrity Charter betroffen fühlen.

Wenige Wochen nach dem Integrity Charter Day fand die erste konzernweite Mitarbeitermeinungsumfrage statt. Ziel der Vollbefragung war es, die Ansichten der Mitarbeiter u. a. zu Themen wie Führungsstil, Umgang miteinander und Arbeitsumfeld unter Wahrung der Anonymität des Einzelnen zu ermitteln. Die Umfrage diente als Stimmungsbarmeter und Standortbestimmung gleichermaßen. Mit einer Teilnahmequote von rund 67% lag die HVB AG über der Gesamtquote der UniCredit Gruppe. Damit zeigten unsere Mitarbeiter ein hohes Maß an Mitwirkungsbereitschaft am Prozess der strategischen Weiterentwicklung in der HVB. Positiv beurteilt wurden vor allem das Arbeitsumfeld, die Organisationseffizienz und die Zusammenarbeit zwischen Führungskräften und ihren Mitarbeitern. Verbesserungen sind zum Beispiel bei der Klarheit strategischer Ziele sowie der Positionierung im Markt erwünscht. Im Jahr 2007 werden aus den Ergebnissen konkrete Maßnahmen abgeleitet.

## Kulturelle Identität: Integrity Charter und Mitarbeitermeinungsumfrage

Die Integrity Charter bildet das gemeinsame Werteverständnis aller Mitarbeiter der UniCredit Gruppe. Im Mittelpunkt steht die Integrität als übergeordneter Wert, der unser Ansehen bei Kunden, Mitarbeitern und Aktionären stärkt. Die Integrity Charter definiert unsere sechs Grundwerte: Fairness, Transparenz, Respekt, Gegenseitigkeit, Freiheit und Vertrauen (siehe dazu auch die Abbildung der kompletten Integrity Charter im Anschluss an dieses Kapitel).

Um die Verbindlichkeit der Werte zu vermitteln und zugleich ein Forum für einen offenen Dialog zu schaffen, wurde am 20. September 2006 konzernweit ein Integrity Charter Day durchgeführt. Mitarbeiter und ihre Führungskräfte diskutierten dabei in einzelnen Workshops über Mittel und Wege, ihre Werteorientierung künftig zu stärken.

### Personalstand in der HVB AG

2001	27 173
2002	26 163
2003	22 630
2004	21 640
2005	21 338
2006	20 506

### Frauenanteil 2006 in der HVB AG (in %)

Belegschaft	55
Tarifangestellte	74
Leitungsfunktionen <sup>1</sup>	14
Gehobene Fachfunktionen <sup>1</sup>	23

<sup>1</sup> Jeweils A-, B- und C-Ebenen



Transparenz und Vertrauen sind zwei Werte, die für ein kollegiales und erfolgreiches Miteinander unverzichtbar sind. Ein Beispiel dafür: Einige Vorstandssitzungen finden »vor Ort«, also an verschiedenen Standorten der HVB in Deutschland statt. Damit schaffen wir ein Forum, das den Mitarbeitern der jeweiligen Region ermöglicht, im Anschluss an eine Vorstandssitzung direkt mit unseren Vorstandsmitgliedern in Dialog zu treten und aktuelle Fragen zur Strategie und Entwicklung der HVB zu diskutieren.

### **Veränderungsprozesse sozialverträglich gestalten**

Im Jahr 2006 fand eine Reihe von Personalbewegungen statt. Die Anpassung der bisherigen Geschäftsfeldstruktur der HVB an die divisionale Struktur der UniCredit Gruppe führte dazu, dass sich rund 1400 Mitarbeiter innerhalb der Bank veränderten. Sie wurden mit ihren Funktionen den Vertriebsdivisionen neu zugeordnet. Ziel ist, unseren kundenorientierten Betreuungsansatz durch klare Strukturen und Zuständigkeiten weiter zu stärken.

Der Veränderungsprozess wurde von intensiven, insgesamt konstruktiven Abstimmungen mit dem Gesamtbetriebsrat begleitet. Im Rahmen von rund 50 Round-Table-Diskussionen wurden die betroffenen Mitarbeiter einvernehmlich und unter Einbezug aller Beteiligten ausgewählt und auf ihre neue organisatorische Zugehörigkeit vorbereitet. Damit gestalteten wir den Übergangsprozess möglichst sozialverträglich; außerdem gab es nur eine sehr geringe Anzahl von Kundenbeschwerden. Das Projekt konnte somit faktisch ohne Reibungsverluste erfolgreich abgeschlossen werden.

Ebenfalls sozialverträglich gestalteten wir das Projekt PRO (Prozess-Redesign und – Optimierung). Dieses im Jahr 2005 gestartete Effizienzsteigerungsprogramm zur Ablaufoptimierung und -straffung sieht eine Einsparung von rund 2100 Stellen bis 2007 vor. Hinzu kommen bis zum Jahr 2008 Synergieeffekte durch den Wegfall von 1800 Stellen im Rahmen des Integrationsprozesses innerhalb der UniCredit Gruppe. Bei beiden Projekten befinden wir uns im Plan. Die Reduktion von Arbeitsplätzen wurde durch die Fluktuation begünstigt; sie erhöhte sich im Berichtsjahr auf 8,6%. Zur Personaleinsparung tragen auch die Vorruhestandsregelungen und Altersteilzeitvereinbarungen bei. Wir möchten weiterhin die Straffung unserer Personalressourcen so weit wie nur möglich ohne betriebsbedingte Kündigungen erreichen.

Unser bewährtes System der flexiblen Kapazitätssteuerung hilft uns, die Interessen der Bank und die Prioritäten unserer Mitarbeiter in Einklang zu bringen. Zu den wichtigsten Instrumenten dieser Steuerung gehört die Teilzeit; sie liegt in der AG bei aktuell 21%. Sabbaticals bieten eine Möglichkeit, die persönliche Lebensplanung zu verwirklichen; es handelt sich dabei um unbezahlte Auszeiten mit einer Dauer zwischen 12 und 24 Monaten.

Unser interner Dienstleister für Zeitarbeit, die HVB Profil, leistete auch 2006 einen wichtigen Beitrag zur Kapazitätssteuerung. Die HVB Profil greift auf einen Bestand an Mitarbeitern zu, die flexibel in unterschiedlichen Bereichen der HVB eingesetzt werden. Schwerpunkte waren auch im vergangenen Jahr die Begleitung der verschiedenen organisatorischen und personellen Veränderungen sowie die Übernahme unserer Auszubildenden.

Die sozialverträgliche Gestaltung von Veränderungsprozessen lässt sich nur in partnerschaftlicher Zusammenarbeit zwischen Management und Mitarbeitervertretungen regeln. Auch im Berichtsjahr leisteten unsere Mitarbeitervertretungen, insbesondere der Gesamtbetriebsrat und der Sprecherausschuss der Leitenden Angestellten, einen wichtigen Beitrag zum konstruktiven Interessenausgleich. Hierfür gebührt ihnen unser ausdrücklicher Dank.

### **Kontinuität und Innovation in Ausbildung und Entwicklung**

Die Rekrutierung, Integration und Förderung von begabten Nachwuchskräften ist die Hauptaufgabe unseres Talent & Development Centers. Es ist gleichermaßen verantwortlich für Auszubildende, Praktikanten, Studenten, Trainees sowie für die Betreuung der Alumni; es handelt sich dabei um ehemalige Trainees. Zu den Aufgaben des Talent & Development Centers gehören darüber hinaus die Arbeitgeberwerbung auf Messen, in Anzeigen und im Internet sowie die Methoden- und Managementqualifizierung aller unserer Mitarbeiter.

Qualität und Kontinuität definieren wir als die Leitziele unserer Ausbildungspolitik. Wir investieren gezielt in die Ausbildung und Weiterentwicklung junger Fach- und Führungskräfte. Wir planen, die auf 6% festgelegte Nachwuchsquote der Auszubildenden in 2007 noch einmal zu erhöhen. Die Übernahmequote im HVB-Teilkonzern lag im Berichtsjahr bei ca. 80%. Die HVB Profil übernimmt einen Teil der Azubis, die nach erfolgreichem Ausbildungsabschluss nicht direkt in die AG übernommen werden.

# Human Resources Fortsetzung

Die Praxisorientierung unserer Ausbildung ist uns ein wichtiges Anliegen. Unsere Auszubildenden werden umfassend in den Filialalltag eingebunden. Sie erleben alle Facetten des normalen Filialgeschäfts und arbeiten mit der Stammbesetzung der Filiale, um Abläufe und Prozesse sowie die Wünsche und Bedürfnisse der Kunden kennenzulernen. Seit 2006 bietet die HVB AG in Zusammenarbeit mit der Ingolstadt School of Management den Studiengang Finanzdienstleistungsmanagement an. Er richtet sich an die besten Auszubildenden, die im Anschluss an ihre Berufsausbildung während des Studiums das Traineeprogramm absolvieren. Dieser berufsintegrierte Studiengang fokussiert auf Methodenwissen und fördert Eigeninitiative, Kreativität und Sozialkompetenz. Das Studium schließt mit einem Bachelor-Abschluss ab.

Ebenfalls von Kontinuität geprägt ist unsere Traineeausbildung; hier haben wir eine feste Quote von 1% vereinbart. Unsere Traineeprogramme gelten als hochwertige Qualifizierungsmaßnahmen für »High Potentials«. Für Absolventen der neuen Bachelor-Jahrgänge an den Hochschulen bieten wir bereits spezielle Ausbildungsangebote an. Damit reagieren wir frühzeitig auf Veränderungen in der Bildungslandschaft Deutschlands und binden gezielt talentierte und motivierte Nachwuchskräfte an unsere Bank.

Im Berichtsjahr haben außerdem rund 450 Praktikanten im Rahmen ihres Studiums Einblicke in Anforderungen und Tätigkeitsbereiche unserer Bank erhalten. Da wir Praktika als studienbegleitende Ausbildungsinstrumente begreifen, bieten wir Hochschulabsolventen mit bereits vollständig abgeschlossenem Studium bewusst keine Praktika an.

## Talent Management und »vernetzte« Personalentwicklung

Maßgeblicher Bestandteil aller Entwicklungsinstrumentarien der HVB ist der Netzwerkgedanke. So beginnt beispielsweise die Berufsausbildung für alle Auszubildenden eines Jahrgangs (in 2006: 520) mit »First Steps«. Es handelt sich um drei Tage mit Fach- und Persönlichkeitstrainings und schließt auch Begegnungen mit dem Vorstand ein. Dies bildet die Basis für ein persönliches Netzwerk der Azubis in der Bank. Somit dient das Einstiegsprogramm nicht nur der Orientierung über Kunden und Produkte, sondern auch der Einstimmung auf die Unternehmenskultur der HVB sowie der Entwicklung sozialer Kompetenz.

Treffen mit Top-Führungskräften unterstreichen den hohen Stellenwert, den wir unseren Ausbildungsprogrammen und unseren Nachwuchskräften beimessen. 2006 organisierte die HVB eine Roadshow mit dem CEO der UniCredit Gruppe, Alessandro Profumo. Im Rahmen eines Junior-Breakfast erhielten Auszubildende, Trainees und Alumni die Chance, mit ihm über geschäftliche Schwerpunkte und persönliche Entwicklungspotenziale innerhalb der UniCredit Gruppe zu diskutieren.

Auch das HVB Alumni Network ist dem Gedanken der Netzworkebildung verpflichtet. Es dient als Bindungsinstrument und wendet sich an ehemalige Trainees. Im Rahmen des jährlichen TraineeTags beschäftigen sich Trainees und Alumni in Workshops mit wichtigen Bankthemen. 2006 stand die Integrity Charter im thematischen Mittelpunkt; zum Rahmenprogramm gehörte auch der Ideenaustausch mit dem für Human Resources verantwortlichen Management Committee-Mitglied der UniCredit Gruppe, Rino Piazzolla.

Ein weiteres Entwicklungsinstrument ist das Karrierecenter. Überdurchschnittlich begabte Alumni werden von ihrer Führungskraft für die Teilnahme nominiert. Das Karrierecenter beinhaltet ein zweijähriges Mentoring durch einen erfahrenen Manager und ein Seminar zur persönlichen Standortbestimmung.

Ein neues Mentoring-Programm der HVB AG dient der Förderung der weiblichen Fach- und Führungskräfte. Im Mittelpunkt stehen sowohl die Entwicklung weiterer fachlicher und persönlicher Kompetenzen als auch die Schaffung von Netzwerken. Gegenwärtig besteht mehr als die Hälfte der Belegschaft der AG (55%) aus Frauen, die jedoch nur rund 26% der Fach- und Führungspositionen innehaben. Ziel des zwölfmonatigen Mentoring-Programms ist es, die Karrieren von Frauen durch persönliche Betreuung und einschlägige Veranstaltungen zu fördern und damit die Frauenführungsquote noch deutlich zu erhöhen.

Allen Mitarbeitern zugänglich ist eine breite Palette von Weiterbildungsprogrammen. Es handelt sich um die Vermittlung von Methodenwissen sowie von Kommunikations- und Führungsseminaren. Um die Kommunikationsfähigkeiten unserer Mitarbeiter jenseits der Landesgrenzen zu stärken, haben wir unser Angebot an Fremdsprachentrainings stark ausgeweitet. Im Rahmen von Einzelcoachings können individuelle Entwicklungsbedarfe situationsgerecht konzipiert, umgesetzt und begleitet werden.

Ein weiteres Beispiel für hochqualitative und konzernvernetzte Personalentwicklung ist unser neues Programm »Master in Corporate Banking«, das mit führenden Hochschulen in Italien, Österreich und Deutschland (u. a. der Technischen Universität München) entwickelt wurde. Ziel dieses berufsbegleitenden Studiums ist es, den Teilnehmern aus dem Firmenkunden- und Kreditgeschäft landes-

übergreifende Beratungs- und Problemlösungsfertigkeiten zu vermitteln. Darüber hinaus trägt es in hohem Maß zur Bildung von konzernweiten Netzwerken bei und fördert auch die interkulturelle Zusammenarbeit.

Die Absolventen dieses Studiengangs erwerben den Abschluss eines »Master in Corporate Banking« der Bocconi Universität in Mailand. Der Teilnehmerkreis des ersten Studiengangs umfasst 50 Kolleginnen und Kollegen aus zehn Ländern, davon elf aus der HVB. Eine Loyalitätserklärung soll dafür Sorge tragen, dass das erworbene Know-how nachhaltig auch für unsere Kunden eingesetzt werden kann.

### Internationale Entwicklung

Die Entwicklungsinstrumente der HVB sind bereits jetzt eng mit den Entwicklungsprogrammen der UniCredit Gruppe verzahnt. Damit treiben wir eine nachhaltige Personalplanung auf internationaler Ebene voran und bieten frühzeitig spannende Perspektiven für unsere Leistungs- und Potenzialträger:

- UniQuest ist ein einjähriges Programm für 100 Talente aus der gesamten UniCredit Gruppe. Nachwuchskräfte mit drei bis sechs Jahren Berufserfahrung arbeiten dabei in international zusammengesetzten Teams an strategischen Projekten. Auftraggeber sind Vorstände und Bereichsvorstände der UniCredit Gruppe. Zielsetzung ist, außerhalb des eigenen Spezialgebiets ein internationales Netzwerk, Fachkompetenz und ein tiefes Verständnis für Zusammenhänge in der UniCredit Gruppe aufzubauen.
- Der nächste Schritt in der Führungskräfteentwicklung ist die Talent Pipeline. Es handelt sich dabei um einen gruppenweiten Pool von leistungsstarken und

international mobilen Nachwuchskräften, die sich in den nächsten fünf bis sieben Jahren zur Nachfolge in das obere Management eignen. Kandidaten der Talent Pipeline werden im Rahmen der Management- und Nachfolgeplanung dem Führungsgremium der UniCredit Gruppe vorgestellt und dort besprochen. Zusätzlich werden geeignete Entwicklungsmaßnahmen definiert.

- Das Executive Development Program (EDP) bildet den Rahmen für eine jährliche Bestandsaufnahme des Top-Managements in der UniCredit Gruppe. Dabei werden die 1500 oberen Führungskräfte, ihre Performance, ihr Potenzial, ihre Kompetenzen sowie ihre Werteorientierung besprochen. Zielsetzung ist, Entwicklungsschritte einzelner Verantwortungsträger vor dem Hintergrund divisionsspezifischer Geschäftsszenarien festzulegen und damit auch eine frühzeitige Nachfolgeplanung einzuleiten.

### Sozial orientierte Personalpolitik

Wir fördern das Wohlbefinden und die Leistungsfähigkeit unserer Mitarbeiter durch eine Vielzahl von Einrichtungen und Maßnahmen. Die Vereinbarkeit von Beruf und Familie ist seit vielen Jahren eine der Stärken unserer Personalpolitik. Wir beraten unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und unterstützen sie finanziell bei familienbedingten Auszeiten in Zusammenarbeit mit dem bundesweit tätigen Familienservice. Dies gilt vor allem für Kinder- und Angehörigenbetreuung. Außerdem helfen wir Müttern und Vätern beim Wiedereinstieg in das Berufsleben. Für dieses Engagement ist die HVB AG wiederholt von der gemeinnützigen Hertie-Stiftung im Rahmen des Audits »Beruf und Familie« zertifiziert worden.

Mit den Auswirkungen der demografischen Entwicklung beschäftigen wir uns im Rahmen des »Bank der Generationen«-Projekts. Altersstrukturanalysen, die Sensibilisierung

unserer Mitarbeiter für unterschiedliche Arbeitszeitmodelle und nicht zuletzt auch die Entwicklung einer lebensphasenbezogenen Fort- und Weiterbildung gehören zu den Instrumenten, mit denen wir ein Umdenken bewirken wollen.

Das Gesundheitsforum bildet eine Plattform für die Aktivitäten unseres Gesundheitsmanagements. Durch Seminare und Informationsveranstaltungen werden Gesundheitsbewusstsein und Eigenverantwortung gestärkt. Die Sozialberatung der HVB berät Mitarbeiter in schwierigen Lebenssituationen und leistet auch Führungskräften mit Coaching-Angeboten für den Umgang mit Herausforderungen im Arbeitsumfeld Hilfestellung. Weitere Informationen sind in unserem Nachhaltigkeitsbericht 2005 enthalten. Informationen zur Bestellung finden Sie im Finanzkalender dieses Berichts.

### Ausblick: Leistungsorientierte Vergütung

In der HVB wird variable Vergütung bereits seit 1995 praktiziert. Wir führten im Jahr 2004 eine Vergütungsstruktur ein, die aus zwölf Monatsgehältern sowie einer variablen Gehaltskomponente besteht. Der Bonus wird dabei je nach Zielerreichungsgrad innerhalb einer bestimmten Bandbreite festgelegt. Diese Systematik wird für die Mitarbeiter in den Vertriebsdivisionen dahingehend weiterentwickelt, dass die jeweiligen Ziele noch detaillierter festgelegt werden und dadurch – je nach Zielerreichung – der auszuzahlende Bonusbetrag nachvollziehbar und laufend berechenbar wird. Vertriebsserfolge machen sich damit zukünftig noch unmittelbarer für unsere Mitarbeiter bezahlt. Die regelmäßig gemessene Kundenzufriedenheit spielt dabei eine ganz wesentliche Rolle.

# Erläuterung der Integrity Charter

## Der Weg zum Gewinn

	FAIRNESS	TRANSPARENZ	RESPEKT
Mitarbeiter	<p>Lehnen Sie jegliche Art der Diskriminierung auf Grund von Weltanschauung, Geschlecht, ethnischer Herkunft, politischer Einstellung oder Gewerkschaftszugehörigkeit ab. Achten und respektieren Sie Ihre Kollegen. Vermeiden Sie Bevorzugungen bei Einstellungen, Leistungsbeurteilungen und bei der Mitarbeiterentwicklung.</p>	<p>Lassen Sie andere an Ihrem Wissen teilhaben, ohne es zu Ihrem eigenen Vorteil zu monopolisieren. Stellen Sie Transparenz in der Leistungsbeurteilung und bei der Mitarbeiterentwicklung sicher.</p>	<p>Weisen Sie jedem Mitarbeiter des Unternehmens klare Aufgaben- und Verantwortungsbereiche zu. Hören Sie Ihren Kollegen stets aufmerksam zu. Achten Sie deren Werte, Gefühle und moralische Standpunkte. Verhalten Sie sich nicht beleidigend und üben Sie niemals unangemessenen Druck aus.</p>
Kunden und Lieferanten	<p>Kümmern Sie sich um die Zufriedenheit Ihrer Kunden. Schenken Sie allen Kunden Aufmerksamkeit. Bei der Auswahl von Lieferanten ist strikte Neutralität zu wahren, damit die Geschäftsbeziehung zu einem Wettbewerbsvorteil für das Unternehmen wird.</p>	<p>Sorgen Sie immer für rechtzeitige Informationen über unsere Produkte und Dienstleistungen sowie die möglichen Konsequenzen eines Kaufs. Wählen Sie Lieferanten objektiv aus.</p>	<p>Wahren Sie die Vertraulichkeit aller eingeholten Informationen in Bezug auf den Kunden, sein Unternehmen, sein Vermögen und seine Entscheidungen. Pflegen Sie ein offenes Kommunikationsverhalten mit Lieferanten, das die Umsetzung der innovativsten und mit der meisten Verantwortung verbundenen Prozesse unterstützt.</p>
Investoren	<p>Widmen Sie jedem Investor ohne Diskriminierung oder Bevorzugung die erforderliche Aufmerksamkeit. Damit werden die Märkte immer offener, und der freie Wettbewerb wird gefördert.</p>	<p>Machen Sie aus der Marktkommunikation einen wirtschaftlichen und kulturellen Wert. Versuchen Sie, klar, vollständig und rechtzeitig zu informieren und nutzen Sie den effizientesten Kommunikationsweg für jeden Investor.</p>	<p>Befolgen Sie in Ihren Beziehungen mit Investoren Verhaltensregeln, die im Hinblick auf Werte und Berufsethik dem höchsten Marktstandard entsprechen.</p>
Städte und Gemeinden, in denen wir tätig sind	<p>Gehen Sie im Rahmen unserer Beziehungen mit Interessengruppen proaktiv vor. Bieten Sie ihnen ohne jede Diskriminierung Unterstützung, Dienstleistungen und Chancen an. Fördern Sie Initiativen, die auf die wirklichen Bedürfnisse der Gemeinschaften in der jeweiligen Region eingehen und die dem Ziel der nachhaltigen Wertschöpfung dienen.</p>	<p>Gestalten Sie die Beziehungen mit den Städten und Gemeinden, in denen wir tätig sind, transparent, indem diese über die Aktivitäten der UniCredit Group und die Art, in der sie umgesetzt werden, auf dem Laufenden gehalten werden.</p>	<p>Fördern Sie Wachstum, das ökologisch und sozial verträglich ist.</p>

**GEGENSEITIGKEIT**

Das bedeutet zu kooperieren, Informationen und Wissen weiterzugeben, um so Wert zu schaffen und über organisatorische Grenzen hinweg eine Bestätigung für unser berufliches Selbstverständnis zu finden. Wir bemühen uns, durch aktives Zuhören die Bedürfnisse unserer Kollegen zu erkennen und unsere Arbeitsumgebung positiv zu gestalten.

**FREIHEIT**

Schaffen Sie das geeignete Umfeld dafür, frei zu widersprechen oder Gedanken frei zu äußern.  
Geben Sie jedem die Möglichkeit, unternehmerische Werte umzusetzen und die eigene berufliche Persönlichkeit zu entwickeln.

**VERTRAUEN**

Halten Sie Ihr Wort, und gestehen Sie ein, dass auch Sie Fehler machen können.

Bieten Sie den Kunden gute Leistung, und geben Sie ihnen die Sicherheit, dass sie für ihr Geld gute Qualität erhalten. Hören Sie auf die Bedürfnisse der Kunden, und entwickeln Sie Produkte und Dienstleistungen, die diese befriedigen. Fördern Sie die Kooperation mit Lieferanten, damit das Unternehmen und seine Lieferanten Wert generieren und eine Legitimierung ihrer Identitäten erfahren können.

Gehen Sie mit anderen Personen frei und gleich um – ohne Unterwürfigkeit gegenüber Stärkeren oder Arroganz gegenüber Schwächeren.

Gewinnen Sie Vertrauen durch ein Verhalten, das unseren guten Ruf stärkt.

Achten Sie unvoreingenommen auf alle Hinweise, die Ihnen Investoren über die offiziellen Kommunikationskanäle zukommen lassen.

Erreichen Sie Handlungsfreiheit, sodass Sie dem Markt gegebene Versprechen ohne unangemessene Zwänge einhalten können.

Bauen Sie dauerhafte und belastbare Beziehungen mit den Akteuren auf den Finanzmärkten auf. Wahren Sie Ihre Verlässlichkeit und Glaubwürdigkeit, und nehmen Sie Kritik von Marktteilnehmern bereitwillig auf.

Schaffen Sie Raum für Gespräche und Dialoge, in denen der gegenseitige Informationsaustausch unsere Legitimität und unser Ansehen steigern kann.

Achten Sie bei der Tätigkeit in Ihrer Region die jeweiligen moralischen Standpunkte und landesspezifischen Kulturen.

Bauen Sie soziale und kulturelle Beziehungen zu den regionalen Gemeinschaften auf, die vor allem von Gegenseitigkeit geprägt sind.

# Corporate Social Responsibility

## Werte leben in einer neuen Unternehmenskultur

Der Zusammenschluss zwischen der UniCredit Gruppe (UCI) und der Hypo-Vereinsbank schafft die erste wahrhaft europäische Bank. Diese Bank verfügt über eine ganz eigene Unternehmenskultur, die sich im Rahmen des Integrationsprozesses zunehmend entwickelt.

## Schlüsselrolle der Integrity Charter

Grundlage des Miteinanders in der neuen UCI ist die Integrity Charter. Sie ist der gemeinsame Werterahmen für alle Mitarbeiter (siehe auch das Kapitel Unsere Mitarbeiter). Außerdem bilden die Werte der Charter – Fairness, Transparenz, Respekt, Gegenseitigkeit, Freiheit und Vertrauen – die Basis für unsere Geschäftstätigkeit (siehe auch die Abbildung der kompletten Integrity Charter unmittelbar vor diesem Kapitel).

Die Integrity Charter definiert unsere Zusammenarbeit mit Anspruchsgruppen wie zum Beispiel Kunden und Lieferanten; sie bildet zugleich die Basis unserer gesellschaftlichen Legitimation:

- Unseren Kunden möchten wir beispielsweise nachhaltige Bankprodukte und Dienstleistungen anbieten, aus denen gleichermaßen geschäftlicher und gesellschaftlicher Mehrwert entsteht. Grundlage für die Kundenbeziehung sind Vertrauen und eine ausgeprägte Servicekultur.
- Bei unseren Lieferanten achten wir auf eine durch Fairness, Vertrauen und Wertschätzung geprägte Geschäftsbeziehung. Wir treffen Vereinbarungen zur Zufriedenheit aller Beteiligten.
- Als Unternehmen tragen wir soziale Verantwortung; wir sind Corporate Citizens in den jeweiligen Gemeinwesen, in denen wir tätig sind. Wir wollen durch unser Engagement zur gesellschaftlichen Weiterentwicklung beitragen.

Unter dem Motto »Werte leben – Wert schaffen« stand unser Nachhaltigkeitsbericht 2005. In diesem Bericht gingen wir detailliert zum einen auf unseren Werterahmen, zum anderen auf unsere Vorgehensweise gegenüber unseren Anspruchsgruppen ein (um den Bericht zu bestellen, siehe den Finanzkalender).

## CSR-Managementsystem als Steuerungs- und Koordinationsinstrument

Das bewährte System des Nachhaltigkeitsmanagements in der HVB und das CSR-Management der UCI ergänzen sich in vielfacher Hinsicht. Die Zusammenfügung beider Ansätze bietet eine gute Basis für die Wahrnehmung sozialer Verantwortung (Corporate Social Responsibility) der HVB als Teil der UniCredit Gruppe.

Unser CSR-Managementsystem funktioniert auf der Basis einer Netzwerkstruktur. Der Vorstand gibt den Werterahmen und die Leitlinien vor. Das CSR-Management pflegt sowohl sein internes als auch sein externes Netzwerk eigenverantwortlich und berichtet in regelmäßigen Abständen an den Vorstand. Das CSR-Team initiiert und koordiniert eine Vielzahl von Aktivitäten, einschließlich Benchmarking und Controlling der vereinbarten Ziele und Arbeitsprogramme. Es trägt auch die Verantwortung für die CSR-Kommunikation mit den externen Anspruchsgruppen und arbeitet in diesem Zusammenhang einerseits eng mit den UCI-Kollegen des CSR-Managements zusammen, andererseits auch mit den Leitern der HVB-Divisionen bei spezifischen Aufgaben wie Kreditpolitik und Produktgestaltung.

## Zertifizierung unseres Umweltmanagements

Eine weiterhin wichtige Aufgabe der CSR-Steuerung ist das Umweltmanagement. Das Umweltmanagementsystem der Hypo-Vereinsbank wurde bereits Mitte der 1990er-Jahre entwickelt und bildete die Grundlage für unsere ausgezeichnete Performance in mehreren Ratings und Rankings. Ende 2006 wurde unser System nach der internationalen Norm ISO 14001 zertifiziert sowie nach der europäischen Norm EMAS (European Management and Audit Scheme) validiert. Beide Normen definieren Anforderungen, denen ein Umweltmanagementsystem entsprechen muss – EMAS aus europäischer und ISO aus globaler Sicht.

Mit der Zertifizierung erfüllen wir die Anforderungen seitens externer Ratingagenturen nach einem allgemein anerkannten Qualitätsstandard und befinden uns im Gleichschritt mit UCI, die auch nach ISO 14001/EMAS zertifiziert bzw. validiert ist. Das Zertifizierungsverfahren half uns, das bestehende Umweltmanagementsystem zu optimieren und weitere Maßnahmen zur Energieeinsparung und Ressourcenschonung zu entwickeln. Betrachtet wurden dabei direkte und indirekte Umweltaspekte:

- Die direkten befassen sich mit Auswirkungen von Gebäudebetrieb (Energie für Heizung, Kühlung und Strom) und mit dem Mitarbeiterverhalten (Mülltrennung, Papierverbrauch).
- Die indirekten Umweltaspekte betreffen unsere Produkte, beispielsweise die Frage, wie wir das Vermögen unserer Kunden verwalten, welche Kriterien dem Kreditvergabeprozess zugrunde liegen und wie umwelt- und sozialverträglich diese Kriterien sind.

## Engagement für den Klimaschutz

Der Klimaschutz gehört zu den wichtigsten Themen der heutigen Zeit. Die Hypo-Vereinsbank engagiert sich daher seit Jahren in unterschiedlichen Handlungsfeldern. Damit antworten wir auf die Erwartungen unserer Anspruchsgruppen; wir unterstreichen dadurch aber auch unser Engagement zur Lösung globaler Probleme.

Zur Bündelung und zum Ausbau aller Aktivitäten entwickeln wir derzeit eine Klimastrategie für die HVB und UniCredit Gruppe. Unsere bisherigen Handlungsfelder sind:

- Emissionshandelsdienstleistung: Handel, Strategieberatung, Hedging-Konzepte, Finanzierung
- Investition in den Carbon Fund (UniCredit Gruppe)
- Teilnahme am Carbon Disclosure Project
- Finanzierung erneuerbarer Energiegewinnung
- Anwendung der Weltbankstandards und Equator Principles
- Nachhaltige Vermögensverwaltung und Zertifikate auf den HVB Nachhaltigkeitsindex
- Fonds mit Umwelttechnologieausrichtung
- Modernisierungsdarlehen (energieeffiziente Gebäudesanierung)
- ImmoPass, Gütesiegel für den nachhaltigen Wohnungsbau
- Umweltmanagementsystem, zertifiziert und validiert (ISO 14001, EMAS)
- Umweltstandards im Beschaffungswesen
- Nachhaltiges Mobilitätsmanagement
- Ökologische Baustandards und Energiemanagement in Bankgebäuden

Die aus den Zertifizierungsprojekten erzielten Synergien lassen sich auch quantifizieren. So werden beispielsweise allein durch eine erneuerte EDV-Kälteanlage im Gebäude Z2 jährlich ca. 100 000 € an Energiekosten eingespart. Eine Rezertifizierung steht nach drei Jahren an.

### Nachhaltige Bankprodukte: Equator Principles und Engagement für Klimaschutz sowie erneuerbare Energien...

Die HVB gehörte zur Gründungsgruppe der Equator Principles. Es handelt sich um einen globalen Industriestandard für große Projektfinanzierungen, der die Einhaltung sozialer und ökologischer Prinzipien gewährleistet. Mit der Einführung der Equator Principles gelang es der HVB als Teil einer Gruppe von ursprünglich zehn Banken im Juni 2003, einen globalen Industriestandard für große Projektfinanzierungen zu etablieren.

# Corporate Social Responsibility Fortsetzung

Im Berichtsjahr führten insgesamt 45 Finanzinstitute weltweit die neu gefassten Equator Principles ein. Dabei verpflichteten sie sich auf einen Kodex erweiterter Umwelt- und Sozialstandards bei Projektfinanzierungen. Dieser räumt den beteiligten Instituten die Möglichkeit ein, potenziell negative Auswirkungen von Finanzierungsprojekten auf Gesellschaft und Umwelt besser einzuschätzen, abzumildern und insgesamt zu steuern.

Neben der Einhaltung der Performance-Standards und Guidelines der Weltbank sehen die Equator Principles die Kategorisierung eines Projekts nach hohen, mittleren oder geringen Auswirkungen vor. Bei Projekten mit hohem oder mittlerem Risiko ist die Erstellung eines Environmental Assessments verpflichtend, wobei der Umfang der Analyse und des Maßnahmenkatalogs vom Grad der festgestellten Risiken bestimmt wird. Die neue Fassung der Equator Principles spiegelt die Erfahrungen von Finanzinstituten wie der HVB mit den bisherigen Regeln seit der Einführung vor drei Jahren wider und berücksichtigt gleichzeitig die Ablösung der Safeguard Policies durch die neuen Performance Standards der International Finance Corporation (IFC), auf die sich die Equator Principles zum Teil stützen.

Seit Mai 2004 gab es einen intensiven Dialog der Equator-Principles-Banken mit der IFC und umfassende Kommentare zu dem ersten Entwurf der Performance-Standards. Anschließend wurden sowohl Kunden als auch gesellschaftliche Gruppen und Entwicklungsinstitutionen bei der Entwicklung der neuen Equator Principles eingebunden. Die HypoVereinsbank hat diesen Prozess mit großem Engagement unterstützt und inzwischen den Vorsitz der so genannten »Working Group«, des Zusammenschlusses der Kernbanken der Equator Principles, übernommen.

Der Minimierung von Kreditrisiken dient auch der von uns gepflegte Dialog mit Nichtregierungsorganisationen (NGOs) und anderen Anspruchsgruppen. Dies galt beispielsweise bei dem geplanten Bau von zwei neuen Kernkraftwerken in der Region Belene in Bulgarien. Dieses von der bulgarischen Regierung verantwortete Projekt führte zu Protesten seitens NGOs wie Greenpeace und Urgewald. Nach intensiven Diskussionen und reiflicher Überlegung entschloss sich unsere Bank, sich nicht an der Finanzierung zu beteiligen.

Eine Pionierrolle spielten wir auch im Bereich Erneuerbare Energien. Die HVB finanziert seit einigen Jahren eine breite Palette von Wind- und Wasserkraftanlagen, Biomassekraftwerke, Klär- und Meerwasserentsalzungsanlagen sowie Trinkwasseraufbereitungsanlagen. Als erste Bank platzierten wir ein geschlossenes Portfolio von Windparks als Unternehmensanleihe erfolgreich am Markt. Auch in den Bereichen Solarenergie, Biomasse und Biogas haben wir im vergangenen Jahr innovative Projekte finanziert.

Wir haben unser Know-how im Bereich Erneuerbare Energien in neuen Kompetenzstrukturen zusammengefasst und damit unseren bundesweiten Marktauftritt weiter ausgebaut und optimiert. Es gelang uns im Berichtsjahr, unser Portfolio noch weiter auszubauen. Allein im Bereich Projektfinanzierung konnten wir 2006 ein Neugeschäftsvolumen von 465 Mio € verzeichnen. Unser Gesamtportfolio für alle Finanzierungsbereiche betrug Ende 2006 3,6 Mrd €.

## ...sowie Expansion bei Anlageprodukten und Vermögensverwaltung

Renditeorientierung und die gleichzeitige Berücksichtigung von sozialen und ökologischen Kriterien schließen einander nicht aus. Im Gegenteil: Nachhaltige Geldanlageprodukte erzeugen in vielen Fällen eine höhere Rendite als konventionelle Anlagen. Die HVB bedient einen wachsenden Kundenkreis von kirchlichen Investoren, Stiftungen und privaten Anlegern, die Rendite- und Wertvorstellungen miteinander in Einklang bringen wollen.

Die HVB hat in den zurückliegenden Jahren einen Katalog von Nachhaltigen Anlageprodukten geschaffen. Wir bieten Anlagen der UniCredit Tochtergesellschaft Pioneer (früher: Actinvest) an und gehen auch Kooperationen mit anderen Fondsanbietern und Research-Dienstleistern ein. So arbeiten wir zum Beispiel dauerhaft mit der renommierten Rating- und Researchagentur oekom research AG zusammen:

- bei der Nachhaltigen Vermögensverwaltung First Flex (Depotvolumen ab 500 000 €),
- bei der Emittierung von Nachhaltigkeitszertifikaten auf den HVB Nachhaltigkeitsindex (in 2006 fünf laufende Zertifikate),
- bei dem ältesten deutschen Umweltfonds Actinvest EcoTech, der seit Jahren zu den Spitzenperformern in diesem Bereich gehört.

## Nachhaltiger Bankbetrieb: Kostensenkung und Risikominimierung

Die ökologischen Auswirkungen des Bankgeschäfts liegen hauptsächlich in den Bereichen Gebäudetechnik, Bürobetrieb, Mobilität, Abfall und Beschaffung. Es geht darum, einerseits Ressourcen zu schonen, andererseits aber auch um Kostensenkung und Minimierung von Risiken.



Unser Umweltmanagementsystem optimiert systematisch den Verbrauch von Energie, Wasser und Papier; hinzu kommt das Handling des Abfallaufkommens. Zu unseren Prioritäten gehören neben der Verbrauchsminderung auch die Vermeidung von Schadstoffemissionen, vor allem von Treibhausgasen. Umweltbewusstes Bauen unter Einbezug von regenerativen Energien sowie die Schaffung gesundheitsverträglicher Räumlichkeiten gehören ebenfalls zu den Eckpfeilern unseres Umweltmanagements.

Die Reduktion von Schadstoffemissionen durch die Begrenzung von Dienstreisen ist uns ebenfalls ein wichtiges Anliegen. Hier gelang es uns in den vergangenen Jahren, durch die Verlagerung auf umweltverträglichere Verkehrsmittel und den Einsatz moderner Kommunikationsmittel wie Videokonferenzen die Dienstreisekilometer pro Mitarbeiter deutlich zu verringern.

Hier wie in anderen umweltrelevanten Bereichen setzen wir auf eine Vielzahl von innerbetrieblichen Kommunikationsmaßnahmen, um unsere Mitarbeiter zu umweltbewusstem Verhalten anzuregen. Dazu gehören elektronische Hinweise, Umwelteitfäden und Aufklärungsvorträge auf vielen internen Veranstaltungen. Über den Nachhaltigen Bankbetrieb berichten wir ausführlich in unserem Nachhaltigkeitsbericht (um diesen zu bestellen, siehe den Finanzkalender).

Auch im Beschaffungswesen achten wir auf die Normen der Nachhaltigkeit. Die HVB berücksichtigt beim Kauf von Büro- und Geschäftsausstattung, bei der Auswahl von Firmenwagen oder bei Leistungen von Serviceunternehmen nicht nur Wirtschaftlichkeit und Funktionalität, sondern auch ökologische und soziale Kriterien. Diese ent-

Wertentwicklung des Activest EcoTech in %



Wertentwicklung des Activest EcoTech  
(ohne Berücksichtigung des Ausgabeaufschlags).

scheiden ebenso über die Produkt- und Lieferantenauswahl. Bei allen wesentlichen Ausschreibungen sowie bei Verträgen werden die Lieferanten gebeten, anhand standardisierter Fragebögen zum Umweltmanagement sowie zu sozial- und arbeitsrechtlichen Fragen Auskunft zu geben und auch aussagekräftige Dokumente als Anlagen beizufügen. Ein Teil dieser Fragen ist als »Mindestanforderungen« – zum Beispiel Vermeidung von Kinderarbeit – deklariert. Diese Selbstdeklaration der Lieferanten wird bei Auftragserteilung zum Vertragsbestandteil.

### Gesellschaftliches Engagement: Spendenmanagement...

Die HVB unterstützt seit Jahren eine Vielzahl von sozialen Einrichtungen, Projekten und Initiativen, die das Gemeinwesen bereichern. Wir fördern eine ganze Reihe von sozialen Anliegen und kulturellen Belangen und leisten damit einen Beitrag zur gesellschaftlichen Entwicklung in den Regionen, in denen wir tätig sind.

Im sozialen Bereich unterstützen wir zum Beispiel gemeinnützige Einrichtungen und Hilfsorganisationen sowie auch Kirchen und Schulen. Ein Beispiel ist unsere traditionelle Weihnachtsspende: Im Dezember 2006 wurden zehn unterschiedliche Organisationen ausgewählt, und die Gesamtsumme der Spende von 100 000 € wurde entsprechend aufgeteilt. Die Organisationen bzw. Einrichtungen sind in den Bereichen Ausbildung und Integration behinderter Menschen, Hilfen in medizinischer oder sozialer Not, Hospizarbeit, Entwicklungshilfe und Umwelt tätig.

# Corporate Social Responsibility Fortsetzung

## ...Förderung von Nachhaltigkeitsinitiativen...

Wir engagieren uns seit Jahren bei Nachhaltigkeitsinitiativen auf regionaler, nationaler und internationaler Ebene:

- Beispielsweise wirken wir bei Arbeitskreisen wie der lokalen Agenda 21 sowie beim Umwelt-Pakt Bayern mit.
- Wir gehören zu den Mitgliedern des Vereins für Umweltmanagement in Banken, Sparkassen und Versicherungen (VfU), des Forums Nachhaltige Geldanlagen und des Arbeitskreises für Umweltbewusstes Management (BAUM).
- Auf internationaler Ebene beteiligen wir uns an der Finanz-Initiative des UN-Umweltprogramms und sind Mitbegründer der UNEP-FI Regional Task Force in Central and Eastern Europe. Aufgabe dieser Task Force ist es, Nachhaltigkeitsmanagement im Finanzsektor dieser Region durch Konferenzen, Best-Practice-Beispiele, eine internetbasierte Plattform für Umweltisikoprüfungen und andere Initiativen zu fördern.

## ...und Förderung für Kunst, Kultur und Wissenschaft

Die HypoVereinsbank setzt sich seit längerem für eine Vielzahl von Belangen aus den Bereichen bildende Kunst, Kultur und Wissenschaft ein.

**Stichwort bildende Kunst:** Unsere Kunstsammlung besteht aus mehr als 25 000 Kunstwerken, die wir in unserem Niederlassungsnetz sowohl unseren Kunden als auch den Mitarbeitern zugänglich machen. Außerdem haben wir wertvolle Bilder, u. a. Werke von Goya und Boucher, der Öffentlichkeit dadurch zugänglich gemacht, dass wir sie an führende Museen wie der Alten Pinakothek in München als Dauerleihgaben zur Verfügung gestellt haben.

Die Kunsthalle der Hypo-Kulturstiftung gehört zu den renommiertesten Ausstellungshäusern in Deutschland und hat bereits rund 70 Ausstellungen beherbergt.

**Stichwort Kultur:** Die Hypo-Kulturstiftung unterstützt seit 1983 kulturelle Einrichtungen und Vorhaben. Außerdem ist sie der Denkmalpflege verpflichtet und vergibt jährlich den viel beachteten Denkmalpreis.

Auch in der klassischen Musik setzen wir als HypoVereinsbank Zeichen: Wir gehören nicht nur zu den Förderern der großen Festspiele wie Bayreuth, München und Salzburg, sondern unterstützen auch gemeinnützige regionale Festivals an den Orten unserer Geschäftstätigkeit wie die Festspiele im Rheingau, in Passau und Würzburg oder das Richard-Strauss-Festival in Garmisch-Partenkirchen. Oft lässt sich kulturelle Förderung auch mit sozialem Engagement verbinden, wie zum Beispiel bei dem Benefizkonzert der 12 Cellisten der Berliner Philharmoniker zur Unterstützung einer

Würzburger Kinderklinik oder bei dem Benefizkonzert »Yehudi Menuhin live music now« in Dresden. Ein weiterer Schwerpunkt des Musikengagements ist die Nachwuchsförderung. Einer der bedeutendsten internationalen Opern-Gesangswettbewerbe, der »Competizione dell'Opera«, wird von uns als Hauptsponsor begleitet, ebenso wie die Ausbildung junger Talente in der Opern-Akademie auf Gut Immling im Chiemgau.

**Stichwort Wissenschaft und Bildung:** Seit vielen Jahren gehören wir zu den Mäzenen von Universitäten und Einrichtungen wie dem Stifterverband für die deutsche Wissenschaft, dem Deutschen Museum, der Ludwig-Maximilians-Universität sowie der Technischen Universität in München. Bei den beiden Münchener Universitäten nehmen wir außerdem die Schatzmeisterfunktion für deren Fördervereine wahr und stellen entsprechende Personalkapazität und Infrastruktur zur Verfügung.

Ein besonderes Anliegen ist uns die Förderung der Jugend. Hier sind die Schwerpunkte der »Förderpreis Deutscher Film« und das Kulturförderprogramm »Jugend kulturell«, das der Unterstützung junger Künstler, unter anderem mit Preisgeldern und Ausstellungsmöglichkeiten in unseren Geschäftsräumen, dient. Außerdem veranstalten wir das HVB Europakonzert mit dem Europäischen Jugendorchester, das unter der Patenschaft der EU steht.

### Ausblick: Ausbau des CSR-Managements und des Angebots Nachhaltiger Geldanlagen

Die Harmonisierung unseres CSR-Managementsystems mit dem der UCI gehört zu den wichtigen Prioritäten des Jahres 2007. Hierbei gilt es die beidseitigen Stärken intelligent zu bündeln.

Das CSR-Management wird gemeinsam mit den Divisionen und Dienstleistungsbereichen ein neues Konzept für das gesellschaftliche Engagement der HVB entwickeln. Dabei werden die Vorgaben, Erfahrungen und Themenfelder der UCI in Bereichen wie Spenden, Corporate Volunteering und lokalen Aktivitäten miteinbezogen. Damit stärken wir unser Profil als internationaler Corporate Citizen.

Die HVB wird sich wie bisher für das Thema Nachhaltigkeit einsetzen. So beispielsweise im Rahmen der UN Dekade »Bildung für eine nachhaltige Entwicklung« in Kooperation mit der Landeshauptstadt München.

Leitziel dieser Bildungsdekade ist es, Bürgerinnen und Bürger und Gruppierungen zu befähigen, ihre Lebens- und Wirtschaftsweise eigenständig zukunftsfähig zu gestalten. Mit der Gründung von BenE, einem so genannten Regional Centre of Expertise, wurde München im Februar 2007 eines von

### Nachhaltigkeitsratings und -rankings 2006

RATINGAGENTUR/INVESTOR	RATING	SKALA	PLATZ
Dow Jones Sustainability Indexes	gelistet		
FTSE4Good Europe/Global	gelistet		
Ethibel Sustainability Index Global/			
Europe	gelistet		
ASPI – Advanced Sustainable			
Performance Indices	gelistet		
oekom research (2005)	B–	A + bis D–	4. von 60 Banken
scoris Dax 30 Rating (2005)	69	1 bis 100	8. von 30 Unternehmen
Zürcher Kantonalbank (2005)	AA	AAA–C	

derzeit weltweit 30 von der United Nations University akkreditierten regionalen Kompetenzzentren für »Bildung für eine nachhaltige Entwicklung«. Die von der HVB unterstützten Ziele von BenE: Bildungsträger und -einrichtungen vernetzen, Synergiepotenziale heben und gemeinsame Maßnahmenpakete schnüren. In diesem Zusammenhang wird die HVB zusammen mit anderen Münchner Unternehmen im April 2007 das »BenE-Netzwerk Wirtschaft« gründen.

Auch im Kredit- und Anlagegeschäft werden wir unsere Aktivitäten weiterentwickeln. Dies gilt zum einen für die Equator Principles sowie für den Bereich Erneuerbare Energien. Aber auch bei Nachhaltigen Anlageprodukten wollen wir verstärkt Produktlösungen für jedes Anlagevolumen anbieten und unsere Marketingaktivitäten stärken. Außerdem planen wir die Neuemissionen von zwei Nachhaltigkeitszertifikaten im ersten Quartal 2007. Damit wollen wir unserer gesellschaftlichen Verantwortung in vielfacher Weise gerecht werden.

Wir werden unsere Aktivitäten im Bereich Klimaschutz bündeln und deutlich ausbauen und eine Klimastrategie für die HVB und die UCI implementieren.



# Financial Statements (1): Konzernlagebericht

<b>Financial Review</b>	<b>52</b>
Konzernstruktur und Geschäftstätigkeit	52
Rahmenbedingungen	57
Geschäftsverlauf und Ergebnisentwicklung	58
Finanz- und Vermögenslage	64
Vorgänge nach dem 31. Dezember 2006	65
Ausblick	66
<hr/>	
<b>Risk Report</b>	<b>70</b>
Die HVB Group als Risikonehmer	70
Management und Überwachung der Risiken in der HVB Group	70
1 Risikomanagement	70
2 Risikoüberwachung	70
3 Bereiche und Gremien	70
Risikoarten und -messung	72
1 Relevante Risikoarten	72
2 Methoden der Risikomessung	73
3 Weiterentwicklung der Risikomess- und Überwachungsmethoden	73
Gesamtbanksteuerung	73
1 Duale Gesamtbanksteuerung	73
2 Aufsichtsrechtliche Kapitaladäquanz	74
3 Ökonomische Kapitaladäquanz	75
4 Risikostrategie	76
Risikoarten im Einzelnen	76
1 Adressrisiko	76
2 Marktrisiko	89
3 Liquiditätsrisiko	91
4 Operationelles Risiko	93
5 Geschäftsrisiko	97
6 Risiko aus bankeigenem Immobilienbesitz	98
7 Risiko aus Anteils- und Beteiligungsbesitz	99
8 Strategisches Risiko	99

# Financial Review

## KONZERNSTRUKTUR UND GESCHÄFTSTÄTIGKEIT

### Rechtliche Konzernstruktur

Die Bayerische Hypo- und Vereinsbank Aktiengesellschaft (HVB AG) entstand 1998 durch die Fusion der Bayerische Vereinsbank Aktiengesellschaft mit der Bayerische Hypotheken- und Wechsel-Bank Aktiengesellschaft und ist die Muttergesellschaft der HVB Group mit Sitz in München. Die Bank Austria Aktiengesellschaft (Bank Austria), die 1997 die Creditanstalt AG übernommen und damit die zwei größten Banken Österreichs zusammengefasst hat (Bank Austria Creditanstalt AG), gehört seit Dezember 2000 zur HVB Group. Die HVB Group ist einer der europaweit führenden Anbieter von Bank- und Finanzdienstleistungen.

Seit November 2005 ist die HVB AG ein verbundenes Unternehmen der UniCredito Italiano S.p.A., Genua (UniCredit) und damit seitdem als Teilkonzern ein wesentlicher Bestandteil der UniCredit Gruppe.

Vorstand und Aufsichtsrat der HVB AG haben am 12. September 2006 beschlossen, die Beteiligungen der HVB AG an der Bank Austria Creditanstalt AG (BA-CA) und Joint Stock Commercial Bank HVB Bank Ukraine (HVB Bank Ukraine) an die UniCredit, der Töchter Closed Joint Stock Company International Moscow Bank (IMB) und AS UniCredit Bank, Riga (vormals: HVB Bank Latvia AS, Riga) an die BA-CA sowie die Aktiva und Passiva der HVB AG Filialen Tallinn, Estland, und Vilnius, Litauen, an die AS UniCredit Bank, Riga (vormals: HVB Bank Latvia AS, Riga) zu übertragen. Die außerordentliche Hauptversammlung der HVB AG vom 25. Oktober 2006 hat mit jeweils mehr als 99,4% der abgegebenen Stimmen den entsprechenden Verträgen zugestimmt. Der Vorstand hat am 9. Januar 2007 über den Vollzug entschieden. Die Veräußerungsgewinne aus den erwähnten Transaktionen werden weitgehend im ersten Quartal 2007 vereinnahmt.

Die Stammaktien der HVB AG sind zum amtlichen Handel an allen deutschen Wertpapierbörsen zugelassen, sowie an der Börse in Wien, der Euronext in Paris und der Schweizer Wertpapierbörse SWX Swiss Exchange. Am 23. Januar 2007 hat der Board of Directors der UniCredit als Mehrheitsgesellschafter der HVB AG beschlossen, ein Squeeze-Out-Verfahren der HVB Aktien zu beginnen. Die UniCredit hält zum Zeitpunkt der Aufstellung des Jahresabschlusses mehr als 95% des Aktienkapitals.

### Angaben gemäß §315 Abs.4 HGB im Zusammenhang mit dem Übernahmerichtlinie-Umsetzungsgesetz

Das gezeichnete Kapital der HVB AG beträgt 2 252 097 420,00 € und ist eingeteilt in

- 2 208 436 620,00 € auf den Inhaber lautende Stammaktien, zerlegt in 736 145 540 Stückaktien,
- 43 660 800,00 € auf den Namen lautende Vorzugsaktien ohne Stimmrecht, zerlegt in 14 553 600 Stückaktien.

Die Stammaktien machen 98,06% und die Vorzugsaktien 1,94% des Grundkapitals aus.

Die Stammaktien lauten auf den Inhaber oder auf Namen.

Aktionäre, welche auf den Inhaber lautende Stammaktien besitzen, sind zur Teilnahme an der Hauptversammlung und zur Ausübung des Stimmrechts unter den in § 18 Abs. 2 der Satzung geregelten Voraussetzungen berechtigt. Jede Stammaktie gewährt in der Hauptversammlung eine Stimme.

Jeder Aktionär hat in der Hauptversammlung ein Frage- und Rede-recht, wobei der Versammlungsleiter das Frage- und Rederecht angemessen beschränken kann.

Die Stammaktien nehmen neben den Vorzugsaktien an der gleich-mäßigen Zahlung etwaiger Gewinnanteile (Dividende) teil.

Die Vorzugsaktien sind stimmrechtslos und lauten auf Namen. Sie erhalten aus dem Bilanzgewinn einen nachzahlbaren Vorausgewinn-anteil von 0,064 € je Stückaktie sowie einen weiteren Gewinnanteil in derselben Höhe wie die Stammaktien. Der Anspruch auf Nach-zahlung des Vorausgewinnanteils ist den Vorzugsaktionären als selbstständiges Recht eingeräumt.

Aktionäre, welche auf den Namen lautende Vorzugsaktien besitzen, sind zur Teilnahme an der Hauptversammlung unter den in § 18 Abs. 1 der Satzung geregelten Voraussetzungen berechtigt.

Die Inhaber von Stamm- und Vorzugsaktien haben bei Kapitalerhöhungen grundsätzlich ein Bezugsrecht, es sei denn, dass der Vorstand gemäß Beschluss der Hauptversammlung oder auf Grund einer entsprechenden, von der Hauptversammlung beschlossenen Satzungsregelung ermächtigt ist, das Bezugsrecht auszuschließen.

Darüber hinaus stehen den Inhabern von Stamm- und Vorzugsaktien die weiteren im Aktiengesetz geregelten Rechte zu.

Die auf Namen lautenden Vorzugsaktien können gemäß § 6 Abs. 2 der Satzung nur mit Zustimmung der Gesellschaft übertragen werden. Aus eigenen Aktien stehen der Gesellschaft gemäß § 71 b) AktG keine Rechte zu. Etwaige Beschränkungen in Bezug auf die Ausübung von Stimmrechten oder die Übertragung von Aktien, die sich aus Vereinbarungen zwischen Gesellschaftern ergeben können, sind dem Vorstand nicht bekannt.

Am 22. November 2005 hat die UniCredito Italiano S.p.A., Genua, gemäß § 21 WpHG der Gesellschaft mitgeteilt, dass sie seit dem 17. November 2005 93,9% des Grundkapitals und 93,8% der stimmberechtigten Inhaber-Stammaktien der Gesellschaft hält, davon 0,001% indirekt. Der Ad-hoc-Mitteilung vom 23. Januar 2007 der UniCredit ist zu entnehmen, dass sich ihr Anteil am Grundkapital der HVB AG inzwischen auf 95% erhöht hat.

Die Gesellschaft hat keine Aktien ausgegeben, die eine besondere Einflussnahmemöglichkeit auf die Gesellschaftsorgane und damit eine besondere Kontrollbefugnis verleihen.

Eine Trennung zwischen Stimmrechtskontrolle und Aktie im Zusammenhang mit Arbeitnehmerbeteiligungen besteht nicht. Sofern Arbeitnehmer der Gesellschaft Aktien der Gesellschaft erworben haben, können sie ihr Stimmrecht – wie jeder andere Aktionär – entweder selbst oder durch einen Bevollmächtigten ausüben.

Die Bestellung und Abberufung von Vorstandsmitgliedern richtet sich nach den gesetzlichen Vorschriften in §§ 84, 85 AktG. Satzungsänderungen bedürfen gemäß § 179 AktG eines Beschlusses der Hauptversammlung. Der Beschluss bedarf einer Mehrheit von mindestens drei Viertel des bei der Beschlussfassung vertretenen Grundkapitals. Gemäß § 21 Abs. 2 der Satzung ist die Befugnis zu Änderungen der Satzung, die nur die sprachliche Form, nicht jedoch deren Inhalt betreffen (Fassungsänderung), dem Aufsichtsrat eingeräumt.

Auf Grund eines Beschlusses der Hauptversammlung vom 29. April 2004 ist der Vorstand gemäß § 5 Abs. 2 der Satzung zur Aktienausgabe aus genehmigtem Kapital (§§ 202 ff. AktG) ermächtigt. § 5 Abs. 2 Satz 1 und 2 der Satzung der Gesellschaft hat folgenden Wortlaut: »Der Vorstand ist ermächtigt, bis zum 29. April 2009 das Grundkapital der Gesellschaft mit Zustimmung des Aufsichtsrats durch Ausgabe neuer Aktien gegen Bareinlagen oder auch gegen Sacheinlagen einmalig oder mehrmalig, jedoch insgesamt höchstens um nominal 990 000 000,00 € durch Ausgabe von bis zu 330 000 000 Stückaktien zu erhöhen. Es dürfen entweder nur Stammaktien oder Stammaktien und stimmrechtslose Vorzugsaktien, die mit den gleichen Rechten wie die bereits bestehenden Vorzugsaktien ohne Stimmrecht ausgestattet sind, ausgegeben werden.«

Der Vorstand ist hierbei ermächtigt, in den in § 5 Abs. 2 der Satzung im Einzelnen aufgeführten Fällen das Bezugsrecht der Aktionäre nach Maßgabe der Ermächtigung vom 29. April 2004 mit Zustimmung des Aufsichtsrats auszuschließen.

Durch Beschluss der Hauptversammlung vom 14. Mai 2003 ist der Vorstand ferner ermächtigt, gemäß § 221 AktG bis zum 14. Mai 2008 Optionsschuldverschreibungen, Wandelschuldverschreibungen, Optionsgenussscheine oder Wandelgenussscheine mit einem Options- oder Wandlungsrecht und/oder einer Wandlungspflicht in auf den Inhaber lautende Stammaktien der Bayerische Hypo- und Vereinsbank Aktiengesellschaft oder Gewinnschuldverschreibungen (mit oder ohne Options- oder Wandlungsrecht oder -pflicht) in Euro oder einer anderen gesetzlichen Währung im Gesamtnennbetrag oder

# Financial Review Fortsetzung

Gegenwert von insgesamt bis zu 1 500 000 000,00 € zu begeben. Zur Gewährung von Stammaktien an die Inhaber von Schuldverschreibungen und Genussscheinen, die gemäß dieser Ermächtigung vom 14. Mai 2003 begeben werden, steht gemäß § 5 Abs. 4 der Satzung ein bedingtes Kapital von 375 Mio € zur Verfügung.

Auf Grund des Beschlusses der Hauptversammlung vom 23. Mai 2006 ist der Vorstand ferner gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 7 AktG ermächtigt, zum Zwecke des Wertpapierhandels eigene Aktien zu kaufen und zu verkaufen.

Darüber hinaus kann die Gesellschaft in den in § 71 Abs. 1 Nr. 1–5 AktG gesetzlich vorgesehenen Fällen eigene Aktien erwerben.

In der HVB AG bestehen keine wesentlichen Vereinbarungen, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebots stehen.

Entschädigungsvereinbarungen für den Fall eines Übernahmeangebots mit den Mitgliedern des Vorstands oder Arbeitnehmern bestehen nicht.

Gemäß § 171 Abs. 2 Satz 2 AktG in der Fassung des Übernahmerrichtlinie-Umsetzungsgesetzes vom 8. Juli 2006 werden die Angaben zu § 315 Abs. 4 HGB im Bericht des Aufsichtsrats des Geschäftsberichts 2006 erläutert.

## **Wesentliche Produkte, Absatzmärkte, Wettbewerbsposition und Standorte**

Die HVB Group bietet sowohl Privat- und Firmenkunden als auch Kunden aus dem öffentlich-rechtlichen Bereich eine umfassende Auswahl an Bank- und Finanzprodukten und -dienstleistungen an, die zum Beispiel von Hypothekendarlehen und Bankdienstleistungen für Verbraucher, Privatkundengeschäft, Geschäftskrediten und Außenhandelsfinanzierungen bis hin zu Fondsprodukten, Beratungs- und Brokerage-Dienstleistungen, dem Wertpapiergeschäft und Wealth Management reicht.

Nach Übertragung der Anteile bzw. Geschäftstätigkeiten in Österreich und Zentral- und Osteuropa sowie in Russland, der Ukraine und im Baltikum fokussiert sich die HVB Group innerhalb der UniCredit Gruppe zukünftig auf Deutschland als Kernmarkt. Darüber hinaus ergibt sich die Möglichkeit für einen Markteintritt in anderen Regionen Europas (insbesondere Skandinavien und Benelux-Staaten). Auch ist es das Ziel, das Investment Banking Geschäft signifikant auszubauen und sich zum Kompetenzzentrum für das Investment Banking innerhalb der gesamten UniCredit Gruppe zu entwickeln.

Wie bislang auch, liegt die operative Verantwortung für das Geschäft in Zentral- und Osteuropa (CEE) bei der Bank Austria Creditanstalt. Die Präsenz und Angebotsbreite der UniCredit Gruppe wird sich durch die Zusammenführung der CEE-Aktivitäten weiter erheblich verbessern. Damit ist die HVB Group in der Lage, ihren Kunden einen noch besseren Zugang in diese Region zu eröffnen, die damit von den Transaktionen profitieren.

Eine Aufgliederung unserer Geschäftsstellen nach Regionen befindet sich im Anhang unseres Konzernabschlusses in der Note 82 »Geschäftsstellen«.

## **Organisation der Leitung und Kontrolle**

Der Vorstand der HVB AG ist das Leitungsorgan der HVB Group. Der Vorstand berichtet dem Aufsichtsrat regelmäßig, zeitnah und umfassend über alle relevanten Fragen der Unternehmensplanung und strategischen Weiterentwicklung, über den Gang der Geschäfte und die Lage der HVB Group einschließlich der Risikolage.

Der Aufsichtsrat der HVB AG besteht aus 20 Mitgliedern und setzt sich zu gleichen Teilen aus Vertretern der Aktionäre und der Arbeitnehmer zusammen. Aufgabe des Aufsichtsrats ist es, den Vorstand bei der Führung der Geschäfte zu überwachen und zu beraten. Zur Unterstützung seiner Arbeit hatte der Aufsichtsrat im Berichtsjahr drei Ausschüsse eingerichtet: Präsidium, Prüfungsausschuss und Vermittlungsausschuss.

Die HVB AG verfügt über eine gruppenweite Risikoüberwachung und -steuerung. Die Überwachungssysteme sind darauf ausgerichtet, dass Risiken frühzeitig erkannt werden. Risikocontrolling und Risikomanagement waren 2006 unter dem Verantwortungsbereich des Chief Risk Offices zusammengefasst, der regelmäßig im Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats berichtete. Weitere Ausführungen hierzu enthält das Kapitel »Risk Report«.

Eine namentliche Aufstellung aller Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats der HVB AG ist im Konzernabschluss unter Note 83 »Mitglieder des Aufsichtsrats und des Vorstands« aufgeführt.



## Grundzüge des Vergütungssystems

### Struktur der Vorstandsvergütung

Die Struktur der Vorstandsvergütung sowie die Vergütung im Einzelnen werden vom Präsidium des Aufsichtsrats festgelegt. Die direkte Vergütung besteht aus drei Komponenten und umfasst feste und variable Bestandteile: Ein Festgehalt, einen Bonus als variable Vergütung mit erfolgsbezogener Komponente (Short Term Incentive) und einen Vergütungsbestandteil mit langfristiger Anreizwirkung (Long Term Incentive).

Besonderes Gewicht haben die variablen Komponenten, die an die Erreichung der für das Geschäftsjahr vereinbarten Ziele sowie der Ziele im strategischen Plan anknüpfen und das Festgehalt übertreffen können. Durch eine wettbewerbsfähige erfolgsgerechte Vergütung und eine Verlagerung der Auszahlung in die mittel- bis langfristige Zukunft auf Grund der Beteiligung am Long Term Incentive-Plan der UniCredit Gruppe soll eine Bindung des Managements an das Unternehmen erreicht werden.

Um die Verantwortung der Vorstandsmitglieder marktgerecht zu vergüten, hat ein externer Spezialist eine Marktuntersuchung für die HVB AG durchgeführt, in die vergleichbare Unternehmen einbezogen worden sind. Die Vergütung der Vorstandsmitglieder für das Jahr 2006 wurde unter Berücksichtigung dieser Untersuchung vom Präsidium des Aufsichtsrats festgelegt.

Das Festgehalt entspricht dem Niveau in vergleichbaren Unternehmen. Es wird in 12 monatlichen Tranchen ausbezahlt.

Der Bonus ist ein Short Term Incentive, dessen Höhe vom Erreichen bestimmter, mit allen Vorstandsmitgliedern zu Beginn des Jahres vereinbarter Ziele abhängig ist. 2006 wurden diese Ziele im Laufe des Jahres nach Abschluss der Dreijahresplanung präzisiert. Die Ziele sind in Scorecards abgebildet und umfassen Team-, Core- und Integrationsziele.

Das Teamziel orientiert sich bei allen Vorstandsmitgliedern am Ergebnis des HVB-Teilkonzerns. Einige für regionale Divisionen verantwortliche Vorstandsmitglieder haben daneben noch als weiteres Teamziel ein divisionales Ziel. Den Schwerpunkt bilden die so genannten Coreziele, also besonders bedeutende Ziele aus dem eigenen Verantwortungsbereich. Unter den Integrationszielen werden die wichtigsten Aufgaben aus dem Prozess zur Integration der HVB AG in die UniCredit Gruppe erfasst.

Mit den Vorstandsmitgliedern werden überwiegend quantitative, teilweise aber auch qualitative Ziele vereinbart. Für die Zielerreichung bei den quantitativen Zielen wird jeweils ein relativ enger Korridor festgelegt. Wird der untere Wert dieses Korridors nicht erreicht, wird das Ziel mit keinen Punkten bewertet. Bei Erreichen des oberen Werts erhält das Vorstandsmitglied die zuvor festgelegte Höchstpunktzahl für dieses Ziel. Bei den qualitativen Zielen entscheidet das Präsidium unter Berücksichtigung eines Votums des Leiters der Division bzw. der Funktion, in der das Vorstandsmitglied tätig ist, über die Zielerreichung.

Die gewichtete Summe der Punkte aus den einzelnen Zielen ergibt die Zielerreichung. Ein Bonus wird gezahlt, wenn eine festgelegte Mindestpunktzahl erreicht wird. Entsprechend der Handhabung bei der UniCredit wird ab 2007 als Referenzwert der Maximalwert des Bonus festgelegt. Dieser Maximal-Bonus kann bei Erreichung eines Gesamtergebnisses von 120 Punkten in der Scorecard beansprucht werden. Dies bedeutet, dass der Bonus nach oben begrenzt ist und künftig bei einer Zielerreichung von 100% ein entsprechend niedrigerer Prozentsatz des Maximal-Bonus ausgezahlt wird.

Jedes Vorstandsmitglied nimmt am Stock Option & Performance Shares Plan der UniCredit Gruppe (Long Term Incentive-Plan der UniCredit Gruppe) teil. Dieser Plan besteht aus zwei Komponenten. Zum einen wird jedem Vorstandsmitglied eine bestimmte Anzahl Optionen eingeräumt, die ausgeübt werden können, wenn der Berechtigte nach Ablauf von vier Jahren noch für die UniCredit Gruppe tätig ist (Unverfallbarkeit/Vesting). In 2006 wurden dem Vorstand der HVB AG insgesamt 508633 Stock Options gewährt. Jede Option berechtigt zum Erwerb einer Aktie der UniCredit zu einem Preis, der vor Ausgabe der Option festgelegt wurde. Die Option kann ausgeübt werden in einem Zeitraum von neun Jahren ab Vesting.

## Financial Review Fortsetzung

Zum anderen wird jedem Vorstandsmitglied die unentgeltliche Übertragung einer festgelegten Anzahl von Aktien der UniCredit zugesagt, wenn nach Ablauf von drei Jahren die jeweils relevanten Ziele aus dem strategischen Plan der UniCredit erreicht sind und der Berechtigte noch für die UniCredit Gruppe tätig ist. Der Vorstand der HVB AG hat in 2006 insgesamt 195.333 Performance Shares erhalten. Die Ziele wurden in Baskets zusammengefasst. Es gibt Baskets für die UniCredit Gruppe und für die einzelnen Divisionen. In jedem Basket sind fünf Ziele, von denen drei erreicht sein müssen.

Vorstandsmitglieder, die im operativen Geschäft tätig sind, erhalten die Aktien nur, wenn die Division ihre Ziele erreicht hat. Wenn nur die Division ihre Ziele erreicht hat, erhalten sie 50% der Aktien, wenn auch die Gruppe ihre Ziele erreicht hat, 100% der Aktien. Die anderen Vorstandsmitglieder erhalten die Aktien, wenn die Gruppe ihre Ziele erreicht hat. Die Kosten für die Teilnahme am Long Term Incentive-Plan erstattet die HVB AG der UniCredit.

Für einzelne Mitglieder des Vorstands kommt es je nach den vertraglichen Konstellationen zu Abweichungen von den oben genannten Regelungen. Weitere Einzelheiten dazu sind in unserem Geschäftsbericht im Vergütungsbericht dargestellt.

Vergütungen der Vorstandsmitglieder für Aufsichtsratsmandate bei Konzernunternehmen sind an die HVB AG abzuführen.

Angaben zur Höhe der Gesamtbezüge der Vorstandsmitglieder finden sich im Anhang unseres Konzernabschlusses in der Note 79 »Angaben über Geschäftsbeziehungen mit nahestehenden Unternehmen und Personen«.

Die Hauptversammlung vom 23. Mai 2006 hat von der so genannten Opting-Out-Klausel des Gesetzes über die Offenlegung der Vorstandsvergütungen Gebrauch gemacht und beschlossen, dass die Offenlegung der Vergütung der Vorstandsmitglieder nicht individualisiert erfolgt.

Neben der direkten Vergütung bestehen Versorgungszusagen. Bis auf drei Vorstandsmitglieder nehmen die Vorstandsmitglieder an der fondsgedeckten Deferred Compensation (FDC) teil, die auch den Mitarbeitern der Bank offen steht. Als Beitrag werden von der HVB AG 20% des Festgehalts und des Short Term Incentive zur Verfügung gestellt, maximal 200.000,- € pro Jahr. Für diesen Betrag wurde mit den Vorstandsmitgliedern eine Gehaltsumwandlung vereinbart, sodass das Vorstandsmitglied anstelle einer Auszahlung eine wertgleiche Versorgungszusage der HVB AG erhält. Die Mittel der Deferred Compensation werden von der HVB AG einem Kapitalkonto des Vorstandsmitglieds gutgeschrieben und in einem Fonds investiert, derzeit dem Pioneer Total Return Fond. Die HVB AG garantiert eine Rendite von 2,75% p. a. Ein höherer Ertrag wird zunächst zur Dotierung einer Schwankungsreserve in Höhe von 10% des Sondervermögens für FDC verwendet. Ein überschüssiger Ertrag wird dem Vorstandsmitglied anteilig gutgeschrieben. Die Schwankungsreserve wird zum Ausgleich etwaiger versicherungstechnischer Verluste verwendet. Bei Eintritt des Versorgungsfalls wird das Kapitalguthaben in eine lebenslange Rente umgerechnet. Einem Vorstandsmitglied wurde eine Festbetragszusage erteilt. Für ein anderes Vorstandsmitglied werden Beiträge an eine Pensionskasse entrichtet. Für ein weiteres Vorstandsmitglied besteht keine Versorgungszusage mit der HVB AG.

Ferner bestehen Zusagen für den Fall der Beendigung der Tätigkeit als Vorstandsmitglied. Bei einer Nichtverlängerung des Vertrags, die vom Vorstandsmitglied nicht zu vertreten ist, wird im Regelfall ein Übergangsgeld von mindestens einem Jahresgehalt (Festgehalt und Bonus) höchstens jedoch von drei Jahresgehältern in Abhängigkeit von der Dienstzeit gezahlt; der Höchstbetrag wird nach 20 Jahren gezahlt. Das Übergangsgeld ist in jedem Fall begrenzt auf die bis zum 62. Lebensjahr noch ausstehenden Jahresgehälter (Festgehalt und Bonus). Ein Vorstandsmitglied erhält wegen eines anderweitigen Vertrags in der Gruppe bei Nichtverlängerung von der HVB AG keine Leistungen, ein anderes kann Ruhegeld beziehen.

### **Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder**

Die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder ist in § 15 der Satzung der HVB AG geregelt. Die Vergütung ist in einen festen und einen variablen, dividendenabhängigen Bestandteil aufgeteilt. Hiernach erhalten die Mitglieder des Aufsichtsrats eine feste, nach Ablauf des Geschäftsjahrs zahlbare Vergütung von je 25.000,- € und eine dividendenabhängige Vergütung von 400,- € für je 0,01 € Dividende,

soweit diese 0,12 € je Stückaktie übersteigt. Der Vorsitzende des Aufsichtsrats erhält das Doppelte, die stellvertretenden Vorsitzenden das Eineinhalbfache der genannten Vergütung. Ferner steht dem Aufsichtsrat eine feste, nach Ablauf des Geschäftsjahrs zahlbare Vergütung von jährlich 120 000,- € zur Verfügung, die gemäß Aufsichtsratsbeschluss zur Vergütung der Ausschussmitglieder verwendet wird. Hiernach erhalten für das Geschäftsjahr 2006 die Mitglieder des Prüfungsausschusses eine jährliche Vergütung von je 20 000,- €. Der Vorsitzende des Ausschusses erhält das Doppelte. Soweit die Mitglieder des Aufsichtsrats dem Management Committee der UniCredit angehören, führen diese ihre Aufsichtsratsvergütung an die UniCredit ab, da die Wahrnehmung von Aufsichtsratsmandaten bei Tochtergesellschaften zu den typischen Managementaufgaben gehört.

Angaben zur Höhe der Bezüge der Aufsichtsratsmitglieder finden sich in unserem Konzernabschluss in der Note 79 »Angaben über Geschäftsbeziehungen mit nahestehenden Unternehmen und Personen« des Geschäftsberichts.

### Unternehmensinterne Steuerung

Die HVB Group hat das Ziel, den Unternehmenswert nachhaltig zu steigern. Um den Anforderungen des Kapitalmarkts sowie der Notwendigkeit einer wertorientierten Steuerung Rechnung zu tragen, haben wir das Konzept der dualen Gesamtbanksteuerung umgesetzt. Das vorrangige Ziel der Wertschaffung im Sinne des »Shareholder Value« kann so auf die operativen Divisionen übertragen werden.

Im Wesentlichen fordert dieses Konzept eine Verzinsung von zwei Kapitalressourcen. Das ist zum einen das regulatorische Kapital im Sinne von gebundenem Kernkapital, zum anderen das Risikokapital, also das tatsächlich notwendige ökonomische Kapital zur Deckung der nach internen Modellen ermittelten Risiken. Beide Ressourcen sind mit Verzinsungsansprüchen belegt, die von den Renditeerwartungen des Kapitalmarkts abgeleitet werden und von den jeweiligen Einheiten zu erwirtschaften sind. Im Jahr 2007 wird die duale Gesamtbanksteuerung weiter mit der Steuerung der UniCredit Gruppe harmonisiert. Eine detaillierte Beschreibung zu diesem Thema befindet sich im Risk Report im Kapitel »Gesamtbanksteuerung«.

## RAHMENBEDINGUNGEN

### Gesamtwirtschaftliche Entwicklung 2006

Die Weltwirtschaft wuchs im vergangenen Jahr mit knapp 5% gegenüber dem Vorjahr etwa so stark wie im Jahr 2005. Wachstumspole waren die USA (BIP-Zuwachs 2006: +3,5%), China (+10,75%) und die asiatischen Schwellenländer (+7,0%). Vor allem in den USA zeigte sich im Jahresverlauf jedoch bereits eine Abkühlung, in deren Folge das BIP-Wachstum spürbar unter den langfristigen Durchschnitt von 3,25% fiel. Ursache waren vor allem die schwächeren wirtschaftspolitischen Stimuli, das weiter steigende Außenhandelsdefizit, eine deutliche Abschwächung im Immobiliensektor sowie die tiefgreifenden Probleme in der amerikanischen Autoindustrie. Japan hingegen befindet sich in der Mitte einer ausgedehnten Wachstumsphase. Getragen von Exporten und Unternehmensinvestitionen legte das BIP 2006 um gut 2,0% gegenüber dem Vorjahr zu.

Im Euroraum hat der Aufschwung im vergangenen Jahr an Dynamik hinzugewonnen. Das Bruttoinlandsprodukt (BIP) wuchs 2006 mit 2,75% nahezu doppelt so schnell wie im Vorjahr. Dabei konnte die europäische Wirtschaft von anhaltend starker Auslandsnachfrage ebenso profitieren wie von einer robusten Binnennachfrage. Das gilt vor allem für Deutschland, wo neben den Investitionen auch der private Verbrauch wieder zur Wachstumsstütze wurde. Erstmals seit gut einer Dekade blieb der deutsche BIP-Zuwachs nicht mehr hinter dem des Euroraums zurück. Die Entwicklung im Einzelnen:

- Im Jahresdurchschnitt 2006 fiel der BIP-Anstieg in Deutschland mit 2,5% deutlich höher aus als im Vorjahr (+0,9%). Es war der stärkste Zuwachs seit dem Jahr 2000, hauptsächlich getragen vom starken Wachstum der Unternehmensinvestitionen.
- Die deutsche Inflation lag bei 1,8% (2005: +1,9%). Verantwortlich für den Rückgang gegenüber dem Vorjahr war vor allem ein weniger starker Anstieg von Energiepreisen und von staatlich festgesetzten Preisen.
- Die Zahl der Arbeitslosen lag im Jahresmittel 2006 bei 4,48 Millionen, nach 4,86 Millionen im Vorjahr.
- Der Leistungsbilanzüberschuss lag bei 4,4% des nominalen BIP (2005: 4,0%). Deutschland blieb damit weltweit die stärkste Exportwirtschaft.
- Das Defizit der öffentlichen Haushalte sank deutlich von 3,2% des BIP auf 1,9%. Damit hielt Deutschland erstmals seit fünf Jahren wieder die Vorgaben des europäischen Stabilitäts- und Wachstumspakts ein.
- Die Langfristzinsen sind wieder angestiegen. Ende 2006 lagen die Renditen der zehnjährigen Bundesanleihen bei 3,95% (2005: 3,3%). Die Europäische Zentralbank erhöhte den Refi-Satz von 2,25% zu Jahresbeginn auf 3,5% im Dezember 2006.

# Financial Review Fortsetzung

## Branchenspezifische Rahmenbedingungen

Der deutsche Bankensektor war im Jahr 2006 durch eine positive Entwicklung der Kredit- und Einlagebestände geprägt. Ursachen waren das immer noch robuste Wachstum der Weltwirtschaft in Verbindung mit der stärksten Expansion der deutschen Wirtschaft seit dem Jahre 2000. Hinzu kam eine starke Performance der internationalen Finanzmärkte. Die für den Zinsüberschuss verantwortlichen Faktoren schufen insgesamt ein positives Umfeld für die Profitabilität der deutschen Banken. Im Kreditgeschäft ist die Wachstumsrate der Ausleihungen des Bankensektors 2006 zum ersten Mal seit 2002 wieder positiv gewesen, auch wenn sie gemessen am Niveau des Euro-Raums noch sehr niedrig war. Die gesamten Ausleihungen wuchsen 2006 um circa 1%, während sie zwischen 2002 und 2005 im Durchschnitt jährlich noch um 0,6% zurückgegangen waren. Dies ist auf die hohen Investitionen der deutschen Firmen für Kapitalgüter und die dadurch bedingten Ausleihungen zurückzuführen. Die Kreditnachfrage der Haushalte nahm hingegen nur leicht zu.

Die Einlagenbestände sind stärker gewachsen (die gesamten Einlagen der Nichtbanken sind 2006 um 4,5% angestiegen). Wie auch bei den Ausleihungen trug dazu hauptsächlich die verbesserte finanzielle Situation der Unternehmen bei, die 2006 Termingelder im Gegensatz zu Sichteinlagen bevorzugten.

Der im Jahr 2006 aus dem Wachstum der Kredit- und der Einlagenbestände resultierende positive Beitrag zum Zinsüberschuss wurde während der ersten Hälfte des Jahres durch weiteren Druck auf die Zinsspanne gedämpft. Während die Banken im Zusammenhang mit der restriktiveren Geldpolitik der EZB die Einlagenzinsen spürbar erhöhten, waren zunächst die langfristigen Kreditzinsen in der ersten Jahreshälfte weiter rückläufig, zeigten in der zweiten Jahreshälfte eine Trendumkehr und erreichten nahezu das Vorjahresniveau.

Der Beitrag des Provisionsüberschusses zur Ertragssituation deutscher Banken profitierte 2006 hauptsächlich vom sehr freundlichen Finanzmarktumfeld. Die verstärkte Aktivität am Kapitalmarkt hat sich 2006 im erneut starken Zuwachs des Handelsvolumens an den deutschen Börsen niedergeschlagen. Dies wurde besonders durch die sehr starke Nachfrage der institutionellen Investoren begünstigt. Der DAX stieg zum zweiten Mal in Folge um über 20% bezogen auf das jeweilige Vorjahr an und schuf somit ein sehr positives Umfeld für das Fondsgeschäft sowie für das Handelsergebnis der deutschen Banken.

Die Risikovorsorge hat sich 2006, zumindest was den Unternehmenssektor betrifft, vergleichsweise positiv entwickelt. Zu verzeichnen war eine weiterhin schrumpfende Anzahl von Unternehmensinsolvenzen; die Verbraucherinsolvenzen hingegen wuchsen weiter an.

## GESCHÄFTSVERLAUF UND ERGEBNISENTWICKLUNG

### Wesentliche Ereignisse des Geschäftsjahrs 2006

Die Integration der HVB Group in die UniCredit Gruppe schlägt sich neben der veränderten Segmentstruktur auch in einer veränderten Berichtsstruktur nieder.

### Aufgegebene Geschäftsbereiche

Die vom Vorstand und Aufsichtsrat am 12. September 2006 beschlossenen Übertragungen, denen am 25. Oktober 2006 die außerordentliche Hauptversammlung zugestimmt hat, stellen gemäß IFRS 5 einen aufgegebenen Geschäftsbereich dar, der im Konzernabschluss zu einer anderen Darstellung in den einzelnen Berichtsteilen führt.

In der IFRS 5 konformen Gewinn- und Verlustrechnung werden die Ergebnisse der aufgegebenen Geschäftsbereiche erst nach dem Gewinn nach Steuern und Minderheiten der »HVB Group neu« erfasst. Als aufgegebene Geschäftsbereiche sind die Gesellschaften bzw. Teilkonzerne Bank Austria Creditanstalt-Gruppe, IMB, AS UniCredit Bank, Riga (vormals: HVB Bank Latvia AS, Riga), HVB Bank Ukraine sowie die Filialen Vilnius und Tallinn der HVB AG definiert.

Die Gewinn- und Verlustrechnung der HVB Group gemäß IFRS 5 (HVB Group neu) bis zur Zeile Gewinn HVB Group neu spiegelt weder für die Vergangenheit noch für die Zukunft die potenzielle Ertragskraft der nach den beschriebenen Transaktionen entstehenden neuen HVB Group wider. In dem für die HVB Group neu ausgewiesenen Ergebnis stehen der Kapitalbindung und den Refinanzierungsaufwendungen für die Beteiligungen an BA-CA, IMB und der weiteren zu transferierenden Einheiten keine adäquaten Erträge (Dividenden oder originäre Erträge aus den Beteiligungen) gegenüber. Auf die Zukunft bezogen ergeben sich aus dem zu erzielenden Transaktionserlös für die HVB Group Möglichkeiten, in ihren Kompetenzfeldern deutlich zu expandieren und weitere Ertragsfelder zu erschließen.

### Veränderte Geschäftsstruktur (neue Divisionen)

Im Zusammenhang mit der Integration in die UniCredit Gruppe wurden die marktbezogenen Aktivitäten der HVB Group neu strukturiert und gemäß der global agierenden Divisionen Privat- und Geschäftskunden, Wealth Management, Firmen- & Kommerzielle Immobilienkunden sowie Markets & Investment Banking aufgeteilt. Daneben gibt es ein Geschäftsfeld »Sonstige/Konsolidierung«, das Global Banking Services und Group Corporate Center Aktivitäten umfasst sowie Konsolidierungseffekte enthält. In die Group Corporate Center Aktivitäten sind auch das ehemalige Geschäftsfeld RER und das neu definierte Special Credit Portfolio (SCP) einbezogen.

Die Reorganisation betraf vor allem das ehemalige Geschäftsfeld Deutschland, aus dem sich die neuen Divisionen Privat- und Geschäftskunden, Wealth Management und Firmen- & Kommerzielle Immobilienkunden mit den Subdivisionen Firmenkunden sowie Kommerzielle Immobilienkunden entwickelt haben. Dabei wurden aus dem ehemaligen Ressort Privatkunden die Divisionen Privat- und Geschäftskunden und Wealth Management gebildet, während die Ressorts Firmenkunden und freie Berufe und Immobilien die Basis für die neue Division Firmen- & Kommerzielle Immobilienkunden bildeten. Daneben fanden Wanderungen vom bisherigen Ressort Firmenkunden und freie Berufe (Geschäftskundensegment) in die neue Division Privat- und Geschäftskunden und Wealth Management statt.

Die Division Markets & Investment Banking hat sich im Wesentlichen aus dem bisherigen Segment Corporates & Markets gebildet, jedoch ohne die Aktivitäten der BA-CA Gruppe und der IMB.

Die gemäß IFRS 5 als aufgegebenen Geschäftsbereiche definierten Gesellschaften weisen wir gemäß IAS 14.52 zusätzlich und getrennt von den fortzuführenden Divisionen und Segmenten der HVB Group neu in einer separaten Spalte »Aufgegebene Geschäftsbereiche« in unserem Segmentbericht aus.

### Veränderte Struktur der Gewinn- und Verlustrechnung

Die HVB Group stellte erstmals in ihrem Zwischenabschluss zum 30. September 2006 die Gewinn- und Verlustrechnung (GuV) in der von der UniCredit seit Jahren in der Kapitalmarktkommunikation gewählten Struktur dar. Ferner wurden zum Jahresende 2006 bei der Darstellung der Aufwandsposten die von der UniCredit praktizierte Vorzeichenlogik übernommen. Damit sind alle absoluten Beträge in der Gewinn- und Verlustrechnung jeweils in ihrer Ergebniswirkung dargestellt.

Eine Gegenüberstellung der Gewinn- und Verlustrechnung für die Periode vom 1. Januar 2005 bis 31. Dezember 2005 des bisher verwendeten GuV-Schemas mit dem neuen GuV-Schema und die wichtigsten Unterschiede sind in den Notes zu den Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden (Note 2 »Stetigkeit«) angegeben.

### Anpassung der Vergleichsperioden

Auf Grund der aufgeführten Veränderungen sind die Gewinn- und Verlustrechnung und der Segmentbericht nicht mehr mit den im Geschäftsbericht 2005 veröffentlichten Zahlen vergleichbar. Deshalb haben wir die Vorperioden entsprechend angepasst.

### Gesamtaussage zum Geschäftsverlauf der HVB Group gesamt durch die Unternehmensleitung

Die HVB Group gesamt erzielte in der Gewinn- und Verlustrechnung des Geschäftsjahrs 2006 einen Gewinn nach Steuern und nach Fremddanteilen in Höhe von 4420 Mio € (Vorjahr: 642 Mio €), der von per saldo positiven Sondereffekten geprägt ist. Dieses Ergebnis setzt sich zusammen aus dem Ergebnis nach Steuern der aufgegebenen Geschäftsbereiche in Höhe von 3457 Mio € (Vorjahr: 1158 Mio €) und den Fremddanteilen am Ergebnis der aufgegebenen Geschäftsbereiche in Höhe von –677 Mio € (Vorjahr: –389 Mio €) sowie dem Gewinn der HVB Group neu in Höhe von 1640 Mio € (Vorjahr: Verlust –127 Mio €). Im Gewinn der HVB Group neu spiegelt sich insbesondere die gute operative Geschäftsentwicklung wider, auf die wir im nächsten Kapitel »Erfolgsentwicklung der HVB Group neu« detailliert anhand der einzelnen GuV-Posten eingehen. Erläuterungen zum Ergebnis der aufgegebenen Geschäftsbereiche stellen wir in der Note 39 »Gewinn- und Verlustrechnung und Ergebnis je Aktie aufgegebener Geschäftsbereiche« im Konzernabschluss dar.

# Financial Review Fortsetzung

## Sondereffekte

Das Ergebnis vor Steuern belief sich in der HVB Group gesamt auf 5317 Mio € inklusive der Sondereffekte in Höhe von 2230 Mio €, die teilweise auch im Zusammenhang mit der Integration der HVB Group in die UniCredit Gruppe stehen. 2006 entfallen von den Sondereffekten 362 Mio € auf die fortzuführenden Geschäftsbereiche in der HVB Group neu und 1868 Mio € auf aufgegebene Geschäftsbereiche.

Die Sondereffekte betreffen in der HVB Group neu folgende Einzel-sachverhalte:

- Im Finanzanlageergebnis ausgewiesene Veräußerungsgewinne aus dem Verkauf der Activest Gesellschaften an Pioneer Global Asset Management S.p.A. in Höhe von 543 Mio € und aus der teilweisen Veräußerung unseres Anteilsbesitzes an der Münchener Rück-versicherungs-Gesellschaft AG (217 Mio €).
- Im Finanzanlageergebnis enthaltene Bewertungsaufwendungen in Höhe von 130 Mio € aus dem am 13. Dezember 2006 vom Vorstand der HVB AG angekündigten Verkauf eines nicht strategischen Immobilienportfolios.
- Aufwendungen für Restrukturierungen in Höhe von 60 Mio €.
- In der Kreditrisikoversorge ausgewiesene pauschalierte Einzelwert-berichtigungen in Höhe von 55 Mio €, die im Rahmen der Vorbe-reitung auf Basel II über Verbesserungen der Datenbasis bezüglich des Ausfallverhaltens bei Kunden mit 90 Tagen Zahlungsverzug und anderen Leistungsstörungen erstmals möglich wurden.
- In der separaten Zeile »Andere nicht operative Aufwendungen« ausgewiesene Aufwendungen in Höhe von 153 Mio € aus der Änderung von Parametern in der Ermittlung der Fair Values im Wesentlichen für Finanzinstrumente der Kategorien Held for Trading und aFVtPL (Fair-Value-Abschlag).

In den aufgegebenen Geschäftsbereichen setzen sich die Sonder-effekte aus folgenden Einzelposten zusammen:

- Im Finanzanlageergebnis vereinnahmte Veräußerungsgewinne aus dem Verkauf der zur BA-CA Gruppe gehörenden Splitska banka in Höhe von 669 Mio € und der Bank BPH Gruppe in Höhe von 1756 Mio €.
- Aufwendungen für Restrukturierungen der aufgegebenen Ge-schäftsbereiche in Höhe von 248 Mio €. Davon betreffen 225 Mio € die Bildung von Rückstellungen für Reorganisationen und Restrukturierungen der Divisionen Retail, Corporates, Markets & Investment Banking, Global Banking Services, Support Services und Risk Management bei der BA-CA.
- Einmalaufwand in der Kreditrisikoversorge in Höhe von 278 Mio € im Rahmen methodisch bedingter Umstellungen bei der BA-CA.
- Im GuV-Posten »Andere nicht operative Aufwendungen« ausgewie-sene Aufwendungen in Höhe von 31 Mio € aus der Änderung von Parametern in der Ermittlung der Fair Values im Wesentlichen für Finanzinstrumente der Kategorien Held for Trading und aFVtPL (Fair-Value-Abschlag).

Auch im Vorjahr war das Ergebnis vor Steuern in Höhe von 1299 Mio € von Sondereffekten geprägt. Dabei handelt es sich neben den Auf-wendungen für Restrukturierungen in Höhe von 546 Mio € (darunter für aufgegebene Geschäftsbereiche 108 Mio €) um weitere Sonder-belastungen aus der Kreditrisikoversorge wegen zusätzlicher pau-schalierter Einzelwertberichtigungen in Höhe von 147 Mio € (darunter für aufgegebene Geschäftsbereiche 70 Mio €).

Bereinigt um die Sondereffekte beider Jahre zeigt die HVB Group gesamt eine sehr positive Entwicklung mit einem Anstieg beim Ergebnis vor Steuern in Höhe von 55,0% auf 3087 Mio € nach 1992 Mio € im Vorjahr und einem Gewinn nach Steuern und nach Fremd-anteilen in Höhe von 2160 Mio €, der um 85,7% über dem Vorjahr liegt.

## Gewinnverwendung

In der HVB Group gesamt haben wir vom Gewinn (4420 Mio €) den Rücklagen 3798 Mio € zugeführt. Der Konzerngewinn (= Bilanz-gewinn der HVB AG) beträgt 622 Mio €. Der Hauptversammlung schlagen wir vor zu beschließen, eine Dividende in Höhe von 301 Mio € an die Aktionäre auszuschütten sowie eine weitere Ein-stellung in die Gewinnrücklagen in Höhe von 321 Mio € vorzuneh-men. Die Dividendensumme in Höhe von 301 Mio € entspricht einer Dividende von 0,40 € je Stammaktie und je Vorzugsaktie sowie einem Vorausgewinnanteil von 0,064 € je Vorzugsaktie.

### Rentabilitätskennziffern

Die Eigenkapitalrentabilität nach Steuern (gemessen am durchschnittlichen IFRS-Eigenkapital ohne Bewertungsänderungen von Finanzinstrumenten) liegt für die HVB Group gesamt bei 37,8% (inklusive der Sondereffekte). Auch bereinigt um die erwähnten Sondereffekte haben sich unsere Erwartungen für die Eigenkapitalrentabilität nach Steuern mit einem Wert von 18,5% per 31. Dezember 2006 nach 10,2% im Vorjahr mehr als erfüllt.

Neben der Steigerung der Eigenkapitalrentabilität konnten wir auch unsere im Ausblick des Konzernlageberichtes (Geschäftsbericht 2005, Seite 74) angegebenen Ziele hinsichtlich einer spürbaren Erhöhung der operativen Erträge und einer deutlich verbesserten Cost-Income-Ratio (Quotient aus Verwaltungsaufwand und den gesamten operativen Erträgen) mehr als erreichen. Im Berichtsjahr verbesserte sich die Cost-Income-Ratio um 9,4%-Punkte auf 59,1%.

In der HVB Group neu konnten wir die Erwartungen bei der Eigenkapitalrentabilität und bei der Cost-Income-Ratio ebenfalls übertreffen.

### Erfolgsentwicklung der HVB Group neu

Wie bereits im Kapitel »Wesentliche Ereignisse des Geschäftsjahrs 2006« erwähnt, stellen wir gemäß den Vorschriften des IFRS 5 eine separate Gewinn- und Verlustrechnung für die HVB Group neu dar, die die jeweiligen Ertrags- und Aufwandsposten der aufgegebenen Geschäftsbereiche nicht mehr enthält, sondern deren Ergebnisbeitrag erst nach dem Ergebnis nach Steuern und nach Fremdartteilen der HVB Group neu erfasst wird.

### Operative Erträge

Im operativen Geschäft zeigen sich vor dem positiven konjunkturellen Hintergrund weitere Verbesserungen unserer Ertragsstruktur mit einem gegenüber dem Vorjahr weiteren Wachstum beim Handelsergebnis und Provisionsüberschuss. Insgesamt stiegen die operativen Erträge um 14,2% gegenüber dem Vorjahr.

### Zinsüberschuss

Im Überschuss aus dem originären Zinsgeschäft konnten wir mit 3148 Mio € trotz des geplanten strategischen Portfolioabbaus insbesondere im Bereich Real Estate Restructuring den Vorjahreswert nahezu erreichen (–0,6% bzw. –18 Mio €). Die durchschnittlichen Risikoaktiva (KWG) verminderten sich dabei gegenüber dem Vorjahr um 7,1%. Die Auswirkungen des Portfolioabbaus zeigten sich auch in unserem Segmentbericht mit einem Rückgang des Zinsüberschusses im Segment Sonstige/Konsolidierung, während alle anderen operativen Geschäftsfelder den Zinsüberschuss gegenüber dem Vorjahr steigern bzw. stabil halten konnten. Zinserträge aus Dividenden und ähnliche Erträge aus Kapitalinvestitionen blieben mit 251 Mio € fast auf Vorjahresniveau (259 Mio €).

### Provisionsüberschuss

Der Provisionsüberschuss stieg gegenüber dem Vorjahr um 1,7% auf 1753 Mio €. Dabei ist allerdings zu berücksichtigen, dass im Provisionsüberschuss 2006 die Erfolgsbeiträge der verkauften Activest Gesellschaften nur bis zur Jahresmitte enthalten sind und sich deshalb im Vergleich zum Vorjahr ein nachteiliger Effekt ergibt. Bereinigt um Konsolidierungs- und Währungseffekte, beläuft sich die Steigerungsrate des Provisionsüberschusses auf +7,0%. Dabei stieg auf bereinigter Basis der Provisionsüberschuss aus dem Wertpapier- und Depotgeschäft um rund 9%. Hier wirken sich auch der Absatz innovativer Finanzprodukte wie zum Beispiel »HVB Best of Fonds«, »HVB Flex Bonus Zertifikat«, die »HVB 2 x 5% Profianleihe« und das »HVB Höchststand-Zertifikat« positiv aus. Ebenso erhöhten sich die Ergebnisbeiträge aus dem sonstigen Dienstleistungsgeschäft (inklusive Vermittlungsprovisionen) sowie aus dem Kreditgeschäft.

# Financial Review Fortsetzung

## Handelsergebnis

Sehr erfolgreich entwickelte sich das Handelsergebnis der HVB Group neu. In 2006 lag es mit 768 Mio € mehr als doppelt so hoch wie im Vorjahr (376 Mio €). Dabei erhöhten sich das Ergebnis aus Finanzinstrumenten der Kategorie »Held for Trading« um 209 Mio € auf 673 Mio € im Wesentlichen aus höheren handelsinduzierten Dividendenerträgen (+184 Mio € auf 320 Mio €) und durch einen Anstieg bei den kursbezogenen Geschäften um rund ein Viertel auf 112 Mio €. In 2006 weisen wir im Handelsergebnis erstmals Realisierungserfolge aus Private Equity-Transaktionen (38 Mio €) aus (früher im Finanzanlageergebnis enthalten).

## Sonstige Aufwendungen und Erträge

Der Saldo aus Sonstigen Aufwendungen und Erträgen beläuft sich auf 32 Mio €. Im Vorjahr ergab sich auf Grund von Verlustübernahmen ein negativer Saldo (-311 Mio €). Die Verlustübernahmen des Geschäftsjahrs 2005 betreffen mit 256 Mio € die HVB Immobilien AG wegen des bestehenden Ergebnisabführungsvertrags mit der HVB AG. Sie beinhalten die Verluste von Immobilientergesellschaften des Teilkonzerns HVB Immobilien AG, der im Geschäftsjahr 2005 nicht konsolidiert war. Zum 1. Januar 2006 wurden die wesentlichen Gesellschaften des Teilkonzerns HVB Immobilien AG im Rahmen einer Vollkonsolidierung in den Konzernabschluss der HVB Group einbezogen.

## Verwaltungsaufwand

Die Verwaltungsaufwendungen der HVB Group neu reduzierten sich gegenüber dem Vorjahr um 4,9% auf 3695 Mio €. Dabei blieb der Personalaufwand trotz höherer Aufwendungen für erfolgsabhängige Bonuszahlungen im Segment Markets & Investment Banking stabil (+0,2%), während die anderen Verwaltungsaufwendungen um 7,5% zurückgingen und sich die Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände deutlich um 24,2% reduzierten.

Konsolidierungs- und Währungseffekte wirkten sich 2006 im gesamten Verwaltungsaufwand per saldo mit 11 Mio € aufwandsmindernd aus. Dabei wurden die aufwandserhöhenden Effekte aus der Erstkonsolidierung des Teilkonzerns HVB Immobilien AG mit aufwandsmindernden Effekten aus der Entkonsolidierung der Activest Gesellschaften kompensiert, sodass der um Konsolidierungs- und Währungseffekte bereinigte Rückgang gegenüber dem Vorjahr bei 4,6% liegt.

## Operatives Ergebnis

Im kräftigen Anstieg des operativen Ergebnisses der HVB Group neu um 70,0% auf 2257 Mio € zeigt sich, dass wir die bereits in den Vorjahren eingeleitete stetige Verbesserung unseres operativen Geschäftsergebnisses im Berichtsjahr verstärkt fortsetzen und unsere finanziellen Ziele mehr als erreichen konnten. Der Anstieg des operativen Ergebnisses gegenüber dem Vorjahreszeitraum ist sowohl auf die gestiegenen operativen Erträge als auch auf die erfolgreichen Maßnahmen zur Kostenreduktion zurückzuführen. Diese Produktivitätssteigerung führte zu einer um 12,4%-Punkte auf 62,1% deutlich verbesserten Cost-Income-Ratio (Quotient aus Verwaltungsaufwand und den gesamten operativen Erträgen).

## Zuführungen zu Rückstellungen

Der Saldo Zuführungen zu Rückstellungen erhöhte sich auf 164 Mio € nach 87 Mio € im Vorjahr. Darunter fällt als größter Einzelposten eine Rückstellung für Mietgarantien bezogen auf frei werdende Gebäudeflächen, die im Rahmen von Flächenoptimierungen künftig nicht mehr bankgeschäftlich genutzt werden. Auf Grund des Wegfalls der Nutzung von Flächen wurden die bestehenden Miet-/Leasingverträge zu belastenden Verträgen, für die Rückstellungen zur Erfüllung von vertraglichen Verpflichtungen aus so genannten belastenden Verträgen gemäß IAS 37.66 in Höhe von 60 Mio € zu bilden sind. Dies führt zu einer Entlastung unserer Erfolgsrechnungen der künftigen Jahre. Daneben sind in dieser GuV-Position weitere Rückstellungen für Mietgarantien, sonstige Rückstellungen im Nichtkreditgeschäft sowie Rückstellungen für Prozessrisiken im Kreditgeschäft enthalten.

## Abschreibungen für Geschäfts- oder Firmenwerte

Geschäfts- oder Firmenwerte werden seit 1. Januar 2005 entsprechend der Vorschrift des IFRS 3 nicht mehr planmäßig abgeschrieben. Außerplanmäßige Abschreibungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte waren auch 2006 nicht vorzunehmen.



### Aufwendungen für Restrukturierungen

Die auch im Rahmen des Zusammenschlusses der HVB Group mit der UniCredit Gruppe entstandenen Restrukturierungsaufwendungen beliefen sich 2006 auf 60 Mio €. Darin sind unter anderem Personalaufwendungen in Höhe von 27 Mio € und Andere Verwaltungsaufwendungen (inklusive Abschreibungen) in Höhe von 28 Mio € enthalten. Die für das Vorjahr ausgewiesenen Restrukturierungsaufwendungen in Höhe von 438 Mio € enthielten im Wesentlichen Zuführungen zu Restrukturierungsrückstellungen überwiegend für Abfindungsregelungen sowie Abschreibungen auf Anlagevermögen und Honorare.

### Kreditrisikovorsorge

Die Kreditrisikovorsorge liegt mit 933 Mio € um 46 Mio € oder 4,7% unter dem Niveau des Vorjahres (979 Mio €). Dabei ist die Kreditrisikovorsorge in beiden Jahren durch die beschriebenen Sondereinflüsse belastet. Auch bereinigt um diese Sondereffekte ergibt sich ein Rückgang der Kreditrisikovorsorge um 2,7% auf 878 Mio €.

### Finanzanlageergebnis

Das Finanzanlageergebnis der HVB Group neu belief sich im Geschäftsjahr 2006 auf 671 Mio € und ist durch Sondereffekte in Höhe von per Saldo 630 Mio € positiv beeinflusst.

Zu diesen Sondereffekten zählen Veräußerungsgewinne aus dem Verkauf der Activest Gesellschaften (543 Mio €) und dem teilweisen Verkauf unseres Anteils an der Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG (217 Mio €) sowie Bewertungsaufwendungen in Höhe von 130 Mio € aus dem am 13. Dezember 2006 vom Vorstand der HVB AG angekündigten Verkauf eines nicht strategischen Immobilienportfolios.

Daneben wurden Realisierungsgewinne aus der Reduzierung unseres Anteilsbesitzes an Babcock & Brown Limited (55 Mio €) im ersten Quartal 2006 und an der Lufthansa AG (40 Mio €) im zweiten Quartal 2006 vereinnahmt, die teilweise durch Entkonsolidierungsverluste bzw. Abschreibungen auf Investmentproperties kompensiert wurden.

Im Vorjahr stellten die größten Ertragsposten die Gewinne aus der teilweisen Veräußerung unseres Anteilsbesitzes an der Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft (208 Mio €) und die Gewinne aus dem Verkauf der Anteile an Rhön-Klinikum AG (36 Mio €) und an der Premiere AG (63 Mio €) dar. Diese wurden teilweise durch einmalige Aufwendungen in Höhe von 225 Mio € im Zusammenhang mit dem Erwerb von Immobilien aus dem Fondsvermögen eines von unserer Tochtergesellschaft Internationales Immobilien-Institut GmbH (iii-investments) gemanagten Immobilienfonds kompensiert.

### Andere nicht operative Aufwendungen

In der GuV-Position »Andere nicht operative Aufwendungen« werden Aufwendungen in Höhe von 153 Mio € ausgewiesen, die aus der Änderung von Parametern in der Ermittlung der Fair Values im Wesentlichen für Finanzinstrumente der Kategorien Held for Trading und aFVtPL resultieren (»changes in accounting estimates« gemäß IAS 8.32 ff.). Es handelt sich dabei um einen in dieser Größenordnung einmaligen Effekt aus der erstmaligen Anwendung des Fair-Value-Abschlags, der weiteren Einflussgrößen auf die Marktwertermittlung Rechnung trägt und damit die Qualität unserer konservativen Marktwertermittlung erhöht.

### Ergebnis vor Steuern

Das Ergebnis vor Steuern der HVB Group neu belief sich inklusive der erwähnten Sondereffekte auf 1618 Mio € nach –107 Mio € im Vorjahr. Bereinigt um die Sondereffekte hätte das Ergebnis vor Steuern 2006 mit 1256 Mio € immer noch um mehr als das Dreifache über dem bereinigten Vorjahresergebnis (408 Mio €) gelegen.

### Ertragsteuern

Im Berichtsjahr weisen wir bei den Ertragsteuern einen Steuerertrag von 125 Mio € aus (2005: Ertragsteueraufwand von 14 Mio €), der sich aus einem Aufwand aus tatsächlichen Ertragsteuern in Höhe von 199 Mio € und einem Ertrag aus latenten Steuern in Höhe von 324 Mio € zusammensetzt.

Die im Verhältnis zum Ergebnis vor Steuern (1618 Mio €) optisch niedrigen tatsächlichen Ertragsteuern (199 Mio €) sind im Wesentlichen auf steuerfreie Erträge zurückzuführen. Daneben wirkte sich die Aktivierung des abgezinsten Körperschaftsteuerguthabens früherer Jahre auf Grund neuer steuerrechtlicher Vorschriften begünstigend aus.

Der latente Steuerertrag resultiert hauptsächlich aus der Erhöhung des Ansatzes von bisher nicht bilanzierten aktiven latenten Steuern auf den inländischen Verlustvortrag der HVB AG.

# Financial Review Fortsetzung

## Fremdanteile am Ergebnis und Gewinn

Vom Ergebnis nach Steuern entfallen 103 Mio € auf Anteile Konzernfremder. Nach Abzug der Fremdanteile am Ergebnis erwirtschafteten wir einen Gewinn in Höhe von 1640 Mio € nach einem durch Sondereffekte entstandenen Verlust im Vorjahr (–127 Mio €). Bereinigt um die erwähnten Sondereffekte beider Jahre konnten wir mit 1128 Mio € in 2006 den Vorjahresgewinn (290 Mio €) fast vervierfachen.

Die Eigenkapitalrentabilität der HVB Group neu (gemessen am durchschnittlichen IFRS-Eigenkapital der HVB Group gesamt, das gemäß der durchschnittlichen Risikoaktiva auf die fortzuführenden und aufgegebenen Geschäftsbereiche verteilt wird) beläuft sich vor Steuern auf 19,3% und nach Steuern auf 22,1%. Bereinigt um Sondereffekte liegen die Werte bei 15,0% vor Steuern und 15,2% nach Steuern. Ab dem Geschäftsjahr 2007 werden wir die Berechnung der Eigenkapitalrentabilität auf die Steuerlogik der UniCredit Gruppe anpassen.

## Segmentergebnis nach neuen Divisionen

Zum Ergebnis vor Steuern der HVB Group neu in Höhe von 1618 Mio € haben die Divisionen

Privat- und Geschäftskunden	117 Mio €
Wealth Management	746 Mio €
Firmen- & Kommerzielle	
Immobilienkunden	531 Mio €
Markets & Investment Banking	969 Mio €
Sonstige/Konsolidierung	–745 Mio €

beigetragen.

Die Erfolgsrechnungen der einzelnen Segmente, die Inhalte und Zielsetzungen der Divisionen sowie die Erläuterungen zur wirtschaftlichen Entwicklung in den einzelnen Segmenten haben wir in den Notes 21 »Erläuterungen zur Segmentberichterstattung nach Divisionen« und 22 »Erfolgsrechnung nach Divisionen« beschrieben.

## FINANZ- UND VERMÖGENSLAGE

### Bilanzvolumen

Die Bilanzsumme der HVB Group gesamt belief sich per 31. Dezember 2006 auf 508,0 Mrd €, gegenüber dem Vorjahresultimo bedeutet dies eine Zunahme von 14,4 Mrd € oder 2,9%.

Das bilanzielle Eigenkapital beläuft sich auf nunmehr 20,0 Mrd €, darin enthalten sind 3,3 Mrd € Anteile in Fremdbesitz. Der Zuwachs des Eigenkapitals um 4,6 Mrd € resultiert im Wesentlichen aus dem erwirtschafteten Gewinn (4,4 Mrd €), der mit 3,8 Mrd € den anderen Gewinnrücklagen zugeführt wird und in Höhe von 0,6 Mrd € als Konzerngewinn ausgewiesen wird.

Die Fair-Value-Änderungen von Sicherungsderivaten effizienter Cash-flow-Hedges weisen wir innerhalb des bilanziellen Eigenkapitals in der Hedge-Rücklage aus. Den Wertänderungen dieser Derivate stehen aus den Hedge-Beziehungen künftige kompensierende Effekte gegenüber, die bilanziell noch nicht erfasst werden dürfen; deshalb hat die Hedge-Rücklage isoliert betrachtet keine ökonomische Aussagekraft. Insbesondere liegt kein Eigenkapitalverzehr vor, da den negativen Wertänderungen der Derivate in den Bilanzposten angewachsene stille Reserven gegenüberstehen. Bei der Ermittlung der Eigenkapitalrentabilität bleiben die AfS-Rücklage und die Hedge-Rücklage unberücksichtigt.

Gemäß IFRS 5 hat ein Unternehmen Bilanzinformationen darzustellen und anzugeben, die es den Abschlussadressaten ermöglichen, die finanziellen Auswirkungen von aufgegebenen Geschäftsbereichen und zur Veräußerung gehaltener langfristiger Vermögenswerte oder Veräußerungsgruppen zu beurteilen.

Deshalb sind in der Bilanz Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten aufgebener Geschäftsbereiche sowie zusätzlich zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte oder Veräußerungsgruppen und Verbindlichkeiten von zur Veräußerung gehaltenen Veräußerungsgruppen in separaten Bilanzposten auszuweisen.

Damit sind in den übrigen Bilanzpositionen (Ausnahme Eigenkapital) des Berichtsjahrs nur die Werte der fortzuführenden Geschäftsbereiche ohne zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte oder Veräußerungsgruppen sowie ohne entsprechende Verbindlichkeiten enthalten. Vorjahreswerte werden nicht angepasst. Deshalb sind die einzelnen Bilanzposten nicht mit denen des Vorjahres

vergleichbar. Zur Erhöhung der Transparenz und zur besseren Beurteilung der finanziellen Entwicklung gegenüber dem Vorjahr haben wir zusätzlich im Konzernabschluss eine pro forma Bilanz sowie die zugrunde gelegten Prämissen in der Note »Pro forma Bilanz« aufgenommen. Dabei stellen wir sowohl im Berichtsjahr 2006 als auch in der Vorjahresperiode auf die fortzuführenden Bereiche ab.

Im Nachfolgenden erläutern wir nur noch die Entwicklungen der einzelnen Bilanzposten der pro forma Bilanz der HVB Group neu.

Die Bilanzsumme der HVB Group neu nahm um 6,6 Mrd € bzw. 1,9% auf 358,3 Mrd € zu. Zur Ausweitung der Aktiva der HVB Group neu trugen vor allem die gestiegenen Handelsaktiva (+ 18,6 Mrd €) und die Forderungen an Kreditinstitute (+ 6,1 Mrd €) bei, während die Forderungen an Kunden auch durch weiteren Portfolioabbau um 15,2 Mrd € und die Finanzanlagen um 7,1 Mrd € zurückgingen. Die auf der Aktivseite als Abzugsposten enthaltenen Wertberichtigungen auf Forderungen reduzierten sich um 3,2 Mrd €.

Die Refinanzierung wurde dem erhöhten Aktivvolumen angepasst. Dabei stiegen auf der Passivseite vor allem die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten (+ 13,2 Mrd €). Dagegen reduzierten sich unter anderem die verbrieften Verbindlichkeiten (– 6,8 Mrd €). Das Eigenkapital erhöhte sich um 1,4 Mrd € im Wesentlichen aus dem im Berichtsjahr erzielten Gewinn.

### **Risikoaktiva, Kapitalquoten und Liquidität, HVB Group gesamt**

Die Risikoaktiva der HVB Group gesamt gemäß KWG (ohne Marktrisiken) verringerten sich gegenüber dem Vorjahresresultimo 2005 um 13,2 Mrd € auf 219,3 Mrd €. Ausschlaggebend hierfür war unter anderem die Entkonsolidierung der Bank BPH S.A. und ihrer Tochterunternehmen mit insgesamt 9,4 Mrd € Risikoaktiva sowie die im Folgenden genannten Verbriefungsaktivitäten.

Die Risikoaktiva der HVB Group neu betragen am Jahresende 137,4 Mrd €.

Die HVB Group gesamt hat 2006 ihre Verbriefungsaktivitäten mit zwei neuen Verbriefungstransaktionen (Provide A 2006-1 und Promise XXS 2006-1) fortgesetzt. Das hierdurch neu ausplatzierte Kreditvolumen belief sich zum Jahresende auf 7,0 Mrd € bei einer Entlastung der gewichteten Risikoaktiva nach KWG in Höhe von 5,7 Mrd €. In 2006 sind hingegen die Transaktionen Amadeus Lombard Sec. No. 1, Promise A 2000-1, Promise A 2002-1 sowie Promise Austria 2002-1 mit einem Gesamtkreditvolumen von 1,8 Mrd € ausgelaufen. Hierdurch ist eine Entlastung der gewichteten Risikoaktiva nach KWG in Höhe von 1,6 Mrd € entfallen.

Das Kernkapital der HVB Group gesamt gemäß KWG belief sich zum Jahresende 2006 auf 18,3 Mrd €, die Eigenmittel auf 27,1 Mrd €. Damit ergibt sich eine Kernkapitalquote (exkl. Marktrisikopositionen) in Höhe von 8,4% und eine Eigenmittelquote von 11,8%.

Die Liquidität eines Kreditinstituts wird bankaufsichtsrechtlich anhand der Liquiditätskennzahl nach Grundsatz II beurteilt. Diese Kennzahl setzt die innerhalb eines Monats verfügbaren Zahlungsmittel ins Verhältnis zu den in diesem Zeitraum abrufbaren Zahlungsverpflichtungen. Die Liquidität gilt als ausreichend, wenn der Kennzahlenwert mindestens 1,0 beträgt. In der HVB AG belief sich der Wert für das Jahr 2006 auf durchschnittlich 1,2 (2005: 1,2).

### **Unternehmenskäufe und -verkäufe**

Erläuterungen zu Veränderungen bezüglich der in den Konzernabschluss einbezogenen Gesellschaften sind in der Note 4 »Konsolidierungskreis« dargestellt.

### **VORGÄNGE NACH DEM 31. DEZEMBER 2006**

Auf der außerordentlichen Hauptversammlung vom 25. Oktober 2006 hat die HVB AG die Verträge zur Veräußerung der Töchter BA-CA und HVB Bank Ukraine an die UniCredit, der Töchter IMB und AS UniCredit Bank, Riga (vormals: HVB Bank Latvia AS, Riga) an die BA-CA sowie der Aktiva und Passiva der HVB AG Filialen Tallinn, Estland, und Vilnius, Litauen, an die AS UniCredit Bank, Riga (vormals: HVB Bank Latvia AS, Riga) zur Zustimmung vorgelegt. Die Hauptversammlung hat mit jeweils mehr als 99,4% der abgegebenen Stimmen den Verträgen zugestimmt.

# Financial Review Fortsetzung

Vollzugsvoraussetzung für die Transaktionen war neben der Erteilung der behördlichen Genehmigungen jeweils ein Vorstandsbeschluss auf Basis eines Rechtsgutachtens eines externen Beraters, dass die zugrunde liegenden Hauptversammlungsbeschlüsse vom 25. Oktober 2006 keine Fehler aufweisen, die einem Vollzug entgegenstehen. Der Vorstand hat am 9. Januar 2007 einen entsprechenden Beschluss gefasst. Daraufhin wurden übertragen:

- der Anteil der HVB AG an der BA-CA in Höhe von 77,53% an die UniCredit gegen Zahlung von 109,81 € pro Aktie (entsprechend einem Gesamtkaufpreis von insgesamt rund 12,5 Mrd € in bar) am 9. Januar 2007,
- die 100%ige Beteiligung der HVB AG an der AS UniCredit Bank, Riga (vormals: HVB Bank Latvia AS, Riga) an die BA-CA zu einem Kaufpreis von 35 Mio € in bar zuzüglich der im August 2006 von der HVB gezeichneten Kapitalerhöhung der AS UniCredit Bank, Riga (vormals: HVB Bank Latvia AS, Riga) von rund 40 Mio € am 10. Januar 2007 und
- die Beteiligung der HVB AG an der IMB in Höhe von 70,26% zuzüglich der Optionen auf weitere 2,79% an der IMB zu einem Kaufpreis von insgesamt 1070 Mio € in bar an die BA-CA am 11. Januar 2007.

Wegen noch ausstehender aufschiebender Bedingungen sind zum Zeitpunkt der Aufstellung des Jahresabschlusses hingegen noch nicht übertragen:

- die 100%ige Beteiligung der HVB AG an der HVB Bank Ukraine an die UniCredit gegen Zahlung von 83 Mio € in bar sowie
- die Aktiva und Passiva der HVB AG Filialen Tallinn, Estland, und Vilnius, Litauen, an die AS UniCredit Bank, Riga (vormals: HVB Bank Latvia AS, Riga) zu einem Kaufpreis von 1 Mio € bzw. 9 Mio € zuzüglich der Differenz zwischen dem Buchwert der übertragenen Vermögenswerte und der übernommenen Verbindlichkeiten.

Die UniCredit hat am 23. Januar 2007 bekannt gegeben, die Anteile der Minderheitsaktionäre der HVB AG erwerben zu wollen (Squeeze-Out). Die HVB AG wird auch nach dem Squeeze-Out weiterhin als Aktiengesellschaft und operativ eigenständiges Institut agieren. Die HVB Group neu wird das Kompetenzzentrum für das gesamte Investment Banking der UniCredit Gruppe sein. Außerdem wird sie ihre Marktstellung im Geschäft mit Privat- und Geschäftskunden, mit Firmen- und gewerblichen Immobilienkunden sowie im Wealth Management in Deutschland mit dem Ziel profitablen Wachstums deutlich ausbauen.

## AUSBLICK

Der Lagebericht sowie der Geschäftsbericht im Übrigen enthalten die Zukunft betreffende Aussagen, Erwartungen und Prognosen. Diese zukunftsbezogenen Aussagen beruhen auf Planungen und Schätzungen auf der Basis von uns derzeit zur Verfügung stehenden Informationen. Wir übernehmen keine Verpflichtung, diese Aussagen angesichts neuer Informationen oder künftiger Ereignisse zu aktualisieren. Die zukunftsbezogenen Aussagen können mit bekannten oder unbekanntem Risiken und Ungewissheiten verbunden sein und die tatsächlichen Ergebnisse und Entwicklungen deshalb wesentlich von den zurzeit erwarteten abweichen. Derartige Abweichungen können insbesondere aus Veränderungen der allgemeinen wirtschaftlichen Lage und der Wettbewerbssituation, der Entwicklung der internationalen Kapitalmärkte, dem möglichen Ausfall von Kreditnehmern oder Kontrahenten von Handelsgeschäften, der Umsetzung von Restrukturierungsmaßnahmen, nationalen und internationalen Gesetzesänderungen vor allem hinsichtlich steuerlicher Regelungen, der Zuverlässigkeit unserer Verfahren und Methoden zum Risikomanagement sowie aus anderen, zum Teil im Risk Report detaillierter dargestellten Risiken resultieren. Die Aussagen im Ausblick für die HVB Group basieren auf der Struktur der HVB Group neu zum Jahresbeginn 2007.

## Gesamtwirtschaftlicher Ausblick 2007

Das globale Wachstum wird sich 2007 voraussichtlich etwas abschwächen. Dabei steht aber keine harte Landung der Weltwirtschaft bevor. Mit knapp 4,5% dürfte der BIP-Zuwachs nur wenig hinter den des vergangenen Jahres zurückfallen. Gleichzeitig wird das weltweite Wachstum ausgeglichener. Den USA dürfte eine weiche Landung gelingen (2007: +2,1%). Der Euroraum und Japan werden dem Vernehmen nach ähnlich stark wachsen wie die amerikanische Wirtschaft. Die asiatischen Schwellenländer bzw. China sollten an der Spitze der Wachstumsliga (knapp +8% bzw. knapp +9,5%) bleiben.

In den USA werden die Probleme im Immobilien- und Autosektor zunächst noch bremsend wirken. Entlastung kommt dagegen von den niedrigeren Energiepreisen, die die Kaufkraft der privaten Verbraucher erhöhen. Das günstige Finanzmarktumfeld dürfte hier unterstützend wirken. Die Wachstumsabschwächung in den USA dürfte bereits im ersten halben Jahr 2007 ausklingen; im zweiten Halbjahr sollte sich die Investitionstätigkeit beleben, sodass die US-Wirtschaft wieder an Fahrt gewinnen und in Richtung ihres langfristigen Wachstumspotenzials zurückkehren kann. Für das Gesamtjahr dürfte dies ein Wachstum von knapp über 2,0% gegenüber dem Vorjahr bedeuten. Die japanische Wirtschaft wird 2007 voraussichtlich mit gut 2% BIP-Zuwachs zum vierten Mal in Folge über ihrem langfristigen Wachstumsdurchschnitt liegen. Exporte und Unternehmensinvestitionen bleiben dort wichtige Stützen der Konjunktur. Hinzu dürfte eine deutliche Erholung des privaten Verbrauchs kommen. Im Zuge der guten Wirtschaftsentwicklung wird der bisher nur sehr geringe Aufwärtstrend bei den Verbraucherpreisen dem Vernehmen nach etwas zunehmen. Die Bank of Japan dürfte daher in diesem Jahr noch zwei moderate Zinserhöhungen auf dann 0,75% vornehmen.

Im Euroraum sollte das Wachstum im laufenden Jahr zwar robust bleiben, wird im Rahmen eines längerfristigen Normalisierungsprozesses jedoch etwas an Fahrt verlieren. Darauf deuten nicht zuletzt auch die Frühindikatoren, die zwar etwas rückläufig sind, sich aber immer noch auf sehr hohem Niveau bewegen. Vor allem in den Unternehmen dürfte die Stimmung nach wie vor gut sein. Die Inlandsnachfrage wird sich voraussichtlich weiter beleben, auch als Folge eines nachhaltigen Beschäftigungszuwachses. Allerdings werden sich infolge der weltweiten leichten Abschwächung auch die Exportaussichten etwas eintrüben. Im Gesamtjahr 2007 dürfte der BIP-Anstieg im Euroraum daher bei etwa 2% liegen. In Deutschland wird sich wahrscheinlich das Wachstum mit einem BIP-Anstieg von knapp 2% etwas abschwächen. Das liegt vor allem an den leicht getrübbten Exportaussichten auf Grund des schwächeren Wachstums in den USA; hinzu kommt ein zu erwartender leichter Rückgang der im Jahr 2006 noch sehr hohen Wachstumsrate der Unternehmensinvestitionen. Des Weiteren könnte die zum Jahresanfang in Kraft getretene Mehrwertsteuererhöhung zu Vorzieheffekten führen und im Gegenzug den privaten Konsum vor allem zu Beginn des Jahres 2007 etwas zurückfallen lassen. Der anhaltende Anstieg der sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung sollte einen eventuellen Rückgang beim privaten Verbrauch jedoch dämpfen und im Jahresverlauf für eine moderate Konsumerholung sorgen.

### Branchenentwicklung 2007

Nach unserer Einschätzung wird es im Verlauf des Jahres 2007 zu einer weiteren Stabilisierung des Wirtschaftswachstums kommen. Von diesen positiven konjunkturellen Aussichten sollte auch die Finanzdienstleistungsbranche profitieren. Wir gehen daher davon aus, dass vor dem Hintergrund der fortgesetzten Nachfrage nach Bankdienstleistungen die Banken sowohl im Privatkunden- als auch im Firmenkundengeschäft Ertragszuwächse verzeichnen werden. Zudem steht zu erwarten, dass sich das positive gesamtwirtschaftliche Umfeld günstig auf die Risikovorsorge auswirken wird, und auch die Verwaltungsaufwendungen dürften etwas weniger stark steigen als im Jahr 2006. Im Jahr 2008 werden die Gewinnsteigerungen der deutschen Banken dann wohl nur leicht geringer ausfallen als 2007.

Die Europäische Zentralbank wird den Leitzins im Verlauf des Jahres voraussichtlich noch zwei Mal um jeweils 25 Basispunkte anheben. Dafür sprechen die stabile konjunkturelle Entwicklung, die die Gefahr von Zweitrundeneffekten bei der Inflation birgt sowie eine weiterhin sehr reichliche Liquiditätsversorgung. Die amerikanische Notenbank Fed wird dagegen den Leitzins im laufenden Jahr voraussichtlich nur leicht um 25 Basispunkte senken. Die Langfristzinsen dürften in den USA infolge des etwas schwächeren Wirtschaftswachstums weitgehend in etwa auf dem Niveau vom Jahresende 2006 bei 4,7% bleiben. Auch die deutschen Renditen sollten nur äußerst moderat auf 4,1% ansteigen. Der US Dollar dürfte sich auf Grund der weiteren Reduktion des Zinsvorsprungs der USA bis zum Jahresende auf die Marke 1,34 zubewegen.

### Gesamtwirtschaftlicher Ausblick 2008

Im Jahr 2008 wird die Weltwirtschaft voraussichtlich ähnlich robust wachsen wie bereits im Jahr 2007. Dies gilt hauptsächlich für die USA, deren Wachstum sich leicht beschleunigen sollte. Die europäische und die deutsche Wirtschaft sollten dagegen die Wachstumsraten des Jahres 2007 beibehalten.

# Financial Review Fortsetzung

## Eckdaten für die Planung 2007

Unsere Planung beruht auf konservativen Prämissen:

- der globale Aufschwung verliert etwas an Fahrt,
- das Wachstum des Bruttoinlandsprodukts in Deutschland liegt bei knapp 2%,
- die Inflationsrate steigt infolge der Mehrwertsteuererhöhung auf gut 2%,
- die langfristigen Zinsen bleiben in der Nähe von 4%,
- bei den Unternehmensinsolvenzen setzt sich die Entspannung noch leicht fort.

## Entwicklung der HVB Group

Der Gewinn pro Aktie soll für die gesamte UniCredit Gruppe auf 0,56 € für das Jahr 2007 gesteigert werden.

Die HVB Group neu wird als integraler Bestandteil dieser Gruppe wesentliche Ergebnisbeiträge zur Erreichung dieses Ziels leisten.

Ausgehend von unserer guten operativen Performance im Berichtsjahr planen wir nach dem Verkauf unserer Aktivitäten in Österreich und Zentral- und Osteuropa für die HVB Group neu auf Basis des bestehenden Konsolidierungskreises bei nur leicht ansteigenden Verwaltungsaufwendungen eine weitere spürbare Verbesserung der operativen Erträge, was zu einer Verbesserung der Cost-Income-Ratio führen wird.

Treiber der verbesserten operativen Erträge sollen dabei das Handelsergebnis sowie ein stärkerer Provisionsüberschuss durch innovative Produkte für Privat- und Firmenkunden sein.

Die Kreditrisikovorsorge wird sich auf dem Niveau des letzten Jahres einpendeln.

Die HVB Group neu ist das Kompetenzzentrum für die Investment-Banking-Aktivitäten der UniCredit Gruppe. Derzeit wird die Möglichkeit überprüft, die in einer virtuellen Struktur zusammengefassten Aktivitäten bei der HVB Group neu zu bündeln. In einem ersten Schritt sollen wesentliche geschäftliche Aktivitäten der UniCredit Banca Mobiliare (UBM), der Investmentbank der UniCredit, in die HVB Group neu integriert werden. Der Zeitpunkt und die Art des Einbringens sollen kurzfristig abschließend geklärt werden.

Mit der Veräußerung der BA-CA, der AS UniCredit Bank und der IMB Anfang Januar 2007, verbesserte sich die Kernkapitalquote in einer Pro-forma-Berechnung auf 15,6%.

## Chancen aus der Entwicklung der Rahmenbedingungen und der künftigen Geschäftspolitik

Im Rahmen des Zusammenschlusses mit der UniCredit Gruppe und durch den Verkauf der Geschäftstätigkeiten in Österreich und Zentral- und Osteuropa sowie in Russland, der Ukraine und im Baltikum ergeben sich für die HVB Group interessante neue Möglichkeiten nach einer Periode der Transformation und Integration wieder organisch und im Rahmen von Akquisitionen weiter zu wachsen:

- Nutzung sich ergebender Chancen aus Veränderungs- und Konsolidierungsprozessen in Deutschland, im Rahmen eines klar auf Deutschland fokussierten und spezialisierten Geschäftsmodells.
- Nutzung der Erfolgspotenziale, die sich aus dem konzentrierten Ausbau der Investment-Banking-Aktivitäten ergeben.

- Aussichten der HVB Group auf hohes Wertschöpfungspotenzial und nachhaltiges Ertragswachstum als Teil einer europäischen Bankengruppe mit einem einzigartigen Wettbewerbsprofil in den zentral- und osteuropäischen Märkten.
- Nutzung der günstigeren Möglichkeiten zur Refinanzierung durch eine nachhaltig verbesserte und gesicherte Kapitalausstattung, die auch Einfluss auf Ratingbewertungen haben kann.
- Vorteil durch die nunmehr hohe Kapitalausstattung und Liquidität der HVB Group, sich ergebende Chancen am Markt schnell und flexibel wahrnehmen zu können.
- Verringerung von regionalen Risikopotenzialen und den künftigen Investitionsrisiken daraus.
- Nutzung von Kosten- und Ertragssynergien durch die Optimierung sämtlicher Produktionskapazitäten, der Rationalisierung sich überlappender Funktionen sowie der Optimierung von Prozessen in der Abwicklung.

### **Unternehmensstrategische, leistungswirtschaftliche und sonstige Chancen**

Neben den Chancen aus dem Zusammenschluss mit der UniCredit Gruppe, den Verkäufen in Österreich und Zentral- und Osteuropa und der strategischen Neuausrichtung der HVB Group, ergeben sich weitere Chancen durch:

- die weitere Verbesserung der operativen Erträge durch Entwicklung und Nutzung neuer Produkte für alle Kundensegmente durch Produktfabriken mit maßgeschneiderten Problemlösungen,
- Projekte zur Unterstützung von Kunden, die grenzüberschreitend in zentral- und osteuropäischen Märkten Finanzdienstleistungen nachfragen,
- eine weitere Reduzierung des Verwaltungsaufwands durch striktes Kostenmanagement in Deutschland,
- die Verbesserung der Cross-Selling-Potenziale in allen Kundengruppen,
- die Reduzierung von Risiken durch Veräußerung von nicht-strategischen Vermögensteilen sowie
- die Stärkung der Eigenkapitalbasis auch durch nachhaltiges Ertragswachstum.

Sämtliche dargestellte Chancen werden außerdem von der wirtschaftlichen Entwicklung im Kernmarkt Deutschland wesentlich beeinflusst. Eine wirtschaftliche Erholung mit einhergehender Verbesserung der Erwerbslosenquote und einer positiven Entwicklung auf den Immobilienmärkten bieten einen positiven Hebel für eine weiterhin erfreuliche Entwicklung.

# Risk Report

## **DIE HVB GROUP ALS RISIKONEHMER**

Das Erzielen von Erträgen im Bankgeschäft ist in der Regel nicht ohne das Eingehen von Risiken möglich. Dabei beinhaltet der Begriff Risiko die Möglichkeit, dass sich die künftige wirtschaftliche Lage der HVB Group als Teil der UniCredit Gruppe negativ entwickelt. Insofern sind der bewusste Umgang, das aktive Management und die laufende Überwachung von Risiken Kernelemente der erfolgsorientierten Geschäftssteuerung der HVB Group. Diese beinhaltet bis zu deren Verkauf Anfang Januar 2007 auch die Bank Austria Creditanstalt-Gruppe sowie weitere Einheiten in Zentral- und Osteuropa.

Die darauf aufbauende konsequente Verzahnung von Rentabilitäts- und Risikokriterien in allen Divisionen und Funktionen unserer Bank betrachten wir dementsprechend als eine unserer Kernaufgaben.

## **MANAGEMENT UND ÜBERWACHUNG DER RISIKEN IN DER HVB GROUP**

### **1 Risikomanagement**

Im Rahmen des Risikomanagements definiert die Bank auf Ebene der HVB Group ihre Gesamtrisikostategie, das heißt insbesondere bestimmt sie auf Basis der zur Verfügung stehenden Risikodeckungsmasse, in welchem Umfang und in welcher Weise sich die einzelnen Divisionen risikomäßig exponieren dürfen. Bei jeder Risikoübernahme ist somit zu prüfen, ob sie aus Risikotragfähigkeitskalkülen möglich und aus Chance-Risiko-Kalkülen lohnenswert ist.

Die verschiedenen Divisionen setzen durch das gezielte und kontrollierte Eingehen von Risikopositionen die ihnen vorgegebene Risikostrategie in der HVB Group ergebnisverantwortlich um. Im Rahmen von Limitsystemen verfügen sie dabei über das ihnen zugewiesene regulatorische und ökonomische Kapital.

### **2 Risikoüberwachung**

Der Prozess des Risikomanagements wird von einer umfassenden funktional wie organisatorisch unabhängigen Risikoüberwachung begleitet, unter der folgende Aufgaben zusammengefasst sind:

#### ***Risikoanalyse***

Im Rahmen der Risikoanalyse werden die Risiken der Geschäftstätigkeit identifiziert, analysiert sowie Methoden für ihre Erhebung entwickelt. Parallel dazu wird die verfügbare Risikodeckungsmasse definiert und quantifiziert.

#### ***Risikokontrolle***

Unter die sich anschließende Risikokontrolle fällt neben der Quantifizierung und Plausibilisierung der eingegangenen Risiken und der Überwachung der erteilten Limite auch das Risikoreporting, durch das dem Management gleichzeitig Handlungsempfehlungen für künftige risikopolitische Entscheidungen an die Hand gegeben werden.

Der funktionalen Abgrenzung von Risikomanagement und Risikoüberwachung wird auch aus aufbauorganisatorischer Sicht Rechnung getragen.

## **3 Bereiche und Gremien**

### **Risikomanagement**

Die Wahrnehmung des Risikomanagements liegt im Rahmen der vom Vorstand der HVB Group vorgegebenen Kompetenzen in den Händen der Divisionen. Auf Ebene der HVB Group sind als wesentliche Gremien das Strategische Kreditkomitee und das Asset Liability Committee zu nennen.

#### ***Strategisches Kreditkomitee (SKK)***

Strategische Fragestellungen werden im Strategischen Kreditkomitee (SKK) als übergreifendes Steuerungs- und Entscheidungsgremium erörtert und entschieden. Davon unberührt ist die Entscheidungshoheit des Vorstands über nicht delegierbare Sachverhalte und solche, welche die Mindestanforderungen an das Risikomanagement (MaRisk) betreffen.

Schwerpunktmäßig werden im SKK Kreditgrundsätze, die Risikostrategie der HVB Group sowie divisionsbezogene Risikostrategien, Kreditportfolioreviews und -maßnahmen, die Festlegung der Risikotoleranz, Risikoklassifizierungsverfahren, Grundsätze der Kreditorganisation, risikorelevante Aspekte hinsichtlich Prozess-/Bearbeitungsstandards im Kreditgeschäft, wesentliche Änderungen bzw. Neuerungen im Produktangebot des Aktivgeschäfts sowie die Höhe der Risikoprämien (Verrechnungspreise) und Länderlimite behandelt.

Unter Vorsitz des Chief Risk Officers sind im SKK alle Divisionen sowie von der Marktfolge Risk Control, Recovery Management und Credit & Risk Management vertreten.



**Asset Liability Committee**

Das Asset Liability Committee entscheidet im Rahmen seiner monatlichen Sitzungen über das Aktiv-Passiv-Management in der HVB AG und trifft Vorgaben für die HVB Group. Dabei verfolgt das Gremium im Wesentlichen folgende Ziele:

- die Etablierung einheitlicher Methoden im Aktiv-Passiv-Management der HVB Group,
- die optimale Nutzung der finanziellen Ressourcen Liquidität und Kapital,
- die Abstimmung zwischen dem Bedarf der Divisionen an finanziellen Ressourcen und der Geschäftsstrategie.

**Risikoüberwachung**

Die Überwachung und Koordination der wesentlichen risikopolitischen Aktivitäten der HVB Group sind im Verantwortungsbereich des Chief Risk Officers angesiedelt. Seine Aktivitäten wurden im Berichtsjahr durch den Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats, verschiedene Bereiche des Chief Financial Officers sowie die Revision flankiert.

**Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats**

Im Jahr 2006 wurde der Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats vom Vorstand in vier Sitzungen über die gesamte Risikosituation und das Risikomanagement der Bank unterrichtet. So erhielt der Aufsichtsrat zeitnah detaillierte Berichte über alle für die Bank relevanten Risiken und über die Entwicklung der Kreditportfolien und Kreditstrategien. Dies trägt der eminenten Bedeutung einer ganzheitlichen Früherkennung sämtlicher Risiken und der Realisierbarkeit der Geschäftsentwicklung für den Fortbestand des Unternehmens Rechnung.

**Chief Risk Officer**

Unter dem Dach des Chief Risk Officers sind die folgenden Bereiche organisiert, welche sowohl Aufgaben für die HVB Group als auch für die HVB AG wahrnehmen:

**Risk Control**

- Der Bereich Risk Control befasst sich mit Marktrisiko, Adressrisiko, operationellem Risiko, Geschäftsrisiko sowie dem Risiko aus bank-eigenem Immobilienbesitz sowie Anteils- und Beteiligungsbesitz in der HVB Group. Die Aufgaben und Kompetenzen umfassen die laufende, unabhängige Risikomessung und -überwachung, die Verantwortung und Weiterentwicklung der jeweiligen Messmethoden und -systeme sowie das Berichtswesen an den Chief Risk Officer, den Vorstand der HVB Group sowie den Prüfungsausschuss des

Aufsichtsrats. Darüber hinaus ist Risk Control für die Risikokapitalermittlung und -aggregation sowie die Umsetzung einheitlicher Risikocontrollingstandards unter Berücksichtigung entsprechender gesetzlicher – insbesondere aufsichtsrechtlicher – Anforderungen in der HVB Group zuständig. Ab dem 2. Quartal 2007 wird die Struktur von Risk Control an die veränderte Zuständigkeit innerhalb der UniCredit Gruppe angepasst.

**Credit & Risk Management**

- Im Bereich Credit & Risk Management sind die kreditbearbeitenden Einheiten des Individualgeschäfts im Sinne der aufsichtsrechtlichen MaRisk des ehemaligen Geschäftsfelds Deutschland sowie für Nordamerika, Lateinamerika und Asien gebündelt. Hierbei sind im Wesentlichen die Kreditanalysen und -entscheidungen sowie deren nachläufige Umsetzung und Bearbeitung zu nennen. Diese Tätigkeiten tragen insbesondere den aufsichtsrechtlichen Anforderungen Rechnung und decken unser Geschäft in den neu geschaffenen Divisionen Privat- und Geschäftskunden, Wealth Management sowie Firmen- & Kommerzielle Immobilienkunden ab. Unterstützt werden diese Einheiten durch Branchenspezialisten, die bei Kreditengagements ab 5 Mio € für das Kreditgeschäft der genannten Divisionen sowie generell für das Kreditgeschäft der Division Markets & Investment Banking in den Entscheidungsprozess eingebunden werden. Deren Votum bei den Kreditengagements sehen wir dabei als Mehrwert im Sinne einer branchenorientierten Risikosteuerung an.

**Chief Credit Risk Officer**

- Die Funktion des Chief Credit Risk Officers wurde zum 31. Januar 2006 aufgelöst. Die ihm untergeordneten Bereiche Restrukturierung und Workout werden seither vom Bereich Recovery Management verantwortet. Die Kreditverantwortung für Amerika und Asien wurde vom Bereich Credit & Risk Management übernommen, wohingegen die Creditpolicy inzwischen vom Bereich Risk Control verantwortet wird. Die Kreditverantwortung für Financial Institutions wurde auf den Bereich Credit Risk Banks, Institutions & Country Risk übertragen. Die ursprünglich vom Chief Credit Risk Officer betreuten Aufgaben des Risikovorsorge Forecasts und der Portfolioanalysen liegen nun in der Verantwortung des Bereichs Recovery Management. Die Erstellung zentraler Grundsätze bzw. Handlungsanweisungen für das gesamte Kreditgeschäft werden vom Risk Control verantwortet.

# Risk Report Fortsetzung

## **Immobilien-Bewertung und Consulting**

– Im Fokus des Bereichs Immobilien-Bewertung und Consulting stehen die Bewertung von Einzelobjekten und Portfolios, die regelmäßige Fortschreibung und das Monitoring von Immobilienwerten sowie die Analyse und Prognose von Immobilienmärkten. Dabei unterstützt der Bereich die Risikobeurteilung und -steuerung in Bezug auf grundpfandrechtliche Sicherheiten sowohl für das Pfandbriefgeschäft als auch für die Eigenkapitalbemessung nach Basel II.

## **Chief Financial Officer**

Folgende Bereiche des Chief Financial Officers unterstützen neben den Bereichen Tax Affairs sowie Anteilsbesitz die Risikoüberwachung:

## **Accounting**

– Der Bereich Accounting ist durch Analyse seiner monatlich erstellten Erfolgsrechnungen in der Lage, Fehlentwicklungen aufzuzeigen. Damit wird ein wichtiger Impuls für die Konformität mit dem Risikomanagementprozess geleistet.

## **Regulatory Reporting**

– Der Bereich Regulatory Reporting hat die bankaufsichtsrechtliche Berichterstattung zur Aufgabe. Darunter fallen neben dem Grundsatz I (Unterlegung von Risikoaktiva und Marktrisikopositionen mit Eigenmitteln) und dem Grundsatz II (Grundsatz über die Liquidität der Kreditinstitute) insbesondere auch die Evidenz von Groß-, Millionen- und Organkrediten.

## **Asset Liability Management**

– Der Bereich Asset Liability Management verantwortet die Steuerung der kurz- und langfristigen Liquidität innerhalb der HVB Group zur Sicherstellung der jederzeitigen Zahlungsfähigkeit und zur Optimierung der Refinanzierungskosten. Wesentliche Elemente sind ein koordinierter Geld- und Kapitalmarktauftritt und die Festlegung der Liquiditätsprofile der entsprechenden Einheiten. Zu den weiteren Aufgaben von Asset Liability Management zählen das Bilanzstrukturmanagement sowie Maßnahmen zur Steuerung des regulatorischen Kapitals. Darüber hinaus verantwortet der Bereich das Risikomanagement unserer Finanzanlagen. Die im Rahmen dieser Funktionen initiierten Maßnahmen unterstützen die Rating- und Rentabilitätsziele unserer Bank.

Zudem sind Bereiche des Chief Financial Officers – gemeinsam mit dem Bereich Risk Control – in die Aktivitäten unseres Basel II Projekts eingebunden.

## **Revision**

– Die Revision ist als unabhängiger organisatorischer Bereich direkt dem Vorstandssprecher unterstellt und für den Vorstand tätig. Sie erfüllt primär die Aufgaben der Internen Revision der HVB AG. Überdies hat sie auch einen Auftrag innerhalb der gesamten HVB Group. Die Bandbreite der Aufgaben erstreckt sich hierbei von einer Kontroll- und Beratungsfunktion auf der Grundlage eines Berichtswesens bis hin zur vollständigen Ausübung der Internen Revision der Tochtergesellschaften. Gemäß den MaRisk werden alle Betriebs- und Geschäftsabläufe innerhalb von drei Jahren geprüft – sofern dies sinnvoll und angemessen ist. Betriebs- und Geschäftsabläufe, die einem besonderen Risiko unterliegen, werden mindestens jährlich geprüft. Neben den einzelnen Revisionsberichten wird dem Gesamtvorstand in einem Jahresbericht ein umfassender Gesamtüberblick über die Prüfungsergebnisse sowie über wesentliche Revisionsfeststellungen und deren Bearbeitungsstand gegeben. Außerdem wird der Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats in seinen regelmäßigen Sitzungen vom Leiter der Revision über die aktuellen Entwicklungen und Ergebnisse der Revisionsarbeit unterrichtet.

Die hier beschriebenen Bereiche und Gremien spiegeln den Stand der Organisationsstruktur zum 31. Dezember 2006 wider. Im Zuge der Integration der HVB Group in die UniCredit Gruppe kann es zu weiteren organisatorischen Anpassungen kommen.

Falls erforderlich, wird im Risk Report zwischen HVB Group gesamt (einschließlich Gesellschaften, die gemäß IFRS 5 als aufgegebene Geschäftsbereiche und zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte oder Veräußerungsgruppen zu definieren sind) und HVB Group neu (ohne Gesellschaften, die gemäß IFRS 5 als aufgegebene Geschäftsbereiche und zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte oder Veräußerungsgruppen zu definieren sind) differenziert.

## **RISIKOARTEN UND -MESSUNG**

### **1 Relevante Risikoarten**

In der HVB Group differenzieren wir nach folgenden Risikoarten:

- Adressrisiko,
- Marktrisiko,
- Liquiditätsrisiko,
- Operationelles Risiko,
- Geschäftsrisiko,
- Risiko aus bankeigenem Immobilienbesitz,
- Risiko aus Anteils- und Beteiligungsbesitz,
- Strategisches Risiko.

## 2 Methoden der Risikomessung

Mit Ausnahme des Liquiditätsrisikos und des strategischen Risikos werden alle Risikoarten nach einem Value-at-Risk-Ansatz gemessen, bei dem die potenziellen künftigen Verluste auf Basis eines definierten Konfidenzniveaus ermittelt werden.

Die einzelnen Risikoarten werden im Rahmen der Risikokapitalermittlung auf Ebene der HVB Group aggregiert. Dabei wird für alle Risikoarten konsistent eine Haltedauer von einem Jahr und ein Konfidenzniveau von 99,95% unterstellt.

Bei dieser Aggregation werden Risiko mindernde Portfolioeffekte berücksichtigt, welche sowohl Korrelationen innerhalb der einzelnen Risikoarten zwischen Geschäftseinheiten der HVB Group als auch solche über die Risikoarten hinweg erfassen.

Liquiditätsrisiko und strategisches Risiko werden separat erfasst. Die hierfür angewandten Erhebungsmethoden werden in den relevanten Abschnitten dieses Risk Reports aufgezeigt.

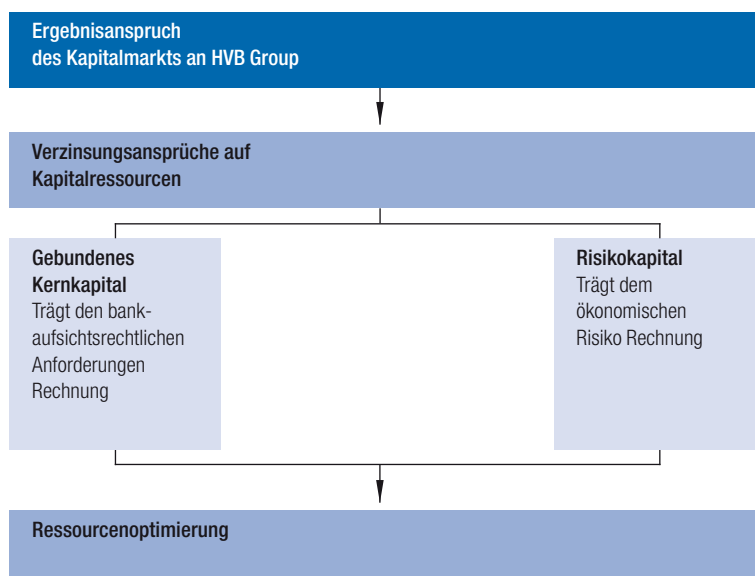
## 3 Weiterentwicklung der Risikomess- und Überwachungsmethoden

Die Risikomess- und Überwachungsmethoden unterliegen einem ständigen Weiterentwicklungs- und Verbesserungsprozess. Dieser resultiert auf der einen Seite aus unserem eigenen Qualitätsanspruch, auf der anderen Seite trägt die HVB Group damit den gesteigerten gesetzlichen – insbesondere aufsichtsrechtlichen – Anforderungen (vor allem Basel II sowie Mindestanforderungen an das Risikomanagement) Rechnung. Zusätzlich finden im Rahmen der Integration in die UniCredit Gruppe Methodenabgleiche statt.

### GESAMTBANKSTEUERUNG

#### 1 Duale Gesamtbanksteuerung

Im Fokus der kapitalmarktorientierten Steuerung in der HVB Group steht die Investition und der wertorientierte Einsatz unserer Kapitalressourcen in Geschäftsaktivitäten mit attraktiven Rendite-Risiko-Relationen. Im Rahmen des dualen Steuerungsprinzips werden den Divisionen sowohl regulatorisches Kapital im Sinne von gebundenem Kernkapital als auch Risikokapital zugeteilt. Beide Ressourcen sind mit Verzinsungsansprüchen belegt, welche von den Renditeerwartungen des Kapitalmarkts abgeleitet werden und von den jeweiligen Einheiten zu erwirtschaften sind. Im Jahr 2007 wird die duale Gesamtbanksteuerung weiter mit der Steuerung der UniCredit Gruppe harmonisiert.



# Risk Report Fortsetzung

## 2 Aufsichtsrechtliche Kapitaladäquanz

### Gebundenes Kernkapital

Von den Divisionen wird für Zwecke der Planung eine Kernkapitalunterlegung bezogen auf das Risikoaktivaäquivalent für Kredit- und Marktrisiken von durchschnittlich 6,8% eingefordert. Ferner wird auf das durchschnittlich gebundene Kernkapital – für diesen Zweck ohne Hybridkapital – der Verzinsungsanspruch abgeleitet.

### Steuerung der aufsichtsrechtlichen Eigenkapitalausstattung

Die Planung unseres aufsichtsrechtlichen Eigenkapitals erfolgt anhand folgender drei Kapitalquoten, für deren Steuerung wir intern Mindestwerte festgelegt haben:

- Kernkapitalquote (Verhältnis aus Kernkapital zu den Risikoaktiva, alternativ mit bzw. ohne Berücksichtigung der mit dem Faktor 12,5 gewichteten Marktrisikopositionen),
- Eigenkapitalquote (Verhältnis aus Eigenkapital zu den Risikoaktiva),
- Eigenmittelquote (Verhältnis aus Eigenmitteln zur Summe aus Risikoaktiva und den mit dem Faktor 12,5 gewichteten Marktrisikopositionen).

Weiterführende Details zu diesen Quoten in 2006 sind im Financial Review sowie in den Notes (Nummer 76) dieses Geschäftsberichts zu finden.

### Risikokapital nach Portfolioeffekten

(Konfidenzniveau 99,95%)

	2006		2005	
	in Mio €	in %	in Mio €	in %
<b>Aufteilung nach Risikoarten</b>				
Marktrisiko	174	2,2	278	3,4
Adressrisiko	1 763	22,3	3 273	39,8
Geschäftsrisiko	595	7,5	1 098	13,3
Operationelles Risiko	791	10,0	1 056	12,8
Risiko aus bankeigenem Immobilienbesitz	259	3,2	347	4,2
Risiko aus Anteils- und Beteiligungsbesitz	584	7,4	2 181	26,5
<b>HVB Group neu</b>	<b>4 166</b>	<b>52,6</b>		
Aufgegebene Geschäftsbereiche und zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte oder Veräußerungsgruppen				
	3 751	47,4		
<b>HVB Group gesamt</b>	<b>7 917</b>	<b>100,0</b>	<b>8 233</b>	<b>100,0</b>
<b>Risikodeckungsmasse</b>				
<b>HVB Group gesamt<sup>1</sup></b>	<b>21 947</b>		<b>18 807</b>	
<b>Auslastung in %</b>				
<b>HVB Group gesamt<sup>1</sup></b>	<b>36,1</b>		<b>43,8</b>	

<sup>1</sup> Anpassung der Vorjahreswerte wegen rückwirkender Anpassung des IFRS Ausweises.

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

- Basierend auf unserer Mehrjahresplanung führen wir monatlich eine rollierende Acht-Quartale-Projektion zur permanenten Prognosestufung unserer Kapitalquoten gemäß KWG durch.
- Das Asset Liability Committee wird monatlich über die Ist Quoten und die wesentlichen Effekte auf diese Quoten informiert und entscheidet bei spürbaren Plan-Ist-Abweichungen über entsprechende Maßnahmen.
- Der Gesamtvorstand wird monatlich über die Risikoaktiva Budgetauslastung der Divisionen in Kenntnis gesetzt.

### 3 Ökonomische Kapitaladäquanz

Das von den Divisionen jeweils künftig benötigte Risikokapital wird, aufgeschlüsselt nach Risikoarten, im Rahmen des jährlichen Planungsprozesses in engem Zusammenspiel zwischen dem Bereich Risk Control und den Geschäftseinheiten ermittelt. Nach Entschei-

dung durch den Vorstand der HVB Group werden die Risikokapitalgrößen in den Steuerungs- und Berichtsinstrumenten der Bank verankert. Ein Soll-Ist-Vergleich wird quartalsweise erstellt und an den Chief Risk Officer berichtet.

Unser aggregiertes Risikokapital (einschließlich Fremddanteile) für die HVB Group gesamt beläuft sich nach Berücksichtigung aller Risiko mindernden Portfolioeffekte zum 31. Dezember 2006 auf 7,9 Mrd € und ist damit gegenüber dem Vorjahr insgesamt um 3,8% gefallen. Davon entfällt auf die HVB Group neu 4,2 Mrd €.

Im Berichtsjahr steht die Aufgabe von Geschäftsbereichen und der Verkauf von Vermögensgegenständen auch beim Risikokapital im Fokus. Der darauf entfallende Risikokapitalwert per 31. Dezember 2006 beträgt 3,75 Mrd €. Der Rückgang gegenüber dem 31. Dezember 2005 ist hauptsächlich geprägt durch den Verkauf der BPH Group und Activest Geschäftseinheiten an die UniCredit Gruppe. Im Risikokapital der HVB Group neu macht sich besonders die Reduzierung unseres Beteiligungsbesitzes, vornehmlich durch die weitere Verminderung unseres Anteilbesitzes an der Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG, auf rund 0,6 Mrd € bemerkbar. Das Risikokapital für Adressrisiko bleibt mit 1,8 Mrd € und einem Anteil von 22,3% die wichtigste Risikoposition.

#### Risikokapital nach Portfolioeffekten

(Konfidenzniveau 99,95%)

	2006		2005 <sup>1</sup>	
	in Mio €	in %	in Mio €	in %
<b>Aufteilung nach Divisionen</b>				
Privat- und Geschäftskunden	571	7,2	707	8,6
Wealth Management	138	1,7	116	1,4
Firmen- & Kommerzielle Immobilienkunden	688	8,7	830	10,1
Markets & Investment Banking	1 545	19,5	1 114	13,5
Sonstige/Konsolidierung	1 224	15,5	1 695	20,6
<b>HVB Group neu</b>	<b>4 166</b>	<b>52,6</b>	<b>4 462</b>	<b>54,2</b>
Aufgegebene Geschäftsbereiche und zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte oder Veräußerungsgruppen <sup>2</sup>	3 751	47,4	3 771	45,8
<b>HVB Group gesamt</b>	<b>7 917</b>	<b>100,0</b>	<b>8 233</b>	<b>100,0</b>

<sup>1</sup> Darstellung der Vorjahreswerte gemäß der Divisionsstruktur 2006.

<sup>2</sup> Position beinhaltet für 2005 auch die während des Geschäftsjahrs 2006 verkauften Gesellschaften.

# Risk Report Fortsetzung

Im Rahmen einer quartalsweisen Risikotragfähigkeitsanalyse stellen wir unser Risikokapital der uns zur Verfügung stehenden Risikodeckungsmasse gegenüber. Darüber hinaus erfolgt diese Tragfähigkeitsanalyse als Bestandteil unseres Planungsprozesses mit einem entsprechenden intern definierten Prognosezeitraum.

Gemäß unserer bankinternen Definition setzt sich die Risikodeckungsmasse aus IFRS Eigenkapitalkomponenten, Genussrechts- und Hybridkapital, Reserven sowie dem Ist Ergebnis zusammen. Hierbei werden die Anteile in Fremdbesitz berücksichtigt sowie der Goodwill in Abzug gebracht. Die Risikodeckungsmasse beläuft sich zum Jahresende 2006 für die HVB Group gesamt auf 21,9 Mrd € (vergleichbarer Vorjahreswert: 18,8 Mrd €). Der Anstieg gegenüber dem Vorjahr resultiert vor allem aus einer höheren Rücklagendotierung, einer gestiegenen AfS Rücklage sowie geringerem Genussrechts- und Hybridkapital. Bei einem aggregierten Risikokapital von 7,9 Mrd € ergibt sich eine Auslastung der Risikodeckungsmasse von 36,1%.

Auch unter Berücksichtigung der Risikoarten spezifischen Stressergebnisse, verfügten wir auf Ebene der HVB Group gesamt während des gesamten Geschäftsjahrs über einen deutlichen Puffer in der Risikodeckungsmasse.

## 4 Risikostrategie

Aufbauend auf dem Risikokapital und der Risikotragfähigkeit hat der Vorstand eine zur Geschäftsstrategie konsistente Risikostrategie für 2006 verabschiedet. Für 2007 erfolgte dies für die HVB Group neu, die bereits die Neuausrichtung innerhalb der geplanten Struktur der UniCredit Gruppe und alle relevanten Risikoarten berücksichtigt.

## RISIKOARTEN IM EINZELNEN

### 1 Adressrisiko

#### Risikomanagement

Unter Adressrisiko verstehen wir mögliche Wertverluste, die durch den Ausfall oder durch Bonitätsverschlechterungen von Kunden entstehen können. Dabei unterscheiden wir zwischen den Risikokategorien Kreditrisiko, Kontrahentenrisiko, Emittentenrisiko und Länderrisiko.

#### *Kreditrisiko*

– Kreditrisiko umfasst mögliche Wertverluste im kommerziellen Kreditgeschäft. Dem wird bilanziell durch die Bildung von Kreditrisikovorsorge Rechnung getragen, sobald sich konkrete Anhaltspunkte in der Vergangenheit für einen Ausfall ergeben haben (incurred loss). Hiervon getrennt zu sehen ist die abstrakte Erwartung, dass Kunden in der Zukunft ausfallen könnten (Konzept des expected loss und Credit-Value-at-Risk).

#### *Kontrahentenrisiko*

– Kontrahentenrisiko ergibt sich aus der Verschlechterung der Bonität bzw. dem Ausfall einer Gegenpartei, mit der wir zins-, fremdwährungs-, aktien-/indexbezogene oder sonstige Termin- bzw. Derivatengeschäfte getätigt haben. Das Kontrahentenrisiko lässt sich in Erfüllungs-, Wiedereindeckungs- und Barrisiko differenzieren. Für die Bank besteht immer dann ein Erfüllungsrisiko, wenn wir beim Austausch von Zahlungen im Rahmen der Abwicklung des Geschäfts in Vorleistung treten, ohne zum Zeitpunkt unserer Zahlung sicher zu wissen, dass die Gegenzahlung des Kontrahenten erfolgen wird. Das Wiedereindeckungsrisiko ergibt sich aus der Gefahr, dass sich die Bank bei Ausfall der Gegenpartei am Markt zu ungünstigeren Konditionen wiedereindecken muss. Das Barrisiko besteht in der Gefahr, dass die Gegenpartei aufgenommene (Bar-)Kredite nicht zurückzahlt. Bei Handelsprodukten ist es für den Geldhandel relevant.

#### *Emittentenrisiko*

– Emittentenrisiko ist die Gefahr von Bonitätsverschlechterungen oder Ausfällen eines Emittenten. Es entsteht durch den Kauf von Wertpapieren für den Eigenbestand, bei Wertpapieremissions- und -platzierungsgeschäften sowie bei Kreditderivaten.

**Länderrisiko**

– Das Länderrisiko ist das Risiko von Wertverlusten auf Grund von Transfer-/Konvertierungsbeschränkungen bzw. -verboten oder anderen hoheitlichen Maßnahmen des Landes des Kreditnehmers (Transferrisiko). Ein Länderrisiko besteht bei grenzüberschreitenden Transaktionen in Fremdwährung. Außerdem wird das Adressrisiko von Zentralregierungen und Notenbanken berücksichtigt (Sovereign Risk). Hierbei gehen die Positionen aus Kredit- und Handelsgeschäften einschließlich Geschäfte innerhalb der HVB Group sowie das Emittentenrisiko handelbarer, festverzinslicher Wertpapiere ein.

Das Management des Adressrisikos basiert auf einem integrierten Konzept klar definierter Grundsätze, Kompetenzstrukturen und Risikobeurteilungsverfahren.

Bezogen auf das Adressrisiko ist in allen Kredit gewährenden Einheiten der HVB Group die fachliche und disziplinarische Trennung von Vertrieb (= Markt) und Kredit (= Marktfolge) auf allen Ebenen organisatorisch gewährleistet. Die Marktfolgeaktivitäten sind im Verantwortungsbereich des Chief Risk Officers gebündelt. Darüber hinaus sind in allen Divisionen ab einer bestimmten Kredithöhe zentral angesiedelte Senior Risk Manager in den Entscheidungsprozess eingebunden. Diese tragen die Risikoverantwortung für die ihnen zugeordneten Portfolios und steuern die Branchen entsprechend der vom Strategischen Kreditkomitee verabschiedeten Portfoliostrategien.

Die Kreditäquivalente (Exposurewerte) des jeweiligen Handelsgeschäfts dienen im Rahmen des Kreditprozesses als Grundlage für die Kreditentscheidung und werden gemeinsam mit den Exposurewerten aus dem kommerziellen Geschäft betrachtet. Dies gilt sowohl für die einzelne Kreditentscheidung als auch für die Steuerung von Konzentrationsrisiken der HVB Group.

Das Management des Länderrisikos findet auf Basis von Value-at-Risk- und Volumensgrößen statt. Dazu wird jährlich eine für die HVB Group gültige Strategie für Länderrisiken festgelegt und unterjährig mit der Ist Entwicklung abgeglichen.

**Messmethodik****Kreditrisiko**

Für die Erhebung unseres Kreditrisikos nutzen wir differenzierte Risikomessinstrumente:

**Bonitätsanalyse**

– Sowohl für die Kreditentscheidungen, das Pricing, die zukünftige Eigenkapitalunterlegung nach Basel II (IRB-Approach) als auch für unser internes Adressrisikomodell ist die zuverlässige Bestimmung der Ausfallwahrscheinlichkeit unserer Kunden von zentraler Bedeutung. Entsprechend gilt unser besonderes Augenmerk der Weiterentwicklung und Verfeinerung unserer internen Bonitätsanalyseinstrumente.

Die HVB Group verfügt über vielfältige Rating- und Scoringverfahren, welche auf die Bedürfnisse der unterschiedlichen Kundengruppen zugeschnitten sind. Die Systeme werden unter Rückgriff auf moderne statistische Verfahren laufend optimiert, um eine möglichst gute Trennschärfe und Prognosegüte bezüglich der Ausfallwahrscheinlichkeit eines Kunden sicher zu stellen.

Im Ergebnis führt ein Rating oder Scoring zur Eingruppierung in eine Bonitätsklasse einer zehn Stufen umfassenden Skala. Hierbei sind die Bonitätsklassen 1–7 für das nicht problembehaftete und die Bonitätsklassen 8–10 für das problembehaftete Geschäft vorgesehen. Für einige Verfahren findet darüber hinaus eine Feindifferenzierung statt, indem pro Bonitätsklasse noch zwischen je drei Unterklassen (notches) unterschieden wird.

Die Rating- und Scoringverfahren unterliegen einem ständigen Monitoring, sie werden in regelmäßigen Abständen validiert und bei Bedarf rekaliert oder grundlegend überarbeitet. In 2006 lag ein Schwerpunkt in der Weiterentwicklung für Privat- und Geschäftskunden.

**Internes Adressrisikomodell**

– Für die Erhebung des Adressrisikos nutzen wir ein internes Adressrisikomodell, mit dem wir Ausfall bedingte Kredit- und Kontrahentenrisiken in der HVB Group messen und bewerten. Hierbei handelt es sich um ein eigenentwickeltes Modell, das uns den Vorteil bietet, in Methodik und Parametrisierung individuell auf unser Portfolio zugeschnitten zu sein und welches jederzeit entsprechend dem Erkenntnisfortschritt von uns weiterentwickelt werden kann. Auch das Länderrisiko wird über ein Portfoliomodell ermittelt.

# Risk Report Fortsetzung

## **Erwarteter Verlust**

– Bei der Adressrisikomessung unterscheiden wir zwischen dem erwarteten Verlust und dem unerwarteten Verlust (in Ausprägung des Credit-Value-at-Risk). Der erwartete Verlust spiegelt den Ausfallverlust aus dem aktuellen Kreditportfolio wider, der unter Berücksichtigung von Bonitätseinstufungen und vorhandenen Sicherheiten in den nächsten zwölf Monaten zu erwarten ist.

Für die Berechnung des erwarteten Verlustes wird – analog zu Basel II – eine Abschätzung des Geschäftsvolumens bei Ausfall durchgeführt (Exposure at Default). Diese Größe berechnet sich für das Kredit- und Länderrisiko als Stichtagsinanspruchnahme erhöht um Teile der freien, extern zugesagten Linien. Dabei wird der unterschiedliche Risikogehalt verschiedener Kreditarten berücksichtigt.

Als Bemessungsgrundlage für die OTC-Derivate (Kontrahentenrisiko) wird dabei ein »Kreditäquivalent« berechnet, das so genannte »Expected Exposure«. Das Kreditäquivalent entspricht dem aktuellen Marktwert eines Geschäfts zuzüglich eines so genannten »Add-On«, einem Zuschlag für potenzielle zukünftige Marktwertschwankungen. Das so ermittelte Kontrahentenexposure berücksichtigt sowohl Risiko reduzierende Netting Vereinbarungen als auch dynamische Sicherheitenverträge, die den Kontrahenten verpflichten, auf täglicher Basis in Höhe des aktuellen Marktwertes der laufenden Geschäfte Sicherheiten zu stellen.

Die Parameterannahmen zur Ermittlung des Exposure at Default sowie der Quantifizierung einer Verlustquote (Loss given Default) bei Ausfall eines Geschäfts basieren auf langjährigen, statistischen Durchschnittswerten aus bankinternen Ausfällen und Verlusten sowie externen Referenzgrößen.

## **Credit-Value-at-Risk**

– Der Credit-Value-at-Risk (unerwarteter Verlust) trifft eine Aussage über die höchste negative Abweichung des tatsächlichen Verlustes vom erwarteten Verlust, die innerhalb der nächsten zwölf Monate mit einer Wahrscheinlichkeit von 99,95% nicht überschritten wird. Dieses Verlustpotenzial wird unter Berücksichtigung von Portfolioeffekten mit Risikokapital als Sicherheitspuffer unterlegt.

## **Szenarioanalysen**

– Die Berechnung des Credit-Value-at-Risk unterstellt normale Rahmenbedingungen. Szenarioanalysen helfen uns, die Auswirkungen von zukünftigen makroökonomischen Entwicklungen oder exogenen Schocks zu simulieren und ihre Auswirkungen auf das Verlustpotenzial des Kreditportfolios der HVB Group zu quantifizieren. In diesem Zusammenhang lassen sich Mehrjahresprognosen zur Entwicklung von Zinsen, Wirtschaftswachstum oder Arbeitslosigkeit nennen, aber beispielsweise auch eine extreme Entwicklung des Ölpreises oder politische Krisen. Die Ergebnisse dieser Szenario-rechnungen werden für die Steuerung und Limitierung von Kredit- und Länderrisiken genutzt.

## **Risiko- und marktgerechtes Pricing**

– Zur Optimierung des Kreditportfolios und der damit einhergehenden Verbesserung der Profitabilität des Kreditgeschäfts setzt unsere Bank eine am Chance-Risiko-Verhältnis ausgerichtete Pricingmethodik ein. In der Kreditmarge werden das interne Rating, die Besicherung, die Verlustquoten, die internen Kosten, die Laufzeit, vorhandene Länderrisiken und der Beitrag des Kredits zur Diversifizierung des HVB Portfolios berücksichtigt. Durch diese Methodik werden einerseits eine Deckung der Bearbeitungs- und Risikokosten sichergestellt und andererseits zukünftige Änderungen im Pricing durch Basel II auf ein Minimum reduziert. Um Konsistenz mit den Kapitalmärkten zu gewährleisten, findet ein regelmäßiger Abgleich von Marktpreisen mit unseren Kreditmargen statt.

## **Umsetzung Basel II**

– Kernelement der neuen Basler Eigenkapitalvereinbarung im Bereich Kreditrisiko ist eine stärkere Risikodifferenzierung der aufsichtsrechtlich vorgeschriebenen Eigenmittelunterlegung für Kreditrisiken auf Basis der Bonitätseinstufung des Kunden sowie der Besicherungsstruktur der Geschäfte. Dies gilt insbesondere für den anspruchsvollsten Ansatz, den so genannten »IRB-Advanced-Ansatz«, den unsere Bank ab 2008 anstrebt. Die entsprechenden Implikationen aus Basel II führen zu einer Annäherung der aufsichtsrechtlichen an die ökonomische Sichtweise einer risiko-adjustierten Steuerung, wie sie in unserer Bank mittels interner Instrumente bereits etabliert ist.

Im Kontext der Säule 1 haben wir die Methoden zur Risikobeurteilung durch Einsatz von Scoring- und Ratingverfahren laufend verbessert und die internen Prozesse entsprechend angepasst bzw. gestrafft. Im Bereich Validierung und Kalibrierung haben wir die bereits für die Bonitätseinstufungsverfahren implementierten



Standardabläufe auf die Schätzung von Verlustquoten und Exposuregrößen übertragen. Dabei werden sowohl Informationen aus der eigenen Verwertungserfahrung der Bank als auch extern verfügbare Benchmarks benutzt. Die Bewertung unserer Sicherheiten erfolgt bereits auf Basis von Recovery-Rates. Diese Abläufe entsprechen aus unserer Sicht den Basel II Anforderungen. Im Berichtsjahr haben wir zudem den so genannten Basel II Rechenkern finalisiert und an die Vorgaben der deutschen Solvabilitätsverordnung angepasst.

Hinsichtlich der Anforderungen der Säulen 2 und 3 gemäß Basel II Regularien bzw. EU Richtlinie haben die betroffenen Bereiche eine umfangreiche Prüfung durchgeführt. Die Anforderungen der Säule 2 sind durch die zeitgerechte Umsetzung der MaRisk der deutschen Bankenaufsicht in unserem Haus bereits erfüllt. Hierzu gehören unter anderem die Behandlung von Konzentrationsrisiken, das Stresstesting (einzelner Risikoarten sowie des Gesamtbankrisikos) wie auch die Ermittlung der Risikotragfähigkeit.

Im Rahmen der Teilnahme unseres Hauses an der Quantitative Impact Study QIS 5.0 konnten wir die operativen Risiko Systeme ebenso wie den Basel II Rechenkern bereits nutzen.

#### **Länderrisikomessung**

- Die Länderrisikomessung in der HVB Group wird im Wesentlichen durch die kurz- und mittelfristigen Länderratings bestimmt. Die Bonitätseinstufungen von Ländern bestehen aus zwei Komponenten: Mit empirisch kalibrierten statistischen Modellen lassen sich auf Basis von makroökonomischen Faktoren Ausfallwahrscheinlichkeiten und Verlustquoten bestimmen. Zudem ist die Beurteilung der politischen und sonstigen Soft Facts ein bestimmender Einflussfaktor für das finale Rating von Staaten, das in der HVB Group durch den unabhängigen volkswirtschaftlichen Research Bereich vergeben wird. Neben der Ausfallwahrscheinlichkeit und der Verlustquote wird auch die Strukturierung der Geschäfte in der Länderrisikomessung berücksichtigt.

Auf Basis dieser Informationen wird in einem Portfoliomodell monatlich der Value-at-Risk aus Länderrisiken für die HVB Group ermittelt. Auf Grund der geringen Anzahl von Ländern sind Länderportfolios naturgemäß eher gering diversifiziert. Aus diesem Grund ist die (über die Basel II-Anforderungen hinausgehende) korrekte Abbildung der Portfolio- und Diversifizierungseffekte zwischen Ländern, Regionen und Kreditrisiken ein wesentlicher Baustein unseres Portfoliomanagements. Durch die Verwendung eines internen Portfoliomodells erreichen wir somit schon heute wichtige Steuerungseffekte, die im Zuge der Basel II Einführung zu erwarten sind.

#### **Risikoüberwachung**

- Die Risikoüberwachung findet auf zwei verschiedenen Ebenen statt:
- Überwachung auf Ebene von Einzelengagements,
  - Überwachung auf Portfolioebene.

Die Einzelengagements werden sowohl im Kreditgeschäft als auch im Handelsgeschäft mit Hilfe von klassischen Überwachungssystemen wie der Bonitätsanalyse und Frühwarnsystemen überwacht. Einzelengagementlimite begrenzen die eingegangenen Risiken.

Auf Ebene der HVB Group werden Kreditrisiko Konzentrationen gegenüber verbundenen Kreditnehmern bonitätsabhängig und mit einer für alle Tochtergesellschaften einheitlichen Methodik limitiert. Hierzu nutzen wir eine Datenbank, welche alle Engagements gegenüber einem Kreditnehmer innerhalb der HVB Group weltweit zusammenfasst. Damit ist die regelmäßige Information über Kreditrisiko Konzentrationen und ihre Limitierung sichergestellt.

#### **Kontrahenten- und Emittentenrisiken**

Zentraler Bestandteil unseres Risikomanagements und -controllings von Kontrahenten- und Emittentenrisiken ist der Einsatz von Limitsystemen, die ein ungewolltes bzw. unkontrolliertes Anwachsen unserer Risikoposition verhindern. Diese stehen in allen wesentlichen Lokationen der HVB Group, die Handelsgeschäft betreiben, online zur Verfügung (Ausnahme: Bank Austria Creditanstalt-Gruppe, bei der die Limitüberwachung über separate Systeme erfolgt). Jedes abgeschlossene Handelsgeschäft wird unverzüglich erfasst und zeitnah auf das jeweilige Limit angerechnet. Dies gilt im Kontrahentenrisiko sowohl für das Wiedereindeckungs- als auch für das Erfüllungsrisiko. Für Letzteres wird ebenfalls bereits bei Geschäftsabschluss das Risiko für den zukünftigen Valutatag limitiert und überwacht, sodass ex ante eine Konzentration der Zahlungsbeträge auf nur einen Valutatag verhindert wird. Auf diese Weise wird jedem Händler eine aktuelle Limitprüfung und dem Risikocontroller eine unmittelbare Limitüberwachung pro Kontrahent bzw. Emittent ermöglicht.

# Risk Report Fortsetzung

## **Länderrisiken**

Die Steuerung der Länderrisiken erfolgt auf Basis der aufgezeigten Messmethoden mit Hilfe von Value-at-Risk-Limiten nach Regionen. Geschäfte mit einem hohen Länderrisiko werden stärker auf das Regionen Risikolimit angerechnet als länderrisikoarme Transaktionen. Hiermit wird eine Begrenzung der Länderrisiken, eine risikoorientierte Portfoliosteuerung und ein flexibles, an den Geschäftspotenzialen ausgerichtetes Exposure Management angestrebt. Zusätzlich gibt es für das Länderrisikomanagement Volumenslimite pro Land (unterteilt nach Produktrisikogruppen).

Alle Adressrisiken werden zudem auf Portfolioebene überwacht. Das Augenmerk liegt dabei auf Länder-, Branchen- oder Regionenkonzentrationen und ihren Auswirkungen auf die Risikosituation der Bank.

Ein weiteres Instrument der Risikoüberwachung insbesondere auf Portfolioebene ist das interne Berichtswesen. Gemäß den MaRisk werden der Vorstand und der Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats quartalsweise über das Kreditportfolio informiert. Darüber hinaus werden weitere Risikoberichte mit speziellem divisions-, produkt- oder branchenspezifischem Fokus erstellt.

## **Quantifizierung und Konkretisierung**

Im Berichtsjahr konnte ein Rückgang des Kredit- und Kontrahenten-exposures um 34,3 Mrd € (-8,5%) verzeichnet werden. Wesentliche Treiber dieses Rückgangs sind unter anderem der weitere konsequente Abbau des Real Estate Restructuring (RER) Portfolios, der Verkauf der BPH Polen und eine strategisch angestrebte Reduzierung des Kreditportfolios in Deutschland.

Hinsichtlich der Branchengruppen blieb die Struktur des Kreditportfolios trotz der Ausgliederung von mehr als einem Drittel des HVB Group Portfolios im Wesentlichen unverändert, da sich der Rückgang in allen Branchengruppen auswirkte. Die größten Rückgänge ergaben sich in den Branchengruppen Privatkunden sowie bei Banken und Versicherungen.

Die Entwicklung der regionalen Verteilung spiegelt mit dem Rückgang des Exposures in der Region Deutschland die Geschäftsstrategie wider. Der Verkauf der Bank Austria Creditanstalt-Gruppe sowie von weiteren Konzerngesellschaften führt zum fast vollständigen Rückgang des Exposures in Österreich sowie in Zentral- und Osteuropa.

Das Exposure ging in allen Divisionen zwischen 5% und 10% zurück, mit Ausnahme eines Zuwachses in der Division WEM.

Die Qualität des Core Portfolios blieb stabil. Als Core Portfolio wird das Portfolio der HVB Group exklusive der Kreditbestände aus RER bezeichnet. Der Verkauf der Bank Austria Creditanstalt-Gruppe sowie von weiteren Konzerngesellschaften in Zentral- und Osteuropa betraf alle Bonitätsklassen in vergleichbarem Umfang, sodass in jeder Bonitätsklasse ein deutlicher Rückgang resultierte. In den Ausfallklassen 9 und 10 konnte das Exposure nahezu halbiert werden.

Die Verteilungen von erwartetem Verlust und Value-at-Risk zeigen einen veränderten Risikobeitrag der Divisionen. Bei der Division Privat- und Geschäftskunden ging sowohl der erwartete Verlust als auch der Value-at-Risk zurück. Bei Markets & Investment Banking stieg der Risikoanteil an und stellt nun auf Grund des großvolumigen Geschäfts knapp die Hälfte des Value-at-Risk-Anteils an dem bei der HVB Group verbleibenden Geschäft. Der Risikoanteil im Geschäft mit Firmen- & Kommerziellen Immobilienkunden ging geringfügig zurück, im Wealth Management blieb er stabil auf niedrigem Niveau.

## **Risikovorsorgebestand**

Unser gesamter Risikovorsorgebestand inklusive der Rückstellungen im Kreditgeschäft reduzierte sich im Jahr 2006 unter Berücksichtigung von Abbuchungen zu Lasten des Bestands (3,8 Mrd €) um 3,2 Mrd € auf 6,3 Mrd €.

## **Kreditrisiken**

Für Kreditrisiken haben wir im Jahr 2006 eine Kreditrisikovorsorge in Höhe von insgesamt 0,9 Mrd € gebildet. (Weiterführende Details sind in den Notes (Nummer 35 und 46) dieses Geschäftsberichts zu finden.)

**Verteilung des Kredit- und Kontrahenten-  
 exposures nach Branchengruppen**

in Mrd €	2006	2005
<b>Branchengruppe</b>		
Privatkunden	51,1	81,5
Banken und Versicherungen	42,1	86,2
Bau	34,6	59,7
Nahrung, Konsum, Dienstleistung	24,5	50,2
Chemie, Gesundheit, Pharma	12,1	13,9
Versorger	11,5	15,0
Verkehr	10,4	13,4
Sonstige	9,1	12,3
Öffentliche Haushalte	8,6	29,5
Maschinenbau, Stahl	6,2	10,7
Elektro, EDV, Kommunikation	6,0	8,1
Fahrzeuge	4,9	8,0
Medien, Druck, Papier	4,7	6,7
Mineralöl	3,9	6,4
<b>HVB Group neu</b>	<b>229,7</b>	
Aufgegebene Geschäftsbereiche und zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte oder Veräußerungsgruppen	137,6	
<b>HVB Group gesamt</b>	<b>367,3</b>	<b>401,6</b>

**Verteilung des Kredit- und Kontrahenten-  
 exposures nach Regionen**

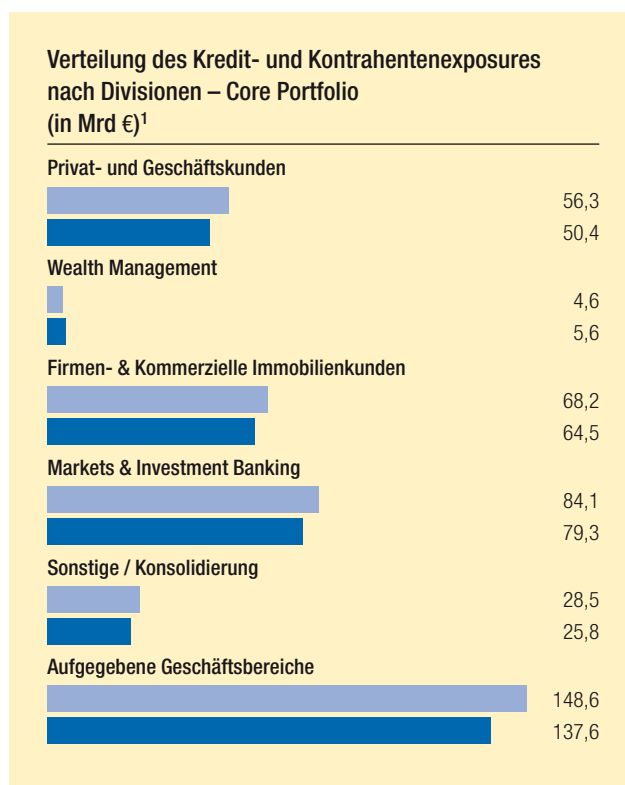
in Mrd €	2006	2005
<b>Region</b>		
Deutschland	158,7	185,7
Übriges Europa	39,2	53,6
Nordamerika	13,4	17,6
Sonstige	10,1	19,2
Asien	3,1	3,9
Japan	2,8	2,7
Österreich	1,2	79,4
Zentral- und Osteuropa	1,2	39,5
<b>HVB Group neu</b>	<b>229,7</b>	
Aufgegebene Geschäftsbereiche und zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte oder Veräußerungsgruppen	137,6	
<b>HVB Group gesamt</b>	<b>367,3</b>	<b>401,6</b>

# Risk Report Fortsetzung

## Verteilung des Kredit- und Kontrahentenexposures nach Bonitätsklassen – Core Portfolio

	2006		2005 <sup>1</sup>	
	in Mrd €	in %	in Mrd €	in %
<b>Bonitätsklasse</b>				
Adressrisikofrei	7,8	2,1	13,5	3,5
Nicht geratet	7,9	2,2	18,8	4,8
Bonitätsklassen 1 – 4	109,8	30,2	220,5	56,5
Bonitätsklassen 5 – 8	93,5	25,8	124,6	31,9
Bonitätsklassen 9 – 10	6,6	1,8	12,9	3,3
<b>HVB Group neu</b>	<b>225,6</b>	<b>62,1</b>		
Aufgegebene Geschäftsbereiche und zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte oder Veräußerungsgruppen	137,6	37,9		
<b>HVB Group gesamt</b>	<b>363,2</b>	<b>100,0</b>	<b>390,3</b>	<b>100,0</b>

<sup>1</sup> Darstellung der Vorjahreswerte gemäß der Divisionsstruktur 2006.



### Verteilung des erwarteten Verlusts sowie des Kredit- und Kontrahentenrisikos (Value-at-Risk) nach Divisionen – Core Portfolio

in %	ERWARTETER VERLUST		VALUE-AT-RISK	
	2006	2005 <sup>1</sup>	2006	2005 <sup>1</sup>
<b>Division</b>				
Privat- und Geschäftskunden	13,7	16,0	7,6	10,7
Wealth Management	0,9	0,9	0,7	0,9
Firmen- & Kommerzielle Immobilienkunden	15,4	16,4	16,4	17,4
Markets & Investment Banking	22,1	15,4	28,3	19,7
Sonstige/Konsolidierung	16,1	14,9	8,0	10,1
<b>HVB Group neu</b>	<b>68,2</b>	<b>63,6</b>	<b>61,0</b>	<b>58,8</b>
Aufgegebene Geschäftsbereiche und zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte oder Veräußerungsgruppen <sup>2</sup>	31,8	36,4	39,0	41,2
<b>HVB Group gesamt</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

<sup>1</sup> Darstellung der Vorjahreswerte gemäß der Divisionsstruktur 2006.

<sup>2</sup> Position beinhaltet für 2005 auch die während des Geschäftsjahrs 2006 verkauften Gesellschaften.

#### Finanzderivate

Finanzderivate werden in der HVB Group überwiegend zur Steuerung von Marktpreisrisiken (insbesondere Zinsänderungs- und Währungsrisiken) aus Handelsaktivitäten eingesetzt, dienen darüber hinaus auch zur Sicherung von bilanzwirksamen bzw. -unwirksamen Positionen im Rahmen der Aktiv-Passiv-Steuerung bzw. im Falle der Kreditderivate zur Steuerung von Kreditrisiken.

Das Nominalvolumen des weltweiten Derivategeschäfts der HVB Group gesamt betrug zum Jahresende 2006 insgesamt rund 2713 Mrd €.

Die Nominale bilden jedoch nicht den potenziellen Risikogehalt des Derivategeschäfts ab. Ausfallrisikorelevant sind hingegen die positiven Marktwerte als Wiederbeschaffungswerte der OTC-Derivate, die den potenziellen Kosten entsprechen, die der HVB Group im Falle des gleichzeitigen Ausfalls aller Kontrahenten entstünden, um die ursprünglich geschlossenen Kontrakte durch wirtschaftlich gleichwertige Geschäfte zu ersetzen.

Ohne Berücksichtigung Risiko reduzierender Effekte ergab sich für die HVB Group gesamt zum Jahresende 2006 ein maximales Kontrahentenrisiko (worst-case-Betrachtung) in Höhe von 41,5 Mrd € (31. Dezember 2005: 47,5 Mrd €).

Entsprechend dem bankaufsichtsrechtlichen Grundsatz I errechnen sich daraus – unter Berücksichtigung von bestehenden rechtlich durchsetzbaren bilateralen Netting Vereinbarungen sowie erhaltenen Sicherheiten – für die HVB Group gesamt Kreditäquivalente (Kontrahentenrisiko inklusive Add-On) in Höhe von 20,1 Mrd € (31. Dezember 2005: 19,5 Mrd €); nach individueller Bonitätsgewichtung verbleiben 5,9 Mrd € (31. Dezember 2005: 5,4 Mrd €).

Die nachfolgenden Tabellen liefern insbesondere detaillierte Informationen zu den Nominal- und Marktwertgrößen des gesamten Derivategeschäfts bzw. Kreditderivategeschäfts der HVB Group.

# Risk Report Fortsetzung

## Derivategeschäft

in Mio €	NOMINALVOLUMEN					MARKTWERTE			
	RESTLAUFZEIT			SUMME	SUMME	POSITIV		NEGATIV	
	BIS ZU 1 JAHR	1 BIS 5 JAHRE	ÜBER 5 JAHRE	2006	2005	2006	2005	2006	2005
<b>Zinsbezogene Geschäfte</b>	<b>548351</b>	<b>521308</b>	<b>398182</b>	<b>1467841</b>	<b>1952534</b>	<b>19062</b>	<b>37310</b>	<b>20502</b>	<b>37668</b>
OTC-Produkte									
Forward Rate Agreements	50254	251	—	50505	99208	22	48	11	56
Zinsswaps	366245	452540	343730	1162515	1541569	16927	34239	18213	34429
Zinsoptionen									
– Käufe	15119	31381	27644	74144	80758	2084	3021	—	—
– Verkäufe	9293	28618	26808	64719	80719	—	—	2278	3177
Sonstige Zinskontrakte	294	4	—	298	10395	3	2	—	6
Börsengehandelte Produkte									
Zinsfutures	48948	8514	—	57462	66223	—	—	—	—
Zinsoptionen	58198	—	—	58198	73662	26	—	—	—
<b>Währungsbezogene Geschäfte</b>	<b>156295</b>	<b>75478</b>	<b>27496</b>	<b>259269</b>	<b>323298</b>	<b>3872</b>	<b>4542</b>	<b>3679</b>	<b>4949</b>
OTC-Produkte									
Devisentermingeschäfte	113927	20254	252	134433	186823	1758	2631	1951	2988
Zins-/Währungsswaps	14856	50516	26018	91390	81916	1723	1237	1391	1473
Devisenoptionen									
– Käufe	12454	2248	645	15347	29202	391	674	—	—
– Verkäufe	15058	2460	581	18099	25357	—	—	337	488
Sonstige Devisenkontrakte	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Börsengehandelte Produkte									
Devisenfutures	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Devisenoptionen	—	—	—	—	—	—	—	—	—
<b>Aktien-/Indexbezogene Geschäfte</b>	<b>98797</b>	<b>100089</b>	<b>6367</b>	<b>205253</b>	<b>197605</b>	<b>10396</b>	<b>4699</b>	<b>10602</b>	<b>5434</b>
OTC-Produkte									
Aktien-/Indexswaps	14384	4521	495	19400	—	484	—	228	—
Aktien-/Indexoptionen									
– Käufe	21477	25767	703	47947	60301	6629	4669	—	—
– Verkäufe	23294	41567	3110	67971	83009	—	—	6836	5359
Sonstige Aktien-/Indexkontrakte	107	223	—	330	1208	17	30	—	75
Börsengehandelte Produkte									
Aktien-/Indexfutures	9819	—	—	9819	10118	—	—	—	—
Aktien-/Indexoptionen	29716	28011	2059	59786	42969	3266	—	3538	—
<b>Kreditderivate<sup>1</sup></b>	<b>36148</b>	<b>142713</b>	<b>73207</b>	<b>252068</b>	<b>139688</b>	<b>2748</b>	<b>903</b>	<b>3231</b>	<b>1743</b>
<b>Sonstige Geschäfte</b>	<b>1348</b>	<b>1316</b>	<b>407</b>	<b>3071</b>	<b>2290</b>	<b>295</b>	<b>117</b>	<b>291</b>	<b>122</b>
<b>HVB Group neu</b>	<b>840939</b>	<b>840904</b>	<b>505659</b>	<b>2187502</b>		<b>36373</b>		<b>38305</b>	
Aufgegebene Geschäftsbereiche und zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte oder Veräußerungsgruppen	296427	155822	73191	525440		5139		5474	
<b>HVB Group gesamt</b>	<b>1137366</b>	<b>996726</b>	<b>578850</b>	<b>2712942</b>	<b>2615415</b>	<b>41512</b>	<b>47571</b>	<b>43779</b>	<b>49916</b>

<sup>1</sup> Details zu den Kreditderivaten sind den nachfolgenden Tabellen »Kreditderivate« bzw. »Kreditderivate nach Referenzaktiva« zu entnehmen.

### Derivategeschäft nach Kontrahentengruppen

in Mio €	MARKTWERTE			
	POSITIV		NEGATIV	
	2006	2005	2006	2005
OECD-Zentralregierungen (und Notenbanken)	141	337	133	286
OECD-Banken	24849	41 072	26 139	42 805
OECD-Finanzinstitute	8888	3 598	9 604	5 496
Nicht-OECD-Zentralregierungen (und Notenbanken)	91	76	54	—
Nicht-OECD-Banken	71	31	98	89
Nicht-OECD-Finanzinstitute	188	51	140	59
Sonstige Unternehmen und Privatpersonen	2 145	2 406	2 137	1 181
<b>HVB Group neu</b>	<b>36 373</b>		<b>38 305</b>	
Aufgegebene Geschäftsbereiche und zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte oder Veräußerungsgruppen	5 139		5 474	
<b>HVB Group gesamt</b>	<b>41 512</b>	<b>47 571</b>	<b>43 779</b>	<b>49 916</b>

# Risk Report Fortsetzung

## Kreditderivate

in Mio €	NOMINALVOLUMEN					MARKTWERTE			
	RESTLAUFZEIT			SUMME	SUMME	POSITIV		NEGATIV	
	BIS ZU 1 JAHR	1 BIS 5 JAHRE	ÜBER 5 JAHRE	2006	2005	2006	2005	2006	2005
<b>Anlagebuch</b>	<b>462</b>	<b>2149</b>	<b>11 688</b>	<b>14 299</b>	<b>15 003</b>	<b>485</b>	<b>235</b>	<b>798</b>	<b>804</b>
Sicherungsnehmer									
Credit Default Swaps	323	979	7 537	8 839	10 139	462	163	53	10
Total Return Swaps	—	—	2 000	2 000	2 000	—	—	327	343
Credit Linked Notes	45	65	515	625	261	2	—	2	254
Sonstige	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Sicherungsgeber									
Credit Default Swaps	49	1 091	1 606	2 746	2 550	21	19	415	197
Total Return Swaps	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Credit Linked Notes	45	14	30	89	53	—	53	1	—
Sonstige	—	—	—	—	—	—	—	—	—
<b>Handelsbuch</b>	<b>35 686</b>	<b>140 564</b>	<b>61 519</b>	<b>237 769</b>	<b>124 685</b>	<b>2 263</b>	<b>668</b>	<b>2 433</b>	<b>939</b>
Sicherungsnehmer									
Credit Default Swaps	6 609	68 463	35 218	110 290	54 212	393	248	1 614	236
Total Return Swaps	11 726	1 606	235	13 567	10 221	329	4	—	173
Credit Linked Notes	57	310	284	651	153	15	—	4	153
Sonstige	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Sicherungsgeber									
Credit Default Swaps	5 536	68 525	25 503	99 564	50 483	1 524	221	477	374
Total Return Swaps	11 706	1 503	33	13 242	9 578	—	171	327	3
Credit Linked Notes	52	157	246	455	38	2	24	11	—
Sonstige	—	—	—	—	—	—	—	—	—
<b>HVB Group neu</b>	<b>36 148</b>	<b>142 713</b>	<b>73 207</b>	<b>252 068</b>		<b>2 748</b>		<b>3 231</b>	
Aufgegebene Geschäftsbereiche und zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte oder Veräußerungsgruppen	827	3 762	1 505	6 094		15		14	
<b>HVB Group gesamt</b>	<b>36 975</b>	<b>146 475</b>	<b>74 712</b>	<b>258 162</b>	<b>139 688</b>	<b>2 763</b>	<b>903</b>	<b>3 245</b>	<b>1 743</b>



**Kreditderivate nach Referenzaktiva**

in Mio €	NOMINALVOLUMEN				SUMME 2006	SUMME 2005
	CREDIT DEFAULT SWAPS	TOTAL RETURN SWAPS	CREDIT LINKED NOTES	SONSTIGE		
Öffentliche Anleihen	14 240	—	553	—	14 793	5 109
Unternehmensanleihen	196 111	28 606	781	—	225 498	72 725
Aktien	—	—	—	—	—	—
Sonstige Aktiva	11 088	203	486	—	11 777	61 854
<b>HVB Group neu</b>	<b>221 439</b>	<b>28 809</b>	<b>1 820</b>	<b>—</b>	<b>252 068</b>	
Aufgegebene Geschäftsbereiche und zur						
Veräußerung gehaltene langfristige						
Vermögenswerte oder Veräußerungsgruppen	4 390	—	1 704	—	6 094	
<b>HVB Group gesamt</b>	<b>225 829</b>	<b>28 809</b>	<b>3 524</b>	<b>—</b>	<b>258 162</b>	<b>139 688</b>

**Entwicklung des Länderrisikos im Jahresvergleich**

Im Berichtsjahr sank das länderrisikorelevante Exposure der HVB Group gesamt um 17,8 Mrd € auf 82,8 Mrd €.

Rund 94,3% des länderrisikorelevanten Exposures betreffen Länder mit den Bonitätsklassen 1–4 (entspricht Investmentgrade). Innerhalb der Bonitätsklasse 5–8 entfallen 2,3 Mrd € bzw. 4,8% des Exposures auf die Bonitätsklasse 5.

Die Geschäftsstrategie der HVB Group spiegelt sich auch in der Entwicklung des Exposures und Länderrisiko-Value-at-Risk wider. Dadurch steigt für die Länder in Osteuropa der Länderrisiko-Value-at-Risk deutlich an. Der Exposure Rückgang findet dagegen vornehmlich Handelsgeschäft induziert in den Bonitätsklassen 1–4 statt.

Das Portfolio der HVB Group neu ist regional gut diversifiziert. Der Hauptanteil des Exposures der HVB Group neu liegt mit 53% im risikoarmen Westeuropa (Bonitätsklasse 1).

Auch die Top-10-Länder verteilen sich im Wesentlichen auf risikoarme Länder in Westeuropa, Nordamerika und Asien.

**Länderexposure<sup>1</sup> und Länderrisiko-Value-at-Risk nach Bonitätsklassen**

in Mio €	EXPOSURE		VALUE-AT-RISK	
	2006	2005	2006	2005
<b>Bonitätsklasse</b>				
Bonitätsklassen 1–4	45 244	95 850	35	115
Bonitätsklassen 5–8	2 714	4 771	31	76
Bonitätsklasse 9	3	51	0	8
<b>HVB Group neu</b>	<b>47 961</b>		<b>66</b>	
Aufgegebene Geschäftsbereiche und zur				
Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte				
oder Veräußerungsgruppen	34 877		207	
<b>HVB Group gesamt</b>	<b>82 838</b>	<b>100 672</b>	<b>273</b>	<b>199</b>

1 Nach Sicherheiten; ohne wertberichtigte Geschäfte

# Risk Report Fortsetzung

## Länderexposure<sup>1</sup> nach Regionen und Produktkategorie

in Mio €	KREDITGESCHÄFT		HANDELSGESCHÄFT		EMITTENTENRISIKO		GESAMT	
	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005
<b>Region</b>								
Afrika	327	755	190	203	7	8	524	966
Nordamerika	1 755	5 054	2 156	6 934	302	2 891	4 213	14 879
Osteuropa	3 785	11 885	640	5 372	63	701	4 488	17 958
Mittel- und Südamerika	2 578	3 070	2 115	8 010	1 270	1 306	5 963	12 386
Asien/Pazifik	4 033	4 989	3 058	6 395	134	691	7 225	12 075
Westeuropa	6 868	14 551	17 931	26 148	749	1 709	25 548	42 408
<b>HVB Group neu</b>	<b>19 346</b>		<b>26 090</b>		<b>2 525</b>		<b>47 961</b>	
Aufgegebene Geschäftsbereiche und zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte oder Veräußerungsgruppen	19 069		10 510		5 297		34 877	
<b>HVB Group gesamt</b>	<b>38 415</b>	<b>40 304</b>	<b>36 600</b>	<b>53 062</b>	<b>7 822</b>	<b>7 306</b>	<b>82 838</b>	<b>100 672</b>

<sup>1</sup> Nach Sicherheiten; ohne wertberichtigte Geschäfte

## Top-Ten-Länder nach Exposure<sup>1</sup> über alle Bonitätsklassen der HVB Group neu

in Mio €	EXPOSURE		VALUE-AT-RISK	
	2006	2005	2006	2005
<b>Land</b>				
Großbritannien	18 595	32 449	0	0
Cayman Islands, Off-Shore	3 662	7 138	7	20
Schweiz	3 633	5 757	0	0
USA	2 510	12 078	0	0
Russland	1 531	1 989	10	10
Japan	1 517	3 055	0	0
Norwegen	1 310	1 272	0	0
Türkei	1 288	1 912	13	17
Cayman Islands, On-Shore	1 174	3 700	2	4
Kanada	905	2 337	0	0
<b>HVB Group neu</b>	<b>36 125</b>		<b>32</b>	
Aufgegebene Geschäftsbereiche und zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte oder Veräußerungsgruppen	17 111		23	
<b>HVB Group gesamt</b>	<b>53 236</b>	<b>71 687</b>	<b>55</b>	<b>51</b>

<sup>1</sup> Nach Sicherheiten; ohne wertberichtigte Geschäfte

## 2 Marktrisiko Risikomanagement

Unter Marktrisiko verstehen wir den potenziellen Verlust, der durch Veränderungen von Preisen an Finanzmärkten für unsere Positionen im Handels- und im Bankbuch entstehen kann. Das Marktrisiko setzt sich aus den Risikokategorien Zinsrisiko, Fremdwährungsrisiko, Aktienkursrisiko und Credit Spread Risiko zusammen.

Das Management unserer Marktrisiken erfolgt in der Division Markets & Investment Banking sowie in den jeweiligen Treasury- oder Asset-Liability-Einheiten unserer Tochtergesellschaften.

### Messmethodik

Zum Zweck der täglichen Risikomessung und -steuerung quantifizieren wir den Value-at-Risk auf Basis eines Konfidenzniveaus von 99% und einer Haltedauer von einem Tag. Auf Grund der gemeinsamen Steuerung von Handels- und Bankbüchern wird auch der Value-at-Risk zusammengefasst dargestellt. Die Risiken aus Handelsbüchern werden für aufsichtsrechtliche Zwecke weiterhin separat ausgewiesen. Für die Ermittlung und Allokation des Risikokapitalbedarfs für Marktrisiken wird der Value-at-Risk analog zu den anderen Risikoarten auf ein Konfidenzniveau von 99,95% und eine Haltedauer von einem Jahr unter Berücksichtigung von Portfolioeffekten skaliert.

Zur Ermittlung des Value-at-Risk verwenden wir in der HVB AG ein internes Modell im Full Use, das zum Jahresende 2005 aufsichtsrechtlich vollständig anerkannt wurde. Das Modell beruht auf einem Monte-Carlo-Simulationsansatz.

Die Angemessenheit der Risikomessmethodik wird durch ein regelmäßiges Backtesting überprüft, bei dem die errechneten Value-at-Risk-Werte (VaR) mit den aus den Positionen errechneten Marktwertänderungen (hypothetische P/L) verglichen werden. Die Ergebnisse des Backtestings bestätigen die hohe Qualität unseres internen Risikomodells.

Darüber hinaus werden in der HVB Group angemessene Verfahren verwendet.

Ergänzend zur Berechnung des Value-at-Risk führen wir regelmäßig Stresstests für die HVB Group durch, die das Verlustpotenzial unserer Marktrisikopositionen bei extremen Marktbewegungen und außerordentlichen Ereignissen zeigen. Die Spanne der untersuchten Szenarien reicht von starken Veränderungen der Zins-, Devisen- oder Aktienmärkte bis zum Schock der zugrunde liegenden Volatilitäten. Für die HVB AG werden darüber hinaus weitere Szenarien betrachtet, wie die Ausweitung von Credit Spreads oder die Veränderung der Korrelationen. Darunter befinden sich auch die Szenarien, die in der UniCredit Gruppe Verwendung finden.

### Marktrisiko der Handelsaktivitäten der HVB Group neu

(Value-at-Risk, Konfidenzniveau 99%, Haltedauer 1 Tag)

in Mio €	DURCHSCHNITT 2006 <sup>1</sup>	31.12.2006	30.9.2006	30.6.2006	31.3.2006	31.12.2005
Zinsbezogene Geschäfte (inkl. Credit Spread Risiken)	12	12	9	10	15	11
Währungsbezogene Geschäfte	5	3	4	6	7	5
Aktien-/Indexbezogene Geschäfte	5	4	5	5	5	9
Diversifikationseffekt <sup>2</sup>	-8	-6	-7	-9	-9	-9
<b>HVB Group neu</b>	<b>14</b>	<b>13</b>	<b>11</b>	<b>12</b>	<b>18</b>	<b>16</b>

<sup>1</sup> Arithmetisches Mittel

<sup>2</sup> Auf Grund des Diversifikationseffektes zwischen den Risikokategorien ist das Gesamtrisiko geringer als die Summe der Einzelrisiken.

# Risk Report Fortsetzung

## Risikoüberwachung

Die Überwachung der Risikopositionen im Handels- und Bankbuch erfolgt über ein einheitliches und hierarchisches Limitsystem, welches das Verlustpotenzial aus Marktrisiken begrenzt. Die Risikolimits werden jährlich vom Vorstand der HVB Group genehmigt und dürfen nicht überschritten werden.

Eventuelle Limitüberschreitungen in Teilportfolien werden unmittelbar eskaliert und ihre zeitnahe Rückführung überwacht. In 2006 traten keine wesentlichen Limitüberschreitungen auf. Das Marktrisikokontrolling hat unmittelbaren Zugang zu den im Handel eingesetzten Front Office Systemen und überwacht damit in Stichproben auch intraday die Risikosituation.

Das Management wird täglich über die Entwicklung des Marktrisikos, der Limitauslastungen sowie der Gewinne und Verluste in der HVB Group informiert. Monatlich wird über die Ergebnisse der Risikoanalysen, darunter auch über die Ergebnisse des Backtestings und Stresstestings, berichtet.

## Quantifizierung und Konkretisierung

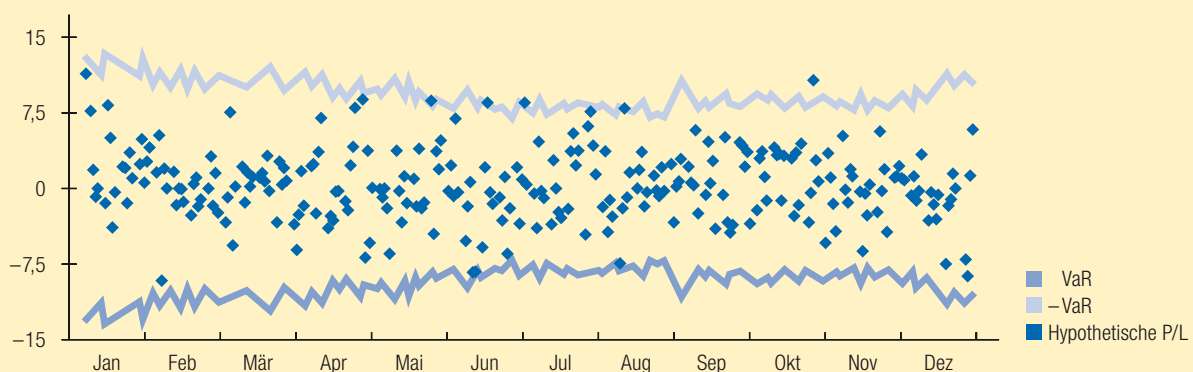
Auf aggregierter Basis ergaben sich im Jahresablauf für unsere Handelsbestände in der HVB Group neu die in der Tabelle aufgezeigten Marktrisiken.

Das Risikokapital für Marktrisiken der HVB Group neu liegt bei 0,17 Mrd € und ist gegenüber dem Vorjahr gesunken.

Im Bankbuch der HVB Group neu ergaben sich zum Jahresende Marktrisiken in Höhe von 13 Mio € (Vorjahr: 20 Mio €, eintägige Haltedauer).

Ergänzend werden für die Bankbücher der HVB AG regelmäßig Stresstests und Szenarioanalysen durchgeführt, die das Verlustpotenzial bei extremen Marktbewegungen zeigen.

**Backtesting Internes Modell Handelsaktivitäten HVB AG 2006**  
(in Mio €)



Entsprechend der Basel II Anforderungen wird die Veränderung des Marktwertes des Bankbuchs bei einem 200 Basispunkte Zinsschock den anrechenbaren Eigenmitteln der Bank gegenübergestellt. Mit einem theoretischen Verbrauch von 6,4% des aufsichtsrechtlichen Eigenkapitals per Ultimo Dezember 2006 befindet sich die HVB AG weit unterhalb des von der Bankenaufsicht geforderten Outlier Wertes in Höhe von 20%.

Im Rahmen der »Earnings perspective« wird quartalsweise eine dynamische Simulation des Zinsüberschusses für die HVB AG durchgeführt. Die zukünftige Entwicklung des Nettozinsenertrages wird in unterschiedlichen Szenarien bezüglich des Geschäftsvolumens und der Zinsen simuliert. Ein paralleler 200 Basispunkte Zinsschock nach oben würde unter der Annahme eines gleichbleibenden Geschäftsvolumens zu einem sinkenden Zinsüberschuss von 165 Mio € innerhalb der nächsten zwölf Monate führen.

### 3 Liquiditätsrisiko Risikomanagement

Beim Liquiditätsrisiko wird zwischen drei Risikokategorien differenziert:

#### **Kurzfristiges Liquiditätsrisiko**

- Das kurzfristige Liquiditätsrisiko (Liquiditätsrisiko im engeren Sinne) repräsentiert die Gefahr, dass die Bank ihren anfallenden Zahlungsverpflichtungen nicht zeitgerecht oder nicht in vollem Umfang nachkommen kann.

#### **Refinanzierungsrisiko**

- Das Refinanzierungsrisiko repräsentiert die Gefahr, dass zusätzliche Refinanzierungsmittel nur zu erhöhten Marktzinsen beschafft werden können.

#### **Marktliquiditätsrisiko**

- Das Marktliquiditätsrisiko repräsentiert die Gefahr, dass Vermögenswerte nur mit Abschlägen am Markt liquidiert werden können.

Die Grundsätze und Regeln der Liquiditätssteuerung sind in einer vom Vorstand verabschiedeten Liquidity Policy festgelegt und werden von den operativen Geschäftseinheiten umgesetzt. Die Umsetzung wird – für das kurzfristige Liquiditätsrisiko und das Refinanzierungsrisiko – vom Bereich Asset Liability Management koordiniert und nachgehalten.

Das Management des Marktliquiditätsrisikos obliegt im Rahmen ihres definierten Marktauftrages den Verantwortlichen der jeweiligen Portfolios. Infolgedessen geht es in die Erhebung des Marktrisikos ein, und es ist im Wesentlichen auf die dort angeführten Instrumente der Messung und Überwachung zu verweisen.

#### **Messmethodik**

##### **Kurzfristiges Liquiditätsrisiko**

Zur Messung unseres kurzfristigen Liquiditätsrisikos werden täglich Cashflow Reports erstellt und gegen die vorhandenen Liquiditätsreserven gerechnet, die sich vor allem aus den freien und jederzeit liquidierbaren Wertpapieren ergeben. Auf der Grundlage dieser beiden Komponenten werden für die wichtigsten Einheiten der HVB Group kumulative Limite beginnend mit dem folgenden Bankarbeitstag bis zu einem Monat festgelegt.

Basierend auf den Liquiditätsprofilen der Einheiten der HVB Group werden darüber hinaus Stress Szenarien simuliert und die Limite bei Bedarf entsprechend angepasst. Neben dieser internen Messmethodik unterliegen wir für das kurzfristige Liquiditätsrisiko den aufsichtsrechtlichen Vorschriften des Liquiditätsgrundsatzes II.

##### **Refinanzierungsrisiko**

Für die Messung des Refinanzierungsrisikos wird in einem abgestimmten Prozess der langfristige Refinanzierungsbedarf auf Basis der erwarteten Geschäftsentwicklung ermittelt und regelmäßig aktualisiert. Die daraus abgeleiteten Fundingziele stellen eine ausgewogene Fristigkeitsstruktur der Aktiva und Passiva in definierten Laufzeitbändern sicher.

##### **Marktliquiditätsrisiko**

Durch Fair-Value-Adjustments (FVA) wird das Marktliquiditätsrisiko von Wertpapieren und Derivaten bereits sowohl für das Handelsbuch als auch für das Bankbuch in der Rechnungslegung berücksichtigt. Die FVA beinhalten einen Abschlag für Close-Out-Kosten, für illiquide Positionen und für Modellrisiken im Rahmen der Fair-Value-Ermittlung.

# Risk Report Fortsetzung

## Risikoüberwachung

Die Überwachung unserer Liquiditätssituation ist in unserem Asset Liability Management angesiedelt und umfasst im Wesentlichen die Analyse, Klassifizierung und Steuerung von Cashflow Gaps über alle Laufzeiten. Damit identifizieren wir offene Liquiditätsrisiken frühzeitig und begrenzen Inkongruenzen durch Limite und Fundingziele. Die erteilten Limite werden täglich auf ihre Einhaltung hin überprüft. Für definierte Stress Situationen halten wir angemessene Liquiditätsreserven vor. Die aus den Fundingzielen abgeleiteten Vorgaben hinsichtlich Volumina und Instrumenten werden in Abstimmung mit Treasury Management kostenoptimiert umgesetzt.

Die Beobachtung der Entwicklungen an den jeweiligen lokalen Märkten obliegt den dezentralen Treasury Einheiten, die regelmäßig an den Bereich Asset Liability Management berichten.

Das Asset Liability Committee und der Gesamtvorstand werden regelmäßig über die aktuelle Liquiditäts- und Refinanzierungssituation informiert. Für den Fall von Liquiditätsengpässen gibt es einen Notfallplan, der Verantwortlichkeiten, interne Meldeerfordernisse und Entscheidungsbefugnisse regelt sowie potenzielle Gegenmaßnahmen beschreibt.

## Quantifizierung und Konkretisierung

Die Rahmenbedingungen an den Geld- und Kapitalmärkten waren im Berichtsjahr weiterhin günstig. Die Risikozuschläge bei den Refinanzierungskosten haben sich am Kapitalmarkt gegenüber 2005 nochmals leicht reduziert. Durch die Beteiligungsverkäufe im Laufe des Jahres 2006 hat sich die Liquiditätsausstattung der HVB AG zusätzlich verbessert.

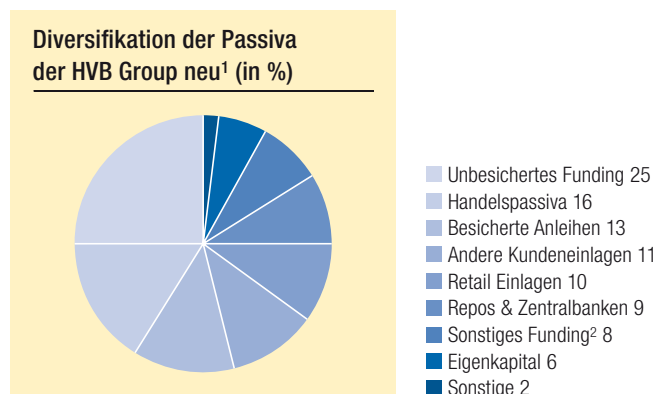
## Kurzfristiges Liquiditätsrisiko

Für das kurzfristige Liquiditätsrisiko haben wir im Rahmen unseres mit konservativen Annahmen unterlegten Limitsystems per Ultimo Dezember 2006 für den folgenden Bankarbeitstag einen positiven Gesamtsaldo von 9,9 Mrd € in der HVB Group neu (HVB Group gesamt 15,4 Mrd €) ausgewiesen. Der Bestand an frei verfügbaren zentralbankfähigen Wertpapieren, die kurzfristig zum Ausgleich unerwarteter Liquiditätsabflüsse eingesetzt werden können, belief sich zum Jahresende auf 7,6 Mrd € (HVB Group gesamt 12,6 Mrd €).

Die Anforderungen des aufsichtsrechtlichen Grundsatzes II wurden von den betroffenen Einheiten der HVB Group im Berichtsjahr jederzeit eingehalten. Der durchschnittliche Überschuss der Zahlungsmittel über die abrufbaren Zahlungsverpflichtungen des Folgemonats betrug im Jahr 2006 für die HVB AG 20,2 Mrd €.

## Refinanzierungsrisiko

Das Refinanzierungsrisiko der HVB Group ist auf Grund einer breiten Refinanzierungsbasis in Bezug auf Produkte, Märkte und Investorengruppen gering. Damit ist auch in schwierigen Marktphasen eine angemessene Refinanzierung unseres Aktivgeschäfts jederzeit möglich. Im Jahr 2006 wurde seitens der HVB Group neu ein Volumen von 10,7 Mrd € (HVB Group gesamt 14,4 Mrd €) längerfristig refinanziert. Unsere Pfandbriefe mit ihrer besonderen Bonität und Liquidität stellen dabei unverändert eines der wichtigsten Instrumente dar.



1 Bilanzsumme HVB Group neu 355 Mrd €, (HVB Group gesamt 508 Mrd €).

Besicherte Anleihen und Unbesichertes Funding gemäß nachstehender Tabellen.

2 Inklusive Einlagen von nicht konsolidierten Konzernunternehmen und Sonderrefinanzierungen (z. B. KfW).

**Verteilung besicherte Anleihen der HVB Group neu**

	in Mrd €
Hypothekendarlehen	19,0
Jumbo-Hypotheken	21,5
Öffentliche Pfandbriefe	5,2
Jumbos Öffentlich	1,9
<b>HVB Group neu</b>	<b>47,6</b>

**Verteilung unbesichertes Funding der HVB Group neu**

	in Mrd €
Schuldscheindarlehen	9,2
Bankeneinlagen	37,3
Certificates of Deposit und Commercial Papers	10,3
Andere verbrieftete Verbindlichkeiten (Kapitalmarkt)	19,1
Nachrangige Verbindlichkeiten (Kapitalmarkt)	12,1
<b>HVB Group neu</b>	<b>88,0</b>

**4 Operationelles Risiko****Risikomanagement**

Operationelles Risiko ist die Möglichkeit von Verlusten durch fehlerhafte interne Prozesse, menschliche Fehler, Technologieversagen oder externe Ereignisse. Diese Definition gemäß Basel II beinhaltet auch Rechtsrisiken.

Identifikation, Analyse und Management des operationellen Risikos liegen in der Verantwortung jeder Tochtergesellschaft der HVB Group bzw. der jeweiligen Divisionen und funktionalen Bereiche. Die Aktivitäten orientieren sich dabei an einem in der HVB Group definierten, toolunterstützten Operational Risk Management Prozess, welcher seit 2004 in der HVB Group umgesetzt wird. Hierbei werden auch die Anforderungen von Basel II, insbesondere die »Sound Practices for the Management and Supervision of Operational Risk« des Baseler Ausschusses berücksichtigt.

Für die operative Umsetzung und Durchführung des Prozesses, zu dem insbesondere die Erhebung, Analyse, Bewertung und Qualitätssicherung der Risikodaten sowie eine entsprechende Maßnahmenplanung mit laufendem Monitoring wesentlicher Risiken gehören, sind die jeweiligen Operational Risk Manager in den einzelnen Einheiten verantwortlich.

Für das Management der rechtlichen Risiken ist der Bereich Recht zuständig. Er überwacht die Einhaltung der gesetzlichen Rahmenbedingungen und der anerkannten Grundsätze der Rechtsprechung durch die zur HVB Group gehörenden Gesellschaften. Dies erfolgt in enger Zusammenarbeit mit den Rechtsabteilungen der jeweiligen Gesellschaften der HVB Group, soweit vorhanden.

Im Rahmen der Integrationsaktivitäten der UniCredit Gruppe erfolgte im Geschäftsjahr 2006 sukzessive eine Harmonisierung der angewandten Standards und Verfahren, welche in 2007 fortgeführt wird. Das bisher in der HVB Group eingesetzte Operational Risk System zur Verlustdatensammlung und Risikoerhebung wird nach Modifikationen künftig sukzessive als Plattform für die gesamte UniCredit Gruppe Anwendung finden.

**Messmethodik**

Zur Quantifizierung des operationellen Risikos der HVB AG setzen wir den »Loss Distribution Approach« ein. Dabei verwendet unser Quantifizierungsmodell interne und externe Verlustdaten, um die Verlustverteilungen zu bestimmen. Der Datenmangel in bestimmten Bereichen wird durch Szenarioanalysen ausgeglichen. Mittels Monte-Carlo-Simulation werden unter Berücksichtigung Risiko minderer Maßnahmen wie beispielsweise Versicherungen die Value-at-Risk-Ergebnisse ermittelt. Durch die Berücksichtigung interner Kontrollfaktoren und Geschäftsumfeldfaktoren werden die Verlustverteilungen bzw. die Messergebnisse an das aktuelle Risikoprofil angepasst.

Auf Basis des so gemessenen operationellen Risikos der HVB AG werden die Risikowerte der HVB Group Tochtergesellschaften abgeleitet und um die auf Basis vergleichbarer Methoden ermittelten Werte der Bank Austria Creditanstalt-Gruppe ergänzt.

# Risk Report Fortsetzung

Hinsichtlich der aufsichtsrechtlichen Ermittlung der notwendigen Eigenmittelunterlegung in der HVB Group werden wir im Rahmen von Basel II den »Advanced Measurement Approach« (AMA) mit allen diesbezüglichen Anforderungen umsetzen. Dieser Ansatz ist in Abstimmung mit der UniCredit Gruppe für die HVB AG sowie ausgewählte Tochtergesellschaften bereits zum 1. Januar 2008 vorgesehen und wird anschließend in den restlichen maßgeblichen Tochtergesellschaften ausgerollt. Die AMA Berechnung soll hierbei künftig gemäß einem einheitlichen Messmodell erfolgen, welches in der gesamten UniCredit Gruppe Anwendung findet.

## Risikoüberwachung

Im Berichtsjahr stand die Umsetzung des Operational Risk Management Prozesses im Sinne einer erstmalig umfassenden Risikoerhebung innerhalb der HVB AG und in wesentlichen Unternehmen der HVB Group im Fokus. Hierbei wurden wesentliche Risiken identifiziert und einschließlich Risiko mindernder Maßnahmen erfasst. Darüber hinaus wurde ein laufendes Monitoring auf Basis eines Frühwarnsystems implementiert, welches sich -soweit möglich- auf Indikatoren stützt.

Im Rahmen eines regelmäßigen, umfassenden Berichtswesens werden der Chief Risk Officer, der Vorstand der HVB Group sowie der Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats durch Risk Control über aufgetretene Verlustereignisse sowie wesentliche operationelle Risiken und deren Management informiert. Damit werden die Grundlagen für gegebenenfalls erforderliche Maßnahmen geliefert.

## Quantifizierung und Konkretisierung

Das Risikokapital für operationelle Risiken der HVB Group neu beträgt zum Jahresultimo 0,8 Mrd €.

Für das Berichtsjahr sind hinsichtlich der Minimierung des operationellen Risikos und zur Vermeidung möglicher Verluste in der HVB Group folgende Maßnahmen hervorzuheben:

## **Divisionen und Unternehmen der HVB Group:**

- In der HVB Group erfolgte eine Bestandsaufnahme und Überprüfung des Versicherungsprogramms als Grundlage für dessen weitere Optimierung.
  - Privat- und Geschäftskunden/Firmen- & Kommerzielle Immobilienkunden: Durch die Umsetzung von Maßnahmen wie der Anbindung des Ordererfassungssystems an das Portfoliomanagementsystem, die Implementierung weiterer Prüfmechanismen bei der Ordererfassung und die Erhöhung der »Straight-Through-Processing«-Rate bei inländischen Depotüberträgen konnten die Risiken im Wertpapierprozess weiter reduziert werden.
  - Markets & Investment Banking: Wesentliche Maßnahmen waren unter anderem die Verbesserungen im Liquiditätsmanagement (Money-Market-/Foreign-Exchange-Gelddisposition). Gleichzeitig wurde die »Straight-Through-Processing«-Rate bei den Transaktionen zu den Fremdwährungs-Zahlungssystemen und bei den Positionsabgleichen zwischen Front Office, Back Office und Rechnungswesen nachhaltig erhöht.
  - Financial Markets Service Bank GmbH: Die Einführung von neuen Systemen und die Optimierung vorhandener Systeme steigerte den Automatisierungsgrad in den Prozessen bei gleichzeitig gesteigerter Flexibilität in den abzuwickelnden Produkten. Zudem wurden vorhandene Prozesse gestrafft und optimiert, was eine zusätzliche Reduzierung von Abwicklungsrisiken zur Folge hatte.
- ## **Bewältigung von Krisensituationen:**
- Die Leistungsfähigkeit der Krisen- und Notfallorganisation der HVB Group wurde durch die angemessene und effektive Reaktion auf Real- wie auch Übungssituationen bestätigt.
  - Seit Beginn des Jahres 2006 läuft ein Projekt zur Vorbereitung der Bank für den Fall einer weltweiten Grippe Epidemie (Pandemie). Gemäß dem in diesem Rahmen entwickelten Pandemieplan werden die Vorbereitungen der HVB Group auf dieses Ereignis organisiert, um die Aufrechterhaltung des Geschäftsbetriebes zu sichern.
  - Die »Business-Continuity-Management« (BCM) Arbeitsgruppe der HVB Group hat wesentliche geschäftskritische Prozesse identifiziert und bewertet. Die Ergebnisse fließen in die in 2007 einzuführende, einheitliche BCM Policy der HVB Group ein.



**IT Risiken:**

- Die HVB Information Services GmbH klassifiziert auf Grund von definierten Risikokriterien ihre IT Projekte, um durch die frühzeitige Identifikation und Analyse von möglichen Problemen die Risiken weiter zu reduzieren.

**Rechtliche Risiken:****Immobilienfinanzierungen/Finanzierung des Erwerbs von Immobilienfonds**

- Für die HVB AG hat es keine negativen rechtlichen Auswirkungen, soweit Kunden ihre zum Zwecke des Erwerbs einer Immobilie abgeschlossenen Darlehensverträge nach dem Haustürwiderrufsgesetz widerrufen. Nach den gesetzlichen Regeln und der entsprechenden Ansicht der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs (BGH) muss der Kunde, der die Voraussetzungen eines Widerrufsrechts zu beweisen hat, auch nach einem Widerruf die Darlehensvaluta einschließlich einer marktüblichen Verzinsung an die Bank zurückzahlen. Nach der Entscheidung des Europäischen Gerichtshofs (EuGH) vom 25. Oktober 2005 verstoßen die insoweit in Deutschland geltenden gesetzlichen Regelungen nicht gegen europäisches Recht. Die vom EuGH darüber hinaus in bestimmten Fällen geforderte Übernahme des Anlagerisikos auf Grund nicht erfolgter Aufklärung über ein Widerrufsrecht durch die Bank setzt voraus, dass der Kunde beweisen kann, dass er bei Kenntnis des Widerrufsrechts das Investment nicht getätigt hätte; darüber hinaus hat der BGH entschieden, dass die Bank nur bei schuldhaftem Handeln das Anlagerisiko zu übernehmen hat. Negative Auswirkungen erwartet die Bank daher auch nach der neueren Rechtsprechung nicht. Die Bank behält darüber hinaus auch dann ihren Rückzahlungsanspruch, wenn der Darlehensnehmer einem Dritten eine unwirksame Vollmacht erteilt hat, die Bank aber auf den Bestand der Vollmacht vertrauen konnte. Nach den bisherigen Erfahrungen bestehen in diesen Fällen keine rechtlichen Risiken. Die neuere Rechtsprechung des BGH bestätigt auch die bislang schon engen Voraussetzungen einer möglichen Aufklärungs- und Beratungspflicht der Bank. In Fällen eines institutionalisierten Zusammenwirkens gewährt der BGH (Entscheidung vom 16. Mai 2006) Anlegern eine erleichterte Beweisführung hinsichtlich einer Aufklärungspflichtverletzung. Dieser neu eingeführte Begriff in der Rechtsprechung wird erst künftig durch Einzelfallentscheidungen ausgefüllt werden.

- Finanziert die Bank dem Kreditnehmer den Erwerb von Anteilen an Immobilienfonds und handelt es sich um einen Kredit, der nicht grundschuldgesichert ist, kann der Kreditnehmer – wenn es sich um ein verbundenes Geschäft handelt – dem Rückzahlungsanspruch des finanzierenden Instituts Einwendungen entgegenhalten, die ihm auf Grund Falschberatung gegen den Verkäufer oder Vermittler der Fondsanteile zustehen. Daher hat die Bank dann keinen Darlehensrückzahlungsanspruch gegen den Kunden, wenn die Bank sich der Vertriebsorganisation des Vermittlers des Fondsanteils bedient hat, das Darlehen unmittelbar an die Fondsgesellschaft ausbezahlt wurde und der Anleger bei Erwerb seiner Beteiligung getäuscht wurde oder wenn dem Darlehensnehmer ein Widerrufsrecht zusteht. Das Vorliegen dieser Voraussetzungen hätte der Kreditnehmer im Einzelfall zu beweisen. Aus heutiger Sicht gehen wir davon aus, dass derartige Umstände allenfalls in Ausnahmefällen gegeben sein können.

**Verfahren von Aktionären der HVB AG**

- Aktionäre unserer Bank haben gegen die erneute Wahl der Anteilseignervertreter in den Aufsichtsrat sowie die Wahl des Abschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2004 in der Hauptversammlung unserer Bank vom 29. April 2004 Anfechtungsklage erhoben. Die Klage wurde auch in zweiter Instanz vom OLG München mit Urteil vom 18. Januar 2006 abgewiesen; hiergegen hat ein Aktionär Nichtzulassungsbeschwerde zum Bundesgerichtshof eingelegt.
- Ein Aktionär hat in einem gesonderten Verfahren die Feststellung der Nichtigkeit des Jahresabschlusses 2004 begehrt mit der Begründung, der Abschlussprüfer in der Hauptversammlung 2004 sei nicht wirksam vorgeschlagen und gewählt worden. Auf Grund der vorgenannten Entscheidung des OLG München vom 18. Januar 2006 gehen wir davon aus, dass die Klage keinen Erfolg haben wird.
- Weiter hat ein Teil der Anfechtungskläger beantragt, die im Frühjahr 2004 durchgeführte Kapitalerhöhung im Handelsregister wieder zu löschen, da die registergerichtliche Bestellung der Aufsichtsratsmitglieder in 2004 sowie die Jahresabschlüsse der HVB nichtig seien. Im Hinblick auf den Ausgang der vorgenannten Verfahren gehen wir davon aus, dass das Registergericht München den Antrag zurückweisen wird.

# Risk Report Fortsetzung

- Des Weiteren haben Aktionäre gegen Beschlüsse der Hauptversammlung unserer Bank vom 12. Mai 2005 Anfechtungsklage erhoben. Soweit die Klage sich gegen die Entlastung der Aufsichtsratsmitglieder für das Geschäftsjahr 2004 bezieht, hat das LG München mit Urteil vom 22. Dezember 2005 der Klage stattgegeben, da der Bericht des Aufsichtsrats die Rücknahme der Berufung gegen das Urteil des LG München I vom 15. April 2004 und die daraus folgende Unwirksamkeit der Wahl 2003 nicht erwähnt habe. Die Klage gegen die Wahl von Aufsichtsratsmitgliedern und des Abschlussprüfers hat das LG München I abgewiesen, das Urteil ist noch nicht rechtskräftig. Die Nichtentlastung der Aufsichtsratsmitglieder für das Geschäftsjahr 2004 in der Hauptversammlung vom 12. Mai 2005, über die in der ordentlichen Hauptversammlung am 23. Mai 2006 noch einmal Beschluss gefasst wurde, hat keine materiellen Auswirkungen für die Bank.
- Weiterhin haben Aktionäre unserer Bank insbesondere gegen die Beschlüsse unserer Hauptversammlung vom 23. Mai 2006, mit welchen dem Ausgliederungs- und Übernahmevertrag vom 29. März 2006 sowie dem Rahmenvertrag vom 16. Januar 2006 im Zusammenhang mit der Übertragung eines Kreditportfolios auf eine Gesellschaft der Goldman Sachs Gruppe zugestimmt wurde, Anfechtungsklage erhoben. In dem daraufhin von unserer Bank angestrebten Freigabeverfahren hat das LG München I am 27. September 2006 festgestellt, dass die Anfechtungsklagen der Eintragung der Ausgliederung nicht entgegenstehen, da die Klagen offensichtlich unbegründet sind. Die dagegen gerichteten Beschwerden wurden vom OLG München am 12. Februar 2007 zurückgewiesen, sodass die Freigabeentscheidung rechtskräftig ist.
- Gegen die Beschlüsse der außerordentlichen Hauptversammlung unserer Bank vom 25. Oktober 2006, mit welchen dem Verkauf und der Übertragung der von unserer Bank gehaltenen Anteile an der Bank Austria Creditanstalt AG und der HVB Bank Ukraine an die UniCredit Gruppe bzw. an der International Moscow Bank und der AS UniCredit Bank, Riga (vormals: HVB Bank Latvia AS, Riga) an die Bank Austria Creditanstalt AG sowie der Niederlassungen in Vilnius und Tallinn an die AS UniCredit Bank, Riga (vormals: HVB Bank Latvia AS, Riga) zugestimmt wurde, haben zahlreiche Aktionäre Anfechtungs- und Nichtigkeitsklagen erhoben. Außerdem haben einige Aktionäre beantragt, der HVB AG aufzugeben, weitere Auskünfte hinsichtlich in der außerordentlichen Hauptversammlung angeblich nicht vollständig beantworteter Fragen zu erteilen, insbesondere die Zusammenschlussvereinbarung mit der UniCredit Gruppe vollständig auszulegen; nach Ansicht unserer Bank besteht insoweit kein Anspruch. Die Kauf- und Übertragungsverträge

sehen vor, dass ein Vollzug der Transaktionen unter anderem voraussetzt, dass nach pflichtgemäßer Beurteilung des Vorstands auf der Grundlage der Stellungnahme eines externen Rechtsberaters die entsprechenden Zustimmungsbeschlüsse keine Fehler aufweisen, die dem Vollzug des jeweiligen Vertrages entgegenstehen. Nachdem der Vorstand in diesem Sinne Beschluss gefasst hat, wurden die von unserer Bank gehaltenen Anteile an der Bank Austria Creditanstalt AG an die UniCredit Gruppe bzw. an der International Moscow Bank und der AS UniCredit Bank, Riga (vormals: HVB Bank Latvia AS, Riga) an die Bank Austria Creditanstalt AG Anfang Januar 2007 übertragen. Hinsichtlich der Übertragungen der Niederlassungen in Vilnius und Tallinn an die AS UniCredit Bank, Riga (vormals: HVB Bank Latvia AS, Riga) und der Übertragung der Anteile unserer Bank an der HVB Bank Ukraine an die UniCredit Gruppe steht die Erfüllung anderer Vollzugsvoraussetzungen noch aus.

## **Spruchverfahren Barabfindung Vereins- und Westbank AG**

- Die außerordentliche Hauptversammlung der Vereins- und Westbank AG vom 24. Juni 2004 hatte die Übertragung der Aktien der Minderheitsaktionäre der Vereins- und Westbank AG auf die HVB AG beschlossen; nach Erledigung der hiergegen gerichteten Anfechtungsklagen hatte die HVB AG den Minderheitsaktionären der Vereins- und Westbank AG eine – erhöhte – Barabfindung von 26,65 € je Stückaktie (die »26,65-Abfindung«) bezahlt. Ungeachtet dessen haben zahlreiche Minderheitsaktionäre von ihrer Möglichkeit Gebrauch gemacht, die 26,65-Abfindung in einem Spruchverfahren gemäß § 1 Nr. 3 SpruchG überprüfen zu lassen. Das LG Hamburg hat auf Grund eigener Schätzungen die Barabfindung mit Entscheidung vom 2. März 2006 auf 37,20 € je Stückaktie angehoben; gegen diese Entscheidung hat die Bank Rechtsmittel eingelegt. Wir gehen davon aus, dass allenfalls eine weitere geringere Zuzahlung an die ausgeschlossenen Aktionäre der Vereins- und Westbank AG erfolgen muss. Detailliertere Angaben könnten in dem anhängigen Verfahren zu negativen Auswirkungen auf die Rechtsposition der HVB AG führen.

## **Vom Insolvenzverwalter eines Firmenkunden geltend gemachte Ansprüche**

- Im Jahr 2002 stellte ein Firmenkunde der HVB AG Antrag auf Insolvenzeröffnung. Der Insolvenzverwalter machte daraufhin außergerichtlich Ansprüche gegen ein aus mehreren Banken bestehendes Konsortium geltend. Die HVB AG war an diesem Konsortium in

einer Größenordnung von circa 9,25% der ausstehenden Kreditfazilitäten aller Banken beteiligt. Die Konsortialbanken beauftragten einen Insolvenzrechtsspezialisten mit der Prüfung der in diesem Zusammenhang auftretenden Fragen. Dieser schätzt die Rechtsstellung des Insolvenzverwalters als nicht sehr stark ein und riet den Konsortialbanken, die außergerichtlich geltend gemachten Ansprüche zurückzuweisen. Derzeit ist der Ausgang bezüglich der außergerichtlich geltend gemachten Ansprüche unsicher. Obgleich wir der Auffassung sind, dass die vorstehend bezeichneten Ansprüche unbegründet sind, würde eine erfolgreiche Klage seitens des Insolvenzverwalters die HVB AG mit einem unteren dreistelligen Millionen Betrag in € belasten.

#### **Gewerbsteuerumlage/Hypo Real Estate**

– Die HVB AG hat bei verschiedenen Tochtergesellschaften, die im jeweils maßgeblichen Zeitraum zum gewerbsteuerlichen Organkreis der HVB AG bzw. ihrer Vorgängerinstitute gehörten, bis einschließlich 2001 Gewerbesteuerumlagen erhoben bzw. erstattet. Die Hypo Real Estate Bank AG sowie die Hypo Real Estate International AG haben nunmehr klageweise eine angebliche Überzahlung an Gewerbesteuerumlage in Höhe von rund 62 Mio € zuzüglich Zinsen sowie angeblich ihnen zustehende Auskunftsansprüche geltend gemacht. Auf der Basis eingeholter Rechtsgutachten geht die HVB AG davon aus, dass den Klägerinnen die behaupteten Ansprüche nicht zustehen.

#### **EU Kartellverfahren und Forderungen Konsumentenschutzverbände**

– Im Juni 2002 belegte die Europäische Kommission die Bank Austria Creditanstalt AG wegen angeblicher rechtswidriger Absprachen in Bezug auf Zinssätze, Preise verschiedener Bankprodukte für Retailkunden sowie andere Konditionen mit einer Geldbuße in Höhe von circa 30 Mio €. Auch sieben weitere österreichische Banken wurden in diesem Zusammenhang mit Geldbußen in Höhe von insgesamt circa 94 Mio € belegt. Das Europäische Gericht erster Instanz hat am 14. Dezember 2006 die Geldbuße nach Grund und Höhe bestätigt; selbst wenn die Bank Austria Creditanstalt AG gegen diese Entscheidung Rechtsmittel einlegen sollte oder ein solches zurückgewiesen wird, ergeben sich aus der Entscheidung keine wesentlichen nachteiligen Auswirkungen auf die Bank Austria Creditanstalt AG. Österreichische Konsumentenschutzverbände und Politiker haben angekündigt, möglicherweise Schadensersatzforderungen gegen die in den vorgenannten Verfahren beteiligten Banken, einschließlich der Bank Austria Creditanstalt AG, geltend zu machen. Nach unserer Einschätzung ist es vom rechtlichen Standpunkt her ungewiss, ob ein Verstoß gegen Artikel 81 des EG Vertrages zu zivilrechtlichen Schadensersatzforderungen einzelner

Kunden berechtigt, und wir erachten solche Klagen auch im Übrigen aus verschiedenen Gründen als unbegründet. Darüber hinaus behaupten österreichische Konsumentenschutzverbände, dass österreichische Banken durch Berechnung zu hoher Zinsen und Gebühren gegenüber ihren Kunden gegen österreichische Konsumentenschutzgesetze verstoßen haben. Ob und in welchem Ausmaß solche Behauptungen gerechtfertigt sind, hängt von den Umständen des Einzelfalls und einer Reihe rechtlicher Aspekte ab, die bislang noch nicht abschließend von den österreichischen Gerichten geklärt wurden. Wir gehen davon aus, dass durch die Erklärung der Bank Austria Creditanstalt AG, sich entsprechend den vom Österreichischen Sparkassenverband mit österreichischen Konsumentenschutzverbänden geschlossenen Vergleichsvereinbarungen zu verhalten, nachteilige Konsequenzen für die HVB Group weitgehend vermieden werden.

#### **Treuhandanstalt Verfahren**

– Ein gegen die Bank Austria Creditanstalt AG anhängiger Rechtsstreit steht im Zusammenhang mit angeblichen Ansprüchen der Treuhandanstalt, der Vorgängerin der Bundesanstalt für vereinigungsbedingte Sonderaufgaben (»BvS«), gegen die Bank Austria (Schweiz) AG, einer früheren Tochtergesellschaft der Bank Austria Creditanstalt AG. Eine der Behauptungen in diesem Verfahren ist, dass die frühere Tochtergesellschaft an der Veruntreuung von Geldern von Gesellschaften in der früheren DDR mitgewirkt habe. Die BvS fordert Schadensersatz in Höhe von etwa 128 Mio € zuzüglich Zinsen. Wir gehen jedoch davon aus, dass diese Ansprüche unbegründet sind.

### **5 Geschäftsrisiko Risikomanagement**

Als Geschäftsrisiko definieren wir unerwartete negative Veränderungen des Geschäftsvolumens und/oder der Margen, die nicht auf andere Risikoarten zurückzuführen sind. Die Folge sind nachhaltige Ergebnissrückgänge mit entsprechender Auswirkung auf den Marktwert des Unternehmens. Geschäftsrisiken können vor allem aus deutlich verschlechterten Marktbedingungen, Veränderungen der Wettbewerbsposition oder des Kundenverhaltens, aber auch aus geänderten rechtlichen Rahmenbedingungen resultieren.

Das operative Management des Geschäftsrisikos liegt als Teil des allgemeinen Ertrags- und Kostenmanagements in der Verantwortung der einzelnen Geschäftseinheiten.

# Risk Report Fortsetzung

## **Messmethodik**

Die Messung des Risikokapitals für Geschäftsrisiko erfolgt auf Basis eines Value-at-Risk-Ansatzes. Zu diesem Zweck werden auf Divisionsebene Erlös- und Kostenvolatilitäten herangezogen und unter Berücksichtigung von Korrelationen ein Value-at-Risk ermittelt, welcher die mit dem Geschäftsrisiko einhergehenden möglichen Schwankungen des Unternehmenswerts repräsentiert.

## **Risikoüberwachung**

Das Risikokapital für Geschäftsrisiko wird vom Bereich Risk Control ermittelt, analysiert und an den Chief Risk Officer sowie den Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats berichtet.

Im Rahmen des monatlichen Vorstandsreportings des Bereichs Accounting wird die unterjährige Erlös- und Kostenentwicklung der Geschäftseinheiten als Stellhebel des Geschäftsrisikos durch Soll-Ist-Vergleiche nachgehalten.

## **Quantifizierung und Konkretisierung**

Das ermittelte Risikokapital für das Geschäftsrisiko der HVB Group neu beläuft sich zum Jahresresultimo 2006 auf 0,6 Mrd €.

Das in 2004 begonnene Programm zur Steigerung der Effizienz »Prozess-Redesign und -Optimierung (PRO)« wurde auch in 2006 erfolgreich fortgesetzt. Für das Jahr 2007 stehen nur noch wenige Maßnahmen aus. Das Projekt wird seine gesteckten Ziele voraussichtlich in vollem Umfang erreichen.

Beim Kostenmanagement profitiert die HVB Group auch von der Volumensbündelung innerhalb der UniCredit Gruppe sowie dem systematischen Austausch und der Implementierung von Best-Practice-Ansätzen zur Kostensenkung. 2007 wird eine Vielzahl weiterer kostensenkender Maßnahmen entlang aller wesentlichen Kostenarten zusätzliche Einsparungen erzielen. Zusätzliche Einzelheiten zu PRO und dem Kostenmanagement finden sich in den Erläuterungen zu Global Banking Services.

## **6 Risiko aus bankeigenem Immobilienbesitz Risikomanagement**

Unter dieser Risikoart erfassen wir potenzielle Verluste, die aus Marktwertschwankungen unseres Immobilienbestands resultieren. Dieser umfasst das Portfolio der Immobilienbesitzgesellschaften der HVB AG und deren Objekt- und Beteiligungsgesellschaften sowie der Tochtergesellschaften der HVB Group.

Die HVB Immobilien AG ist für das Portfoliomanagement und den Verkauf, das Immobilien- und Gebäudemanagement, die Sanierung und Grundstücksentwicklung sowie für die Vermietung der von ihr verantworteten Objekte zuständig. Bei den operativen Tochtergesellschaften der HVB Group erfolgt die Steuerung des Immobilienbesitzes durch die Tochtergesellschaften selbst.

## **Messmethodik**

Die Messung unseres Immobilienrisikos erfolgt auf Basis eines Value-at-Risk-Ansatzes, für den die Marktwerte der Immobilien und historische Volatilitäten herangezogen werden. Die Volatilitäten werden hierbei aus geeigneten Immobilienindizes für Büromietentwicklungen bestimmt. Darüber hinaus werden Risiko mindernde Korrelationen zwischen einzelnen regionalen Immobilienmärkten erfasst.

## **Risikoüberwachung**

Das Risikokapital für Immobilienrisiko wird vom Bereich Risk Control ermittelt, analysiert und an den Chief Risk Officer sowie den Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats berichtet.

Bei der HVB Immobilien AG wurde bereits in 2003 ein Risikoüberwachungssystem eingeführt, mit dem sowohl Immobilienrisiken als auch mit dem Unternehmen verbundene bekannte externe und interne Risiken systematisch identifiziert, bewertet, analysiert und überwacht werden. Auch in 2006 ist eine Risikoinventur erfolgt. Diese Inventuren sowie die regelmäßigen Reportings werden weiterhin fortgeführt. Dadurch wird die Risikotransparenz umfassend gewährleistet und das Risikobewusstsein geschärft.

## **Quantifizierung und Konkretisierung**

Das Risikokapital für Immobilienrisiko beläuft sich zum Jahresende 2006 für die HVB Group neu auf 0,3 Mrd €. Das Immobilienportfolio der HVB Group neu entfällt dabei schwerpunktmäßig mit 31% auf München.

## 7 Risiko aus Anteils- und Beteiligungsbesitz Risikomanagement

Unter dieser Risikoart erfassen wir die möglichen Marktwertschwankungen unseres börsennotierten und nicht börsennotierten Anteils- und Beteiligungsbesitzes. Ausgenommen sind hierbei unsere operativen Tochtergesellschaften in der HVB Group, deren Risiken bereits differenziert als Teil der anderen Risikoarten berücksichtigt wurden.

Die Portfoliosteuerung unseres gesamten Anteils- und Beteiligungsbesitzes (einschließlich der operativen Tochtergesellschaften der HVB Group) erfolgt durch den Vorstand.

### Messmethodik

Die Risikomessung unserer Beteiligungen nach dem Value-at-Risk-Ansatz basiert auf deren Marktwerten und auf Volatilitäten, die im Falle börsennotierter Beteiligungen aus den jeweiligen Kursschwankungen der Aktie ermittelt werden. Im Falle nicht börsennotierter Beteiligungen werden die Buchwerte als Marktwertschätzer herangezogen sowie die Volatilitäten anhand branchenspezifischer Indizes gewonnen. Um die jüngere Vergangenheit adäquater zu berücksichtigen, erfolgt eine exponentielle Gewichtung bei der Ermittlung der Volatilitäten, wobei der längerfristigen Haltedauer von Beteiligungen Rechnung getragen wird.

### Risikoüberwachung

Der Bereich Risk Control ermittelt und analysiert das Risikokapital für Anteils- und Beteiligungsbesitz und berichtet es an den Chief Risk Officer sowie den Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats.

Die Aufgabe des Beteiligungscontrollings liegt im Bereich Anteilsbesitz, der dem Chief Financial Officer zugeordnet ist. Dieser Bereich überprüft auf Basis von Prüfungsberichten, Geschäftsberichten und unterjährigen Berichterstattungsinstrumenten regelmäßig die Werthaltigkeit unserer Beteiligungen. Wesentliche negative Wertänderungen werden so frühzeitig erkannt, analysiert und an den Chief Financial Officer berichtet.

## Quantifizierung und Konkretisierung

Asset Liability Management hat durch aktive Steuerung der Finanzanlagen die Reduktion der Markt- und insbesondere der Klumpenrisiken im Verlauf des Jahres 2006 erfolgreich fortgesetzt. Zu nennen sind hier insbesondere die weitere Verminderung unseres Anteils an der Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG sowie die Veräußerung unseres Anteilsbesitzes an der Deutschen Lufthansa AG.

Das Risikokapital der HVB Group neu hat sich um rund 0,4 Mrd € auf 0,6 Mrd € verringert.

## 8 Strategisches Risiko

### Risikomanagement

Strategisches Risiko entsteht daraus, dass das Management wesentliche Entwicklungen und Trends im Bankensektor nicht rechtzeitig erkennt oder falsch einschätzt. In der Folge kann es daraufhin zu Grundsatzentscheidungen kommen, die sich hinsichtlich der Erreichung der langfristigen Unternehmensziele ex post als unvorteilhaft erweisen und zudem teilweise schwer reversibel sind.

Das Management des strategischen Risikos fällt als Teil der Unternehmenssteuerung in den Verantwortungsbereich des Gesamtvorstands, der mit der Vorgabe der strategischen Ausrichtung der Bank die Risikopositionierung der HVB Group bestimmt.

### Messmethodik

Das strategische Risiko wird primär auf qualitativem Wege erfasst. Zu diesem Zweck erfolgt eine laufende Beobachtung des nationalen wie internationalen Umfelds sowie die permanente Überprüfung unserer eigenen strategischen Positionierung.

### Risikoüberwachung

Im Rahmen unserer langfristigen Planung überprüft der Vorstand regelmäßig die festgelegte Strategie der HVB Group. So besteht bei Bedarf die Möglichkeit, mit einer Anpassung des Geschäftsmodells bzw. der Geschäftsprozesse auf geänderte Rahmenbedingungen zu reagieren. Bei der Ableitung derartiger strategischer Initiativen findet eine enge Abstimmung des Vorstands mit dem Aufsichtsrat, insbesondere mit dem Prüfungsausschuss, statt.

# Risk Report Fortsetzung

## **Quantifizierung und Konkretisierung Gesamtwirtschaftliches Risiko**

Ein Risiko, das den Erfolg der strategischen Neuausrichtung der HVB Group im Besonderen beeinträchtigen kann, resultiert aus der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung. Durch die regionale Fokussierung auf den Kernmarkt Deutschland ergibt sich eine im Vergleich zur Vergangenheit erhöhte Abhängigkeit von der Dynamik der deutschen Wirtschaft. Allerdings beeinflussen auch die unterschiedlichen Entwicklungen auf den Märkten der globalen Division Markets & Investment Banking die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage unserer Bank.

Die wirtschaftliche Lage in Deutschland hat sich im Berichtsjahr deutlich positiv entwickelt und bietet damit entsprechende gute Wachstumschancen, jedoch bestehen weiterhin Risiken, die von den strukturellen Problemen Deutschlands ausgehen. Obwohl die wirtschaftliche Dynamik seit langem erstmals wieder den Arbeitsmarkt erfasste und zu einer Trendwende bei der sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung führte, bleibt das regionale Kerngeschäftsfeld der HVB Group auf Grund einer nach wie vor beträchtlichen Arbeitslosigkeit, hohen Insolvenzraten und einer noch nicht gefestigten Inlandsnachfrage in Deutschland schwierig. Im öffentlichen Bereich kommen eine hohe Staatsverschuldung sowie Defizite in den gesetzlichen Sozialversicherungssystemen hinzu. Da von der Fiskalpolitik in 2007 mit der Anhebung der Regelsätze von Umsatzsteuer und Versicherungsteuer um jeweils drei Prozentpunkte und dem Abbau weiterer Steuervergünstigungen restriktive Impulse ausgehen, ist mit einer fortgesetzten – jedoch etwas gedämpften – Dynamik auszugehen. Hinzu kommen Unsicherheiten, die von den Preisentwicklungen von Fremdwährungen und Rohstoffen ausgehen. Somit können die aufgezeigten Risikofaktoren einzeln oder kumulativ dazu führen, dass sich die von uns angestrebten Erfolgsziele nicht oder nur eingeschränkt realisieren lassen.

Die HVB Group stellt einen der größten Darlehensgeber des deutschen Mittelstands dar. Darüber hinaus ist unsere Bank einer der führenden Darlehensgeber von privaten und gewerblichen Darlehen in Deutschland. Das skizzierte Geschäftsumfeld hat in der Vergangenheit wiederholt zu einem Anstieg an Kreditausfällen und zu einer Erhöhung der Kreditrisikovorsorge geführt. Wenn die Wirtschaftslage sich schwächer entwickelt als gegenwärtig erwartet, ist nicht auszuschließen, dass die Kreditrisikovorsorge auf einem hohen Niveau verbleiben wird.

## **Risiken aus der Umstrukturierung des Konzerns/Integrationsrisiken**

Aus dem im Jahr 2005 initiierten Zusammenschluss der HVB Group mit der UniCredit Gruppe und den damit verbundenen Integrationsprojekten können sich unvorhergesehene Schwierigkeiten ergeben, die in der Folge auch negative Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage unserer Bank haben können. Im Berichtsjahr hat die HVB Group eine der UniCredit Gruppe entsprechende divisionale Struktur für die Ausübung der geschäftlichen Aktivitäten auf ihrem regionalen Kernmarkt geschaffen. Damit wird eine wichtige Voraussetzung für einen nachhaltig erfolgreichen Marktauftritt erfüllt, jedoch könnte es auch zu vorübergehenden Abwanderungen von Kunden kommen. Ferner werden im Rahmen dieser Umstrukturierung zunächst neuartige Prozesse durchlaufen, wodurch auf Grund der hohen Komplexität anfänglich Risiken entstehen können.

Schließlich ist der Erfolg der Integrationsprojekte maßgeblich von dem Verbleib wichtiger Mitarbeiter in unserer Bank abhängig. Sollte die HVB Group im weiteren Verlauf der Integration wichtige Mitarbeiter verlieren, könnte die finale Integration der HVB Group in die UniCredit Gruppe erschwert werden.

Sicherlich konnten Anfang 2007 durch die Übertragung der Beteiligungen an der Bank Austria Creditanstalt-Gruppe sowie an weiteren Einheiten in Zentral- und Osteuropa zu einem günstigen Zeitpunkt erhebliche Verkaufserlöse generiert werden, die Suche nach gleichwertigen Reinvestitionen birgt jedoch auch Risiken. Mit den Erlösen aus den genannten Transaktionen verfügt die Bank zwar über den notwendigen Spielraum, sowohl organisches als auch akquisitionsgetriebenes Wachstum auf dem deutschen Bankenmarkt zu forcieren, in andere Märkte westeuropäischer geprägter Regionen Nordeuropas einzutreten, ihre Kernkompetenzen in spezialisierten Nischenbereichen auszubauen, ihre aufsichtsrechtliche Kapitalausstattung zu optimieren sowie im Rahmen des wirtschaftlich Sinnvollen ausstehende Hybridfinanzierungen zurückzukaufen, die Aufgabe der Wachstums- und Ertragspotenziale in den verkauften Märkten und Geschäftsfeldern sowie die Unsicherheit über den Zeitpunkt einer attraktiven Reinvestition der erzielten Veräußerungserlöse können dabei jedoch

negative Auswirkungen auf die finanzielle Situation unserer Bank haben. Auch wenn der Vorstand der HVB Group der Überzeugung ist, dass der Veräußerungsgewinn ertragreich reinvestiert werden kann, kann nicht ausgeschlossen werden, dass entsprechende Investitionen erst später als geplant oder nur in einem geringeren Umfang zu nicht oder weniger attraktiven Konditionen möglich sind. Weiter bedeutet die im Vergleich zur Vergangenheit stärkere Fokussierung auf den deutschen Markt in Anbetracht der für Investitionen zur Verfügung stehenden Mittel nach der Überzeugung des Vorstands eine hervorragende Chance, die Position im erstarkenden deutschen Markt deutlich auszubauen; sie geht jedoch umgekehrt einher mit einer Reduktion der regionalen Diversifikation. Diese Konzentration auf einen derzeit als schwierig geltenden Markt könnte die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage unserer Bank beeinträchtigen.

Es ist nicht sicher, ob die regionale Konzentration auf Deutschland durch Investitionen in Benelux-Ländern und/oder Skandinavien oder in ausgewählten Nischenmärkten oder durch die künftige Funktion der HVB AG als Kompetenzzentrum für das Investment Banking der gesamten UniCredit Gruppe vollständig oder zumindest im Wesentlichen kompensiert werden kann.

Durch die oben genannten Veräußerungserlöse ist die HVB AG in der Lage, das bisherige Investment-Banking-Geschäft auszubauen und insbesondere Investment-Banking-Aktivitäten anderer Einheiten der UniCredit Gruppe in die HVB Group zu integrieren. Durch diese Bündelung sämtlicher Investment-Banking-Aktivitäten der UniCredit Gruppe können sich jedoch unabhängig von der Bindung entsprechenden Eigenkapitals Risiken ergeben, da im Vergleich zum klassischen Bankgeschäft das Investment Banking in der Regel nicht nur höhere Ertragschancen, sondern auch höhere Risiken und eine stärkere Zyklizität aufweist.

Die aufgezeigten möglichen Schwierigkeiten können einzeln oder kumulativ negative Auswirkungen auf die finanzielle Situation unserer Bank haben.

### ***Intensives Wettbewerbsumfeld***

Mit der Fokussierung auf den Markt für Finanzdienstleistungen in Deutschland sowie das Investment Banking muss sich unsere Bank einem ausgeprägten Konkurrenzkampf stellen. Gerade im Commercial Banking herrscht im Kernmarkt der HVB Group ein intensiver Wettbewerb, insbesondere auf Grund von Überkapazitäten im Privatkundengeschäft. Hier steht die HVB Group im Wettbewerb mit öffentlich-rechtlichen Banken, Genossenschaftsbanken sowie anderen privaten deutschen und internationalen Banken, von denen einige, im Falle bestimmter öffentlich-rechtlicher Banken, zum Teil noch auf staatliche Garantien zurückgreifen können.

Durch die neue Konzernstruktur beabsichtigt die HVB Group, ihre Marktposition und ihre Erfolgslage weiter zu verbessern. Gleichwohl kann nicht ausgeschlossen werden, dass eine weitere Wettbewerbsintensivierung – beispielsweise initiiert durch weitere nationale oder grenzüberschreitende Zusammenschlüsse von Banken – negative Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der HVB Group hat.





# Financial Statements (2): Konzernabschluss

<b>Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung mit Ergebnisverwendung für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2006 (HVB Group gemäß IFRS 5)</b>	<b>105</b>
<hr/>	
<b>Ergebnis je Aktie</b>	<b>106</b>
<hr/>	
<b>Bilanz zum 31. Dezember 2006</b>	<b>108</b>
<hr/>	
<b>Entwicklung des Eigenkapitals 2006</b>	<b>110</b>
<hr/>	
<b>Kapitalflussrechnung</b>	<b>112</b>
<hr/>	
<b>Erläuterungen (Notes) zum Konzernabschluss</b>	<b>114</b>
Konzernabschluss nach IFRS	114
<hr/>	
<b>Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden</b>	<b>115</b>
1 Konzerneinheitliche Bilanzierung	115
2 Stetigkeit	115
3 Herausgegebene, noch nicht verpflichtend anzuwendende IFRS, die nicht vorgezogen angewendet wurden	117
4 Konsolidierungskreis	117
5 Konsolidierungsgrundsätze	119
6 Finanzinstrumente	119
7 Handelsaktiva	121
8 Forderungen	121
9 Wertberichtigungen auf Forderungen und Rückstellungen im Kreditgeschäft (Risikovorsorge)	121
10 Finanzanlagen	122
11 Sachanlagen	122
12 Leasinggeschäft	122
13 Immaterielle Vermögenswerte	123
14 Vermögenswerte aufgegebener Geschäftsbereiche und zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte oder Veräußerungsgruppen	123
15 Verbindlichkeiten	123
16 Handelspassiva	123
17 Rückstellungen	123
18 Sonstige Passiva	124
19 Währungsumrechnung	124
20 Ertragsteuern	124
<hr/>	
<b>Segmentberichterstattung</b>	<b>125</b>
21 Erläuterungen zur Segmentberichterstattung nach Divisionen (primäre Segmentierung)	125
22 Erfolgsrechnung nach Divisionen	129
23 Volumenzahlen nach Divisionen	138
24 Kennziffern zur Risikovorsorge nach operativen Divisionen der HVB Group neu	138
25 Mitarbeiter der Divisionen und Dienstleistungsbereiche	140
26 Segmentberichterstattung nach Regionen (sekundäre Segmentierung)	140
<hr/>	
<b>Angaben zur Gewinn- und Verlustrechnung</b>	<b>141</b>
27 Überschuss aus originärem Zinsgeschäft	141
28 Dividenden und ähnliche Erträge aus Kapitalinvestitionen	141
29 Provisionsüberschuss	141
30 Handelsergebnis	141
31 Saldo sonstige Aufwendungen/Erträge	141
32 Verwaltungsaufwand	142
33 Zuführungen zu Rückstellungen	142
34 Aufwendungen für Restrukturierungen	143
35 Kreditrisikovorsorge	143
<hr/>	

# Financial Statements (2): Konzernabschluss

<b>Angaben zur Gewinn- und Verlustrechnung (Fortsetzung)</b>	
36 Finanzanlageergebnis	143
37 Andere nicht operative Aufwendungen	143
38 Ertragsteuern	143
39 Gewinn- und Verlustrechnung und Ergebnis je Aktie aufgegebener Geschäftsbereiche	145
40 Ergebnis je Aktie	146
<hr/>	
<b>Angaben zur Bilanz</b>	<b>147</b>
41 Barreserve	147
42 Handelsaktiva	147
43 Forderungen an Kreditinstitute	147
44 Forderungen an Kunden	148
45 Wertberichtigungen auf Forderungen	150
46 Entwicklung des Kreditvolumens und Kennzahlen zur Risikovorsorge	150
47 Finanzanlagen	151
48 Entwicklung der Sachanlagen	155
49 Immaterielle Vermögenswerte	156
50 Ertragsteueransprüche	157
51 Sonstige Aktiva	157
52 Bilanz zum 31. Dezember 2006, HVB Group neu (pro forma)	157
53 Vermögenswerte aufgegebener Geschäftsbereiche	159
54 Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte oder Veräußerungsgruppen	159
55 Nachrangige Vermögenswerte	160
56 Pensionsgeschäfte	160
57 Verbriefungsgeschäfte (Securitization), HVB Group gesamt	160
58 Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	162
59 Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	162
60 Verbrieftes Verbindlichkeiten	163
61 Handelsspassiva	164
62 Rückstellungen	164
63 Ertragsteuerverpflichtungen	166
64 Sonstige Passiva	166
65 Nachrangkapital	167
66 Verbindlichkeiten aufgegebener Geschäftsbereiche	168
67 Verbindlichkeiten von zur Veräußerung gehaltenen Vermögensgruppen	168
68 Eigenkapital	169
69 Eigene Aktien	169
70 Vermögenswerte und Verbindlichkeiten in Fremdwährung	169
71 Treuhandgeschäfte	170
72 Sicherheitenübertragung für eigene Verbindlichkeiten	170
73 Erhaltene Sicherheiten, die von der HVB Group neu weiterveräußert oder weiterverpfändet werden dürfen	170
<hr/>	
<b>Angaben zur Kapitalflussrechnung</b>	<b>171</b>
74 Erläuterungen zu den Positionen der Kapitalflussrechnung	171
<hr/>	
<b>Angaben zu Finanzinstrumenten nach IAS 32</b>	<b>172</b>
75 Beizulegende Zeitwerte der Finanzinstrumente	172
<hr/>	
<b>Sonstige Angaben</b>	<b>174</b>
76 Bankaufsichtsrechtliche Kennzahlen (auf HGB-Basis), HVB Group gesamt	174
77 Eventualverbindlichkeiten und andere Verpflichtungen	176
78 Patronatsklärung	177
79 Angaben über Geschäftsbeziehungen mit nahestehenden Unternehmen und Personen	177
80 Honorierung des Abschlussprüfers	180
81 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter	180
82 Geschäftsstellen	181
83 Mitglieder des Aufsichtsrats und des Vorstands	182
<hr/>	
<b>Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers</b>	<b>183</b>
<hr/>	

# Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung mit Ergebnisverwendung

für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2006  
(HVB Group gemäß IFRS 5)

Die von Vorstand und Aufsichtsrat am 12. September 2006 beschlossenen Übertragungen, denen am 25. Oktober 2006 die außerordentliche Hauptversammlung zugestimmt hat, stellen gemäß IFRS 5 einen aufgegebenen Geschäftsbereich dar, der in der Gewinn- und Verlustrechnung zu einer anderen Darstellung führt.

In der nachfolgend dargestellten IFRS 5 konformen Gewinn- und Verlustrechnung werden die Ergebnisse der aufgegebenen Geschäftsbereiche erst nach dem Gewinn nach Steuern und Minderheiten der HVB Group neu erfasst. Als aufgegebene Geschäftsbereiche sind die Gesellschaften bzw. Teilkonzerne Bank Austria Creditanstalt-Gruppe, Joint Stock Commercial Bank HVB Bank Ukraine (HVB Bank Ukraine), Closed Joint Stock Company International Moscow Bank (IMB), AS UniCredit Bank, Riga (vormals: HVB Bank Latvia AS, Riga) und die HVB AG Filialen Tallinn, Estland und Vilnius, Litauen, definiert.

	NOTES	2006	2005	VERÄNDERUNG	
		in Mio €	in Mio €	in Mio €	in %
<b>Erträge/Aufwendungen</b>					
Überschuss aus originärem Zinsgeschäft	27	3 148	3 166	- 18	- 0,6
Dividenden und ähnliche Erträge aus Kapitalinvestitionen	28	251	259	- 8	- 3,1
<b>Zinsüberschuss</b>		<b>3 399</b>	<b>3 425</b>	<b>- 26</b>	<b>- 0,8</b>
Provisionsüberschuss	29	1 753	1 723	+ 30	+ 1,7
Handelsergebnis	30	768	376	+ 392	>+ 100,0
Saldo sonstige Aufwendungen/Erträge	31	32	- 311	+ 343	
<b>Zinsunabhängige Erträge</b>		<b>2 553</b>	<b>1 788</b>	<b>+ 765</b>	<b>+ 42,8</b>
<b>OPERATIVE ERTRÄGE</b>		<b>5 952</b>	<b>5 213</b>	<b>+ 739</b>	<b>+ 14,2</b>
Personalaufwand		- 2 216	- 2 212	- 4	+ 0,2
Andere Verwaltungsaufwendungen		- 1 166	- 1 260	+ 94	- 7,5
Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen		- 313	- 413	+ 100	- 24,2
<b>Verwaltungsaufwand</b>	32	<b>- 3 695</b>	<b>- 3 885</b>	<b>+ 190</b>	<b>- 4,9</b>
<b>OPERATIVES ERGEBNIS</b>		<b>2 257</b>	<b>1 328</b>	<b>+ 929</b>	<b>+ 70,0</b>
Zuführungen zu Rückstellungen	33	- 164	- 87	- 77	+ 88,5
Abschreibungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte		0	0	0	0,0
Aufwendungen für Restrukturierungen	34	- 60	- 438	+ 378	- 86,3
Kreditrisikoversorge	35	- 933	- 979	+ 46	- 4,7
Finanzanlageergebnis	36	671	69	+ 602	>+ 100,0
Andere nicht operative Aufwendungen	37	- 153	0	- 153	
<b>ERGEBNIS VOR STEUERN</b>	38	<b>1 618</b>	<b>- 107</b>	<b>+ 1 725</b>	
Ertragsteuern	20	125	- 14	+ 139	
<b>ERGEBNIS NACH STEUERN</b>		<b>1 743</b>	<b>- 121</b>	<b>+ 1 864</b>	
Fremdanteile am Ergebnis		- 103	- 6	- 97	>+ 100,0
<b>GEWINN/VERLUST DER HVB GROUP NEU</b>		<b>1 640</b>	<b>- 127</b>	<b>+ 1 767</b>	
Ergebnis nach Steuern der aufgegebenen Geschäftsbereiche		3 457	1 158	+ 2 299	>+ 100,0
Fremdanteile am Ergebnis der aufgegebenen Geschäftsbereiche		- 677	- 389	- 288	+ 74,0
<b>GEWINN/VERLUST DER HVB GROUP GESAMT</b>		<b>4 420</b>	<b>642</b>	<b>+ 3 778</b>	<b>&gt;+ 100,0</b>
Veränderung der Rücklagen		3 798	451	+ 3 347	>+ 100,0
<b>KONZERNGEWINN</b>		<b>622</b>	<b>191</b>	<b>+ 431</b>	<b>&gt;+ 100,0</b>

# Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung mit Ergebnisverwendung Fortsetzung

Die Gewinn- und Verlustrechnung der HVB Group gesamt inklusive der aufgegebenen Geschäftsbereiche ist im Geschäftsjahr 2006 durch per saldo positive Sondereffekte in Höhe von 2230 Mio € geprägt, die teilweise auch im Zusammenhang mit der Integration der HVB Group in die UniCredit Gruppe stehen.

In 2006 entfallen von den Sondereffekten 362 Mio € auf die fortzuführenden Geschäftsbereiche in der HVB Group neu und 1868 Mio € auf aufgegebenen Geschäftsbereiche.

Die Sondereffekte betreffen in der HVB Group neu folgende Einzel-sachverhalte:

- Im Finanzanlageergebnis ausgewiesene Veräußerungsgewinne aus dem Verkauf der Activest Gesellschaften an die Pioneer Global Asset Management S.p.A. in Höhe von 543 Mio € und aus der teilweisen Veräußerung unseres Anteilsbesitzes an der Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG (217 Mio €).
- Im Finanzanlageergebnis enthaltene Bewertungsaufwendungen in Höhe von 130 Mio € aus dem am 13. Dezember 2006 vom Vorstand der HVB AG angekündigten Verkauf eines nicht strategischen Immobilienportfolios.
- Aufwendungen für Restrukturierungen in Höhe von 60 Mio €.
- In der Kreditrisikoversorge ausgewiesene pauschalierte Einzelwertberichtigungen in Höhe von 55 Mio €, die im Rahmen der Vorbereitung auf Basel II über Verbesserungen der Datenbasis bezüglich des Ausfallverhaltens bei Kunden mit 90 Tagen Zahlungsverzug und anderen Leistungsstörungen erstmals möglich wurden.
- In der Zeile »Andere nicht operative Aufwendungen« ausgewiesene Aufwendungen in Höhe von 153 Mio € aus der Änderung von Parametern in der Ermittlung der Fair Values im Wesentlichen für Finanzinstrumente der Kategorien Held for Trading und aFVtPL (Fair-Value-Abschlag).

In den aufgegebenen Geschäftsbereichen setzen sich die Sondereffekte aus folgenden Einzelposten zusammen:

- Im Finanzanlageergebnis vereinnahmte Veräußerungsgewinne aus dem Verkauf der zur BA-CA Gruppe gehörenden HVB Splitska banka in Höhe von 669 Mio € und der Veräußerung der Bank BPH Gruppe mit einem Gewinn von 1756 Mio €.
- Aufwendungen für Restrukturierungen der aufgegebenen Geschäftsbereiche in Höhe von 248 Mio €. Davon betreffen 225 Mio € die Bildung von Rückstellungen für Reorganisationen und Restrukturierungen der Divisionen Retail, Corporates, Markets & Investment Banking, Global Banking Services, Support Services und Risk Management bei der BA-CA.

- Einmalaufwand in der Kreditrisikoversorge in Höhe von 278 Mio € im Rahmen methodisch bedingter Umstellungen bei der BA-CA.
- Im GuV-Posten »Andere nicht operative Aufwendungen« ausgewiesene Aufwendungen in Höhe von 31 Mio € aus der Änderung von Parametern in der Ermittlung der Fair Values für Finanzinstrumente (Fair-Value-Abschlag).

Im Vorjahr handelt es sich neben den Aufwendungen für Restrukturierungen in Höhe von 546 Mio € (darunter für aufgegebenen Geschäftsbereiche 108 Mio €) um weitere Sonderbelastungen aus der Kreditrisikoversorge wegen zusätzlicher pauschalierter Einzelwertberichtigungen in Höhe von 147 Mio € (darunter für aufgegebenen Geschäftsbereiche 70 Mio €).

In der HVB Group gesamt haben wir vom Gewinn (4420 Mio €) den Rücklagen 3798 Mio € zugeführt. Der Konzerngewinn (= Bilanzgewinn der HVB AG) beträgt 622 Mio €. Der Hauptversammlung schlagen wir vor zu beschließen, eine Dividende in Höhe von 301 Mio € an die Aktionäre auszuschütten sowie eine weitere Einstellung in die Gewinnrücklagen in Höhe von 321 Mio € vorzunehmen. Die Dividendensumme in Höhe von 301 Mio € entspricht einer Dividende von 0,40 € je Stammaktie und je Vorzugsaktie sowie einem Vorausgewinnanteil von 0,064 € je Vorzugsaktie.

## ERGEBNIS JE AKTIE

HVB GROUP GESAMT	NOTES	2006 in €	2005 in €
Ergebnis je Aktie (bereinigt) <sup>1</sup>	40	2,88	1,55
Ergebnis je Aktie	40	5,89	0,86

<sup>1</sup> 2006 bereinigt um die definierten Sondereffekte  
2005 bereinigt um Aufwendungen für Restrukturierungen  
und zusätzliche Kreditrisikoversorge.

Da zum Abschlussstichtag 2006 keine Wandel- oder Optionsrechte aus bedingtem Kapital ausstanden, war ein verwässertes Ergebnis je Aktie nicht zu ermitteln.

In der nachfolgenden, zu Informationszwecken dargestellten Gewinn- und Verlustrechnung haben wir die Erträge und Aufwendungen sowohl der fortgeführten als auch der aufgegebenen Geschäftsbereiche in den einzelnen GuV-Posten dargestellt und geben somit einen Überblick über die Erfolgsentwicklung der HVB Group gesamt inklusive der aufgegebenen Geschäftsbereiche.

Erträge/Aufwendungen der HVB Group gesamt	2006	2005	VERÄNDERUNG	
	in Mio €	in Mio €	in Mio €	in %
Überschuss aus originärem Zinsgeschäft	5886	5576	+ 310	+ 5,6
Dividenden und ähnliche Erträge aus Kapitalinvestitionen	479	533	- 54	- 10,1
<b>Zinsüberschuss</b>	<b>6365</b>	<b>6109</b>	<b>+ 256</b>	<b>+ 4,2</b>
Provisionsüberschuss	3468	3198	+ 270	+ 8,4
Handelsergebnis	1230	656	+ 574	+ 87,5
Saldo sonstige Aufwendungen/Erträge	104	- 322	+ 426	
<b>Zinsunabhängige Erträge</b>	<b>4802</b>	<b>3532</b>	<b>+ 1270</b>	<b>+ 36,0</b>
<b>OPERATIVE ERTRÄGE</b>	<b>11167</b>	<b>9641</b>	<b>+ 1526</b>	<b>+ 15,8</b>
Personalaufwand	- 3895	- 3733	- 162	+ 4,3
Andere Verwaltungsaufwendungen	- 2132	- 2185	+ 53	- 2,4
Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	- 573	- 690	+ 117	- 17,0
<b>Verwaltungsaufwand</b>	<b>- 6600</b>	<b>- 6608</b>	<b>+ 8</b>	<b>- 0,1</b>
<b>OPERATIVES ERGEBNIS</b>	<b>4567</b>	<b>3033</b>	<b>+ 1534</b>	<b>+ 50,6</b>
Zuführungen zu Rückstellungen	- 267	- 98	- 169	>+ 100,0
Abschreibungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte	0	0	0	0,0
Aufwendungen für Restrukturierungen	- 308	- 546	+ 238	- 43,6
Kreditrisikovorsorge	- 1661	- 1482	- 179	+ 12,1
Finanzanlageergebnis	3170	392	+ 2778	>+ 100,0
Andere nicht operative Aufwendungen	- 184	0	- 184	
<b>ERGEBNIS VOR STEUERN</b>	<b>5317</b>	<b>1299</b>	<b>+ 4018</b>	<b>&gt;+ 100,0</b>
Ertragsteuern	- 117	- 262	+ 145	- 55,3
<b>ERGEBNIS NACH STEUERN</b>	<b>5200</b>	<b>1037</b>	<b>+ 4163</b>	<b>&gt;+ 100,0</b>
Fremdanteile am Ergebnis	- 780	- 395	- 385	+ 97,5
<b>Gewinn/Verlust der HVB Group gesamt</b>	<b>4420</b>	<b>642</b>	<b>+ 3778</b>	<b>&gt;+ 100,0</b>
Veränderung der Rücklagen	3798	451	+ 3347	>+ 100,0
<b>Konzerngewinn</b>	<b>622</b>	<b>191</b>	<b>+ 431</b>	<b>&gt;+ 100,0</b>

# Bilanz

## zum 31. Dezember 2006

Aktiva	NOTES	2006	2005	VERÄNDERUNG	
		in Mio €	in Mio €	in Mio €	in %
Barreserve	41	3 211	7 757	- 4 546	- 58,6
Handelsaktiva	7, 42	107 211	103 519	+ 3 692	+ 3,6
Forderungen an Kreditinstitute	8, 43	41 264	57 229	- 15 965	- 27,9
Forderungen an Kunden	8, 44	169 998	274 643	- 104 645	- 38,1
Wertberichtigungen auf Forderungen	9, 45	- 6 068	- 12 511	+ 6 443	+ 51,5
Finanzanlagen	10, 47	19 845	45 419	- 25 574	- 56,3
Sachanlagen	11, 48	1 547	2 723	- 1 176	- 43,2
Immaterielle Vermögenswerte	13, 49	808	2 776	- 1 968	- 70,9
Ertragsteueransprüche	50	2 745	3 291	- 546	- 16,6
Sonstige Aktiva	51	3 021	5 573	- 2 552	- 45,8
Vermögenswerte aufgebener Geschäftsbereiche und zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte oder Veräußerungsgruppen	53, 54	164 451	3 240	+ 161 211	>+ 100,0
<b>Summe der Aktiva</b>		<b>508 033</b>	<b>493 659</b>	<b>+ 14 374</b>	<b>+ 2,9</b>

	NOTES	2006	2005	VERÄNDERUNG	
		in Mio €	in Mio €	in Mio €	in %
<b>Passiva</b>					
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	15, 58	85672	113739	- 28067	- 24,7
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	15, 59	92136	158421	- 66285	- 41,8
Verbriefte Verbindlichkeiten	15, 60	76938	105982	- 29044	- 27,4
Handelspassiva	16, 61	59962	63638	- 3676	- 5,8
Rückstellungen	17, 62	1683	5672	- 3989	- 70,3
Ertragsteuerverpflichtungen	63	1378	1891	- 513	- 27,1
Sonstige Passiva	18, 64	5214	9406	- 4192	- 44,6
Nachrangkapital	65	12142	17612	- 5470	- 31,1
Verbindlichkeiten aufgebener Geschäftsbereiche und Verbindlichkeiten von zur Veräußerung gehaltenen Veräußerungsgruppen	66, 67	152920	1887	+ 151033	>+ 100,0
<b>Eigenkapital</b>		19988	15411	+ 4577	+ 29,7
Auf die Anteilseigner der HVB AG entfallendes Eigenkapital		16690	12358	+ 4332	+ 35,1
Gezeichnetes Kapital		2252	2252	0	0,0
Kapitalrücklage		8883	9128	- 245	- 2,7
Andere Rücklagen		4061	58	+ 4003	>+ 100,0
Bewertungsänderungen von Finanzinstrumenten		872	729	+ 143	+ 19,6
AfS-Rücklage		1195	871	+ 324	+ 37,2
Hedge-Rücklage		- 323	- 142	- 181	>- 100,0
Konzerngewinn		622	191	+ 431	>+ 100,0
Anteile in Fremdbesitz		3298	3053	+ 245	+ 8,0
<b>Summe der Passiva</b>		<b>508033</b>	<b>493659</b>	<b>+ 14374</b>	<b>+ 2,9</b>

# Entwicklung des Eigenkapitals 2006

in Mio €	GEZEICHNETES KAPITAL	KAPITAL- RÜCKLAGE	ANDERE RÜCKLAGEN	
				DARUNTER: PENSIONSÄHNLICHE VERPFLICHTUNGEN IAS 19
<b>Eigenkapital zum 1. 1. 2005 vor Erstanwendung der geänderten und neuen IFRS</b>	<b>2 252</b>	<b>9 103</b>	<b>227</b>	<b>—</b>
Erstanwendungseffekte aus geänderten und neuen IFRS	—	—	– 245	– 245
<b>Eigenkapital zum 1. 1. 2005 nach Erstanwendung der geänderten und neuen IFRS</b>	<b>2 252</b>	<b>9 103</b>	<b>– 18</b>	<b>– 245</b>
Zugang aus Kapitalerhöhung gegen Bareinlage	—	—	—	—
Transaktionskosten zur Kapitalerhöhung	—	—	—	—
Abgang aus Kapitalherabsetzungen	—	—	—	—
Erfolgsneutrale Bewertungsänderungen von Finanzinstrumenten	—	—	—	—
Erfolgswirksame Bewertungsänderungen von Finanzinstrumenten	—	—	—	—
Jahresüberschuss/-fehlbetrag	—	—	451	—
Versicherungsmathematische Verluste bei leistungsorientierten Plänen	—	—	– 561	– 561
Bestandsveränderungen und Ergebnis eigener Eigenkapitalinstrumente	—	25	—	—
Ausschüttungen	—	—	—	—
Veränderungen im Konsolidierungskreis	—	—	83	—
Veränderungen aus Währungseinfluss und sonstige Veränderungen	—	—	103	—
<b>Eigenkapital zum 31. 12. 2005</b>	<b>2 252</b>	<b>9 128</b>	<b>58</b>	<b>– 806</b>
<b>Eigenkapital zum 1. 1. 2006 vor Erstanwendung der geänderten und neuen IFRS</b>	<b>2 252</b>	<b>9 128</b>	<b>864</b>	<b>—</b>
Erstanwendungseffekte aus geänderten und neuen IFRS	—	—	– 806	– 806
<b>Eigenkapital zum 1. 1. 2006 nach Erstanwendung der geänderten und neuen IFRS</b>	<b>2 252</b>	<b>9 128</b>	<b>58</b>	<b>– 806</b>
Zugang aus Kapitalerhöhung gegen Bareinlage	—	—	—	—
Transaktionskosten zur Kapitalerhöhung	—	—	—	—
Abgang aus Kapitalherabsetzungen	—	—	—	—
Erfolgsneutrale Bewertungsänderungen von Finanzinstrumenten	—	—	—	—
Erfolgswirksame Bewertungsänderungen von Finanzinstrumenten	—	—	—	—
Jahresüberschuss/-fehlbetrag	—	—	3 798	—
Versicherungsmathematische Verluste bei leistungsorientierten Plänen	—	—	– 8	– 8
Bestandsveränderungen und Ergebnis eigener Eigenkapitalinstrumente	—	– 1	—	—
Ausschüttungen	—	—	—	—
Veränderungen im Konsolidierungskreis	—	—	18	—
Veränderungen aus Währungseinfluss und sonstige Veränderungen	—	– 244	195	—
<b>Eigenkapital zum 31. 12. 2006</b>	<b>2 252</b>	<b>8 883</b>	<b>4 061</b>	<b>– 814</b>
darunter:				
Eigenkapital der aufgegebenen Geschäftsbereiche und zur Veräußerung gehaltene Vermögensgruppen	—	—	1 912	– 590



BEWERTUNGSÄNDERUNGEN VON FINANZINSTRUMENTEN		KONZERN- GEWINN	AUF DIE ANTEILS- EIGNER DER HVB AG ENTFALLENDEN EIGENKAPITAL INSGESAMT	ANTEIL IM FREMDBESITZ	EIGENKAPITAL INSGESAMT
AfS-RÜCKLAGE	HEDGE-RÜCKLAGE				
354	- 469	—	11 467	2 509	13 976
—	—	—	- 245	- 43	- 288
354	- 469	—	11 222	2 466	13 688
—	—	—	—	9	9
—	—	—	—	—	—
—	—	—	—	—	—
771	189	—	960	20	980
- 256	140	—	- 116	—	- 116
—	—	191	642	395	1 037
—	—	—	- 561	- 123	- 684
—	—	—	25	—	25
—	—	—	—	- 118	- 118
—	—	—	83	201	284
2	- 2	—	103	203	306
871	- 142	191	12 358	3 053	15 411
871	- 142	191	13 164	3 219	16 383
—	—	—	- 806	- 166	- 972
871	- 142	191	12 358	3 053	15 411
—	—	—	—	40	40
—	—	—	—	—	—
—	—	—	—	—	—
646	- 368	—	278	51	329
- 322	187	—	- 135	- 1	- 136
—	—	622	4 420	780	5 200
—	—	—	- 8	- 5	- 13
—	—	—	- 1	—	- 1
—	—	- 191	- 191	- 191	- 382
—	—	—	18	- 320	- 302
—	—	—	- 49	- 109	- 158
1 195	- 323	622	16 690	3 298	19 988
405	- 136	—	2 181	2 446	4 627

# Kapitalflussrechnung

in Mio €	2006	2005
<b>Jahresüberschuss/-fehlbetrag der HVB Group gesamt</b>	<b>5 200</b>	<b>1 037</b>
Abschreibungen, Wertberichtigungen und Zuschreibungen auf Forderungen und Zuführungen zu Rückstellungen im Kreditgeschäft	1 761	1 600
Abschreibungen abzüglich Zuschreibungen auf Anlagevermögen	1 088	1 077
Veränderung anderer zahlungsunwirksamer Posten	- 4 620	- 2 231
Gewinne aus der Veräußerung von Anlagevermögen	- 1 094	- 392
Sonstige Anpassungen (i. W. gezahlte Ertragsteuern, erhaltene Zinsen abzüglich gezahlter Zinsen und erhaltener Dividenden)	- 4 724	- 5 728
<b>Zwischensumme</b>	<b>- 2 389</b>	<b>- 4 637</b>
Veränderung von Vermögenswerten und Verbindlichkeiten der operativen Geschäftstätigkeit nach Korrektur um zahlungsunwirksame Vorgänge		
Zugänge Vermögenswerte/Abgänge Verbindlichkeiten (-)		
Abgänge Vermögenswerte/Zugänge Verbindlichkeiten (+)		
Handelsaktiva	- 18 784	- 9 692
Forderungen an Kreditinstitute	- 19 757	- 7 846
Forderungen an Kunden	8 071	45
Andere Aktiva aus operativer Geschäftstätigkeit	- 46	220
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	23 754	8 912
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	5 054	9 892
Verbriefte Verbindlichkeiten	- 4 115	- 3 645
Andere Passiva aus operativer Geschäftstätigkeit	- 924	3 008
Gezahlte Ertragsteuern	- 319	- 207
Erhaltene Zinsen	19 466	17 271
Gezahlte Zinsen	- 15 283	- 12 331
Erhaltene Dividenden	326	544
<b>Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit</b>	<b>- 4 946</b>	<b>1 534</b>
darunter: aufgegebenen Geschäftsbereiche	1 148	3 173

in Mio €	2006	2005
Einzahlungen aus der Veräußerung von Finanzanlagen	13 114	5 750
Einzahlungen aus der Veräußerung von Sachanlagen	65	8
Auszahlungen für den Erwerb von Finanzanlagen	– 8 625	– 4 357
Auszahlungen für den Erwerb von Sachanlagen	– 194	– 902
Effekte aus der Veränderung des Konsolidierungskreises	229	537
<b>Cashflow aus Investitionstätigkeit</b>	<b>4 589</b>	<b>1 036</b>
darunter: aufgegebene Geschäftsbereiche	– 2 489	– 971
Veränderungen der Kapitalrücklagen	—	25
Einzahlungen aus Kapitalerhöhung	—	—
Dividendenzahlungen	– 559	—
Mittelveränderungen aus sonstiger Finanzierungstätigkeit (nachrangiges und hybrides Kapital)	– 806	– 1 301
Mittelveränderungen aus sonstiger Finanzierungstätigkeit	131	86
<b>Cashflow aus Finanzierungstätigkeit</b>	<b>– 1 234</b>	<b>– 1 190</b>
darunter: aufgegebene Geschäftsbereiche	– 332	– 126
<b>Zahlungsmittelbestand zum Ende der Vorperiode HVB Group gesamt</b>	<b>7 757</b>	<b>6 903</b>
+/- Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit	– 4 946	1 534
+/- Cashflow aus Investitionstätigkeit	4 589	1 036
+/- Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	– 1 234	– 1 190
+/- Effekte aus Wechselkursänderungen	– 81	71
Abzüglich zur Veräußerung gehaltene Vermögensgruppe und aufgegebene Geschäftsbereiche	– 2 874	– 597
<b>Zahlungsmittelbestand zum Ende der Periode (HVB Group neu)</b>		
<b>(2005: HVB Group gesamt)</b>	<b>3 211</b>	<b>7 757</b>

# Erläuterungen (Notes) zum Konzernabschluss

## KONZERNABSCHLUSS NACH IFRS

Als weltweit tätiges Unternehmen bilanzieren wir nach den Anforderungen des International Accounting Standards Board (IASB).

Unseren Aktionären und allen anderen Interessierten steht damit eine verlässliche und international vergleichbare Grundlage für die Bewertung der HVB Group und ihrer Ertragslage zur Verfügung. Unsere wertorientierte Unternehmenssteuerung baut ebenfalls auf dieser Rechnungslegung auf.

Den Konzernabschluss haben wir nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) gemäß EG-Verordnung Nr. 1606/2002 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 19. Juli 2002 im Rahmen des EU-Endorsements in Verbindung mit §315a HGB erstellt. Die IFRS umfassen neben den als IFRS bezeichneten Standards auch die International Accounting Standards (IAS), die Interpretationen des International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC) bzw. des ehemaligen Standing Interpretations Committee (SIC). §315a HGB enthält die neben den IFRS weiterhin anzuwendenden nationalen Vorschriften für kapitalmarktorientierte Unternehmen.

Die nach § 161 AktG vorgeschriebenen Erklärungen zum Corporate-Governance-Kodex haben wir auf unserer Internetseite [www.hvb.com/entsprechenserklaerung](http://www.hvb.com/entsprechenserklaerung) veröffentlicht. Unsere börsennotierte Tochter DAB Bank AG hat die entsprechenden Erklärungen auf ihrer Internetseite eingestellt.

Der Konzernlagebericht erfüllt neben den Anforderungen des §315 Abs. 1 und 2 HGB auch die, die an den Financial Review nach IAS 1 gestellt werden. Er enthält auch den Risikobericht nach §315 HGB.

Die nachfolgend aufgeführten Gesellschaften sind gemäß § 264 b HGB von der Verpflichtung befreit, einen Lagebericht aufzustellen und den Jahresabschluss offen zu legen:

- HVZ GmbH & Co. Objekt KG, München,
- Salvatorplatz-Grundstücksgesellschaft mbH & Co. OHG Verwaltungszentrum, München,
- Hypo-Bank Verwaltungszentrum GmbH & Co. KG Objekt Arabellastraße, München.
- Portia Grundstücks-Verwaltungsgesellschaft mbH & Co. Objekt KG, München,
- A & T-Projektentwicklungs GmbH & Co. Potsdamer Platz Berlin KG, München,
- Acis Immobilien- und Projektentwicklungs GmbH & Co. Stuttgart Kronprinzstraße KG, München,
- Acis Immobilien- und Projektentwicklungs GmbH & Co. Oberbaum City KG, München,
- Acis Immobilien- und Projektentwicklungs GmbH & Co. Parkkolonnaden KG, München,
- Delpha Immobilien- und Projektentwicklungs GmbH & Co. Großkugel Bauabschnitt Alpha Management KG, München,
- Delpha Immobilien- und Projektentwicklungs GmbH & Co. Großkugel Bauabschnitt Beta Management KG, München,
- Delpha Immobilien- und Projektentwicklungs GmbH & Co. Großkugel Bauabschnitt Gamma Management KG, München,
- HVB Gesellschaft für Gebäude mbH & Co. KG, München,
- KHR Projektentwicklungsgesellschaft mbH & Co. Objekt Bornitzstraße I KG, München,
- Omnia Grundstücks-GmbH & Co. Objekt Ostragehege KG, München,
- Othmarschen Park Hamburg GmbH & Co. Centerpark KG, München,
- Othmarschen Park Hamburg GmbH & Co. Gewerbepark KG, München,
- SOLARIS Verwaltungsgesellschaft mbH & Co. Vermietungs KG, München,
- Solos Immobilien- und Projektentwicklungs GmbH & Co. Sirius Beteiligungs KG, München,
- TERRENO Grundstücksverwaltung GmbH & Co. Entwicklungs- und Finanzierungsvermittlungs KG, München.

# Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

## 1 Konzerneinheitliche Bilanzierung

Die Einzelabschlüsse der einbezogenen in- und ausländischen Unternehmen gehen unter Anwendung einheitlicher Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze in den Konzernabschluss der HVB AG ein. Die Ausübung von Wahlrechten wird im Einzelnen bei den jeweiligen Bilanzpositionen erläutert.

## 2 Stetigkeit

Die Ansatz-, Bewertungs- und Ausweismethoden wenden wir dem Rahmenkonzept der IFRS sowie den IAS 1 und IAS 8 folgend stetig an. Sollten Ansatz- und Bewertungsfehler aus früheren Perioden zu korrigieren sein, verrechnen wir die Auswirkungen grundsätzlich mit den Gewinnrücklagen. Sofern es geboten ist, die Ansatz- und Bewertungsmethoden zu ändern, erfassen wir die daraus resultierenden Auswirkungen ebenfalls retrospektiv. Im Jahr 2006 haben wir mit Ausnahme der Anwendung geänderter und neuer IFRS dieselben Ansatz-, Bewertungs- und Ausweismethoden wie im Konzernabschluss 2005 angewandt.

Änderungen von Schätzungen wurden ergebniswirksam in der Periode, auf die sich die Änderung des Schätzverfahrens auswirkt, erfasst bzw. – falls die Änderung des Schätzverfahrens sich nicht auf die GuV auswirkt – wird der Buchwert des betroffenen Vermögenswertes der Verbindlichkeit oder der Eigenkapitalposition angepasst.

Nachfolgend sind die ab 1. Januar 2006 erstmals anzuwendenden Änderungen der Standards dargestellt, die unsere Bank grundsätzlich betreffen:

Das im überarbeiteten IAS 19.93 A »Leistungen an Arbeitnehmer« neu ermöglichte Wahlrecht, ungetilgte versicherungsmathematische Gewinne oder Verluste außerhalb des Periodenergebnisses im Eigenkapital erfassen zu können, hat die HVB Group ausgeübt. Die Vergleichswerte des Vorjahres sowie die Eigenkapitalentwicklung wurden entsprechend angepasst. Dabei wurden 1372 Mio € ungetilgte versicherungsmathematische Verluste sowie damit im Zusammenhang stehende aktive latente Steuern (400 Mio €) direkt mit dem Eigenkapital verrechnet. Das Eigenkapital hat sich durch die Methodenänderung somit per 31. Dezember 2005 um 972 Mio € verringert; davon entfallen 166 Mio € auf Anteile in Fremdbesitz. Die Rückstellungen haben sich in Höhe des ungetilgten versicherungsmathe-

matischen Verlustes (1372 Mio €) saldiert mit der aktivierten Überdeckung des Planvermögens (264 Mio €) um 1108 Mio € erhöht. Die Finanzanlagen (Überdeckung des Planvermögens) haben sich entsprechend um 264 Mio € reduziert.

Daneben waren noch folgende Standardänderungen erstmals anzuwenden, die für die HVB Group keine wesentlichen Auswirkungen haben:

- Änderung zu IAS 21 »Auswirkungen von Änderungen der Wechselkurse«,
- Ergänzung des IAS 39 »Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung« und IFRS 4 »Versicherungsverträge«,
- Änderung von IAS 39 zum Cashflow-Hedge-Accounting,
- Interpretation IFRIC 4 zu Leasingverhältnissen.

Im Geschäftsjahr 2006 hat die HVB Group das interne Modell zu Ermittlung von Fair Values angepasst; durch die Anpassung wurden weitere Einflussgrößen auf den Fair Value im Rahmen der Marktwertermittlung berücksichtigt. Der hieraus resultierende Aufwand wird als »Andere nicht operative Aufwendungen« in der GuV erfasst.

Im Rahmen der Integration in die UniCredit Gruppe stellen wir die Gewinn- und Verlustrechnung (GuV) ab dem Geschäftsjahr 2006 in der von der UniCredit seit Jahren in der Kapitalmarktkommunikation gewählten Struktur dar.

Nachfolgend erläutern wir die wesentlichen Unterschiede zwischen neuem GuV-Ausweis nach dem UniCredit GuV-Schema und dem bisherigen GuV-Schema der HVB.

- Der Zinsüberschuss enthält nach dem neuen GuV-Schema handelsinduzierte Zinsbestandteile, die bisher im Handelsergebnis gezeigt wurden. Ferner werden die bisher im Zinsüberschuss ausgewiesenen Erträge (Mietserträge) aus Investment Properties nunmehr dem Saldo sonstige Aufwendungen/Erträge zugeordnet.
- Der Provisionsüberschuss enthält handelsinduzierte Provisionsbestandteile (früher im Handelsergebnis gezeigt).
- Das Handelsergebnis wird ohne handelsinduzierte Zins- und Provisionserfolge ausgewiesen. Die handelsinduzierten Dividendenerträge verbleiben im Handelsergebnis. Ferner enthält das Handelsergebnis Erfolge aus der Bewertung von Finanzinstrumenten der Kategorie »at fair value through profit and loss«, die bisher im Finanzanlageergebnis gezeigt wurden.

# Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden Fortsetzung

– In den Saldo sonstige Aufwendungen/Erträge sind ein Großteil der bisher im Finanzanlageergebnis gezeigten Aufwendungen und Erträge aus Investment Properties einbezogen. Ferner sind die wesentlichen Bestandteile der bisherigen GuV-Position Saldo übrige Erträge/Aufwendungen (zum Beispiel Verlustübernahmen) jetzt im Saldo sonstige Aufwendungen/Erträge enthalten. Die Zuführungen und Auflösungen von Rückstellungen sind – soweit es sich nicht um Restrukturierungsrückstellungen handelt – in die separate Position »Zuführungen zu Rückstellungen« eingegangen.

– Dem Verwaltungsaufwand werden Abschreibungen auf Investment Properties zugeordnet, die bisher das Finanzanlageergebnis belasteten.

– Die Kreditrisikovorsorge wird nach dem GuV-Schema der UniCredit außerhalb des operativen Ergebnisses gezeigt und ist weitgehend mit den bisherigen Inhalten vergleichbar (Ausnahme zum Beispiel Prozessrisiken aus dem Kreditgeschäft).

## Erläuterungen zur Anpassung des Gewinn- und Verlustrechnungsausweises an den Ausweis in der UniCredit Gruppe

### Neues Gewinn- und Verlustrechnungsschema

ERTRÄGE/AUFWENDUNGEN	2005 in Mio €
Überschuss aus originärem Zinsgeschäft	5 576
Dividenden und ähnliche Erträge aus Kapitalinvestitionen	533
<b>Zinsüberschuss</b>	<b>6 109</b>
Provisionsüberschuss	3 198
Handelsergebnis	656
Saldo sonstige Aufwendungen/Erträge	– 322
<b>Zinsunabhängige Erträge</b>	<b>3 532</b>
<b>OPERATIVE ERTRÄGE</b>	<b>9 641</b>
Personalaufwand	– 3 733
Andere Verwaltungsaufwendungen	– 2 185
Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	– 690
<b>Verwaltungsaufwand</b>	<b>– 6 608</b>
<b>OPERATIVES ERGEBNIS</b>	<b>3 033</b>
Zuführungen zu Rückstellungen	– 98
Abschreibungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte	0
Aufwendungen für Restrukturierungen	– 546
Kreditrisikovorsorge	– 1 482
Finanzanlageergebnis	392
<b>ERGEBNIS VOR STEUERN</b>	<b>1 299</b>
Ertragsteuern	– 262
<b>ERGEBNIS NACH STEUERN</b>	<b>1 037</b>
Fremdanteile am Ergebnis	– 395
<b>GEWINN/VERLUST DER HVB GROUP GESAMT</b>	<b>642</b>

### Bisheriges Gewinn- und Verlustrechnungsschema<sup>1</sup>

ERTRÄGE/AUFWENDUNGEN	2005 in Mio €
Zinserträge	17 067
Zinsaufwendungen	– 11 182
Zinsüberschuss	5 885
Kreditrisikovorsorge	– 1 513
Zinsüberschuss nach Kreditrisikovorsorge	4 372
Provisionserträge	3 859
Provisionsaufwendungen	– 619
Provisionsüberschuss	3 240
Handelsergebnis	926
Verwaltungsaufwand	– 6 582
Saldo sonstige betriebliche Erträge/Aufwendungen	– 143
<b>Betriebsergebnis</b>	<b>1 813</b>
Finanzanlageergebnis	321
Abschreibungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte	0
Aufwendungen für Restrukturierungen	– 546
Saldo übrige Erträge/Aufwendungen	– 289
<b>Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit/</b>	
<b>Ergebnis vor Steuern</b>	<b>1 299</b>
Ertragsteuern	– 262
<b>Ergebnis nach Steuern</b>	<b>1 037</b>
Fremdanteile am Ergebnis	– 395
<b>Jahresüberschuss/-fehlbetrag ohne Fremdanteile der HVB Group gesamt</b>	<b>642</b>

<sup>1</sup> Vorzeichenlogik an die Darstellung der UniCredit angepasst

### 3 Herausgegebene, noch nicht verpflichtend anzuwendende IFRS, die nicht vorgezogen angewendet wurden

Die folgenden vom IASB neu herausgegebenen oder überarbeiteten Standards, die erst nach Ende des Geschäftsjahrs 2006 verpflichtend anzuwenden sind, wurden nicht vorzeitig angewendet.

Durch den ab 1. Januar 2007 verpflichtend anzuwendenden IFRS 7 »Angaben zu Finanzinstrumente« wird der Ausweis von Finanzinstrumenten geändert werden. IFRS 7 wird IAS 30 vollständig und IAS 32 teilweise ersetzen. Dadurch wird es zu Änderungen im Aufbau der Gewinn- und Verlustrechnung, der Bilanz sowie der Anhangangaben (Notes) kommen.

Mit IAS 1 (geändert 2005) werden ab 1. Januar 2007 Ausweisschriften zum Management des Eigenkapitals eingeführt.

Der neu herausgegebene IFRS 8 »Operative Segmente«, der die bisherige Regelung zur Segmentberichterstattung (IAS 14) ersetzt, ist erst ab 1. Januar 2009 verpflichtend anzuwenden.

Aus den verschiedenen, in 2006 neu herausgegebenen IFRIC-Interpretationen (IFRIC 7 bis IFRIC 12) erwarten wir keine wesentlichen Auswirkungen.

### 4 Konsolidierungskreis

Der Konsolidierungskreis der HVB Group schließt 488 (2005: 421) Unternehmen ein. Auf aufzugebene Geschäftsbereiche entfallen 396 Gesellschaften, sodass auf die fortgeführten Geschäftsbereiche (= HVB Group neu) 92 Gesellschaften entfallen. Im Konsolidierungskreis sind auch Zweckgesellschaften (Special Purpose Entities) enthalten, die gemäß SIC 12 konsolidierungspflichtig sind.

Den Kreis der vollkonsolidierten Unternehmen haben wir nach Wesentlichkeitskriterien festgelegt. Alle vollkonsolidierten Gesellschaften haben ihren Jahresabschluss zum 31. Dezember 2006 aufgestellt. Quotal konsolidierte Unternehmen sind im Konsolidierungskreis nicht enthalten. 28 (2005: 28) Unternehmen werden nach der at-Equity-Methode bewertet, davon eines in der HVB Group neu.

Aus dem Konsolidierungskreis der HVB Group neu sind unter anderem folgende Unternehmen ausgeschieden:

- Activest Investmentgesellschaft mbH, München,
- Activest Investmentgesellschaft Luxembourg S.A., Luxembourg,
- HVB Wealth Management Holding GmbH, München,
- Westfalenbank AG, Bochum,
- HVB Systems GmbH, Unterföhring,
- HVB Risk Management Products Inc., New York.

Die drei Activest Gesellschaften (Activest Investmentgesellschaft mbH, Activest Investmentgesellschaft Schweiz AG sowie Activest Investmentgesellschaft Luxembourg S.A.) wurden im dritten Quartal an die Pioneer Global Asset Management S.p.A. zu einem Gesamtpreis von 600 Mio € verkauft. Die Activest Investmentgesellschaft mbH und Activest Investmentgesellschaft Luxembourg S.A. sind damit mit Wirkung zum 1. Juli 2006 aus dem Konsolidierungskreis der HVB Group ausgeschieden. Durch den Verkauf entstand in der HVB Group ein einmaliger Gewinn in Höhe von 543 Mio €, den wir im Finanzanlageergebnis ausweisen.

Die HVB Wealth Management Holding GmbH wurde am 27. Februar 2006 (Eintragung im Handelsregister) mit Wirkung zum 1. Oktober 2005 auf die HVB AG verschmolzen.

Die Westfalenbank ist per Oktober 2006 aus dem Konsolidierungskreis ausgeschieden. Die HypoVereinsbank hat am 26. Oktober 2006 den Verkauf der Westfalenbank AG an Crown Northcorp abgeschlossen. Die Transaktion beendet die Umstrukturierung der Westfalenbank AG. Bereits 2005 hatte die HVB die Bereiche Vermögensmanagement und Privatkundengeschäft veräußert. In 2006 integrierte die HypoVereinsbank das Firmenkundengeschäft der Westfalenbank AG mit über 1500 kleinen und mittelständischen Unternehmen.

Die HVB Systems GmbH, Unterföhring, wurde am 26. April 2006 mit Wirkung zum 31. Dezember 2005 auf die HVB Informations-Verarbeitungs-GmbH, München, verschmolzen, die im Zuge dieser Verschmelzung in HVB Information Services GmbH, München, umfirmiert wurde.

Die HVB Risk Management Products Inc., New York, wurde per 27. Dezember 2006 entkonsolidiert, da zu diesem Zeitpunkt die Liquidation der Gesellschaft abgeschlossen war.

# Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden Fortsetzung

Im Abschluss 2006 haben wir in der HVB Group neu unter anderem folgende Unternehmen erstmals mit Wirkung vom 1. Januar 2006 konsolidiert:

- HVB Immobilien AG, München, mit weiteren 37 wesentlichen Gesellschaften,
- HVB Capital Partners AG, München.

Daneben gibt es noch Erst- und Entkonsolidierungseffekte, die die aufgegebenen Geschäftsbereiche (Aktivitäten in Österreich und Osteuropa) betreffen:

Per 1. Januar 2006 wurden die direkten Tochtergesellschaften Joint Stock Commercial Bank HVB Bank Ukraine, Kiew, und die AS UniCredit Bank, Riga, in den Konsolidierungskreis einbezogen.

Darüber hinaus wurden unter anderem folgende dem BA-CA Teilkonzern zuzuordnenden Gesellschaften per 1. Januar 2006 aufgenommen:

- CA IB Corporate Finance Beratungs Ges.m.b.H., Wien (Teilkonzern),
- Nova Banjalucka Banka a. d., Banja Luka,
- Universale International Realitäten GmbH, Wien (Teilkonzern),
- CA IB Securities S.A., Warschau,
- BPH Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A., Warschau,
- BPH PBK Zarzadzanie Funduszami Sp. z.o.o., Warschau,
- CA IB Polska S.A., Warschau,
- CA IB International Markets AG, Wien,
- CA IB International Markets Ltd., London.

Die AWT International Trade AG, Wien (Teilkonzern), wurde am 1. April 2006 erstmals vollkonsolidiert.

Aus dem Teilkonzern der BA-CA sind unter anderem ausgeschieden:

- HVB Splitska banka d.d., Split,
- Bank BPH S.A., Krakau.

Am 30. Juni 2006 hat die BA-CA AG ihre 99,75%-Beteiligung an der HVB Splitska banka d.d., Split, an die Société Générale S.A., Paris, verkauft. Aus dem Verkauf der – gemäß IFRS 5 in der Bilanz zum 31. Dezember 2005 und 31. März 2006 separat als zur Veräußerung gehaltenen Veräußerungsgruppe dargestellten – HVB Splitska banka resultiert ein einmaliger Veräußerungsgewinn in Höhe von 669 Mio €, der im Ergebnis nach Steuern aus aufgegebenen Geschäftsbereichen ausgewiesen wird.

Anfang November 2006 hat die BA-CA die Bank BPH S.A., Krakau (BPH), an die UniCredit übertragen. Durch diesen gruppeninternen Transfer zu marktüblichen Konditionen entstand bei der HVB Group ein einmaliger Veräußerungsgewinn in Höhe von 1756 Mio € der im Ergebnis nach Steuern aus aufgegebenen Geschäftsbereichen ausgewiesen wird. Mit dem Verkauf der BPH wurden auch deren Tochtergesellschaften

- BPH Leasing S.A., Warschau,
- BPH Bank Hipoteczny S.A., Warschau,
- BPH Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A., Warschau,
- BPH PBK Zarzadzanie Funduszami Sp. z.o.o. Warschau, entkonsolidiert.

Im Kreis der at-Equity bewerteten Unternehmen verbleibt in der HVB Group neu als einzige Gesellschaft die Ramius HVB Partners LLC, Delaware.

Insgesamt haben wir in der HVB Group gesamt 584 verbundene, assoziierte und Gemeinschaftsunternehmen wegen untergeordneter Bedeutung für den Konzern oder des Verbots der Konsolidierung weder vollkonsolidiert noch at-Equity bewertet.

Die bilanziellen Auswirkungen der vertraglichen Beziehungen der Konzerngesellschaften zu diesen nicht einbezogenen Unternehmen sind im Konzernabschluss enthalten. Die zusammengefassten Jahresergebnisse der wegen untergeordneter Bedeutung nicht konsolidierten verbundenen Unternehmen betragen circa 1,6% an der absoluten Höhe des Jahresüberschusses der HVB Group gesamt, ihr Anteil an der Bilanz des Konzerns liegt bei circa 1,1%. Unsere Anteile an diesen Unternehmen sind als AfS-Finanzanlagen bilanziert.

	2006 HVB GROUP GESAMT	2005 HVB GROUP GESAMT
<b>Tochterunternehmen der HVB Group insgesamt</b>	<b>1 019</b>	<b>1 104</b>
Konsolidierte Unternehmen	488	421
Nicht konsolidierte Unternehmen	531	683
<b>Gemeinschaftsunternehmen</b>	<b>13</b>	<b>15</b>
darunter:		
at-Equity bewertete Unternehmen	—	—
<b>Assoziierte Unternehmen</b>	<b>68</b>	<b>71</b>
darunter:		
at-Equity bewertete Unternehmen	28	28



Wir haben von der Regelung des §313 Abs. 4 HGB Gebrauch gemacht. In unserer gesonderten Aufstellung unseres Anteilsbesitzes gemäß §313 Abs. 2 HGB sind die verbundenen, Gemeinschafts- und assoziierten Unternehmen danach gegliedert, ob sie in den Konzernabschluss einbezogen sind oder nicht. Ferner enthält sie den sonstigen Anteilsbesitz. Sie ist als Bestandteil dieses Abschlusses beim Handelsregister in München hinterlegt und kann unter unserer Internetadresse [www.hvb.com/anteilsbesitzliste](http://www.hvb.com/anteilsbesitzliste) abgerufen werden.

## 5 Konsolidierungsgrundsätze

Bei der Kapitalkonsolidierung verrechnen wir die Anschaffungskosten eines verbundenen Unternehmens mit dem Konzernanteil am vollständig neu berechneten Eigenkapital zum Zeitpunkt des Erwerbs. Dieses Eigenkapital ist der Unterschied zwischen den Vermögenswerten und Schulden des erworbenen Unternehmens, bewertet mit ihren beizulegenden Zeitwerten zum Erstkonsolidierungszeitpunkt. Den Unterschiedsbetrag zwischen den höheren Anschaffungskosten und dem anteiligen Neuberechneten Eigenkapital weisen wir als Geschäfts- oder Firmenwert in der Bilanz unter den immateriellen Vermögenswerten aus. Den Geschäfts- oder Firmenwert aus at-Equity bewerteten Unternehmen weisen wir unter den Finanzanlagen aus. Der Geschäfts- oder Firmenwert wird gemäß IAS 36 nicht mehr planmäßig abgeschrieben. Die Geschäfts- oder Firmenwerte ordnen wir stattdessen den zahlungsmittelgenerierenden Einheiten (CGU) zu, die aus den Synergien des Zusammenschlusses Nutzen ziehen sollen. Diese CGU stellen bei uns die Divisionen bzw. Subdivisionen dar. Sofern sich die Geschäftstätigkeit eines Unternehmens auf mehrere Segmente erstreckt, werden die Geschäfts- oder Firmenwerte nach den erwarteten Ergebnisbeiträgen zum Erwerbszeitpunkt verteilt. Auf CGU-Ebene prüfen wir den Geschäfts- oder Firmenwert mindestens einmal jährlich auf Werthaltigkeit. Dazu vergleichen wir den Buchwert der CGU mit dem erzielbaren Betrag als Maximum aus Nutzungswert und dem beizulegenden Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten. Da für die CGU, denen Geschäfts- oder Firmenwerte zugeordnet werden, der Nutzungswert den Buchwert deutlich übersteigt, haben wir die Nutzungswerte als erzielbare Beträge herangezogen. Bei der Ermittlung der Nutzungswerte haben wir zur Diskontierung unseren konzerneinheitlichen Kapitalkostensatz von 8,4% verwendet. Die Cashflows haben wir für die nächsten drei Jahre geplant. Für die ewige Rente haben wir keinen Wachstumsfaktor angenommen.

Für die nach der Equity-Methode einbezogenen assoziierten und Gemeinschaftsunternehmen wenden wir die gleichen Konsolidierungsgrundsätze an.

Geschäftsbeziehungen innerhalb des Konsolidierungskreises werden aufgerechnet. Zwischenergebnisse aus konzerninternen Geschäften werden eliminiert.

## 6 Finanzinstrumente

Ein Finanzinstrument ist ein Vertrag, der gleichzeitig bei einem Unternehmen zur Entstehung eines finanziellen Vermögenswerts und bei dem anderen zur Entstehung einer finanziellen Verbindlichkeit oder eines Eigenkapitalinstruments führt. Gemäß IAS 39 sind alle Finanzinstrumente bilanziell zu erfassen, in die vorgegebenen Bestandskategorien zu klassifizieren und in Abhängigkeit von dieser Klassifizierung zu bewerten:

- Die Kategorie erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten (aFVtPL) untergliedert sich in
  - die zu Handelszwecken gehaltenen finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten (Held for Trading) und
  - alle Finanzinstrumente, die beim erstmaligen Ansatz als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert zu bewertende Finanzinstrumente designiert werden (Fair-Value-Option).

aFVtPL-Finanzinstrumente werden zum beizulegenden Zeitwert bewertet; die Wertschwankungen werden erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Dabei haben wir in 2006 erstmals einen Fair Value Abschlag vorgenommen, der weiteren Einflussgrößen auf die Marktwertermittlung Rechnung trägt und damit die Qualität unserer konservativen Marktwertermittlung erhöht. Der Fair-Value-Abschlag betrifft im Wesentlichen Finanzinstrumente der Kategorie Held for Trading und aFVtPL. Handelsinstrumente weisen wir in den Positionen Handelsaktiva und Handelspassiva aus. Die Fair-Value-Option wenden wir im Wesentlichen nur für Sicherungsbeziehungen von finanziellen Vermögenswerten an. Wir weisen diese Finanzinstrumente in den Positionen Finanzanlagen oder Forderungen aus. Daneben haben wir auch bei einigen verbrieften Verbindlichkeiten mit eingebetteten Derivaten von der Möglichkeit der Fair-Value-Option Gebrauch gemacht.

- Unter die Kategorie Kredite und Forderungen (Loans and Receivables) fallen originäre finanzielle Vermögenswerte mit festen oder bestimmbareren Zahlungen, die nicht in einem aktiven Markt notiert sind, es sei denn, sie werden in die Kategorie aFVtPL oder Available for Sale (AFS) klassifiziert. Kredite und Forderungen werden zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet und in den Positionen Forderungen an Kreditinstitute und Forderungen an Kunden aktiviert.

# Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden Fortsetzung

– Bis zur Endfälligkeit zu haltende Finanzinvestitionen (Held to Maturity = HtM) sind originäre finanzielle Vermögenswerte mit festen oder bestimmbar Zahlungen und fester Laufzeit, bei denen die Absicht und die Fähigkeit zum Halten bis zur Endfälligkeit besteht, es sei denn, sie werden in die Kategorie aFVtPL bzw. AfS klassifiziert oder sie erfüllen die Definition von Krediten und Forderungen. HtM-Finanzinstrumente werden zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet, Agio- und Disagiobeträge werden dabei anteilig berücksichtigt. Abschreibungen werden bei bonitätsmäßiger Wertminderung vorgenommen. Fallen die Gründe hierfür weg, schreiben wir bis maximal zur Höhe der fortgeführten Anschaffungskosten erfolgswirksam zu. HtM-Finanzinvestitionen sind in der Position Finanzanlagen enthalten.

– Alle übrigen finanziellen Vermögenswerte fallen unter die Kategorie der zur Veräußerung verfügbaren Wertpapiere und Forderungen (AfS). Diese werden zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Der Unterschiedsbetrag zwischen Marktwert und fortgeführten Anschaffungskosten wird solange erfolgsneutral in einer gesonderten Position des Eigenkapitals ausgewiesen (AfS-Rücklage), bis der Vermögenswert veräußert wird oder eine erfolgswirksame Wertminderung im Sinne des IAS 39.67 zu verzeichnen ist. Die Wertminderung eines AfS-Nicht-Eigenkapitalinstruments wird erfolgswirksam rückgängig gemacht, wenn der beizulegende Zeitwert des AfS-Finanzinstruments objektiv ansteigt. Wertminderungen von AfS-Eigenkapitalinstrumenten dürfen nur erfolgsneutral gegen die AfS-Rücklage rückgängig gemacht werden. AfS-Bestände gliedern wir nicht in Kategorien um, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden. AfS-Finanzinstrumente sind überwiegend Bestandteil der Position Finanzanlagen.

Kauf und Verkauf von Finanzinstrumenten werden grundsätzlich zum Handelstag bilanziert. Agien und Disagien werden direkt mit den Finanzinstrumenten verrechnet. Für die Finanzinstrumente können wir den beizulegenden Zeitwert grundsätzlich verlässlich ermitteln. Für einige nicht börsennotierte Finanzanlagen und in sehr geringem Umfang für Derivate ist der beizulegende Zeitwert nicht ermittelbar. Diese bewerten wir mit fortgeführten Anschaffungskosten.

Trennungspflichtige eingebettete derivative Finanzinstrumente innerhalb eines strukturierten Produkts werden – außerhalb der Kategorien Held for Trading und aFVtPL – vom Basisvertrag getrennt und als eigenständiges derivatives Finanzinstrument erfasst. Der Basisvertrag wird anschließend in Abhängigkeit von der getroffenen Kategorisierung bilanziert. Die Wertänderung aus den abgetrennten und zum Fair Value bewerteten Derivaten wird erfolgswirksam erfasst.

Absicherungswirkungen zwischen Finanzinstrumenten bilden wir nach den beiden in IAS 39 vorgesehenen Formen – dem Fair-Value-Hedge und dem Cashflow Hedge – ab.

Beim Fair-Value-Hedge wird das Risiko einer Änderung des beizulegenden Zeitwerts eines bilanzierten Vermögenswerts oder einer bilanzierten Verbindlichkeit oder einer bilanzunwirksamen festen Verpflichtung (oder Teile davon), das auf ein bestimmtes Risiko zurückzuführen ist und Auswirkungen auf das Periodenergebnis haben könnte, abgesichert. Dabei ist eine hohe Sicherungseffizienz erforderlich, bei der sich die Änderungen der Fair Values von gesichertem Grundgeschäft mit Bezug auf das gesicherte Risiko und Sicherungsderivat in einer Bandbreite von 80–125% ausgleichen. Wir wenden das Fair-Value-Hedge-Accounting für Derivate an, die zur Absicherung des beizulegenden Zeitwerts bilanzierter Vermögenswerte und Verbindlichkeiten eingesetzt werden. Beim Fair-Value-Hedge-Accounting wird das Sicherungsinstrument erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Die Buchwerte der Grundgeschäfte werden erfolgswirksam um die Bewertungsergebnisse angepasst, die sich auf das abgesicherte Risiko zurückführen lassen.

Beim Cashflow Hedge wird das Risiko volatiler Cashflows abgesichert, die aus einem bilanzierten Vermögenswert, einer bilanzierten Verbindlichkeit oder einer vorgesehenen Transaktion resultieren und erfolgswirksam sein werden. Wir wenden das Cashflow-Hedge-Accounting für Derivate zur Absicherung künftiger Zinszahlungsströme an. Nach dem Cashflow-Hedge-Accounting bilanzieren wir Derivate, die im Rahmen des Asset-Liability-Managements der Absicherung künftiger Zinscashflows dienen. Zukünftige variable Zinszahlungen für zinsvariable Forderungen und Verbindlichkeiten werden dabei vorwiegend mittels Zinsswap in feste Zahlungen getauscht. Sicherungsinstrumente werden zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Das Bewertungsergebnis ist in einen effizienten und einen ineffizienten Teil zu trennen. Eine Sicherungsbeziehung gilt als effizient, wenn zu Beginn und über die gesamte Laufzeit der Geschäfte Änderungen des Cashflows der Grundgeschäfte nahezu vollständig durch eine Änderung des Cashflows der Sicherungs-

geschäfte kompensiert werden. Zum Nachweis der Effizienz stellen wir die erwarteten zukünftigen variablen Zins-Cashflows aus zu sichernden variablen Forderungen und Verbindlichkeiten (inklusive rollierender kurzfristiger Positionen) zu jedem Quartalsende bzw. zum Bilanzstichtag den variablen Zinszahlungen aus den Zinsderivaten in detaillierten Laufzeitbändern gegenüber. Der effiziente Teil des Sicherungsinstruments ist erfolgsneutral in einer gesonderten Position des Eigenkapitals (Hedge-Rücklage) zu zeigen. Den Wertänderungen dieser Derivate stehen aus den Hedge-Beziehungen künftige kompensierende Effekte gegenüber, die bilanziell noch nicht erfasst werden dürfen. Die Hedge-Rücklage wird in den Perioden erfolgswirksam aufgelöst, in denen die Cashflows der gesicherten Grundgeschäfte das Periodenergebnis beeinflussen. Diese erfolgswirksamen Auflösungen in der Zukunft werden in der Gewinn- und Verlustrechnung durch die Cashflows aus den Grundgeschäften kompensiert. Der ineffiziente Teil der Sicherungsderivate ist erfolgswirksam zu erfassen. Das Grundgeschäft wird je nach Kategorie zu fortgeführten Anschaffungskosten oder im Falle von AfS-Vermögenswerten zum beizulegenden Zeitwert bilanziert.

Bei der Berechnung von Rentabilitätskennzahlen bleiben die IAS 39 spezifischen Eigenkapitalpositionen AfS-Rücklage und Hedge-Rücklage unberücksichtigt.

Eine Darstellung der Risiken aus Finanzinstrumenten findet sich neben den detaillierten Angaben hierzu in den Notes unter anderem im Risikobericht.

## 7 Handelsaktiva

In den Handelsaktiva sind Wertpapiere des Handelsbestandes sowie positive Marktwerte von Handelsderivaten und Derivaten zur Sicherung von Fremdwährungsrisiken aus Finanzinstrumenten, die nicht AfS- oder Fair-Value-Option-Bestände sind, enthalten.

Innerhalb der Handelsaktiva werden Schuldscheindarlehen und Namensschuldverschreibungen sowie Schuldtitel öffentlicher Stellen, soweit sie Handelszwecken dienen, unter den sonstigen Handelsbeständen ausgewiesen.

Handelsaktiva werden mit den beizulegenden Zeitwerten bewertet. Bewertungs- und Realisierungsgewinne und -verluste aus Handelsaktiva werden in der Gewinn- und Verlustrechnung im Handelsergebnis ausgewiesen.

Die Bewertungsergebnisse für Wertpapiere und Derivate werden entweder auf Basis von externen Kursquellen (zum Beispiel Börsenkurse oder andere Kurslieferanten wie Reuters) oder auf Basis von Marktwerten aus internen Bewertungsmodellen (Mark-to-Model) berechnet. Für Wertpapiere werden überwiegend Kurse von externen Kursquellen für die Ermittlung des Bewertungsergebnisses verwendet. Derivate werden zum größten Teil auf Basis von Bewertungsmodellen bewertet. Die Parameter für unsere internen Bewertungsmodelle (zum Beispiel Zinskurven, Volatilitäten, Spreads) werden aus externen Quellen entnommen und durch das Risikocontrolling auf ihre Plausibilität und Korrektheit hin geprüft.

## 8 Forderungen

Unsere Forderungen an Kreditinstitute und an Kunden sind mit den fortgeführten Anschaffungskosten angesetzt, sofern es sich nicht um Fair-Value-Option-Forderungen oder Grundgeschäfte eines anerkannten Fair-Value-Hedge handelt.

## 9 Wertberichtigungen auf Forderungen und Rückstellungen im Kreditgeschäft (Risikovorsorge)

Die Bemessung der Risikovorsorge wird insbesondere durch Schätzungen hinsichtlich bereits eingetretener Kreditausfälle, der Struktur und Qualität der Kreditportfolios sowie gesamtwirtschaftlicher Einflussfaktoren bestimmt.

Für alle erkennbaren Adressrisiken im Kreditgeschäft haben wir Einzelwertberichtigungen oder Rückstellungen in Höhe der erwarteten Ausfälle gebildet und aufgelöst, soweit das Kreditrisiko entfallen ist, oder verbraucht, wenn die Forderung als uneinbringlich eingestuft und ausgebucht wurde. Dabei berücksichtigen wir auch akute, länderspezifische Transferrisiken.

Portfoliowertberichtigungen bilden wir auf der Grundlage historischer Ausfallquoten unter Berücksichtigung des wirtschaftlichen Umfelds und aktueller Ereignisse. Dabei wenden wir die Loss Confirmation Period Methode an. Die Loss Confirmation Period stellt den Zeitraum dar zwischen dem Eintritt eines Ausfallereignisses bzw. Ausfalls des Kreditnehmers und dem Zeitpunkt an dem die Bank den Ausfall erkennt und Kreditausfälle und entsprechend – falls erforderlich – eine Einzelwertberichtigung bildet. Kreditausfälle, für die bisher keine bzw. keine ausreichenden Einzelwertberichtigungen gebildet wurden, behandeln wir als Verbrauch der Portfoliowertberichtigungen.

# Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden Fortsetzung

## 10 Finanzanlagen

Finanzanlagen umfassen HtM-Finanzanlagen, AfS-Finanzanlagen und Fair-Value-Option-Finanzanlagen, als Finanzinvestition gehaltene Grundstücke und Gebäude sowie at-Equity bewertete Unternehmen.

AfS-Finanzanlagen, die effizient gegen Marktpreisrisiken abgesichert sind, werden im Rahmen der Fair-Value-Hedge-Bilanzierung abgebildet.

Grundstücke und Gebäude, die wir als Finanzinvestition zur Erzielung von Mieterträgen und/oder Wertsteigerungen langfristig halten, werden gemäß IAS 40.30 in Verbindung mit IAS 40.56 zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Als Finanzinvestition gehaltene Gebäude werden planmäßig linear über die wirtschaftliche Nutzungsdauer von 25–50 Jahren abgeschrieben. Die Mieterträge und die Refinanzierungsaufwendungen aus diesen Finanzinvestitionen weisen wir im Zinsüberschuss aus. Alle übrigen Aufwendungen und Erträge aus den nicht eigengenutzten Grundstücken und Gebäuden sind im Finanzanlageergebnis enthalten.

Anteile an Gemeinschafts- und assoziierten Unternehmen werden nach der Equity-Methode bewertet, soweit sie nicht von untergeordneter Bedeutung sind. Anteile an nicht konsolidierten oder nicht at-Equity bewerteten börsennotierten Unternehmen werden grundsätzlich zum beizulegenden Zeitwert angesetzt.

## 11 Sachanlagen

Unsere Sachanlagen bewerten wir zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten, die wir – soweit es sich um abnutzbare Vermögenswerte handelt – um planmäßige lineare Abschreibungen entsprechend der erwarteten Nutzungsdauer mindern. Bei Einbauten in gemieteten Gebäuden legen wir die Vertragsdauer unter Berücksichtigung von Verlängerungsoptionen zugrunde, wenn sie kürzer ist als die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer.

SACHANLAGEN	WIRTSCHAFTLICHE NUTZUNGSDAUER
Gebäude	25–50 Jahre
Einbauten in fremden Anwesen	10–25 Jahre
EDV-Anlagen (im weiteren Sinne)	3– 5 Jahre
Sonstige Betriebs- und Geschäftsausstattung	3–25 Jahre

Sofern bei Vermögenswerten des Sachanlagevermögens darüber hinaus eine Wertminderung eingetreten ist, nehmen wir eine außerplanmäßige Abschreibung vor. Bei Wegfall der Gründe für die außerplanmäßige Abschreibung werden Zuschreibungen bis maximal zur Höhe der fortgeführten Anschaffungs- oder Herstellungskosten vorgenommen.

Für Vermögenswerte des Sachanlagevermögens werden nachträglich angefallene Anschaffungs- oder Herstellungskosten aktiviert, sofern dem Unternehmen ein zusätzlicher wirtschaftlicher Nutzen entsteht. Maßnahmen, die zur Erhaltung von Sachanlagen dienen, werden in dem Geschäftsjahr, in dem sie entstanden sind, als Aufwand erfasst.

## 12 Leasinggeschäft

Gemäß IAS 17 sind Leasingverträge in Finanzierungs-Leasing und Operating-Leasingverhältnisse zu klassifizieren. Im Gegensatz zum Operating-Leasing ist ein Finanzierungs-Leasing ein Leasingverhältnis, bei dem im Wesentlichen alle mit dem Eigentum verbundenen Risiken und Chancen eines Vermögenswerts auf den Leasingnehmer übertragen werden. Dabei ist es unerheblich, ob letztendlich das zivilrechtliche Eigentum übertragen wird.

### Die HVB Group als Leasinggeber

Im Rahmen eines Finanzierungs-Leasingvertrags hat der Leasinggeber in seiner Bilanz den verleasten Vermögenswert als Forderung in Höhe des Nettoinvestitionswerts anzusetzen. Die Leasingraten werden in einen Zins- und einen Tilgungsanteil aufgeteilt. Der Tilgungsanteil mindert die Forderung (Nettoinvestitionswert); der Zinsanteil wird als Zinsertrag behandelt. Zinserträge werden auf der Basis einer gleich bleibenden, periodischen Rendite, deren Berechnung der noch ausstehende Nettoinvestitionswert zugrunde gelegt ist, vereinnahmt. Der Begriff Nettoinvestitionswert wird ausführlich in Note 44 »Forderungen an Kunden« definiert. Die HVB Group verleast als Finanzierungs-Leasinggeber sowohl Mobilien als auch Immobilien.

Im Gegensatz dazu werden bei Operating-Leasingverträgen, die dem Leasinggeber zuzurechnen sind, die Leasinggegenstände unter den Sachanlagen ausgewiesen und nach den dort beschriebenen Grundsätzen bewertet. Die Leasingerlöse werden linear über die Vertragslaufzeit erfasst. Die HVB Group verleast als Operating-Leasinggeber sowohl Mobilien als auch Immobilien. Verträge der HVB Group als Operating-Leasinggeber haben eine vergleichsweise geringe Bedeutung.

### **Die HVB Group als Leasingnehmer**

Beim Finanzierungs-Leasing wird der Vermögenswert unter Sachanlagen und die Verpflichtung unter den Verbindlichkeiten ausgewiesen. Der Ansatz des Leasinggegenstands erfolgt jeweils in der Höhe des beizulegenden Zeitwerts des Leasinggegenstands bei Beginn des Leasingverhältnisses oder, sofern dieser niedriger ist, mit dem Barwert der Mindestleasingzahlungen. Zur Berechnung des Barwerts der Mindestleasingzahlungen wird der dem Leasingverhältnis zugrunde liegende interne Zinsfuß herangezogen.

Die Leasingraten im Finanzierungsleasing werden in einen Zins- und einen Tilgungsanteil der Restschuld aufgeteilt. Der Tilgungsanteil mindert die Restschuld, der Zinsanteil wird als Zinsaufwand behandelt. Leasingraten aus Operating-Leasing werden als Mietaufwand behandelt und im Verwaltungsaufwand ausgewiesen. Verträge der HVB Group als Leasingnehmer haben eine vergleichsweise geringe Bedeutung.

### **13 Immaterielle Vermögenswerte**

Unter den immateriellen Vermögenswerten sind im Wesentlichen Geschäfts- oder Firmenwerte aus vollkonsolidierten Tochterunternehmen sowie Software ausgewiesen. Immaterielle Vermögenswerte werden nur aktiviert, wenn es wahrscheinlich ist, dass ein zukünftiger Nutzen zufließt und die Kosten verlässlich ermittelt werden können. Geschäfts- oder Firmenwerte sind gemäß IAS 36 nicht mehr planmäßig abzuschreiben. Die Werthaltigkeit der Geschäfts- oder Firmenwerte wird jährlich sowie bei Vorliegen von Anhaltspunkten überprüft. Sofern erforderlich werden außerplanmäßige Abschreibungen vorgenommen. Software bewerten wir zu fortgeführten Anschaffungskosten, die wir über eine erwartete Nutzungsdauer von drei bis fünf Jahren abschreiben. Alle sonstigen immateriellen Vermögenswerte schreiben wir planmäßig über eine Laufzeit von bis zu zehn Jahren ab, da sie eine begrenzte Nutzungsdauer haben.

### **14 Vermögenswerte aufgebener Geschäftsbereiche und zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte oder Veräußerungsgruppen**

Vermögenswerte aufgebener Geschäftsbereiche und zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte oder Veräußerungsgruppen werden nach IFRS 5 am Bilanzstichtag mit dem niedrigeren Wert von Buchwert und beizulegenden Zeitwert (abzüglich Veräußerungskosten) angesetzt.

### **15 Verbindlichkeiten**

Verbindlichkeiten, die nicht Grundgeschäfte eines effizienten Fair-Value-Hedges sind, passivieren wir unter Berücksichtigung anteiliger Agio- und Disagiobeträge zu fortgeführten Anschaffungskosten. Für einige verbrieftete Verbindlichkeiten mit eingebetteten Derivaten haben wir die Fair-Value-Option angewendet.

### **16 Handelspassiva**

In den Handelspassiva sind negative Marktwerte von Handelsderivaten und Derivaten zur Sicherung von Fremdwährungsrisiken aus Finanzinstrumenten, die nicht AfS- oder Fair-Value-Option-Bestände sind, enthalten. Daneben weisen wir hier vom Handel emittierte Optionsscheine, Zertifikate und Anleihen sowie Lieferverpflichtungen aus Wertpapierleerverkäufen, soweit sie Handelszwecken dienen, aus.

Handelspassiva werden mit den beizulegenden Zeitwerten bewertet. Bewertungs- und Realisierungsgewinne und -verluste werden in der Gewinn- und Verlustrechnung im Handelsergebnis ausgewiesen.

Die Bewertungsergebnisse für Wertpapiere und Derivate werden entweder auf Basis von externen Kursquellen (zum Beispiel Börsenkurse oder andere Kurslieferanten wie Reuters) oder auf Basis von Marktwerten aus internen Bewertungsmodellen (Mark-to-Model) berechnet. Für Wertpapiere werden überwiegend Kurse von externen Kursquellen für die Ermittlung des Bewertungsergebnisses verwendet. Derivate werden zum größten Teil auf Basis von Bewertungsmodellen bewertet. Die Parameter für unsere internen Bewertungsmodelle (zum Beispiel Zinskurven, Volatilitäten, Spreads) werden aus externen Quellen entnommen und durch das Risikocontrolling auf ihre Plausibilität und Korrektheit hin geprüft.

### **17 Rückstellungen**

Als Rückstellungen werden gegenwärtige rechtliche oder faktische Verpflichtungen aus einem Ereignis der Vergangenheit mit wahrscheinlichem Ressourcenabfluss und verlässlich schätzbarer Höhe angesetzt.

Bei der Ermittlung der Rückstellungen für ungewisse Verbindlichkeiten und drohende Verluste aus schwebenden Geschäften verwenden wir die bestmögliche Schätzung nach IAS 37.36 ff. Langfristige Rückstellungen werden abgezinst.

# Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden Fortsetzung

Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen werden auf der Basis von versicherungsmathematischen Gutachten gemäß IAS 19 gebildet. Die Berechnung erfolgt nach der »Projected Unit Credit«-Methode (Anwartschaftsbarwertverfahren) und berücksichtigt neben dem Barwert der erdienten Pensionsansprüche auch den beizulegenden Zeitwert des Planvermögens sowie die noch ungetilgten versicherungstechnischen Gewinne und Verluste. Diese ergeben sich unter anderem aus Unregelmäßigkeiten im Risikoverlauf (zum Beispiel mehr oder weniger Invaliditäts- oder Todesfälle als nach den verwendeten Rechnungsgrundlagen erwartet) oder Änderungen der Berechnungsparameter.

Das im überarbeiteten IAS 19.93 A »Leistungen an Arbeitnehmer« neu ermöglichte Wahlrecht, ungetilgte versicherungsmathematische Gewinne oder Verluste außerhalb des Periodenergebnisses im Eigenkapital erfassen zu können, haben wir zum 1. Januar 2006 ausgeübt.

Der Rechnungszinssatz orientiert sich an dem langfristigen Zinssatz für erstklassige festverzinsliche Industrieanleihen am Bilanzstichtag. Die Höhe der bilanziellen Rückstellung ergibt sich im Wesentlichen aus der Rückstellung des Vorjahrs zuzüglich des zum Beginn des Geschäftsjahrs ermittelten Pensionsaufwands, abzüglich der liquiditätswirksamen Zahlungen und abzüglich der Zuwendungen zum Planvermögen des aktuellen Geschäftsjahrs. Das von der HVB AG und einigen Tochterunternehmen eingerichtete Planvermögen zur Finanzierung der Pensionsverpflichtungen ist ausführlich in Note 62 »Rückstellungen« beschrieben.

## 18 Sonstige Passiva

Unter den Sonstigen Passiva weisen wir unter anderem abgegrenzte Verbindlichkeiten nach IAS 37 aus. Hierunter fallen künftige Ausgaben, die zwar hinsichtlich der Höhe oder des Zeitpunkts unsicher sind, deren Unsicherheit jedoch geringer als bei Rückstellungen ist. Dabei handelt es sich um Verbindlichkeiten für erhaltene oder gelieferte Güter oder Dienstleistungen, die weder bezahlt wurden, noch vom Lieferanten in Rechnung gestellt oder formal vereinbart wurden. Hierzu gehören auch kurzfristige Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern, zum Beispiel Gleitzeitguthaben und Urlaubsansprüche. Die abgegrenzten Verbindlichkeiten haben wir in Höhe der voraussichtlichen Inanspruchnahme angesetzt. Daneben werden hier die negativen beizulegenden Zeitwerte von Derivaten außerhalb des Handelsbuchs ausgewiesen, die vor allem zur Absicherung des Marktzinsrisikos eingesetzt werden.

## 19 Währungsumrechnung

Die Währungsumrechnung erfolgt nach den Vorschriften des IAS 21. Danach werden nicht auf die jeweilige funktionale Währung (im Allgemeinen die jeweilige Landeswährung) lautende monetäre Vermögenswerte und Schulden sowie am Bilanzstichtag nicht abgewickelte Kassageschäfte grundsätzlich mit marktgerechten Kursen am Bilanzstichtag in Euro umgerechnet. Nicht monetäre Vermögenswerte und Schulden, die zum Fair Value bewertet werden, werden ebenfalls mit marktgerechten Kursen am Bilanzstichtag in Euro umgerechnet. Nicht monetäre Vermögenswerte und Schulden, die zu Anschaffungskosten bilanziert sind, werden mit ihrem Anschaffungskurs angesetzt.

Aufwendungen und Erträge, die sich aus der Währungsumrechnung bei den einzelnen Konzerngesellschaften ergeben, schlagen sich grundsätzlich in den entsprechenden Positionen der Gewinn- und Verlustrechnung nieder.

Im Konzernabschluss sind Bilanzpositionen unserer Tochterunternehmen, soweit sie nicht in Euro bilanzieren, mit marktgerechten Kursen am Bilanzstichtag umgerechnet. Für die Umrechnung der Aufwendungen und Erträge dieser Tochterunternehmen werden Transaktionskurse verwendet.

## 20 Ertragsteuern

Die Bilanzierung und Bewertung von Ertragsteuern erfolgt gemäß IAS 12. Latente Steuern werden bis auf wenige im Standard festgelegte Ausnahmen für alle temporären Differenzen zwischen den Wertansätzen nach IFRS und den Steuerwerten gebildet (bilanzorientiertes Vorgehen). Latente Steueransprüche auf Grund von ungenutzten steuerlichen Verlustvorträgen werden angesetzt, soweit IAS 12 dies zulässt.

Da die Konzeption auf der Darstellung zukünftiger Steueransprüche bzw. Steuerverpflichtungen beruht (Liability-Methode), erfolgt deren Berechnung mit den Steuersätzen, die zum Zeitpunkt des Ausgleichs der Differenzen erwartet werden.

## 21 Erläuterungen zur Segmentberichterstattung nach Divisionen (primäre Segmentierung)

Im Zusammenhang mit der Integration in die UniCredit Gruppe wurden die marktbezogenen Aktivitäten der HVB Group neu strukturiert und in die global agierenden Divisionen Privat- und Geschäftskunden, Wealth Management, Firmen- & Kommerzielle Immobilienkunden sowie Markets & Investment Banking aufgeteilt. Daneben gibt es die Division »Sonstige/Konsolidierung«, das Global Banking Services und Group Corporate Center Aktivitäten umfasst sowie Konsolidierungseffekte enthält. In die Group Corporate Center Aktivitäten sind auch das ehemalige Geschäftsfeld RER und das neu definierte Special Credit Portfolio (SCP) einbezogen.

Die Reorganisation betraf vor allem das ehemalige Geschäftsfeld Deutschland, aus dem sich die neuen Divisionen Privat- und Geschäftskunden, Wealth Management und Firmen- & Kommerzielle Immobilienkunden mit den Subdivisionen Firmenkunden sowie Kommerzielle Immobilienkunden entwickelt haben. Dabei wurden aus dem ehemaligen Ressort Privatkundengeschäft die Divisionen Privat- und Geschäftskunden und Wealth Management gebildet, während die Ressorts Firmenkunden und freie Berufe und Immobilien die Basis für die neue Division Firmen- & Kommerzielle Immobilienkunden bildeten. Daneben fanden Wanderungen vom bisherigen Ressort Firmenkunden und freie Berufe (Geschäftskundensegment) in die neue Division Privat- und Geschäftskunden und Wealth Management statt.

Die Division Markets & Investment Banking hat sich im Wesentlichen aus dem bisherigen Segment Corporates & Markets gebildet, jedoch ohne die Aktivitäten der BA-CA Gruppe und der IMB.

Nachdem die vom Vorstand und Aufsichtsrat am 12. September 2006 beschlossenen Übertragungen, denen am 25. Oktober 2006 die außerordentliche Hauptversammlung zugestimmt hat, gemäß IFRS 5 einen aufgegebenen Geschäftsbereich darstellen, weisen wir gemäß IAS 14.52 zusätzlich und getrennt von den fortzuführenden Divisionen und Segmenten der HVB Group neu eine separate Spalte »Aufgegebene Geschäftsbereiche« in unserem Segmentbericht aus. Darin enthalten sind die Erträge und Aufwendungen der als aufgegebene Geschäftsbereiche definierten Gesellschaften bzw. Teilkonzerne Bank Austria Creditanstalt-Gruppe, HVB Bank Ukraine, IMB, AS UniCredit Bank, Riga, und die HVB AG Filialen Tallinn und Vilnius.

## INHALTE DER SEGMENTE DER HVB GROUP NEU

### Division Privat- und Geschäftskunden

Innerhalb der Division Privat- und Geschäftskunden teilen wir unsere Kunden in drei Gruppen ein: Privatkunden, vermögende Privatkunden (Affluents) und Geschäftskunden. Entsprechend setzen wir unsere Wachstumsstrategie in den jeweiligen Kundengruppen unterschiedlich um: Bei den Privatkunden konzentrieren wir uns auf attraktive Marktsegmente, halten dort eine übersichtliche, auf den spezifischen Kundenbedarf zugeschnittene Produktpalette bereit und (re-)aktivieren die Einproduktnutzer unter unseren Kunden. In der Kundengruppe der Affluents intensivieren wir den systematischen Kundenkontakt, entwickeln den bedarfsorientierten Ansatz sowie unsere Produkte weiter und optimieren den Risikoertrag für jeden Kunden. Bei den Geschäftskunden schließlich verstärken wir unser Cross-Selling (insbesondere das Asset-Gathering), adjustieren unsere Preisgestaltung und unser Servicemodell und harmonisieren die Vertriebskanäle.

Die Division Privat- und Geschäftskunden betreut circa drei Millionen Kunden. Wesentliche dieser Division zugeordnete Tochtergesellschaften sind das Bankhaus Neelmeyer und die Vereinsbank Victoria Bauspar AG.

### Division Wealth Management

Wealth Management umfasste in 2006 den Vertrieb für vermögende Kunden in Deutschland, das Private Banking Geschäft in Luxemburg, die Aktivitäten der DAB Bankengruppe, die Produktion und den Vertrieb von Sachwerten sowie bis zum 30. Juni 2006 die Erträge und Aufwendungen der Activest Gruppe.

Im Rahmen der Divisionalisierung wurden mehr als 37.000 vermögende Kunden aus dem Privatkunden- und dem Firmenkundengeschäft der HVB AG mit einem Finanzanlagevolumen von insgesamt über 31 Mrd € übernommen.

In dieser Division werden Kunden mit einem liquiden Vermögen ab 500.000 € im Rahmen eines speziell auf die Bedürfnisse gehobener Kunden zugeschnittenen Betreuungsansatzes betreut. Für Kunden mit einem Finanzanlagevolumen ab 30 Mio € wird dieser um spezifische Family-Office-Leistungen erweitert.

# Segmentberichterstattung Fortsetzung

Folgende Kundengruppen bilden die Grundlage des auf ganzheitliches Vermögensmanagement ausgerichteten Betreuungsmodells: Family-Office-Kunden, bei denen die ganzheitliche Beratung in Bezug auf sehr große und komplexe Vermögen im Vordergrund steht, vermögende Privatkunden mit dem Schwerpunkt auf individuellen Vermögensstrategien, Freiberufler und Geschäftskunden, bei denen die Vermögensmehrung und die Unternehmensfinanzierung im Mittelpunkt stehen, sowie Stiftungen und Gesellschaften mit Schwerpunkt auf dem professionellen Management großer Vermögen. Ferner wird die private Seite von Unternehmensinhabern betreut und bei bestimmten Depotkonten, zum Beispiel von »Öffentlichen Kunden und Freien Berufen« das professionelle Vermögensmanagement übernommen.

## **Division Firmen- & Kommerzielle Immobilienkunden**

Im Firmenkundengeschäft konzentrieren wir uns auf die Bedürfnisse unserer rund 70 000 Kunden – unter anderem Begleitung ihrer Internationalisierung, neue Wege bei Finanzierung und Finanzrisikomanagement und die Öffnung für den Kapitalmarkt. Wir haben das ambitionierte Ziel, die führende Firmenkundenbank in Deutschland zu sein. Dies wurde uns mit der Wahl zur Mittelstandsbank des Jahres 2007 durch »Markt und Mittelstand« bescheinigt.

Das Firmenkundengeschäft bietet verschiedene Betreuungsmodelle, die auf unterschiedliche Kundenbedürfnisse ausgerichtet sind. Im Einzelnen verfügen wir über Betreuungsmodelle für Großkunden (Large Caps), den Gehobenen Mittelstand (Mid Caps), den Mittelstand (Small Caps), und Öffentliche Kunden (Public Sector). Wir verbinden die Betreuungsmodelle mit regionaler Nähe und Branchen-Know-how.

Das Kreditgeschäft bleibt auch künftig unser Kerngeschäft. Dabei schaffen wir für unsere mittelständischen Firmenkunden innovative Lösungen, die den klassischen Kredit ersetzen oder ergänzen, wie zum Beispiel Mezzanine-Produkte unter Einbeziehung des Kapitalmarktes. Neben anspruchsvollen Beratungsdienstleistungen, bieten wir einer breiten mittelständischen Unternehmerschaft verstärkt strukturierte Finanzierungen an, ebenso wie die Analyse und die Finanzierung des Umlauf- (Working Capital) und Anlagevermögens. Das Geschäft mit nachrangigen Finanzierungsmitteln, kleinen und mittleren Finanzierungen von Unternehmenstransaktionen sowie Projektfinanzierungen wird dabei weiter ausgebaut. Im Finanzrisikomanagement beraten wir unsere Kunden umfangreich über alle möglichen Absicherungen Ihrer Unternehmensrisiken.

Als Nummer eins in Zentral- und Osteuropa begleiten wir unsere Kunden in unserem europäischen Netzwerk.

Wesentliche, dieser Division zugeordnete Tochtergesellschaften sind die HVB Banque Luxembourg als mehrdivisionale Gesellschaft und die HVB Leasing GmbH.

## **Kommerzielles Immobiliengeschäft**

Das kommerzielle Immobiliengeschäft gehört organisatorisch zur Firmenkundendivision. Es ist Bestandteil der Wachstumsstrategie der UniCredit Gruppe in Deutschland und in Europa mit dem Ziel, das Risiko-Ertrags-Profil der Portfolios spürbar zu verbessern und die Profitabilität des Geschäfts kontinuierlich zu erhöhen. Eine wesentliche Rolle nehmen dabei die konsequente Umsetzung unserer strengen, an den aktuellen Marktbedingungen orientierten Kreditpolitik sowie die nachhaltige Reduzierung unprofitabler Portfolioteile ein. Unsere Zielkunden bedienen wir mit maßgeschneiderten Produkten aus der gesamten Produktpalette der HypoVereinsbank. Das beginnt mit der klassischen Objektfinanzierung inklusive Zinssicherung und reicht bis zur Strukturierung, Syndizierung und gegebenenfalls Verbriefung von Portfolios. Mit unseren regionalen Betreuungsteams an sechs deutschen Standorten (Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, München und Nürnberg) sowie den in München konzentrierten Spezialisten für strukturierte Finanzierungen stehen wir unseren Kunden zur Verfügung.

## **Division Markets & Investment Banking**

Die globale Division Markets & Investment Banking (MIB) der UniCredit Gruppe ist zur Mitte des Jahres 2006 als virtuelle Organisation an den Start gegangen. Hauptsitz der Division ist München. Niederlassungen finden sich weltweit an allen wichtigen Finanzplätzen wie zum Beispiel in London, New York, Hongkong und Singapur. 1100 institutionelle Kunden sowie 270 Multinationals werden von circa 2000 Mitarbeitern an 40 Standorten betreut. Die HypoVereinsbank wird zum Kompetenzzentrum für das Investment Banking der UniCredit Gruppe ausgebaut. Alle diesbezüglichen Aktivitäten sollen in der HVB gebündelt werden, nicht zuletzt auf Grund der vorhandenen Expertise und des Know-hows in diesem Bereich. Rund 70% des Geschäftsvolumens und der Erträge der Investment Banking Aktivitäten der UniCredit Gruppe werden bereits heute in der HypoVereinsbank generiert und fließen damit aktuell in die Bilanz und die Erfolgsrechnung der HypoVereinsbank ein. Der Anteil an diesem



Geschäftsvolumen soll durch Integration der entsprechenden Aktivitäten anderer Einheiten der UniCredit Gruppe und durch Steigerung des Marktanteils weiter erhöht werden. Der Fokus aller Aktivitäten wird dabei auf selektiven Produkten und Kundensegmenten liegen, bei denen die HypoVereinsbank differenzierte Expertise anbieten kann. Die ambitionierten Wachstumsziele des neuen Players in der europäischen Investment Banking Landschaft sind unmittelbar für die HypoVereinsbank von Bedeutung.

Markets & Investment Banking wird innerhalb der UniCredit Gruppe eine einheitliche Struktur mit globaler Zuständigkeit besitzen, um international agierende Kunden entsprechend ansprechen zu können. Die Division unterscheidet sich dadurch auch organisatorisch von den anderen operativen Einheiten, die einen an die jeweiligen Märkte angepassten regionalen Marktauftritt haben und dort Teil einer für den regionalen Gesamtmarkt zuständigen rechtlichen Einheit sind.

Durch die Zusammenführung der sich ergänzenden Produktkompetenzen in den Bereichen Strukturierte Finanzierung, Strukturierte Derivate, Strukturierte Kredite sowie Währungs- und Zinssicherungsgeschäfte entsteht eine breite, konkurrenzfähige Produktpalette, die für die Gewinnung neuer Kunden wie auch für zusätzliche Dienstleistungen für Bestandskunden auf allen Märkten eine hervorragende Grundlage bildet. Ankerprodukte und Marktpositionen sind insbesondere:

- Übernahmefinanzierungen – Marktanteil in Deutschland bei 20%, bei Leveraged Buy-Outs europaweit einer der führenden Arrangeure,
- Projektfinanzierungen – europaweit einer der führenden Arrangeure,
- strukturierte Außenhandelsfinanzierung,
- Emissionsgeschäft für Pfandbriefe – Marktführer in Deutschland mit einem Anteil von 13%, europaweit sechster Platz,
- strukturierte Derivate – führender Anbieter in Deutschland.

Die Kundenbetreuung und -bindung erfolgt über einen direkten Ansatz. Senior-Banker pflegen die primären Beziehungen zu den Kunden und geben deren Wünsche an die entsprechenden Spezialisten weiter.

Ferner versteht sich Markets & Investment Banking als Lieferant innovativer und spezialisierter Produkte für alle regionalen Vertriebs-einheiten der übrigen Divisionen, die somit zu gleichfalls wichtigen Einzelkunden und Hauptvertriebspartnern zählen (strukturierte Anlageprodukte für Privat- und Wealth Management-Kunden oder Derivate zur Absicherung von Rohstoff- und Währungsrisiken für Firmenkunden).

Wesentliche, dieser Division zugeordnete Tochtergesellschaften sind die mehrdivisionale HVB Banque Luxembourg, die HVB Global Assets, die HVB Capital Asia Ltd. sowie die HVB Capital Partners AG.

#### **Division Sonstige/Konsolidierung**

Die Division »Sonstige/Konsolidierung« umfasst Global Banking Services und Group Corporate Center Aktivitäten sowie Konsolidierungseffekte.

#### **Global Banking Service**

Die Global Banking Services-Aktivitäten umfassen die IT-Anwendungsentwicklung und Betrieb, Einkauf, Organisation, Logistik & Facility Management, Kostenmanagement bis zu den Backoffice Funktionen für Kredit, Konto, Zahlungsverkehr, Wertpapierabwicklung als auch Foreign Exchange, Money Market und Derivate Backoffice.

#### **Group Corporate Center**

In die Group Corporate Center Aktivitäten sind auch das ehemalige Geschäftsfeld RER und das neu definierte Special Credit Portfolio (SCP) einbezogen. Das erstmals zum 30. September 2006 ausgewiesene SCP umfasste ein nicht strategisches Kreditportfolio mit einem Volumen von 20,5 Mrd €. Dabei handelt es sich um Kredite, die geringes Cross-Selling-Potenzial haben und daher nur geringe Wertschöpfung für die HypoVereinsbank darstellen. Grundsätzlich wurden diesem Portfolio nur einwandfrei bediente Kredite zugeordnet. Im Rahmen der Bestimmung des SCP wurden bei Erfüllung der oben genannten Kriterien auch wertberichtigte Kredite zugeordnet. Insgesamt beläuft sich der Anteil der einwandfrei bedienten Kredite auf 90% des gesamten SCP. Zusätzlich zum RER- bzw. SCP-Portfolio werden innerhalb der Group Corporate Center-Aktivitäten weitere Ergebnisbeiträge abgebildet, die ebenfalls nicht in den Verantwortungsbereich der einzelnen Divisionen fallen. Dazu zählen unter anderem die Ergebnisse von nicht konsolidiertem Anteilsbesitz, soweit sie nicht den Divisionen zugerechnet sind und das Ergebnis aus Wertpapierbeständen, die der Zuständigkeit des Vorstands unterliegen. Außerdem sind in diesem Segment Ergebnisbestandteile ausgewiesen, die aus den Dispositionsentscheidungen der Geschäftsleitung im Rahmen der Aktiv-Passiv-Steuerung resultieren.

# Segmentberichterstattung Fortsetzung

## **METHODIK DER SEGMENTBERICHTERSTATTUNG**

Basis der Segmentberichterstattung bildet die interne Organisations- und Managementstruktur sowie die interne Finanzberichterstattung. Dabei treten die Divisionen wie selbstständige Unternehmen mit eigener Eigenkapitalausstattung und Ergebnisverantwortung auf. Die Divisionen sind nach der Betreuungszuständigkeit für unsere Kunden abgegrenzt.

Im Zusammenhang mit der Neustrukturierung der Segmente ergaben sich im Rahmen der Reorganisation auch Änderungen in den Methoden und Parametern für die Segmentberichterstattung:

Die Aufspaltung des Zinsüberschusses erfolgt unverändert nach der Marktzinsmethode. Im Rahmen der Eigenkapitalallokation für die Berechnung des Anlagenutzens werden bei den mehrdivisionalen Gesellschaften die Divisionen mit 7% Kernkapital bezogen auf das Risikoäquivalent für Kredit- und Marktrisiken (= Risikoaktiva plus die mit dem Faktor 12,5 gewichteten Marktrisiken) ausgestattet. Auf das so ermittelte durchschnittlich gebundene Kernkapital berechnen wir den Anlagenutzen, den wir im Zinsüberschuss ausweisen. Der Prozentsatz für die Veranlagung des zugeordneten Eigenkapitals in den

mehrdivisionalen Gesellschaften (HVB AG, HVB Banque Luxembourg) wurde von bisher 5% auf 3,4% reduziert. Dieser Satz entspricht dem 3-Monats-EURIBOR mit einem Aufschlag in Höhe des durchschnittlichen 5-Jahres Credit Spreads der UniCredit und wird im Rahmen des Budgetierungsprozesses für ein Jahr festgelegt. Für die Tochtergesellschaften erfolgt keine Standardisierung des Eigenkapitals.

Die Verwaltungsaufwendungen werden verursachungsgerecht auf die Divisionen verteilt. Die Bereiche Global Banking Services und Group Corporate Center treten dabei wie externe Anbieter auf, die ihre Leistungen den Divisionen zu einem marktüblichen Preis verrechnen. Nach der neuen Methode der Verrechnung von nicht mehr direkt zuordenbaren Kosten werden die Overheadkosten im Budgetierungsprozess je Segment festgelegt und in Form eines fixen Aufschlages auf die direkten und indirekten Kosten für das entsprechende Geschäftsjahr festgeschrieben.

Bei der Darstellung der Segmentinformationen haben wir die Vorjahreszahlen 2005 und die Quartalswerte in 2006 sowohl bezüglich der Veränderungen in den Segmentstrukturen als auch der geänderten methodischen Ansätze angepasst.

## 22 Erfolgsrechnung nach Divisionen

in Mio €	PRIVAT- UND GESCHÄFTS- KUNDEN	WEALTH MANAGEMENT	FIRMEN- & KOMMERZIELLE IMMOBILIEN- KUNDEN	MARKETS & INVESTMENT BANKING	SONSTIGE/ KONSO- LIDIERUNG	HVB GROUP NEU	AUFGEGEBENE GESCHÄFTS- BEREICHE	HVB GROUP GESAMT
<b>OPERATIVE ERTRÄGE</b>								
2006	1 728	550	1 302	2 279	93	5 952	5 215	11 167
2005	1 694	569	1 276	1 889	- 215	5 213	4 428	9 641
<b>Verwaltungsaufwand</b>								
2006	- 1 422	- 336	- 495	- 1 163	- 279	- 3 695	- 2 905	- 6 600
2005	- 1 557	- 387	- 541	- 1 110	- 290	- 3 885	- 2 723	- 6 608
<b>OPERATIVES ERGEBNIS</b>								
2006	306	214	807	1 116	- 186	2 257	2 310	4 567
2005	137	182	735	779	- 505	1 328	1 705	3 033
<b>Kreditrisikovorsorge</b>								
2006	- 173	- 10	- 264	16	- 502	- 933	- 728	- 1 661
2005	- 267	- 4	- 402	- 52	- 254	- 979	- 503	- 1 482
<b>Restliche Positionen<sup>1</sup></b>								
2006	- 16	542	- 12	- 163	- 57	294	2 117	2 411
2005	- 44	- 45	- 49	- 27	- 291	- 456	204	- 252
<b>ERGEBNIS VOR STEUERN</b>								
2006	117	746	531	969	- 745	1 618	3 699	5 317
2005	- 174	133	284	700	- 1 050	- 107	1 406	1 299

<sup>1</sup> Beinhaltet die GuV-Positionen Zuführungen zu Rückstellungen, Abschreibungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte, Aufwendungen für Restrukturierungen, Finanzanlageergebnis und andere nicht operative Aufwendungen

# Segmentberichterstattung Fortsetzung

## Erfolgsrechnung der Division Privat- und Geschäftskunden

AUFWENDUNGEN/ERTRÄGE	2006 in Mio €	2005 in Mio €	4. QUARTAL 2006 in Mio €	3. QUARTAL 2006 in Mio €	2. QUARTAL 2006 in Mio €	1. QUARTAL 2006 in Mio €
<b>Zinsüberschuss</b>	<b>1 096</b>	<b>1 103</b>	<b>261</b>	<b>285</b>	<b>270</b>	<b>280</b>
Provisionsüberschuss	629	584	140	139	154	196
Handelsergebnis	- 1	0	- 1	- 1	2	- 1
Saldo sonstige Aufwendungen/Erträge	4	7	- 10	- 2	11	5
<b>Zinsunabhängige Erträge</b>	<b>632</b>	<b>591</b>	<b>129</b>	<b>136</b>	<b>167</b>	<b>200</b>
<b>OPERATIVE ERTRÄGE</b>	<b>1 728</b>	<b>1 694</b>	<b>390</b>	<b>421</b>	<b>437</b>	<b>480</b>
Personalaufwand	- 557	- 565	- 132	- 139	- 145	- 141
Andere Verwaltungsaufwendungen sowie Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	- 865	- 992	- 213	- 227	- 210	- 215
<b>Verwaltungsaufwand</b>	<b>- 1 442</b>	<b>- 1 557</b>	<b>- 345</b>	<b>- 366</b>	<b>- 355</b>	<b>- 356</b>
<b>OPERATIVES ERGEBNIS</b>	<b>306</b>	<b>137</b>	<b>45</b>	<b>55</b>	<b>82</b>	<b>124</b>
Aufwendungen für Restrukturierungen	- 7	- 50	- 5	- 1	- 1	0
Kreditrisikovorsorge	- 173	- 267	- 43	- 50	- 51	- 29
Finanzanlageergebnis und andere Posten <sup>1</sup>	- 9	6	- 7	- 4	1	1
<b>ERGEBNIS VOR STEUERN</b>	<b>117</b>	<b>- 174</b>	<b>- 10</b>	<b>0</b>	<b>31</b>	<b>96</b>
Cost-Income-Ratio in %	82,3	91,9	88,5	86,9	81,2	74,2

<sup>1</sup> Beinhaltet die GuV-Positionen Zuführungen zu Rückstellungen, Abschreibungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte, Finanzanlageergebnis und andere nicht operative Aufwendungen.

Die Entwicklung der Division Privat- und Geschäftskunden verlief in 2006 sehr erfolgreich mit einem Turnaround beim Ergebnis vor Steuern von –174 Mio € im Vorjahr auf ein positives Ergebnis in Höhe von 117 Mio € im Berichtsjahr. Diese Ergebnisverbesserung wurde überwiegend mit Produktivitätssteigerungen im operativen Geschäft erzielt.

Dabei konnte das operative Ergebnis gegenüber dem Vorjahr mit 306 Mio € mehr als verdoppelt werden. Die operativen Erträge erhöhten sich um 34 Mio € bzw. 2,0% auf 1728 Mio €. Getragen wurde diese Entwicklung vor allem von der Steigerung des Provisionsüberschusses um 7,7%. Diese resultiert auch aus dem weiterhin erfolgreichen Absatz von innovativen Anlageprodukten, wie zum Beispiel »HVB Best of Funds« mit einem Volumen von 540 Mio €, »HVB Flex Bonus« mit 150 Mio € im ersten Quartal, der »HVB 2x5% Profianleihe« mit rund 380 Mio € im zweiten Quartal und dem »HVB Höchststand-Zertifikat« mit 200 Mio € im dritten Quartal. Im vierten Quartal lag der Schwerpunkt auf der Forcierung des erfolgreichen Anlageproduktes »KombiAnlage plus«. Dabei konnten 1,3 Mrd € neues Anlagevolumen akquiriert werden, das sich nachhaltig positiv auf unser künftiges Ertragspotenzial auswirkt. Der Zinsüberschuss blieb nahezu stabil (–0,6%). Dabei konnte eine bewusste Reduzierung in unserem Immobilienportfolio durch den Anstieg der Volumen und Margen im Passivgeschäft fast kompensiert werden. Die Verwaltungsaufwendungen reduzierten sich insgesamt um 8,7% auf 1422 Mio €. Hier zeigten sich die Erfolge unseres Effizienzsteigerungsprogramms PRO wie auch die Früchte eines effizienten Kostenmanagements mit Aufwandsreduzierungen sowohl beim Personalaufwand als auch bei den anderen Verwaltungsaufwendungen (inklusive

Abschreibungen auf Sachanlagen). Die Cost-Income-Ratio verbesserte sich kräftig um 9,6%-Punkte auf 82,3% infolge der insgesamt gestiegenen Produktivität durch die Zunahme der operativen Erträge bei gleichzeitiger Reduzierung der Verwaltungsaufwendungen. Unter Berücksichtigung der um 35,2% verringerten Kreditrisikoversorge und der rückläufigen Aufwendungen für Restrukturierungen erzielte das Geschäftsfeld ein Ergebnis vor Steuern in Höhe von 117 Mio € (Vorjahr: –174 Mio €). Erwartungsgemäß wurde das Jahresergebnis 2006 weitgehend in den ersten Quartalen 2006 erzielt, während sich das Ergebnis im dritten Quartal 2006 in den Sommermonaten zyklisch abschwächte. Bezüglich des leicht negativen Ergebnisbeitrags im vierten Quartal 2006 ist zu berücksichtigen, dass das dritte Quartal 2006 durch einen positiven Nachholeffekt aus der technischen Reorganisation der neuen Segmentstruktur begünstigt war und das vierte Quartal durch einen Ergebniseffekt aus Verlagerungen zum per 30. September 2006 erstmals im Segment »Sonstige/Konsolidierung« ausgewiesenen Special Credit Portfolio negativ beeinflusst war. Bereinigt um diese Effekte hätte das Ergebnis vor Steuern des vierten Quartals leicht über dem bereinigten Wert für das dritte Quartal gelegen. Zusätzlich stand mit der Fokussierung auf unser Anlageprodukt »KombiAnlage plus« im vierten Quartal neben dem isolierten Ergebnis des vierten Quartals vor allem die nachhaltige Generierung von Erträgen in der Zukunft im Vordergrund.

# Segmentberichterstattung Fortsetzung

## Erfolgsrechnung der Division Wealth Management<sup>1</sup>

AUFWENDUNGEN/ERTRÄGE	2006 in Mio €	2005 in Mio €	4. QUARTAL 2006 in Mio €	3. QUARTAL 2006 in Mio €	2. QUARTAL 2006 in Mio €	1. QUARTAL 2006 in Mio €
<b>Zinsüberschuss</b>	<b>163</b>	<b>153</b>	<b>47</b>	<b>40</b>	<b>40</b>	<b>36</b>
Provisionsüberschuss	397	437	86	62	114	135
Handelsergebnis	- 13	- 10	- 1	1	- 8	- 5
Saldo sonstige Aufwendungen/Erträge	3	- 11	1	- 1	3	0
<b>Zinsunabhängige Erträge</b>	<b>387</b>	<b>416</b>	<b>86</b>	<b>62</b>	<b>109</b>	<b>130</b>
<b>OPERATIVE ERTRÄGE</b>	<b>550</b>	<b>569</b>	<b>133</b>	<b>102</b>	<b>149</b>	<b>166</b>
Personalaufwand	- 117	- 131	- 26	- 25	- 34	- 32
Andere Verwaltungsaufwendungen sowie Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	- 219	- 256	- 49	- 43	- 65	- 62
<b>Verwaltungsaufwand</b>	<b>- 336</b>	<b>- 387</b>	<b>- 75</b>	<b>- 68</b>	<b>- 99</b>	<b>- 94</b>
<b>OPERATIVES ERGEBNIS</b>	<b>214</b>	<b>182</b>	<b>58</b>	<b>34</b>	<b>50</b>	<b>72</b>
Aufwendungen für Restrukturierungen	- 7	- 43	- 5	- 2	0	0
Kreditrisikovorsorge	- 10	- 4	- 8	- 2	4	- 4
Finanzanlageergebnis und andere Posten <sup>2</sup>	549	- 2	10	533	4	2
<b>ERGEBNIS VOR STEUERN</b>	<b>746</b>	<b>133</b>	<b>55</b>	<b>563</b>	<b>58</b>	<b>70</b>
Cost-Income-Ratio in %	61,1	68,0	56,4	66,7	66,4	56,6

<sup>1</sup> Umfasst im ersten Halbjahr auch die Aktivitäten der Activest Gesellschaften.

<sup>2</sup> Beinhaltet die GuV-Positionen Zuführungen zu Rückstellungen,  
Abschreibungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte, Finanzanlageergebnis  
und andere nicht operative Aufwendungen.

Das Wealth Management der HypoVereinsbank umfasst den Vertrieb für vermögende Kunden in Deutschland, das Private Banking Geschäft in Luxemburg sowie die Aktivitäten der DAB Bankengruppe. Zur Division zählt auch die Produktion und der Vertrieb von Sachwerten, zukünftig gebündelt in der in Gründung begriffenen Tochtergesellschaft WealthCap.

Im Rahmen der Divisionalisierung wurden mehr als 37 000 vermögende Kunden mit einem Finanzanlagevolumen von mehr als 31 Mrd € aus dem Privatkunden- und Firmenkundengeschäft der HVB AG übernommen. Mehr als 90% der ausgewählten Kunden haben sich sofort für das maßgeschneiderte Betreuungsangebot entschieden, was die Erwartungen bei weitem übertroffen hat.

Im Zuge der Neuordnung der Divisionen innerhalb der UniCredit Gruppe wurde die Activest Gruppe (Activest Investmentgesellschaft mbH, München, Activest Investmentgesellschaft Luxembourg S.A., Luxemburg, sowie Activest Investmentgesellschaft Schweiz AG, Bern) mit Wirkung zum 1. Juli 2006 an Pioneer Global Asset Management S.p.A. veräußert.

Das Ergebnis vor Steuern der Division Wealth Management ist geprägt vom Veräußerungsgewinn aus dem Verkauf der Activest Gesellschaften an Pioneer Global Asset Management S.p.A. Durch diesen Verkauf wurde ein Veräußerungsgewinn in Höhe von 543 Mio € erzielt, der im Finanzanlageergebnis ausgewiesen wird. Die Activest Gesellschaften sind mit Wirkung zum 1. Juli 2006 aus dem Konsolidierungskreis ausgeschieden. Dabei ist zu berücksichtigen, dass sowohl im Vergleich zum Vorjahr als auch im Vergleich zu den Quartalen des ersten Halbjahres 2006 die originären Ergebnisbeiträge der Activest Gesellschaften fehlen.

Bereinigt um den Veräußerungsgewinn und die Entkonsolidierungseffekte zeigte die Division Wealth Management beim Ergebnis vor Steuern eine sehr erfreuliche Steigerung in Höhe von 40% gegenüber dem Vorjahr. Darin spiegelt sich auch die positive Entwicklung der DAB Bankengruppe mit dem in ihrer Unternehmensgeschichte besten Ergebnis, das insbesondere durch den erfolgreichen Ausbau von Transaktionsvolumina im Wertpapiergeschäft zustande kommt. Im Dezember 2006 wurde bei der DAB Bankengruppe erstmals die Grenze von einer Million Kunden überschritten.

Die positive Ergebnisentwicklung der Division wurde getragen von deutlich gestiegenen operativen Erträgen. Bereinigt um Entkonsolidierungseffekte verzeichnete die Division Wealth Management hier einen Anstieg von 63 Mio € bzw. 13%. Treiber innerhalb der operativen Erträge war der Provisionsüberschuss mit einem um Entkonsolidierungseffekte bereinigten Anstieg von 10,3%. Insbesondere gelang es, den Anteil an gemanagten Assets wie Fonds oder Vermögensverwaltungen deutlich zu erhöhen. Der Zinsüberschuss erhöhte sich nach Bereinigung der Entkonsolidierungseffekte um 7,9%. Beim Zinsergebnis stand einem leichten Rückgang im Kreditgeschäft eine erfreuliche Ertragsentwicklung bei den Einlagen gegenüber.

Der Verwaltungsaufwand ist im Wesentlichen auf Grund der Entkonsolidierung der Activest Gesellschaften um 13,2% zurückgegangen. Bereinigt um die Entkonsolidierungseffekte ist im Verwaltungsaufwand trotz der Investitionen in das neue Geschäftsfeld eine stabile Entwicklung zu verzeichnen (+0,3%). Investitionen in Wachstum wurden durch Einsparungen bei den laufenden Kosten kompensiert. Die Cost-Income-Ratio (bereinigt) verbesserte sich durch die gute Ertragsentwicklung um 7,7 Prozentpunkte auf 61,1%.

# Segmentberichterstattung Fortsetzung

## Erfolgsrechnung der Division Firmen- & Kommerzielle Immobilienkunden, Subdivision Firmenkunden

AUFWENDUNGEN/ERTRÄGE	2006 in Mio €	2005 in Mio €	4. QUARTAL 2006 in Mio €	3. QUARTAL 2006 in Mio €	2. QUARTAL 2006 in Mio €	1. QUARTAL 2006 in Mio €
<b>Zinsüberschuss</b>	<b>801</b>	<b>753</b>	<b>205</b>	<b>185</b>	<b>202</b>	<b>209</b>
Provisionsüberschuss	297	283	63	76	73	85
Handelsergebnis	4	2	2	4	- 2	0
Saldo sonstige Aufwendungen/Erträge	1	5	- 4	- 1	5	1
<b>Zinsunabhängige Erträge</b>	<b>302</b>	<b>290</b>	<b>61</b>	<b>79</b>	<b>76</b>	<b>86</b>
<b>OPERATIVE ERTRÄGE</b>	<b>1 103</b>	<b>1 043</b>	<b>266</b>	<b>264</b>	<b>278</b>	<b>295</b>
Personalaufwand	- 168	- 168	- 43	- 41	- 43	- 41
Andere Verwaltungsaufwendungen sowie Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	- 276	- 291	- 73	- 69	- 65	- 69
<b>Verwaltungsaufwand</b>	<b>- 444</b>	<b>- 459</b>	<b>- 116</b>	<b>- 110</b>	<b>- 108</b>	<b>- 110</b>
<b>OPERATIVES ERGEBNIS</b>	<b>659</b>	<b>584</b>	<b>150</b>	<b>154</b>	<b>170</b>	<b>185</b>
Aufwendungen für Restrukturierungen	- 1	- 19	0	- 1	0	0
Kreditrisikovorsorge	- 201	- 190	- 74	- 48	- 35	- 44
Finanzanlageergebnis und andere Posten <sup>1</sup>	- 10	- 15	- 14	- 4	1	7
<b>ERGEBNIS VOR STEUERN</b>	<b>447</b>	<b>360</b>	<b>62</b>	<b>101</b>	<b>136</b>	<b>148</b>
Cost-Income-Ratio in %	40,3	44,0	43,6	41,7	38,8	37,3

<sup>1</sup> Beinhaltet die GuV-Positionen Zuführungen zu Rückstellungen,  
Abschreibungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte, Finanzanlageergebnis  
und andere nicht operative Aufwendungen.

Die Subdivision Firmenkunden, die hauptsächlich auf das Geschäft mit mittelständischen Kunden ausgerichtet ist, zeigt in 2006 eine erfolgreiche Geschäftsentwicklung. So konnte beim Ergebnis vor Steuern das hohe Niveau des Vorjahres um ein Viertel übertroffen werden.

Dies geht hauptsächlich auf die gute operative Geschäftsentwicklung zurück, die zu einer Steigerung des operativen Ergebnisses um 12,8% führt. Die operativen Erträge verzeichneten dabei ein Wachstum von 5,8%; Wachstumsmotor waren hierbei der Zinsüberschuss

mit einem Anstieg von 6,4% sowie der um 4,9% verbesserte Provisionsüberschuss, der von höheren Einnahmen aus Beratungsentgelten im Rahmen strukturierter Finanzierungen profitierte. Zudem konnten auf Grund des strikten Kostenmanagements Einsparungen im Verwaltungsaufwand in Höhe von 3,3% erzielt werden, sodass sich die Cost-Income-Ratio auf 40,3% in 2006 verbesserte.

Unterhalb des operativen Ergebnisses fielen geringere Aufwendungen an als im Vorjahr. Dabei wurde der Anstieg der Kreditrisikovorsorge um 5,8% auf 201 Mio € durch deutlich niedrigere Aufwendungen für Restrukturierungen überkompensiert.



### Erfolgsrechnung der Division Firmen- & Kommerzielle Immobilienkunden, Subdivision Kommerzielle Immobilienkunden

AUFWENDUNGEN/ERTRÄGE	2006 in Mio €	2005 in Mio €	4. QUARTAL 2006 in Mio €	3. QUARTAL 2006 in Mio €	2. QUARTAL 2006 in Mio €	1. QUARTAL 2006 in Mio €
<b>Zinsüberschuss</b>	<b>160</b>	<b>198</b>	<b>27</b>	<b>40</b>	<b>44</b>	<b>49</b>
Provisionsüberschuss	38	30	8	11	11	8
Handelsergebnis	0	0	0	0	0	0
Saldo sonstige Aufwendungen/Erträge	1	5	- 2	0	2	1
<b>Zinsunabhängige Erträge</b>	<b>39</b>	<b>35</b>	<b>6</b>	<b>11</b>	<b>13</b>	<b>9</b>
<b>OPERATIVE ERTRÄGE</b>	<b>199</b>	<b>233</b>	<b>33</b>	<b>51</b>	<b>57</b>	<b>58</b>
Personalaufwand	- 13	- 19	- 2	- 4	- 3	- 4
Andere Verwaltungsaufwendungen sowie						
Abschreibungen und Wertberichtigungen auf						
immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	- 38	- 63	- 10	- 10	- 8	- 10
<b>Verwaltungsaufwand</b>	<b>- 51</b>	<b>- 82</b>	<b>- 12</b>	<b>- 14</b>	<b>- 11</b>	<b>- 14</b>
<b>OPERATIVES ERGEBNIS</b>	<b>148</b>	<b>151</b>	<b>21</b>	<b>37</b>	<b>46</b>	<b>44</b>
Aufwendungen für Restrukturierungen	0	- 7	0	0	0	0
Kreditrisikoversorge	- 63	- 212	- 11	- 30	- 4	- 18
Finanzanlageergebnis und andere Posten <sup>1</sup>	- 1	- 8	5	- 6	0	0
<b>ERGEBNIS VOR STEUERN</b>	<b>84</b>	<b>- 76</b>	<b>15</b>	<b>1</b>	<b>42</b>	<b>26</b>
Cost-Income-Ratio in %	25,6	35,2	36,4	27,5	19,3	24,1

<sup>1</sup> Beinhaltet die GuV-Positionen Zuführungen zu Rückstellungen, Abschreibungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte, Finanzanlageergebnis und andere nicht operative Aufwendungen.

Die Entwicklung der Subdivision Kommerzielle Immobilienkunden war in 2006 weiterhin von der Fortführung des im Vorjahr begonnenen Restrukturierungsprogramms insbesondere hinsichtlich des Abbaus nicht strategischer Portfolios geprägt.

Dadurch war der Zinsüberschuss in Folge des planmäßig fortgesetzten Volumenabbaus stark belastet und reduzierte sich um 19,2%. Dagegen konnte der Provisionsüberschuss sogar um rund ein Viertel gesteigert werden; dies vor allem dank eines sehr regen Geschäfts mit Zinsderivaten. Insgesamt jedoch verringerten sich die operativen

Erträge um 14,6%. Die Verwaltungsaufwendungen konnten sowohl durch mit dem Portfolioabbau einhergehenden Einsparungen bei den Personalkosten als auch durch niedrigere andere Verwaltungsaufwendungen und Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände um über ein Drittel gegenüber 2005 gesenkt werden. Allein durch die erfreuliche Entwicklung auf der Kostenseite verbesserte sich die Cost-Income-Ratio signifikant um 9,6%-Punkte auf 25,6%.

Das Ergebnis vor Steuern konnte in 2006 um 160 Mio € beträchtlich auf 84 Mio € gesteigert werden. Diese Verbesserung resultiert hauptsächlich aus dem deutlichen Rückgang der Kreditrisikoversorge gegenüber dem Vorjahr.

# Segmentberichterstattung Fortsetzung

## Erfolgsrechnung der Division Markets & Investment Banking

AUFWENDUNGEN/ERTRÄGE	2006 in Mio €	2005 in Mio €	4. QUARTAL 2006 in Mio €	3. QUARTAL 2006 in Mio €	2. QUARTAL 2006 in Mio €	1. QUARTAL 2006 in Mio €
<b>Zinsüberschuss</b>	<b>1 171</b>	<b>1 053</b>	<b>361</b>	<b>268</b>	<b>256</b>	<b>286</b>
Provisionsüberschuss	366	336	106	72	86	102
Handelsergebnis	737	482	79	193	171	294
Saldo sonstige Aufwendungen/Erträge	5	18	3	- 8	5	5
<b>Zinsunabhängige Erträge</b>	<b>1 108</b>	<b>836</b>	<b>188</b>	<b>257</b>	<b>262</b>	<b>401</b>
<b>OPERATIVE ERTRÄGE</b>	<b>2 279</b>	<b>1 889</b>	<b>549</b>	<b>525</b>	<b>518</b>	<b>687</b>
Personalaufwand	- 522	- 443	- 144	- 120	- 120	- 138
Andere Verwaltungsaufwendungen sowie Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	- 641	- 667	- 181	- 147	- 162	- 151
<b>Verwaltungsaufwand</b>	<b>- 1 163</b>	<b>- 1 110</b>	<b>- 325</b>	<b>- 267</b>	<b>- 282</b>	<b>- 289</b>
<b>OPERATIVES ERGEBNIS</b>	<b>1 116</b>	<b>779</b>	<b>224</b>	<b>258</b>	<b>236</b>	<b>398</b>
Aufwendungen für Restrukturierungen	- 1	- 70	- 1	0	0	0
Kreditrisikovorsorge	16	- 52	20	- 5	16	- 15
Finanzanlageergebnis und andere Posten <sup>1</sup>	- 162	43	- 221	16	16	27
<b>ERGEBNIS VOR STEUERN</b>	<b>969</b>	<b>700</b>	<b>22</b>	<b>269</b>	<b>268</b>	<b>410</b>
Cost-Income-Ratio in %	51,0	58,8	59,2	50,9	54,4	42,1

<sup>1</sup> Beinhaltet die GuV-Positionen Zuführungen zu Rückstellungen, Abschreibungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte, Finanzanlageergebnis und andere nicht operative Aufwendungen.

Die Division Markets & Investment Banking konnte im Geschäftsjahr 2006 das Ergebnis vor Steuern gegenüber dem Vorjahr um 38,4% von 700 Mio € auf 969 Mio € steigern. Diese Entwicklung ist hauptsächlich auf das verbesserte operative Ergebnis (+ 43,3% auf 1116 Mio €) zurückzuführen.

Das operative Ergebnis wurde getragen von den um 390 Mio € bzw. 20,6% gestiegenen operativen Erträgen, insbesondere durch das außergewöhnlich gute Handelsergebnis, das wir gegenüber dem Vorjahr um 52,9% ausweiten konnten. Daneben wurden aber auch beim Provisionsüberschuss (+ 8,9%) und im Zinsüberschuss (+ 11,2%) deutliche Steigerungen erzielt.

Getragen durch den Anstieg der operativen Erträge hat sich die Cost-Income-Ratio um 7,8%-Punkte auf 51,0% verbessert, obwohl der Verwaltungsaufwand infolge höherer leistungsbezogener Personalaufwendungen um 4,8% angestiegen ist.

Die Position Finanzanlageergebnis und andere Posten ist gegenüber dem Vorjahr um 205 Mio € rückläufig. Hierin enthalten ist ein in dieser Größenordnung einmaliger Aufwand in Höhe von 153 Mio €, der auf die Änderung von Parametern bei der Ermittlung der Fair Values im Wesentlichen für Finanzinstrumente der Kategorien Held for Trading und aFVtPL zurückzuführen ist. Zusätzlich waren im Vorjahr Veräußerungsgewinne aus dem Verkauf unserer Anteile an der Premiere AG und der Anteile am Rhön-Klinikum AG enthalten, denen im laufenden Jahr keine Veräußerungsgewinne in vergleichbarer Größenordnung gegenüberstehen; daneben wirkten sich geringere Zuführungen zu Rückstellungen kompensierend aus.

Bei der Kreditrisikovorsorge ergab sich im Berichtsjahr auf Grund eines guten Marktumfelds ein Auflösungssaldo in Höhe von 16 Mio € (Vorjahr: Zuführungssaldo 52 Mio €).

Das Ergebnis vor Steuern erhöhte sich um 38,4% auf 969 Mio € trotz der Sonderbelastung aus dem Fair-Value-Abschlag. Bereinigt um diesen Sondereffekt ergäbe sich ein um 60% auf 1122 Mio € gesteigertes Ergebnis vor Steuern.

## Erfolgsrechnung der Division Sonstige/Konsolidierung

AUFWENDUNGEN/ERTRÄGE	2006 in Mio €	2005 in Mio €	4. QUARTAL 2006 in Mio €	3. QUARTAL 2006 in Mio €	2. QUARTAL 2006 in Mio €	1. QUARTAL 2006 in Mio €
<b>OPERATIVE ERTRÄGE</b>	<b>93</b>	<b>- 215</b>	<b>7</b>	<b>- 2</b>	<b>60</b>	<b>28</b>
<b>Verwaltungsaufwand</b>	<b>- 279</b>	<b>- 290</b>	<b>- 33</b>	<b>- 94</b>	<b>- 51</b>	<b>- 101</b>
<b>OPERATIVES ERGEBNIS</b>	<b>- 186</b>	<b>- 505</b>	<b>- 26</b>	<b>- 96</b>	<b>9</b>	<b>- 73</b>
Aufwendungen für Restrukturierungen	- 44	- 249	- 30	- 12	- 2	0
Kreditrisikoversorge	- 502	- 254	- 179	- 91	- 132	- 100
Finanzanlageergebnis und andere Posten <sup>1</sup>	- 13	- 42	- 35	- 11	2	31
<b>ERGEBNIS VOR STEUERN</b>	<b>- 745</b>	<b>- 1050</b>	<b>- 270</b>	<b>- 210</b>	<b>- 123</b>	<b>- 142</b>

<sup>1</sup> Beinhaltet die GuV-Positionen Zuführungen zu Rückstellungen, Abschreibungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte, Finanzanlageergebnis und andere nicht operative Aufwendungen.

Die Division Sonstige/Konsolidierung beinhaltet Global Banking Services, Group Corporate Center inklusive der Erfolgsbeiträge aus dem neu entstandenen und in diesem Segment zusammengefassten Special Credit Portfolio sowie dem bisher separat ausgewiesenen Segment Real Estate Restructuring und Konsolidierungseffekte. Die operativen Erträge betragen im Berichtsjahr 93 Mio € nach einem negativen Wert für das Vorjahr in Höhe von -215 Mio €. Diese Ergebnisverbesserung steht insbesondere auch im Zusammenhang mit gegenüber dem Vorjahr deutlich geringeren Belastungen aus dem Teilkonzern HVB Immobilien AG. Im Vorjahr zeigten sich die gesamten Belastungen aus dem Teilkonzern HVB Immobilien AG über Verlustübernahmen in Höhe von 256 Mio € in den operativen Erträgen. Ergebnis verbessernd wirkte sich innerhalb der operativen Erträge der Anstieg im Handelsergebnis aus, der auf die in 2006 positiven Effekte aus der Währungsumrechnung gemäß IAS 21.28 nach einem negativen Effekt im Vorjahr zurückzuführen ist. Dagegen stehen ein rückläufiger Zinsüberschuss auch in Folge des geplanten Volumensabbaus im ehemaligen Segment Real Estate Restructuring und geringere Einnahmen aus Dividenden. Der Verwaltungsaufwand reduzierte sich (-3,8%) trotz der Belastung durch die erstmalige Konsolidierung des Teilkonzerns HVB Immobilien AG. Das operative Ergebnis verbesserte sich gegenüber dem Vorjahr um 319 Mio € auf -186 Mio €. Für das Ergebnis vor Steuern weist das Segment per 31. Dezember 2006 einen negativen Wert in Höhe von -745 Mio € aus. Dieser resultiert neben dem negativen operativen Ergebnis aus

Aufwendungen für Restrukturierungen in Höhe von 44 Mio € und vor allem aus einem gegenüber dem Vorjahr gestiegenen Kreditrisikobedarf in Höhe von 502 Mio € der überwiegend für das neu entstandene Special Credit Portfolio notwendig war. Im Vorjahr belief sich das Ergebnis vor Steuern auf -1050 Mio € und war neben dem negativen operativen Ergebnis und Aufwendungen für Restrukturierungen in Höhe von 249 Mio € auch durch eine Kreditrisikoversorge in Höhe von 254 Mio € sowie durch einmalige Aufwendungen in Höhe von 225 Mio € belastet, die im Zusammenhang mit dem Erwerb von Immobilien aus dem Fondsvermögen eines von unserer Tochtergesellschaft Internationales Immobilien-Institut GmbH (iii-investments) gemanagten Immobilienfonds stehen.

Im Berichtsjahr kompensieren sich in der Zeile »Finanzanlageergebnis und andere Posten« Erträge aus Veräußerungen von Anteilsbesitz (Münchener Rück 217 Mio €, Babcock & Brown 55 Mio €, Lufthansa 40 Mio €) mit Zuführungen zu Rückstellungen für Mietgarantien in Höhe von 60 Mio € bezogen auf frei werdende Gebäudeflächen sowie mit Bewertungsaufwendungen in Höhe von 130 Mio € aus dem am 13. Dezember 2006 vom Vorstand der HVB AG angekündigten Verkauf eines nicht strategischen Immobilienportfolios.

# Segmentberichterstattung Fortsetzung

## 23 Volumenzahlen nach Divisionen

	PRIVAT- UND GESCHÄFTSKUNDEN	WEALTH MANAGEMENT	FIRMEN- & KOMMERZIELLE IMMOBILIENKUNDEN	MARKETS & INVESTMENT BANKING
<b>in Mio €</b>				
Handelsaktiva				
2006	3	43	—	107 169
2005	4	40	—	88 652
Kreditvolumen				
2006	47 680	5 040	64 090	64 381
2005	52 359	4 313	64 989	66 732
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten				
2006	189	372	1 229	85 286
2005	220	143	909	71 992
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden				
2006	28 625	9 832	25 414	27 214
2005	28 327	9 645	23 691	28 446
Verbriefte Verbindlichkeiten				
2006	373	378	4 085	11 207
2005	397	379	4 632	7 354
Risikoaktiva (KWG)				
2006	24 894	3 859	41 567	51 638
2005	28 340	4 116	45 788	50 965

1 2005 inklusive HVB Splitska banka

## 24 Kennziffern zur Risikovorsorge nach operativen Divisionen der HVB Group neu

	PRIVAT- UND GESCHÄFTSKUNDEN	WEALTH MANAGEMENT	FIRMEN- & KOMMERZIELLE IMMOBILIENKUNDEN	MARKETS & INVESTMENT BANKING
Nettozuführungsquote in %				
2006	0,36	0,20	0,41	- 0,02
2005	0,51	0,09	0,62	0,08
Kreditausfallquote in %				
2006	0,87	0,20	0,62	0,33
2005	0,41	0,02	0,61	0,64
Risikovorsorgebestand in Mio €				
2006	716	28	1 509	626
2005	930	33	1 632	964
Risikovorsorgebestandsquote in %				
2006	1,50	0,56	2,35	0,97
2005	1,78	0,77	2,51	1,44

SONSTIGE/ KONSOLIDIERUNG	HVB GROUP NEU	AUFGEGBENE GESCHÄFTS- BEREICHE UND ZUR VERÄUSSERUNG GEHALTENE LANGFRISTIGE VERMÖGENS- WERTE ODER VERÄUSSE- RUNGSGRUPPEN	KONSOLIDIERUNG	HVB GROUP GESAMT <sup>1</sup>
- 4	107211	17188	- 1409	122990
- 95	88601	18601	- 3456	103746
28881	210072	108022	- 4764	313330
38935	227328	110299	- 2900	334727
- 1404	85672	50499	- 2403	133768
- 799	72465	45615	- 3897	114183
1051	92136	60817	- 322	152631
3272	93381	66594	- 193	159782
60895	76938	21897	- 404	98431
71022	83784	22763	- 565	105982
22989	144947	85388	—	230335
30429	159638	85109	—	244747

# Segmentberichterstattung Fortsetzung

## 25 Mitarbeiter der Divisionen und Dienstleistungsbereiche

	2006	2005
Privat- und Geschäftskunden	8609	8737
Wealth Management	1200	1546
Firmen- & Kommerzielle Immobilienkunden	2184	2180
Markets & Investment Banking	2045	2094
Group Banking Services	5667	6167
Group Corporate Center	6033	6629
<b>HVB Group neu</b>	<b>25738</b>	<b>27353</b>
Aufgegebene Geschäftsbereiche	24921	33898
<b>HVB Group gesamt</b>	<b>50659</b>	<b>61251</b>

## 26 Segmentberichterstattung nach Regionen (sekundäre Segmentierung)

Die Zurechnung der Werte zu den Regionen richtet sich nach dem Sitz der Konzernunternehmen beziehungsweise deren Niederlassungen.

Erfolgszahlen nach Regionen:

in Mio €	DEUTSCHLAND	ÜBRIGES EUROPA	AMERIKA	ASIEN	KONSO-LIDIERUNG	HVB GROUP NEU	AUFGEGBENE GESCHÄFTS-BEREICHE	HVB GROUP GESAMT
<b>Operative Erträge</b>								
2006	5661	1098	106	133	- 1046	5952	5215	11167
2005	5024	709	139	85	- 744	5213	4428	9641
<b>Operatives Ergebnis</b>								
2006	1928	724	39	58	- 492	2257	2310	4567
2005	1568	433	45	18	- 736	1328	1705	3033

Kreditvolumen nach Regionen:

in Mio €	2006	2005
Deutschland	174779	180134
Übriges Europa	41285	38496
Amerika	5794	11753
Asien	3096	4994
Konsolidierung	- 14882	- 8049
<b>HVB Group neu</b>	<b>210072</b>	<b>227328</b>
Aufgegebene Geschäftsbereiche und zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte oder Veräußerungsgruppen	108022	110299
Konsolidierung	- 4764	- 2900
<b>HVB Group gesamt<sup>1</sup></b>	<b>313330</b>	<b>334727</b>

Mitarbeiter nach Regionen:

	2006	2005
Deutschland	24256	25682
übriges Europa	963	1078
Afrika	1	2
Amerika	284	307
Asien	234	284
Australien	—	—
<b>HVB Group neu</b>	<b>25738</b>	<b>27353</b>
Aufgegebene Geschäftsbereiche	24921	33898
<b>HVB Group gesamt</b>	<b>50659</b>	<b>61251</b>

1 2005 inklusive HVB Splitska banka

# Angaben zur Gewinn- und Verlustrechnung

## 27 Überschuss aus originärem Zinsgeschäft

HVB GROUP NEU	2006 in Mio €	2005 in Mio €
<b>Zinserträge aus</b>		
Kredit- und Geldmarktgeschäften	11 846	10 472
Festverzinslichen Wertpapieren	2 132	1 257
Finanzierungs-Leasing	50	41
<b>Zinsaufwendungen</b>		
Einlagen	- 6 689	- 4 230
Verbriefte Verbindlichkeiten	- 3 558	- 3 695
Nachrangkapital	- 633	- 679
<b>Insgesamt</b>	<b>3 148</b>	<b>3 166</b>

Für finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten, die nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, beträgt der gesamte Zinsertrag 11 531 Mio € und der gesamte Zinsaufwand 8 964 Mio €.

## 28 Dividenden und ähnliche Erträge aus Kapitalinvestitionen

HVB GROUP NEU	2006 in Mio €	2005 in Mio €
<b>Erträge aus</b>		
Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren	74	114
verbundenen Unternehmen	43	48
nach der Equity-Methode bewerteten Unternehmen	4	4
Beteiligungen	130	93
<b>Insgesamt</b>	<b>251</b>	<b>259</b>

## 29 Provisionsüberschuss

HVB GROUP NEU	2006 in Mio €	2005 in Mio €
Wertpapier- und Depotgeschäft	872	877
Außenhandelsgeschäft/Zahlungsverkehr	300	304
Kreditgeschäft	363	354
Sonstiges Dienstleistungsgeschäft	218	188
<b>Insgesamt</b>	<b>1 753</b>	<b>1 723</b>

Der Provisionsüberschuss setzt sich aus Provisionserträgen in Höhe von 2 190 Mio € (Vorjahr: 2 093 Mio €) saldiert mit Provisionsaufwendungen in Höhe von 437 Mio € (Vorjahr: 370 Mio €) zusammen. Bei der Entwicklung des Provisionsüberschusses gegenüber dem Vorjahr ist zu berücksichtigen, dass im Provisionsüberschuss 2006

die Erfolgsbeiträge der verkauften Activest Gesellschaften nur bis zur Jahresmitte enthalten sind und sich deshalb im Vergleich zum Vorjahr ein nachteiliger Effekt ergibt. Bereinigt um Konsolidierungs- und Währungseffekte beläuft sich die Steigerungsrate des Provisionsüberschusses auf + 7,0%. Dabei stieg auf bereinigter Basis der Provisionsüberschuss aus dem Wertpapier- und Depotgeschäft um rund 9%.

## 30 Handelsergebnis

HVB GROUP NEU	2006 in Mio €	2005 in Mio €
<b>Gewinne und Verluste aus Finanzinstrumenten</b>		
<b>held for trading</b>	<b>673</b>	<b>464</b>
Kursbezogene Geschäfte	112	89
Zins- und währungsbezogene Geschäfte	241	239
handelsinduzierte Dividendenerträge	320	136
<b>Realisierungserfolge aus Private Equity<sup>1</sup></b>	<b>38</b>	<b>—</b>
<b>Effekte aus dem Hedge Accounting</b>	<b>—</b>	<b>4</b>
<b>Gewinne und Verluste aus Finanzinstrumenten der Kategorie aFVtPI</b>		
	<b>27</b>	<b>- 13</b>
<b>Sonstiges Handelsergebnis</b>	<b>30</b>	<b>- 79</b>
<b>Insgesamt</b>	<b>768</b>	<b>376</b>

<sup>1</sup> Erfasst werden hier die Erfolge aus dem Verkauf aktiv gemanagter Beteiligungsbestände im Private Equity Business. Die im Vorjahr angefallenen Erfolge (rund 23 Mio €) wurden nicht angepasst. Sie wurden im Finanzanlageergebnis gezeigt.

## 31 Saldo sonstige Aufwendungen/Erträge

HVB GROUP NEU	2006 in Mio €	2005 in Mio €
<b>Sonstige Erträge</b>		
Erträge aus Grundstücken und Gebäuden, die als Finanzinvestition gehalten werden	65	5
Erträge aus Generalmietverträgen sowie gemischt genutzten Gebäuden	52	26
restliche sonstige Erträge	105	110
<b>Sonstige Aufwendungen</b>		
Laufender Aufwand aus Grundstücken und Gebäuden, die als Finanzinvestition gehalten werden	- 29	- 20
Verlustübernahmen	- 23	- 272
Aufwendungen aus Generalmietverträgen sowie gemischt genutzten Gebäuden	- 38	—
restliche sonstige Aufwendungen	- 100	- 160
<b>Saldo sonstige Aufwendungen/Erträge</b>	<b>32</b>	<b>- 311</b>

# Angaben zur Gewinn- und Verlustrechnung Fortsetzung

Die Verlustübernahmen des Geschäftsjahrs 2005 betreffen mit 256 Mio € die HVB Immobilien AG wegen des bestehenden Ergebnisabführungsvertrags mit der HVB AG. Sie beinhalten die Verluste von Immobilientochtergesellschaften des Teilkonzerns HVB Immobilien AG, der im Geschäftsjahr 2005 nicht konsolidiert war. Die Ergebnisse der diesem Teilkonzern zugeordneten Gesellschaften waren auf Grund des Ergebnisabführungsvertrags der HVB Immobilien AG mit der HVB AG im Konzernabschluss enthalten. Ab 1. Januar 2006 werden die wesentlichen Gesellschaften des Teilkonzerns HVB Immobilien AG im Rahmen einer Vollkonsolidierung in den Konzernabschluss der HVB Group einbezogen.

## 32 Verwaltungsaufwand

HVB GROUP NEU	2006 in Mio €	2005 in Mio €
<b>Personalaufwand</b>	<b>- 2216</b>	<b>- 2212</b>
Löhne und Gehälter	- 1837	- 1821
Soziale Abgaben	- 260	- 257
Aufwendungen für Altersversorgung und Unterstützung	- 119	- 134
<b>Andere Verwaltungsaufwendungen</b>	<b>- 1166</b>	<b>- 1260</b>
<b>Abschreibungen und Wertberichtigungen</b>	<b>- 313</b>	<b>- 413</b>
auf Sachanlagen	- 174	- 260
auf Software und sonstige immaterielle Vermögenswerte ohne Geschäfts- oder Firmenwerte	- 139	- 153
<b>Insgesamt</b>	<b>- 3695</b>	<b>- 3885</b>

Für nach bestimmten Kriterien ausgewählte Führungskräfte sämtlicher Gesellschaften der UniCredit Gruppe wurde ein Mitarbeiterbeteiligungsprogramm (Long Term Incentive Program) aufgelegt, das aktienbasierte Vergütungsansprüche mit Ausgleich durch Aktien der UniCredit umfasst (Aktienoptionen sowie Performance Shares). Die Aktienoptionen berechtigen zum Erwerb einer Aktie der UniCredit zu einem Preis, der vor Ausgabe der Option festgelegt wurde. Die unentgeltliche Übertragung einer festgelegten Anzahl von Aktien (Performance Shares) der UniCredit erfolgt, wenn nach Ablauf von drei Jahren die jeweils relevanten Ziele erreicht sind und der Berechtigte noch für die UniCredit Gruppe tätig ist.

## Angaben zu Aktienoptionen:

	2006 AKTIENOPTIONEN	2005 AKTIENOPTIONEN
Anzahl (Stück)	2 658 900	2 933 500
Ausübungspreis (€)	5,951	4,817
UCI Aktien Marktpreis (€)	5,951	4,817
Tag der Gewährung	23. 6. 2006	25. 11. 2005
Ausübungsbeginn	23. 6. 2010	25. 11. 2009
Ende Ausübungsperiode	31. 12. 2019	31. 12. 2018
Fair Value je Option am Tag der Gewährung (€)	1,269	1,0548

## Angaben zu Performance Shares:

	2006 PERFORMANCE SHARES	2005 PERFORMANCE SHARES
Anzahl (Stück)	1 142 300	1 256 800
UCI Aktien Marktpreis (€)	5,951	4,817
Tag der bedingten Zusage	23. 6. 2006	25. 11. 2005
Gewährung bei Erfüllung der Kriterien	31. 12. 2009	31. 12. 2008
Fair Value je Performance Share am Tag der Zusage (€)	5,574	4,461

Als Aufwand wird der Fair Value am Tag der Gewährung auf Basis der erwarteten Anzahl der ausgeübten Optionen/gewährten Performance Shares über die Laufzeit bzw. den Erdienungszeitraum des jeweiligen Programms erfasst. Die entsprechenden Aufwendungen für diese Führungskräfte der HVB Group neu beliefen sich in 2006 auf 3 Mio € und werden der UniCredit bei Fälligkeit erstattet.

## 33 Zuführungen zu Rückstellungen

Von dem Zuführungssaldo zu Rückstellungen entfällt als größter Einzelposten ein Aufwand für Mietgarantien bezogen auf frei werdende Gebäudeflächen, die im Rahmen von Flächenoptimierungen künftig nicht mehr bankgeschäftlich genutzt werden. Auf Grund des Wegfalls der Nutzung von Flächen wurden die bestehenden Miet-/Leasingverträge zu belastenden Verträgen, für die Rückstellungen zur Erfüllung von vertraglichen Verpflichtungen aus so genannten belastenden Verträgen gemäß IAS 37.66 in Höhe von 60 Mio € zu bilden sind. Dies führt zu einer Entlastung unserer Erfolgsrechnungen der künftigen Jahre.

Neben weiteren kleineren Zuführungen zu Rückstellungen für Mietgarantien sind auch sonstige Rückstellungen und abgegrenzte Verbindlichkeiten im Nichtkreditgeschäft, und Prozessrückstellungen im Kreditgeschäft enthalten.



### 34 Aufwendungen für Restrukturierungen

Die Aufwendungen für Restrukturierungen stehen auch im Zusammenhang mit dem Zusammenschluss der HVB Group mit der Uni-Credit Gruppe und beliefen sich in 2006 auf 60 Mio €. Darin sind unter anderem Personalaufwendungen in Höhe von 27 Mio € und andere Verwaltungsaufwendungen in Höhe von 28 Mio € enthalten. Die für das Vorjahr ausgewiesenen Restrukturierungsaufwendungen in Höhe von 438 Mio € enthielten im Wesentlichen Zuführungen zu Restrukturierungsrückstellungen überwiegend für Abfindungsregelungen sowie Abschreibungen auf Anlagevermögen und Honorare.

### 35 Kreditrisikovorsorge

HVB GROUP NEU	2006 in Mio €	2005 in Mio €
<b>Zuführungen</b>	<b>- 1 919</b>	<b>- 2 127</b>
Wertberichtigungen auf Forderungen	- 1 873	- 2 040
Rückstellungen im Kreditgeschäft	- 46	- 87
<b>Auflösungen</b>	<b>896</b>	<b>1 106</b>
Wertberichtigungen auf Forderungen	864	1 091
Rückstellungen im Kreditgeschäft	32	15
Eingänge auf abgeschriebene Forderungen	90	42
<b>Insgesamt</b>	<b>- 933</b>	<b>- 979</b>

Kreditrisikovorsorge an nahestehende Unternehmen:

HVB GROUP NEU	2006 in Mio €	2005 in Mio €
Verbundene, nicht einbezogene Unternehmen	- 2	—
Gemeinschaftsunternehmen	—	—
Assoziierte Unternehmen	—	—
Sonstige Beteiligungsunternehmen	7	—
<b>Insgesamt<sup>1</sup></b>	<b>5</b>	<b>—</b>

1 Auflösungssaldo

### 36 Finanzanlageergebnis

HVB GROUP NEU	2006 in Mio €	2005 in Mio €
<b>Realisierungserfolge aus dem Verkauf von</b>		
Forderungen	—	—
AfS-Finanzanlagen	381	353
HtM-Finanzanlagen	2	10
At-equity bewerteten Unternehmen	—	—
Anteilen an verbundenen Unternehmen	527	6
Grundstücke und Gebäude	9	- 1
<b>Abschreibungen und Wertberichtigungen auf</b>		
AfS-Finanzanlagen	- 27	- 4
HtM-Finanzanlagen	—	—
At-equity bewertete Unternehmen	- 30	- 42
Anteilen an verbundenen Unternehmen	- 8	- 29
Grundstücke und Gebäude	- 183	- 224
<b>Insgesamt</b>	<b>671</b>	<b>69</b>

Die größten Posten in den Realisierungserfolgen aus dem Verkauf von AfS-Finanzanlagen stellen die Verkaufsgewinne unseres Anteilsbesitzes an der Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG (217 Mio €; im Vorjahr 208 Mio €) dar. Darüber hinaus sind im Berichtsjahr weitere wesentliche Veräußerungsgewinne wie zum Beispiel Babcock & Brown Limited (55 Mio €) und Deutsche Luft-hansa AG (40 Mio €) enthalten. Im Vorjahr vereinnahmten wir die Gewinne aus der Veräußerung unserer Anteile an der Premiere AG (63 Mio €) und Rhön-Klinikum AG (36 Mio €). Der Entkonsolidierungsgewinn aus dem Verkauf der Tochterunternehmen der Activest Gesellschaften Activest Investmentgesellschaft mbH, Activest Investmentgesellschaft Schweiz AG sowie Activest Investmentgesellschaft Luxembourg S. A., an die Pioneer Global Asset Management S.p.A. beläuft sich auf 543 Mio €. In den Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Grundstücke und Gebäude sind in 2006 Bewertungsaufwendungen in Höhe von 130 Mio € aus dem am 13. Dezember 2006 vom Vorstand der HVB AG angekündigten Verkauf eines nicht strategischen Immobilienportfolios enthalten.

# Angaben zur Gewinn- und Verlustrechnung Fortsetzung

## 37 Andere nicht operative Aufwendungen

In der GuV-Position »Andere nicht operative Aufwendungen« werden Aufwendungen in Höhe von 153 Mio € ausgewiesen, die aus der Änderung von Parametern in der Ermittlung der Fair Values im Wesentlichen für Held for Trading und Finanzinstrumente der Kategorie aFvTPL resultieren (»changes in accounting estimates« gemäß IAS 8.32ff.). Es handelt sich dabei um einen in dieser Größenordnung einmaligen Effekt aus der erstmaligen Anwendung des Fair-Value-Abschlags, der weiteren Einflussgrößen auf die Marktwertermittlung Rechnung trägt und damit die Qualität unserer konservativen Marktwertermittlung erhöht.

## 38 Ertragsteuern

HVB GROUP NEU	2006 in Mio €	2005 in Mio €
Tatsächliche Steuern	- 199	- 249
Latente Steuern	324	235
<b>Insgesamt</b>	<b>125</b>	<b>- 14</b>

Die Erträge auf Grund latenter Steuern resultieren hauptsächlich aus Wertanpassungen latenter Ertragsteueransprüche.

Die Unterschiede zwischen den rechnerischen und den ausgewiesenen Ertragsteuern sind in der nachfolgenden Überleitungsrechnung dargestellt:

in Mio €	2006 HVB GROUP NEU	2005 HVB GROUP GESAMT
Ergebnis vor Steuern	1 618	1 299
Anzuwendender Steuersatz	26,4%	26,4%
Rechnerische Ertragsteuern	- 427	- 343
Steuereffekte		
aus Vorjahren und Steuersatzänderungen	+ 1	+ 35
aus Auslandseinkünften	+ 31	+ 95
aus steuerfreien Erträgen	+ 307	+ 211
aus unterschiedlichen Rechtsnormen	+ 133	+ 139
aus nicht abziehbaren Aufwendungen	- 102	- 97
aus Wertanpassungen und dem Nichtansatz latenter Steuern	+ 182	- 299
aus Geschäfts- oder Firmenwertabschreibungen	0	0
aus sonstigen Unterschieden	0	- 3
<b>Ausgewiesene Ertragsteuern</b>	<b>125</b>	<b>- 262</b>

Der für das Berichtsjahr anzuwendende Steuersatz beträgt unverändert 26,4%. Er setzt sich aus dem in Deutschland geltenden Körperschaftsteuersatz von 25,0% und dem Solidaritätszuschlag in Höhe von 5,5% der Körperschaftsteuer zusammen.

Die Steuereffekte aus Auslandseinkünften ergeben sich auf Grund der unterschiedlichen Steuersätze in den einzelnen Ländern.

Die Position Steuereffekte aus unterschiedlichen Rechtsnormen umfasst hauptsächlich die nicht nach einheitlichen Steuersätzen in Deutschland berechnete tatsächliche und latente Gewerbesteuer und die durch die Abzugsfähigkeit der Gewerbesteuer bedingte Minderung der Körperschaftsteuer und des Solidaritätszuschlags. Daneben berücksichtigt diese Position auch den Ertrag aus der Aktivierung der abgezinsten Körperschaftsteuerguthaben.

Die Position Steuereffekte aus Wertanpassungen und dem Nichtansatz latenter Steuern beinhaltet die Effekte aus der Verminderung und Erhöhung von latenten Steueransprüchen gemäß IAS 12.56 und IAS 12.37. Daneben waren im Vorjahr die Wirkungen aus dem Nichtansatz von latenten Ertragsteueransprüchen auf Grund von steuerlichen Verlustvorträgen und temporären Differenzen des laufenden Geschäftsjahrs enthalten. Außerdem sind in dieser Position auch die Auswirkungen von temporären Unterschieden in Verbindung mit Tochtergesellschaften enthalten, für die nach den Regelungen des IAS 12.39 und 12.44 keine latenten Steuern zu bilanzieren sind.

Die latenten Steuerverpflichtungen bzw. die latenten Steueransprüche verteilen sich auf folgende Positionen:

in Mio €	2006 HVB GROUP NEU	2005 HVB GROUP GESAMT
<b>Latente Steuerverpflichtungen</b>		
Forderungen an Kreditinstitute/Kunden inkl. Risikovorsorge	84	79
Handelsaktiva/-passiva	103	221
Finanzanlagen	205	601
Sachanlagen/Immaterielle Vermögenswerte	77	86
Sonstige Aktiva/Passiva	292	261
Verbindlichkeiten Kreditinstitute/Kunden	0	6
Sonstiges	55	74
<b>Ausgewiesene latente Steuerverpflichtungen</b>	<b>816</b>	<b>1 328</b>
<b>Latente Steueransprüche</b>		
Handelsaktiva/-passiva	367	588
Finanzanlagen	177	262
Sachanlagen/Immaterielle Vermögenswerte	60	53
Rückstellungen	456	845
Sonstige Aktiva/Passiva	372	432
Forderungen an Kreditinstitute/Kunden inkl. Risikovorsorge	132	95
Verlustvorträge	579	556
Sonstiges	362	236
<b>Ausgewiesene latente Steueransprüche</b>	<b>2 505</b>	<b>3 067</b>

Grundsätzlich werden deutsche Kapitalgesellschaften mit einem definitiven Körperschaftsteuersatz von 25,0% (Vorjahr: 25,0%) belastet, unabhängig davon, ob die Gewinne ausgeschüttet werden oder nicht. Die Bemessung der latenten Steuern erfolgte bei unseren inländischen Gesellschaften mit dem einheitlichen Körperschaftsteuersatz einschließlich Solidaritätszuschlag in Höhe von 26,4% und dem vom jeweiligen Hebesatz abhängigen Gewerbesteuersatz. Auf Grund der Abzugsfähigkeit der Gewerbesteuer bei der Ermittlung der Körperschaftsteuer ergibt sich daraus bei der HVB AG ein unveränderter Gesamtbewertungssatz für latente Steuern von 39,8%.

Die AfS-Rücklage wurde im Geschäftsjahr um latente Steuern in Höhe von 42 Mio € vermindert. Mit der Hedge-Rücklage wurden im laufenden Jahr 124 Mio € latente Steueransprüche verrechnet. Auf Grund des Wahlrechts gemäß IAS 19.93 A wurden aktive latente Steuern in Höhe von 149 Mio € direkt mit dem Eigenkapital verrechnet. Bei den angegebenen direkt mit den Rücklagen verrechneten latenten Steuern handelt es sich jeweils um die Beträge vor Korrektur wegen der Anteile in Fremdbesitz.

Für steuerliche Verlustvorträge der HVB Group neu in Höhe von 5142 Mio € (2005 HVB Group neu: 5290 Mio €) und abzugsfähige temporäre Unterschiede in Höhe von 1130 Mio € (2005 HVB Group neu: 1104 Mio €) wurden gemäß IAS 12 keine latenten Steueransprüche angesetzt.

### 39 Gewinn- und Verlustrechnung und Ergebnis je Aktie aufgebener Geschäftsbereiche

Als aufgegebene Geschäftsbereiche sind die BA-CA Gruppe, die IMB, HVB Bank Ukraine, AS UniCredit Bank, Riga sowie die HVB AG Filialen Tallinn und Vilnius definiert.

Gewinn- und Verlustrechnung aufgebener Geschäftsbereiche:

in Mio €	2006	2005
Zinsüberschuss	2 966	2 684
Provisionsüberschuss	1 715	1 475
Handelsergebnis	462	280
Saldo sonstige Aufwendungen/Erträge	72	– 11
<b>Operative Erträge</b>	<b>5 215</b>	<b>4 428</b>
Verwaltungsaufwand	– 2 905	– 2 723
<b>Operatives Ergebnis</b>	<b>2 310</b>	<b>1 705</b>
Zuführungen zu Rückstellungen	– 103	– 11
Abschreibungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte	–	–
Aufwendungen für Restrukturierungen	– 248	– 108
Kreditrisikovorsorge	– 728	– 503
Finanzanlageergebnis	2 499	323
Andere nicht operative Aufwendungen	– 31	–
<b>Ergebnis vor Steuern</b>	<b>3 699</b>	<b>1 406</b>
Ertragsteuern	– 242	– 248
<b>Ergebnis nach Steuern</b>	<b>3 457</b>	<b>1 158</b>
Fremdanteile am Ergebnis	– 677	– 389
<b>Gewinn/Verlust</b>	<b>2 780</b>	<b>769</b>

# Angaben zur Gewinn- und Verlustrechnung Fortsetzung

Der Gewinn (nach Steuern und nach Fremddanteilen) der aufgegebenen Geschäftsbereiche in Höhe von 2780 Mio € ist im Geschäftsjahr 2006 stark geprägt durch per saldo positive Sondereffekte, die bei der BA-CA angefallen sind. Beim Ergebnis vor Steuern (3699 Mio €) belaufen sich die Sondereffekte 2006 auf 1868 Mio €. Als Sondereffekte definieren wir die im Finanzanlageergebnis vereinnahmten Veräußerungsgewinne bezüglich der Bank BPH Gruppe (1756 Mio €) und der HVB Splitska banka (669 Mio €) saldiert mit Aufwendungen für Restrukturierungen in Höhe von 248 Mio €, mit dem Einmal-aufwand in der Kreditrisikoversorge in Höhe von 278 Mio € aus methodisch bedingten Umstellungen und mit anderen nicht operativen Aufwendungen in Höhe von 31 Mio €. Im Vorjahr wirkten sich Sonderbelastungen in Höhe von insgesamt 178 Mio € (108 Mio € Restrukturierungsaufwendungen und 70 Mio € zusätzliche Kreditrisikoversorge) aus.

Bereinigt um diese Effekte liegt das Ergebnis vor Steuern 2006 mit 1831 Mio € um 247 Mio € über dem bereinigten Vorjahreswert (1584 Mio €).

Dabei stieg das operative Ergebnis des aufgegebenen Geschäftsbereichs um 605 Mio € bzw. 35,5% auf 2310 Mio €. Von diesem Wachstum entfallen fast 400 Mio € auf die BA-CA Gruppe und 164 Mio € auf die IMB. Die Zunahme des operativen Ergebnisses ist auf die Steigerung der operativen Erträge um 17,8% zurückzuführen. Die Verwaltungsaufwendungen erhöhten sich um 6,7%. Die insgesamt gute operative Geschäftsentwicklung führte auch durch auf Grund eines niedrigeren Finanzanlageergebnisses (bereinigt um Sondereffekte) und der gestiegenen Zuführungen zu Rückstellungen nicht zu einer entsprechenden Steigerung des um Sondereffekte bereinigten Ergebnisses vor Steuern.

Ergebnis je Aktie aufgebener Geschäftsbereiche:

	2006	2005
Ergebnis je Aktie in €	3,71	1,03
Ergebnis je Aktie (bereinigt) <sup>1</sup> in €	1,38	1,16

<sup>1</sup> 2006 bereinigt um Aufwendungen für Restrukturierungen, zusätzliche Kreditrisikoversorge, andere nicht operative Aufwendungen und die Veräußerungsgewinne HVB Splitska banka und Bank BPH.  
2005 bereinigt um Aufwendungen für Restrukturierungen und zusätzliche Kreditrisikoversorge.

## 40 Ergebnis je Aktie

HVB GROUP GESAMT	2006	2005
Gewinn/Verlust ohne Fremddanteile (in Mio €) <sup>1</sup>	2 160	1 163
Durchschnittliche Anzahl der Aktien	750 699 140	750 699 140
Ergebnis je Aktie in €	5,89	0,86
Ergebnis je Aktie (bereinigt) <sup>1</sup> in €	2,88	1,55

<sup>1</sup> 2006 bereinigt um die definierten Sondereffekte.  
2005 bereinigt um Aufwendungen für Restrukturierungen und zusätzliche Kreditrisikoversorge.

# Angaben zur Bilanz

## 41 Barreserve<sup>1</sup>

in Mio €	2006 HVB GROUP NEU	2005 HVB GROUP GESAMT
Kassenbestand und Guthaben bei Zentralnotenbanken	3 191	7 269
Schuldtitle öffentlicher Stellen und Wechsel, die zur Refinanzierung bei Zentralnotenbanken zugelassen sind	20	488
Schatzwechsel und unverzinsliche Schatz- anweisungen sowie ähnliche Schuldtitle öffentlicher Stellen	—	322
Wechsel	20	166
<b>Insgesamt</b>	<b>3 211</b>	<b>7 757</b>

<sup>1</sup> Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

## 42 Handelsaktiva

in Mio €	2006 HVB GROUP NEU	2005 HVB GROUP GESAMT
Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere	45 709	41 838
Geldmarktpapiere	667	1 594
Anleihen und Schuldverschreibungen von öffentlichen Emittenten	45 042	40 244
von anderen Emittenten	5 521	7 651
darunter:		
börsenfähige Werte	45 624	41 692
börsennotiert	40 280	36 387
nicht börsennotiert	5 344	5 305
Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere	19 917	11 663
Aktien	16 493	9 833
Investmentanteile	3 288	1 697
Sonstige	136	133
darunter:		
börsenfähige Werte	19 311	10 986
börsennotiert	19 276	10 899
nicht börsennotiert	35	87
Positive beizulegende Zeitwerte aus derivativen Finanzinstrumenten	35 114	44 371
Sonstige Handelsbestände	6 471	5 647
<b>Insgesamt</b>	<b>107 211</b>	<b>103 519</b>

Schuldverschreibungen und andere  
festverzinsliche Wertpapiere von nahestehenden Unternehmen:

in Mio €	2006 HVB GROUP NEU	2005 HVB GROUP GESAMT
Verbundene, nicht einbezogene Unternehmen	243	1
Gemeinschaftsunternehmen	—	—
Assoziierte Unternehmen	11	53
Sonstige Beteiligungsunternehmen	91	20
<b>Insgesamt</b>	<b>345</b>	<b>74</b>

## 43 Forderungen an Kreditinstitute

Forderungen an Kreditinstitute nach Geschäftsarten:

in Mio €	2006 HVB GROUP NEU	2005 HVB GROUP GESAMT
<b>Kredite und Darlehen</b>		
Kommunaldarlehen	478	1 436
Immobilienfinanzierungen	—	24
Sonstige Forderungen	17 549	21 035
<b>Geldanlagen</b>	<b>23 237</b>	<b>34 734</b>
<b>Insgesamt</b>	<b>41 264</b>	<b>57 229</b>

Forderungen an Kreditinstitute  
in Deutschland und in übrigen Regionen:

in Mio €	2006 HVB GROUP NEU	2005 HVB GROUP GESAMT
Kreditinstitute in Deutschland	17 641	16 235
Kreditinstitute in übrigen Regionen	23 623	40 994
<b>Insgesamt</b>	<b>41 264</b>	<b>57 229</b>

# Angaben zur Bilanz Fortsetzung

## Forderungen an Kreditinstitute nach Fristen:

in Mio €	2006 HVB GROUP NEU	2005 HVB GROUP GESAMT
Täglich fällig	12.919	13.459
Befristet mit Restlaufzeit	28.345	43.770
bis 3 Monate	19.963	27.516
über 3 Monate bis 1 Jahr	1.928	7.331
über 1 Jahr bis 5 Jahre	4.104	5.939
über 5 Jahre	2.350	2.984
<b>Insgesamt</b>	<b>41.264</b>	<b>57.229</b>

Der Buchwert der Forderungen an Kreditinstitute, die beim erstmaligen Ansatz als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert zu bewertende finanzielle Vermögenswerte designiert werden (Fair-Value-Option), beträgt 521 Mio €.

## Forderungen an nahestehende Unternehmen:

in Mio €	2006 HVB GROUP NEU	2005 HVB GROUP GESAMT
Verbundene, nicht einbezogene Unternehmen	5.442	399
Gemeinschaftsunternehmen	—	—
Assoziierte Unternehmen	31	791
Sonstige Beteiligungsunternehmen	46	73
<b>Insgesamt</b>	<b>5.519</b>	<b>1.263</b>

## 44 Forderungen an Kunden

### Forderungen an Kunden nach Geschäftsarten:

in Mio €	2006 HVB GROUP NEU	2005 HVB GROUP GESAMT
<b>Kredite und Darlehen</b>		
Kommunaldarlehen	13.864	19.004
Immobilienfinanzierungen	87.841	111.514
Sonstige Forderungen	65.363	140.093
<b>Geldanlagen</b>	<b>2.930</b>	<b>4.032</b>
<b>Insgesamt</b>	<b>169.998</b>	<b>274.643</b>

## Forderungen an Kunden in Deutschland und in übrigen Regionen:

in Mio €	2006 HVB GROUP NEU	2005 HVB GROUP GESAMT
Kunden in Deutschland	136.054	154.175
Kunden in übrigen Regionen	33.944	120.468
<b>Insgesamt</b>	<b>169.998</b>	<b>274.643</b>

## Forderungen an Kunden nach Fristen:

in Mio €	2006 HVB GROUP NEU	2005 HVB GROUP GESAMT
Unbestimmte Laufzeiten	13.658	23.423
Befristet mit Restlaufzeit	156.340	251.220
bis 3 Monate	22.838	35.679
über 3 Monate bis 1 Jahr	11.999	18.774
über 1 Jahr bis 5 Jahre	34.040	55.602
über 5 Jahre	87.463	141.165
<b>Insgesamt</b>	<b>169.998</b>	<b>274.643</b>

Der Buchwert der Forderungen an Kunden, die beim erstmaligen Ansatz als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert zu bewertende finanzielle Vermögenswerte designiert werden (Fair-Value-Option), beträgt 2705 Mio €.

## Forderungen an nahestehende Unternehmen:

in Mio €	2006 HVB GROUP NEU	2005 HVB GROUP GESAMT
Verbundene, nicht einbezogene Unternehmen	1.124	2.559
Gemeinschaftsunternehmen	9	10
Assoziierte Unternehmen	123	254
Sonstige Beteiligungsunternehmen	1.298	3.072
<b>Insgesamt</b>	<b>2.554</b>	<b>5.895</b>

## Forderungen aus dem Leasinggeschäft (Finanzierungs-Leasing):

in Mio €	2006 HVB GROUP NEU	2005 HVB GROUP GESAMT
<b>Bruttoinvestitionswert (Restlaufzeiten)</b>		
bis 3 Monate	155	470
über 3 Monate bis 1 Jahr	171	1 059
über 1 Jahr bis 5 Jahre	435	3 116
über 5 Jahre	24	3 309
<b>Bruttoinvestitionswert insgesamt</b>	<b>785</b>	<b>7 954</b>
darunter: Nicht garantierte Restwerte	—	1 147
<b>Unrealisierter Finanzertrag (Restlaufzeiten)</b>		
bis 3 Monate	– 6	– 45
über 3 Monate bis 1 Jahr	– 21	– 139
über 1 Jahr bis 5 Jahre	– 37	– 438
über 5 Jahre	– 2	– 747
<b>Unrealisierter Finanzertrag insgesamt</b>	<b>– 66</b>	<b>– 1 369</b>
<b>Nettoinvestitionswert (Restlaufzeiten)</b>		
bis 3 Monate	149	425
über 3 Monate bis 1 Jahr	150	920
über 1 Jahr bis 5 Jahre	398	2 678
über 5 Jahre	22	2 562
<b>Nettoinvestitionswert insgesamt</b>	<b>719</b>	<b>6 585</b>

Der Bruttoinvestitionswert ist aus Sicht des Leasinggebers die Summe aus den Mindestleasingzahlungen in einem Finanzierungs-Leasing und jeglichem dem Leasinggeber zustehenden nicht garantierten Restwert. Die Mindestleasingzahlungen sind dabei diejenigen Zahlungen, welche der Leasingnehmer während der Laufzeit des Leasingverhältnisses zu zahlen hat oder zu denen er herangezogen werden kann, sowie jegliche garantierten Restwerte.

Der nicht garantierte Restwert ist derjenige Teil des Restwerts des Leasinggegenstands, dessen Realisierung durch den Leasinggeber nicht gewiss ist. Maßgeblich für die Bemessung ist die Schätzung zum Zeitpunkt des Leasingbeginns.

Der unrealisierte Finanzertrag bezeichnet die Differenz zwischen dem Bruttoinvestitionswert des Leasinggebers aus dem Leasingverhältnis und dessen Barwert (Nettoinvestitionswert).

# Angaben zur Bilanz Fortsetzung

## 45 Wertberichtigungen auf Forderungen

Bestandsentwicklung:

in Mio €	EINZELRISIKEN	PORTFOLIOWERTBERICHTIGUNGEN	INSGESAMT
<b>Bestand zum 1. 1. 2005 HVB Group gesamt</b>	<b>12924</b>	<b>480</b>	<b>13404</b>
Erfolgswirksame Veränderungen			
Bruttozuführungen	2705	502	3207
Auflösungen	- 1651	- 97	- 1748
Erfolgsneutrale Veränderungen			
Bestandsveränderungen durch Zu- bzw. Abgänge im Konsolidierungskreis sowie auf Grund von Umklassifizierungen der zur Veräußerung gehaltenen Veräußerungsgruppen	53	37	90
Inanspruchnahme von bestehenden Wertberichtigungen	- 2328	- 306	- 2634
Auswirkungen aus Währungsumrechnungen und andere nicht erfolgswirksame Veränderungen	275	- 24	251
Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte oder Veräußerungsgruppen	- 59	—	- 59
<b>Bestand zum 31. 12. 2005 HVB Group gesamt</b>	<b>11919</b>	<b>592</b>	<b>12511</b>
<b>Bestand zum 1. 1. 2006 HVB Group gesamt</b>	<b>11919</b>	<b>592</b>	<b>12511</b>
Aufgegebene Geschäftsbereiche			
	- 3159	- 124	- 3283
<b>Bestand zum 1. 1. 2006 HVB Group neu</b>	<b>8760</b>	<b>468</b>	<b>9228</b>
Erfolgswirksame Veränderungen			
Bruttozuführungen	1592	281	1873
Auflösungen	- 853	- 11	- 864
Erfolgsneutrale Veränderungen			
Bestandsveränderungen durch Zu- bzw. Abgänge im Konsolidierungskreis sowie auf Grund von Umklassifizierungen der zur Veräußerung gehaltenen Veräußerungsgruppen	- 397	—	- 397
Inanspruchnahme von bestehenden Wertberichtigungen	- 3569	- 267	- 3836
Auswirkungen aus Währungsumrechnungen und andere nicht erfolgswirksame Veränderungen	62	2	64
Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte oder Veräußerungsgruppen	—	—	—
<b>Bestand zum 31. 12. 2006 HVB Group neu</b>	<b>5595</b>	<b>473</b>	<b>6068</b>

Aufgliederung der Wertberichtigungen auf Forderungen:

in Mio €	2006 HVB GROUP NEU	2005 HVB GROUP GESAMT
Forderungen an Kreditinstitute	102	169
Forderungen an Kunden	5493	11750
Portfoliowertberichtigungen	473	592
<b>Insgesamt</b>	<b>6068</b>	<b>12511</b>

## 46 Entwicklung des Kreditvolumens und Kennzahlen zur Risikovorsorge

Kreditvolumen:

in Mio €	2006 HVB GROUP NEU	2005 HVB GROUP GESAMT
Kredite und Darlehen an Kreditinstitute	18027	22495
Kredite und Darlehen an Kunden	167068	270611
Eventualverbindlichkeiten aus Bürgschaften und Gewährleistungsverträgen	24977	39513
<b>Insgesamt</b>	<b>210072</b>	<b>332619</b>



## Risikovorsorgebestandsquote:

	2006 HVB GROUP NEU	2005 HVB GROUP GESAMT
Risikovorsorgebestand in Mio €	6 317	12 993
Wertberichtigungen auf Forderungen in Mio €	6 068	12 511
Rückstellungen im Kreditgeschäft in Mio €	249	482
Kreditvolumen in Mio €	210 072	332 619
<b>Risikovorsorgebestandsquote<sup>1</sup> in %</b>	<b>3,01</b>	<b>3,91</b>

<sup>1</sup> Risikovorsorgebestand : Kreditvolumen

## Nettozuführungsquote:

	2006 HVB GROUP NEU	2005 HVB GROUP GESAMT
Kreditrisikovorsorge in Mio €	933	1 482
Kreditvolumen in Mio €	210 072	332 619
<b>Nettozuführungsquote<sup>1</sup> in %</b>	<b>0,44</b>	<b>0,45</b>

<sup>1</sup> Kreditrisikovorsorge : Kreditvolumen

## Kreditausfallquote:

	2006 HVB GROUP NEU	2005 HVB GROUP GESAMT
Inanspruchnahme von bestehenden		
Wertberichtigungen in Mio €	3 836	2 634
+ Inanspruchnahme von Rückstellungen		
im Kreditgeschäft in Mio €	3	14
– Eingänge auf abgeschriebene Forderungen in Mio €	90	87
Kreditausfälle in Mio €	3 749	2 561
Kreditvolumen in Mio €	210 072	332 619
<b>Kreditausfallquote<sup>1</sup> in %</b>	<b>1,78</b>	<b>0,77</b>

<sup>1</sup> Kreditausfälle : Kreditvolumen

Der Anstieg der Kreditausfallquote auf 1,78% im Berichtsjahr steht überwiegend im Zusammenhang mit den im Rahmen diverser Portfolioverkäufe erhöhten Inanspruchnahmen bestehender Wertberichtigungen (Kreditausfälle).

## 47 Finanzanlagen

Zusammensetzung der Finanzanlagen:

in Mio €	2006 HVB GROUP NEU	2005 HVB GROUP GESAMT
<b>HtM-Finanzanlagen</b>		
Schuldverschreibungen und andere		
festverzinsliche Wertpapiere	471	8 017
<b>AfS-Finanzanlagen</b>	<b>7 138</b>	<b>14 697</b>
Anteile an verbundenen nicht konsolidierten		
Unternehmen	588	1 149
Beteiligungen	1 884	1 693
Schuldverschreibungen und andere		
festverzinsliche Wertpapiere	2 700	7 491
Aktien und andere nicht festverzinsliche		
Wertpapiere	1 966	4 364
darunter: langfristig gehaltene Bestände	1 413	3 788
<b>Fair-Value-Option-Finanzanlagen</b>	<b>11 728</b>	<b>21 136</b>
Schuldverschreibungen und andere		
festverzinsliche Wertpapiere	11 613	19 134
Aktien und andere nicht festverzinsliche		
Wertpapiere	115	2 002
<b>At-Equity bewertete Unternehmen</b>	<b>35</b>	<b>1 036</b>
darunter: Geschäfts- oder Firmenwerte	—	83
Als Finanzinvestition gehaltene Grundstücke		
und Gebäude (Investment Properties)	473	533
<b>Insgesamt</b>	<b>19 845</b>	<b>45 419</b>

Von den Buchwerten per 31. Dezember 2006 entfallen auf:

HVB GROUP NEU	NICHT KONSOLIDIERTE VERBUNDENE UNTERNEHMEN	AT-EQUITY BEWERTETE UNTERNEHMEN	BETEILIGUNGEN	SCHULDVERSCHREI- BUNGEN UND ANDERE FESTVERZINSLICHE WERTPAPIERE	AKTIEN UND ANDERE NICHT FESTVERZINSLICHE WERTPAPIERE	INSGESAMT
in Mio €						
Börsenfähige Werte	22	—	996	14 127	1 476	16 621
Börsennotierte Werte	22	—	846	13 338	855	15 061
Nicht börsennotierte Werte	—	—	150	789	621	1 560

Von den Schuldverschreibungen und anderen festverzinslichen Wertpapieren werden im Folgejahr 2832 Mio € fällig.

# Angaben zur Bilanz Fortsetzung

Entwicklung der nicht konsolidierten verbundenen Unternehmen,  
Beteiligungen, at-Equity bewerteten Unternehmen und Investment  
Properties:

	NICHT KONSOLIDIERTE VERBUNDENE UNTERNEHMEN	BETEILIGUNGEN	AT-EQUITY BEWERTETE UNTERNEHMEN		INVESTMENT PROPERTIES	INSGESAMT
			INSGESAMT	DAVON: GESCHÄFTS- ODER FIRMENWERTE		
in Mio €						
<b>Anschaffungskosten</b>						
Stand 1. 1. 2006						
HVB Group gesamt	1844	2094	949	83	895	5782
Stand 1. 1. 2006						
Aufgegebene Geschäftsbereiche	- 1041	- 211	- 815	- 83	- 333	- 2400
Stand 1. 1. 2006						
HVB Group neu	803	1883	134	—	562	3382
Veränderungen des Konsolidierungskreises	71	152	—	—	1156	1379
Veränderungen aus Währungsumrechnungen	- 2	—	—	—	—	- 2
Zugänge	20	228	—	—	4	252
Umbuchungen	89	- 3	—	—	14	100
Abgänge	- 220	- 232	—	—	- 136	- 588
Zur Veräußerung gehaltene langfristige						
Vermögenswerte oder Veräußerungsgruppen	—	- 1	—	—	- 676	- 677
Stand 31. 12. 2006						
HVB Group neu	761	2027	134	—	924	3846
<b>Erfolgsneutrale Bewertungsanpassungen</b>						
Stand 1. 1. 2006						
HVB Group gesamt	11	431	—	—	—	442
Stand 1. 1. 2006						
Aufgegebene Geschäftsbereiche	- 11	- 24	—	—	—	- 35
Stand 1. 1. 2006						
HVB Group neu	—	407	—	—	—	407
Veränderungen des Konsolidierungskreises	—	—	—	—	—	—
Veränderungen aus Währungsumrechnungen	—	—	—	—	—	—
Erfolgsneutrale Wertänderungen	8	224	—	—	—	232
Umbuchungen	—	—	—	—	—	—
Abgänge	—	- 53	—	—	—	- 53
Zur Veräußerung gehaltene langfristige						
Vermögenswerte oder Veräußerungsgruppen	—	—	—	—	—	—
Stand 31. 12. 2006						
HVB Group neu	8	578	—	—	—	586

Entwicklung der nicht konsolidierten verbundenen Unternehmen,  
Beteiligungen, at-Equity bewerteten Unternehmen und Investment  
Properties:

	NICHT KONSOLIDIERTE VERBUNDENE UNTERNEHMEN	BETEILIGUNGEN	AT-EQUITY BEWERTETE UNTERNEHMEN		INVESTMENT PROPERTIES	INSGESAMT
			INSGESAMT	DAVON: GESCHÄFTS- ODER FIRMENWERTE		
in Mio €						
<b>Kumulierte Veränderung</b>						
<b>aus der at-Equity-Bewertung,</b>						
<b>HVB Group gesamt</b>						
Stand 1. 1. 2006						
HVB Group gesamt	—	—	159	—	—	159
Stand 1. 1. 2006						
Aufgegebene Geschäftsbereiche	—	—	- 155	—	—	- 155
Stand 1. 1. 2006						
HVB Group neu	—	—	4	—	—	4
<b>Ab- und Zuschreibungen</b>						
Stand 1. 1. 2006						
HVB Group gesamt	- 706	- 832	- 72	—	- 362	- 1972
Stand 1. 1. 2006						
Aufgegebene Geschäftsbereiche	+ 303	+ 73	+ 1	—	+ 119	+ 496
Stand 1. 1. 2006						
HVB Group neu	- 403	- 759	- 71	—	- 243	- 1476
Veränderungen des Konsolidierungskreises	- 46	—	—	—	- 451	- 497
Veränderungen aus Währungsumrechnungen	2	- 1	- 2	—	1	—
Wertminderungen	- 8	- 7	- 30	—	- 186	- 231
Zuschreibungen	—	—	—	—	11	11
Umbuchungen	92	—	—	—	- 4	88
Abgänge	182	46	—	—	59	287
Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte oder Veräußerungsgruppen	—	—	—	—	362	362
Stand 31. 12. 2006						
HVB Group neu	- 181	- 721	- 103	—	- 451	- 1456
<b>Buchwerte</b>						
Stand 31. 12. 2005						
HVB Group gesamt	1 149	1 693	1 036	83	533	4 411
Stand 31. 12. 2006						
HVB Group neu	588	1 884	35	—	473	2 980

# Angaben zur Bilanz Fortsetzung

Die Positionen Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere sowie Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere enthalten:

in Mio €	2006 HVB GROUP NEU	2005 HVB GROUP GESAMT
Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere	14 784	34 642
Geldmarktpapiere	38	1 731
Anleihen und Schuldverschreibungen	14 746	32 911
von öffentlichen Emittenten	7 492	14 543
von anderen Emittenten	7 254	18 368
Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere	2 081	6 366
darunter:		
Aktien	871	2 109
Investmentanteile	1 184	2 575

Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere von nahestehenden Unternehmen:

in Mio €	2006 HVB GROUP NEU	2005 HVB GROUP GESAMT
Verbundene, nicht einbezogene Unternehmen	—	9
Gemeinschaftsunternehmen	—	—
Assoziierte Unternehmen	96	131
Sonstige Beteiligungsunternehmen	—	123
<b>Insgesamt</b>	<b>96</b>	<b>263</b>

Wesentliche Anteile an börsennotierten Unternehmen im Nichtbankenbereich:

	2006		2005	
	KAPITALANTEIL <sup>1</sup> in %	MARKTWERTE in Mio €	KAPITALANTEIL <sup>1</sup> in %	MARKTWERTE in Mio €
Agrob AG	52,7	22	52,7	22
Babcock & Brown Ltd.	4,9	179	8,4	206
ERGO Versicherungsgruppe Aktiengesellschaft	<5,0	527	<5,0	400
Köhler & Krenzer Fashion AG	<50,0	13	<50,0	18
Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG	2,2	659	4,9	1 281
Nordex AG	4,3	38	5,7	17
Wüstenrot & Württembergische AG	7,5	140	7,5	94
<b>HVB Group neu</b>		<b>1 578</b>		<b>2 038</b>
Aufgegebene Geschäftsbereiche				
Unternehmens Invest AG <sup>2</sup>	13,0	9	13,0	6
Wienerberger AG	0,6	21	5,2	132
<b>HVB Group gesamt</b>		<b>1 608</b>		<b>2 176</b>

1 Additiv

2 Verkauft in 2007

## Beizulegende Zeitwerte der Finanzanlagen

Der beizulegende Zeitwert der Grundstücke und Gebäude, die als Finanzinvestition gehalten werden, belief sich in der HVB Group neu auf 516 Mio € (2005: 562 Mio € HVB Group gesamt). Die zur Wertermittlung erstellten Gutachten basieren auf von externen Gutachtern angewendeten anerkannten Bewertungsverfahren, überwiegend in der Form von Sach- und Ertragswertverfahren.

Der beizulegende Zeitwert der wesentlichen Anteile an börsennotierten Unternehmen im Nichtbankenbereich beträgt insgesamt 1,6 Mrd €. Aus der Gegenüberstellung mit dem Buchwert ergibt sich eine Kursreserve in Höhe von rund 0,5 Mrd €.

Bei dem nachstehenden Anteilsbesitz verfolgen wir keine unternehmerischen Ziele und nehmen keinen Einfluss auf finanzielle und operative Entscheidungen.

Bei Prozentangaben, die mit einem < versehen sind, ergibt sich der angegebene Zahlenwert durch kaufmännische Rundung auf eine Nachkommastelle. So entsprechen <50,0% beispielsweise 49,99%.

## 48 Entwicklung der Sachanlagen

in Mio €	BETRIEBLICH GENUTZTE GRUND- STÜCKE UND GEBÄUDE	BETRIEBS- UND GESCHÄFTS- AUSSTATTUNG	LEASINGGEGEN- STÄNDE AUS OPERATING-LEASING	ANLAGEN IM BAU	INSGESAMT
<b>Anschaffungs-/Herstellungskosten</b>					
Stand 1. 1. 2006					
HVB Group gesamt	3340	2325	77	53	5795
Stand 1. 1. 2006					
Aufgegebene Geschäftsbereiche	- 1088	- 1032	- 77	- 44	- 2241
Stand 1. 1. 2006					
HVB Group neu	2252	1293	—	9	3554
Veränderungen des Konsolidierungskreises	149	- 13	—	—	136
Veränderungen aus Währungsumrechnungen	—	- 6	—	—	- 6
Zugänge	8	89	—	2	99
Umbuchungen	- 17	5	—	- 8	- 20
Abgänge	- 58	- 179	—	—	- 237
Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte oder Veräußerungsgruppen	- 56	- 7	—	- 1	- 64
Stand 31. 12. 2006					
HVB Group neu	2278	1182	—	2	3462
<b>Ab- und Zuschreibungen</b>					
Stand 1. 1. 2006					
HVB Group gesamt	- 1296	- 1739	- 35	- 2	- 3072
Stand 1. 1. 2006					
Aufgegebene Geschäftsbereiche	299	753	35	1	1088
Stand 1. 1. 2006					
HVB Group neu	- 997	- 986	—	- 1	- 1984
Veränderungen des Konsolidierungskreises	- 46	13	—	—	- 33
Veränderungen aus Währungsumrechnungen	—	3	—	—	3
Planmäßige Abschreibungen	- 50	- 92	—	—	- 142
Außerplanmäßige Abschreibungen	- 22	- 3	—	—	- 25
Zuschreibungen	—	—	—	—	—
Umbuchungen	10	1	—	—	11
Abgänge	39	174	—	—	213
Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte oder Veräußerungsgruppen	37	4	—	1	42
Stand 31. 12. 2006					
HVB Group neu	- 1029	- 886	—	—	- 1915
<b>Buchwerte</b>					
Stand 31. 12. 2005					
HVB Group gesamt	2044	586	42	51	2723
Stand 31. 12. 2006					
HVB Group neu	1249	296	—	2	1547

# Angaben zur Bilanz Fortsetzung

## 49 Immaterielle Vermögenswerte

Abschreibungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte werden in einem separaten Posten der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen.

Abschreibungen auf Software sowie sonstige immaterielle Ver-

mögenswerte werden grundsätzlich im Posten Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Vermögenswerte innerhalb des Verwaltungsaufwands erfasst.

Entwicklung der immateriellen Vermögenswerte:

in Mio €	GESCHÄFTS- ODER FIRMENWERTE AUS VERBUNDENEN UNTERNEHMEN	SOFTWARE		SONSTIGE IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE	GELEISTETE ANZAHLUNGEN AUF IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE
		DAVON ERWORBEN	DAVON SELBSTERSTELLT		
<b>Anschaffungs-/Herstellungskosten</b>					
Stand 1. 1. 2006					
HVB Group gesamt	3 956	884	511	206	327
Aufgegebene Geschäftsbereiche 1. 1. 2006	- 2 865	- 417	- 202	- 152	- 39
Stand 1. 1. 2006					
HVB Group neu	1 091	467	309	54	288
Veränderungen des Konsolidierungskreises	—	- 44	—	- 49	—
Veränderungen aus Währungsumrechnungen	—	- 1	- 1	—	—
Zugänge	—	30	17	—	52
Umbuchungen	—	80	144	—	- 224
Abgänge	—	- 33	- 118	—	- 1
Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte oder Veräußerungsgruppen	- 5	- 6	—	—	—
Stand 31. 12. 2006					
HVB Group neu	1 086	493	351	5	115
<b>Ab- und Zuschreibungen</b>					
Stand 1. 1. 2006					
HVB Group gesamt	- 1 901	- 686	- 305	- 120	- 96
Aufgegebene Geschäftsbereiche 1. 1. 2006	1 234	349	104	86	—
Stand 1. 1. 2006					
HVB Group neu	- 667	- 337	- 201	- 34	- 96
Veränderungen des Konsolidierungskreises	—	43	—	35	—
Veränderungen aus Währungsumrechnungen	—	1	—	—	—
Planmäßige Abschreibungen	—	- 65	- 73	- 2	—
Außerplanmäßige Abschreibungen	—	- 3	—	—	—
Zuschreibungen	—	—	—	—	—
Umbuchungen	—	—	- 88	—	88
Abgänge	—	31	118	—	1
Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte oder Veräußerungsgruppen	3	4	—	—	—
Stand 31. 12. 2006					
HVB Group neu	- 664	- 326	- 244	- 1	- 7
<b>Buchwerte</b>					
Stand 31. 12. 2005					
HVB Group gesamt	2 055	198	206	86	231
Stand 31. 12. 2006					
HVB Group neu	422	167	107	4	108

## 50 Ertragsteueransprüche

in Mio €	2006 HVB GROUP NEU	2005 HVB GROUP GESAMT
Tatsächliche Steuern	240	224
Latente Steuern	2505	3067
<b>Insgesamt</b>	<b>2745</b>	<b>3291</b>

## 51 Sonstige Aktiva

in Mio €	2006 HVB GROUP NEU	2005 HVB GROUP GESAMT
Positive beizulegende Zeitwerte aus derivativen		
Finanzinstrumenten	1258	3118
Sonstige Vermögenswerte	1606	2117
Rechnungsabgrenzungsposten	157	338
<b>Insgesamt</b>	<b>3021</b>	<b>5573</b>

## 52 Bilanz zum 31. Dezember 2006, HVB Group neu (pro forma)

AKTIVA	31.12.2006	31.12.2005	VERÄNDERUNG	
	in Mio €	in Mio €	in Mio €	in %
Barreserve	3211	3557	- 346	- 9,7
Handelsaktiva	107211	88601	+ 18610	+ 21,0
Forderungen an Kreditinstitute	54977	48897	+ 6080	+ 12,4
Forderungen an Kunden	169998	185241	- 15243	- 8,2
Wertberichtigungen auf Forderungen	- 6068	- 9228	+ 3160	+ 34,2
Finanzanlagen	19845	26981	- 7136	- 26,4
Sachanlagen	1547	1568	- 21	- 1,3
Immaterielle Vermögenswerte	808	947	- 139	- 14,7
Ertragsteueransprüche	2745	2274	+ 471	+ 20,7
Sonstige Aktiva	3021	2820	+ 201	+ 7,1
Zur Veräußerung gehaltenene langfristige Vermögenswerte oder Veräußerungsgruppen	1004	—	+ 1004	+ 100,0
<b>Summe der Aktiva</b>	<b>358299</b>	<b>351658</b>	<b>+ 6641</b>	<b>+ 1,9</b>

## Positive beizulegende Zeitwerte aus derivativen Finanzinstrumenten

Unter die positiven beizulegenden Zeitwerte aus derivativen Finanzinstrumenten fallen vor allem die zur Absicherung des Marktzinsrisikos eingesetzten Derivate.

## Sonstige Vermögenswerte

Die sonstigen Vermögenswerte enthalten unter anderem nicht bankgeschäftliche Forderungen.

# Angaben zur Bilanz Fortsetzung

PASSIVA	in Mio €	31. 12. 2006		31. 12. 2005		VERÄNDERUNG	
		in Mio €	in Mio €	in Mio €	in %	in %	in %
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	85672	72465	+ 13207	+ 18,2			
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	92136	93381	- 1245	- 1,3			
Verbriefte Verbindlichkeiten	76938	83784	- 6846	- 8,2			
Handelsspassiva	59962	59775	+ 187	+ 0,3			
Rückstellungen	1683	1522	+ 161	+ 10,6			
Ertragsteuerverpflichtungen	1439	1347	+ 92	+ 6,8			
Sonstige Passiva	5214	5636	- 422	- 7,5			
Nachrangkapital	12142	13243	- 1101	- 8,3			
Verbindlichkeiten von zur Veräußerung gehaltenen Veräußerungsgruppen	1242	—	+ 1242	+ 100,0			
Eigenkapital	21871	20505	+ 1366	+ 6,7			
Auf die Anteilseigner der HVB AG entfallendes Eigenkapital	21019	19650	+ 1369	+ 7,0			
Anteile in Fremdbesitz	852	855	- 3	- 0,4			
<b>Summe der Passiva</b>	<b>358299</b>	<b>351658</b>	<b>+ 6641</b>	<b>+ 1,9</b>			

Für die Erstellung der Bilanzen HVB Group neu (pro forma) der Stichtage 31. Dezember 2005 und 31. Dezember 2006 wurden folgende Prämissen zugrunde gelegt:

- Vereinfachend wurde in den pro forma-Darstellungen zu den beiden Stichtagen 31. Dezember 2005 und 31. Dezember 2006 angenommen, dass die zum Tag der Hauptversammlung am 25. Oktober 2006 ermittelten Veräußerungserlöse auch zu jedem dieser Stichtage erzielbar gewesen wären. Ferner wurden Veräußerungskosten einheitlich vernachlässigt.
- Etwaige Effekte aus der Wiederanlage der Verkaufserlöse in Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung sind in dieser pro forma-Betrachtung nicht enthalten, da hinsichtlich möglicher Reinvestitionen noch keine konkreten Entscheidungen getroffen wurden und somit auch keine konkreten Ertragserwartungen zu Grunde gelegt werden können. Die Darstellung der Effekte aus diesen Transaktionen auf die Erfolgsrechnung ist aus denselben Gründen nicht enthalten.

- Nach dem geltenden deutschen Steuerrecht ist der Veräußerungsgewinn aus dem Verkauf der Beteiligungen von Körperschaftsteuer, Solidaritätszuschlag und Gewerbesteuer befreit. Ein Betrag in Höhe von 5% des Veräußerungsgewinns gilt als nicht abzugsfähige Betriebsausgabe und unterliegt daher der Körperschaftsteuer zuzüglich Solidaritätszuschlag und der Gewerbesteuer. Der Gewinn aus der Veräußerung der Auslandsfiliale Vilnius, Litauen, unterliegt einer Ertragsteuerbelastung von 19%, der Gewinn aus der Veräußerung der Auslandsfiliale Tallinn, Estland, unterliegt einer Ertragsteuerbelastung von 24%. Die Steuerbelastungen wurden in die Steuerrückstellung eingestellt.
- Da die HVB Group im ersten Quartal 2006 das im überarbeiteten IAS 19.93A »Leistungen an Arbeitnehmer« neu ermöglichte und retrospektiv anzuwendende Wahlrecht ausgeübt hat, ungetilgte versicherungsmathematische Gewinne oder Verluste außerhalb des Periodenergebnisses im Eigenkapital erfassen zu können, wurden die Vergleichswerte des Vorjahres sowie die Eigenkapitalentwicklung angepasst.



### 53 Vermögenswerte aufgegebener Geschäftsbereiche

AKTIVA	31. 12. 2006 in Mio €
Barreserve	2874
Handelsaktiva	17188
Forderungen an Kreditinstitute	32694
Forderungen an Kunden	88504
Wertberichtigungen auf Forderungen	- 2755
Finanzanlagen	18296
Sachanlagen	915
Immaterielle Vermögenswerte	1984
Ertragsteueransprüche	1022
Sonstige Aktiva	2725
<b>Summe der Aktiva</b>	<b>163447</b>

### 54 Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte oder Veräußerungsgruppen

Langfristige Vermögenswerte, die zur Veräußerung gehalten werden sowie die Vermögenswerte einer zur Veräußerung gehaltenen Veräußerungsgruppe stellen wir in der Bilanz gemäß IFRS 5 separat dar. In dieser Position sind folgende Sachverhalte enthalten:

– HVB Payments & Services (PAS)

Im Juni 2006 haben die Postbank und die HypoVereinsbank einen Vorvertrag über eine künftige Zusammenarbeit im Zahlungsverkehr geschlossen. Mit Wirkung zum 1. Januar 2007 haben wir die Zahlungsverkehrstochter PAS an die Postbank verkauft. Im Rahmen dieses Verkaufs hat die Postbank auch die Abwicklung des Zahlungsverkehrs für die HVB übernommen.

- Der Vorstand der HVB AG hat am 13. Dezember 2006 den Verkauf eines unter Finanzanlagen ausgewiesenen nicht strategischen Immobilienportfolios an Vårde Partners, Inc., angekündigt. Deshalb ist dieses Immobilienportfolio gemäß IFRS 5 als zur Veräußerung bestimmt, klassifiziert. In diesem Zusammenhang ist ein im Finanzanlageergebnis ausgewiesener Bewertungsaufwand in Höhe von 130 Mio € entstanden, der gemäß IFRS 5.41 c anzugeben ist.

- Darüber hinaus wurden weitere verschiedene, bisher unter Finanzanlagen ausgewiesene Investment Properties als zur Veräußerung bestimmt klassifiziert. Dies gilt ebenfalls für einzelne Gebäude, die auf Grund einer überwiegend bankbetrieblichen Nutzung im Sachanlagevermögen enthalten waren.

- Im vierten Quartal 2006 wurde der Beschluss gefasst, die Tochtergesellschaft Nordinvest, Norddeutsche Investment-Gesellschaft mbH (Nordinvest), Hamburg, zu verkaufen. Am 31. Januar 2007 haben sich die HVB AG und die Pioneer Global Asset Management S.p.A. (PGAM) über den Verkauf an die PGAM geeinigt. Ziel ist es, die Nordinvest in die Pioneer Investments-Gruppe zu integrieren.

- Die HVB AG hat am 7. November 2006 bekanntgegeben, dass sie sich mit der Barclays Bank PLC auf den Verkauf der Indexchange AG zum Preis von 240 Mio € verständigt hat.

- Im Rahmen der Konzentration der Gesellschaften der HVB Group auf ihre jeweiligen Kernkompetenzen bietet die HVB Banque Luxembourg S.A., Luxemburg, gemäß einem im Berichtsjahr gefassten Beschluss, die Depotbanktätigkeiten ab Mitte 2007 nicht mehr an. Deshalb wurden die mit den Depotbanktätigkeiten verbundenen Bilanzvolumina als zur Veräußerung bestimmt, klassifiziert.

AKTIVA	31. 12. 2006 in Mio €
Barreserve	—
Handelsaktiva	—
Forderungen an Kreditinstitute	3
Forderungen an Kunden	614
Wertberichtigungen auf Forderungen	—
Finanzanlagen	343
Sachanlagen	22
Immaterielle Vermögenswerte	4
Ertragsteueransprüche	5
Sonstige Aktiva	13
<b>Summe der Aktiva</b>	<b>1004</b>

# Angaben zur Bilanz Fortsetzung

## 55 Nachrangige Vermögenswerte

Folgende Bilanzpositionen enthalten nachrangige Vermögenswerte:

in Mio €	2006 HVB GROUP NEU	2005 HVB GROUP GESAMT
<b>Forderungen an Kreditinstitute</b>	<b>1 377</b>	<b>2 690</b>
darunter:		
an verbundene, nicht einbezogene Unternehmen	96	26
an Gemeinschaftsunternehmen	—	—
an assoziierte Unternehmen	—	2
an sonstige Beteiligungsunternehmen	—	—
<b>Forderungen an Kunden</b>	<b>494</b>	<b>791</b>
darunter:		
an verbundene, nicht einbezogene Unternehmen	—	5
an Gemeinschaftsunternehmen	—	—
an assoziierte Unternehmen	—	—
an sonstige Beteiligungsunternehmen	—	—
<b>Handelsaktiva</b>	<b>2 433</b>	<b>1 777</b>
<b>Finanzanlagen</b>	<b>328</b>	<b>910</b>
<b>Insgesamt</b>	<b>4 632</b>	<b>6 168</b>

## 56 Pensionsgeschäfte

Die HVB Group neu hat als Pensionsgeber echter Pensionsgeschäfte Vermögenswerte mit einem Buchwert von 27,0 Mrd € verpensioniert. Die Vermögenswerte sind weiterhin Bestandteil unserer Aktiva, die erhaltenen Gegenwerte weisen wir unter den Verbindlichkeiten aus (vgl. hierzu Notesangabe 72 »Sicherheitenübertragung für eigene Verbindlichkeiten«). Es handelt sich dabei überwiegend um an internationalen Geldmärkten abgeschlossene Repo-Geschäfte sowie um Offenmarktgeschäfte mit Zentralbanken.

## 57 Verbriefungsgeschäfte (Securitization), HVB Group gesamt

Bei Securitization handelt es sich um die vollständige oder teilweise Weitergabe von Kreditrisiken ausgewählter, vorab exakt definierter Kreditportfolios an den Kapitalmarkt. Vorrangige Motivation unserer bankeigenen Securitization-Programme sind die Risikoentlastung unseres Kreditportfolios sowie eine wertschöpfende optimale Kapitalallokation. Der Risikotransfer und die daraus folgende Eigenkapitalentlastung wird bei synthetischer Securitization im Wesentlichen durch Besicherung in Form von Garantien oder Kreditderivaten (Credit Default Swaps, Credit Linked Notes) und bei traditioneller Securitization durch den Verkauf (True Sale) von Bilanzaktiva erreicht.

Die HVB Group gesamt hat in 2006 ihre Verbriefungsaktivitäten mit zwei neuen Verbriefungstransaktionen (Provide A 2006-1 und Promise XXS 2006-1) fortgesetzt. Das hierdurch neu ausplatzierte Kreditvolumen belief sich zum Jahresende auf 7,0 Mrd € bei einer Entlastung der gewichteten Risikoaktiva nach KWG in Höhe von 5,7 Mrd €. In 2006 sind hingegen die Transaktionen Amadeus, Lombard Sec. No. 1, Promise A 2000-1, Promise A 2002-1 sowie Promise Austria 2002-1 mit einem Gesamtkreditvolumen von 1,8 Mrd € ausgelaufen. Hierdurch ist eine Entlastung der gewichteten Risikoaktiva nach KWG in Höhe von 1,6 Mrd € entfallen.

Zum 31. Dezember 2006 betrug das Kreditvolumen der gesamten laufenden Securitization-Programme der HVB Group gesamt 30,0 Mrd € (2005: 28,9 Mrd €) mit einer Entlastungswirkung auf die gewichteten Risikoaktiva nach KWG in Höhe von 21,4 Mrd € (2005: 19,4 Mrd € nach KWG).

Bei den durchgeführten True Sale-Transaktionen GELDILUX-TS-2005 S.A., GELDILUX-TS-2003 S.A. sowie SUCCESS-2005 B.V. (Bank Austria Creditanstalt Leasing GmbH) sind die zu Grunde liegenden Forderungen im Buchwert von 6,5 Mrd € entsprechend den Ausbuchungsvorschriften des IAS 39 weiterhin in der Bilanz voll erfasst. Der Buchwert der damit verbundenen Verbindlichkeiten gemäß IAS 32.94 beträgt 6,5 Mrd €.

Bei Securitization-Programmen wird in der Regel ein geringer Teil der Risiken in Form von First Loss Pieces (nachrangigste Tranchen) bzw. von Zinsunterbeteiligungen (Interest Subparticipations) durch den Originator (verbriefendes Institut) zurückbehalten.

Bei den beiden neuen Transaktionen Provide A 2006-1 und Promise XXS 2006-1 haben wir diese nachrangigste Tranche verkauft.

Für die nachfolgend aufgelisteten Verbriefungstransaktionen betragen die First Loss Pieces insgesamt 203 Mio € und die Zinsunterbeteiligungen insgesamt 115 Mio €.

SICHERUNGSNEHMER HVB GROUP NEU	NAME DER TRANSAKTION	RECHTLICHE LAUFZEIT DER TRANSAKTION	FORDERUNGSART	KREDIT- VOLUMEN  in Mio €	ENTLASTUNG DER GEWICHTETEN RISIKO- AKTIVA NACH KWG <sup>1</sup>
		CALL DATE DER TRANSAKTION			in Mio €
Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG	Amadeus	1.7.2038 28.6.2006	Wertpapierportfolio		ausgelaufen im Juni 2006
Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG	PROMISE-A 2000-1	28.2.2011 30.5.2006	Firmenkundenkredite		ausgelaufen im Mai 2006
Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG	PROVIDE-A 2001-1	27.12.2039 27.12.2007	private Hypothekendarlehen	393	370
Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG	Building Comfort 2002-1	23.7.2054 18.1.2009	private Hypothekendarlehen	2 866	1 162
Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG	Building Comfort 2003-1	31.10.2054 23.1.2009	private Hypothekendarlehen	2 858	1 156
Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG	PROMISE-A 2002-1	28.7.2012 28.4.2006	Firmenkundenkredite		ausgelaufen im April 2006
Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG	LOMBARD Sec. No. 1	15.5.2017 15.2.2006	Firmenkundenkredite		ausgelaufen im März 2006
Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG	PROMISE COLOR 2003-1	28.2.2016 28.2.2008	Firmenkundenkredite	450	419
Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG	PROVIDE-A 2003-1	28.7.2055 28.10.2009	private Hypothekendarlehen	2 129	1 386
Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG	PROMISE-XXS 2003-1	28.9.2015 28.6.2007	Firmenkundenkredite	792	720
Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG	PROVIDE-A 2004-1	27.11.2045 27.2.2010	private Hypothekendarlehen	2 419	1 497
HVB Banque Luxembourg S. A.	GELDILUX-TS-2003-1	15.6.2009 15.1.2007	Eurokredite	562	522
<b>Summe 1998–2003 HVB Group neu</b>				<b>12 469</b>	<b>7 232</b>
Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG	Wolfgang	31.12.2040 1.1.2008	Wertpapierportfolio	505	340
<b>Summe 2004 HVB Group neu</b>				<b>505</b>	<b>340</b>
Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG	PROVIDE-A 2005-1	25.8.2048 25.2.2011	private Hypothekendarlehen	4 146	2 570
HVB Banque Luxembourg S. A.	GELDILUX-TS-2005-1	10.12.2012 Serie 1: 10.7.2008 Serie 2: 10.1.2009 Serie 3: 10.7.2010	Eurokredite	5 488	5 184
<b>Summe 2005 HVB Group neu</b>				<b>9 634</b>	<b>7 754</b>
Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG	PROVIDE-A 2006-1	25.8.2048 1.5.2012	private Hypothekendarlehen	2 843	1 851
Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG	PROMISE-XXS 2006-1	12.5.2024 12.8.2012	Firmenkundenkredite	3 065	2 862
<b>Summe 2006 HVB Group neu</b>				<b>5 908</b>	<b>4 713</b>

# Angaben zur Bilanz Fortsetzung

SICHERUNGSNEHMER HVB GROUP NEU	NAME DER TRANSAKTION	RECHTLICHE LAUFZEIT DER TRANSAKTION	FORDERUNGSART	KREDIT- VOLUMEN	ENTLASTUNG DER GEWICHTETEN RISIKO- AKTIVA NACH KWG <sup>1</sup>
		CALL DATE DER TRANSAKTION			
				in Mio €	in Mio €
<b>Aufgegebene Geschäftsbereiche</b>					
Bank Austria Creditanstalt AG	PROMISE Austria-2002	28.2.2013 29.5.2006	Firmenkundenkredite		ausgelaufen im Mai 2006
Bank Austria Creditanstalt Leasing GmbH	Success-2005 B.V.	15.7.2015 15.10.2010	Leasingforderungen	425	425
Bank Austria Creditanstalt AG	PROMISE XXS-2006-1	12.5.2024 12.8.2012		1074	951
<b>Summe Aufgegebene Geschäftsbereiche</b>				<b>1499</b>	<b>1376</b>
<b>HVB Group gesamt</b>				<b>30015</b>	<b>21415</b>

<sup>1</sup> Beinhaltet keine zurückbehaltenen Risiken in Form von First Loss-Positionen und Interest Subparticipations. Andere zurückbehaltene Tranchen sind nicht aufgeführt.

Die angegebenen Werte sind Buchwerte, bezogen auf den jeweiligen Stichtag.

## 58 Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten

Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Deutschland und in übrigen Regionen:

in Mio €	2006	2005
	HVB GROUP NEU	HVB GROUP GESAMT
Kreditinstitute in Deutschland	33 690	37 497
Kreditinstitute in übrigen Regionen	51 982	76 242
<b>Insgesamt</b>	<b>85 672</b>	<b>113 739</b>

Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten nach Fristen:

in Mio €	2006	2005
	HVB GROUP NEU	HVB GROUP GESAMT
Täglich fällig	20 420	16 394
Befristet mit Restlaufzeit	65 252	97 345
bis 3 Monate	49 263	65 965
über 3 Monate bis 1 Jahr	4 944	7 304
über 1 Jahr bis 5 Jahre	5 075	9 562
über 5 Jahre	5 970	14 514
<b>Insgesamt</b>	<b>85 672</b>	<b>113 739</b>

Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen:

in Mio €	2006	2005
	HVB GROUP NEU	HVB GROUP GESAMT
Verbundene, nicht einbezogene Unternehmen	16 191	2 699
Gemeinschaftsunternehmen	—	311
Assoziierte Unternehmen	7	10 730
Sonstige Beteiligungsunternehmen	155	136
<b>Insgesamt</b>	<b>16 353</b>	<b>13 876</b>

## 59 Verbindlichkeiten gegenüber Kunden

Verbindlichkeiten gegenüber Kunden in Deutschland und in übrigen Regionen:

in Mio €	2006	2005
	HVB GROUP NEU	HVB GROUP GESAMT
Kunden in Deutschland	74 527	75 326
Kunden in übrigen Regionen	17 609	83 095
<b>Insgesamt</b>	<b>92 136</b>	<b>158 421</b>

Verbindlichkeiten gegenüber Kunden nach Fristen-  
Spareinlagen und Einlagen aus dem Bauspargeschäft:

in Mio €	2006 HVB GROUP NEU	2005 HVB GROUP GESAMT
Befristet mit Restlaufzeit		
bis 3 Monate	13 696	21 102
über 3 Monate bis 1 Jahr	105	3 166
über 1 Jahr bis 5 Jahre	723	5 576
über 5 Jahre	1 270	6 867
<b>Insgesamt</b>	<b>15 794</b>	<b>36 711</b>

Andere Verbindlichkeiten:

in Mio €	2006 HVB GROUP NEU	2005 HVB GROUP GESAMT
Täglich fällig	40 114	65 303
Befristet mit Restlaufzeit	36 228	56 407
bis 3 Monate	26 366	37 117
über 3 Monate bis 1 Jahr	2 033	7 013
über 1 Jahr bis 5 Jahre	2 871	4 781
über 5 Jahre	4 958	7 496
<b>Insgesamt</b>	<b>76 342</b>	<b>121 710</b>

Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen:

in Mio €	2006 HVB GROUP NEU	2005 HVB GROUP GESAMT
Verbundene, nicht einbezogene Unternehmen	1 120	1 632
Gemeinschaftsunternehmen	1	3
Assoziierte Unternehmen	6	138
Sonstige Beteiligungsunternehmen	3 270	2 933
<b>Insgesamt</b>	<b>4 397</b>	<b>4 706</b>

## 60 Verbriefte Verbindlichkeiten

Verbrieftes Verbindlichkeiten nach Geschäftsarten:

in Mio €	2006 HVB GROUP NEU	2005 HVB GROUP GESAMT
Begebene Inhaberschuldverschreibungen	58 238	83 305
Hypothekenpfandbriefe	26 066	31 047
Öffentliche Pfandbriefe	2 918	5 042
Sonstige Schuldverschreibungen	28 819	46 194
Geldmarktpapiere	435	1 022
Begebene Namenspapiere	18 689	21 477
Hypothekenpfandbriefe	14 463	16 201
Öffentliche Pfandbriefe	4 135	5 212
Sonstige Schuldverschreibungen	91	64
Andere verbrieftes Verbindlichkeiten	11	1 200
<b>Insgesamt</b>	<b>76 938</b>	<b>105 982</b>

Verbrieftes Verbindlichkeiten nach Fristen:

in Mio €	2006 HVB GROUP NEU	2005 HVB GROUP GESAMT
Befristet mit Restlaufzeit		
bis 3 Monate	12 134	14 487
über 3 Monate bis 1 Jahr	11 613	19 683
über 1 Jahr bis 5 Jahre	32 475	42 956
über 5 Jahre	20 716	28 856
<b>Insgesamt</b>	<b>76 938</b>	<b>105 982</b>

Verbrieftes Verbindlichkeiten  
gegenüber nahestehenden Unternehmen:

in Mio €	2006 HVB GROUP NEU	2005 HVB GROUP GESAMT
Verbundene, nicht einbezogene Unternehmen	1 388	1 668
Gemeinschaftsunternehmen	—	—
Assoziierte Unternehmen	39	52
Sonstige Beteiligungsunternehmen	31	104
<b>Insgesamt</b>	<b>1 458</b>	<b>1 824</b>

# Angaben zur Bilanz Fortsetzung

## 61 Handelspassiva

in Mio €	2006 HVB GROUP NEU	2005 HVB GROUP GESAMT
Negative beizulegende Zeitwerte aus		
derivativen Finanzinstrumenten	36.964	45.253
Sonstige Handelspassiva	22.998	18.385
<b>Insgesamt</b>	<b>59.962</b>	<b>63.638</b>

Als Handelspassiva werden die negativen beizulegenden Zeitwerte aus derivativen Handelsinstrumenten ausgewiesen. Daneben sind hier unter sonstige Handelspassiva vom Handel emittierte Optionscheine, Zertifikate und Anleihen sowie Lieferverpflichtungen aus Wertpapierleerverkäufen, soweit sie Handelszwecken dienen, enthalten.

## 62 Rückstellungen

in Mio €	2006 HVB GROUP NEU	2005 HVB GROUP GESAMT
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche		
Verpflichtungen	190	3.905
Rückstellungen im Kreditgeschäft	249	482
Restrukturierungsrückstellungen	243	564
Sonstige Rückstellungen	1.001	721
darunter:		
Langfristige Verpflichtungen gegenüber		
Arbeitnehmern	106	126
<b>Insgesamt</b>	<b>1.683</b>	<b>5.672</b>

### Pensionsrückstellungen, HVB Group neu

Die Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen beinhalten die betriebsinternen Direktzusagen für eine betriebliche Altersversorgung an Mitarbeiter der HVB Group.

Die betriebsinternen Direktzusagen sind teils endgehaltsabhängig, teils basieren sie auf Bausteinplänen mit dynamischer Besitzstandswahrung. Die Pensionsverpflichtungen werden um den beizulegenden Zeitwert eines Planvermögens reduziert. Darüber hinaus leisten Konzernunternehmen Zuwendungen für Zusagen von überbetrieblichen Einrichtungen. Die über Pensionskassen oder kongruent rück-

gedeckte Unterstützungskassen finanzierten Pensionsverpflichtungen sind entweder beitragsorientiert (»Defined Contribution Plan«) oder können wegen IAS 19.58 und IAS 19.104 materiell als beitragsorientierte Pensionsverpflichtungen behandelt werden. Der Aufwand für die beitragsorientierten Pensionsverpflichtungen betrug 71 Mio € (2005: 98 Mio €).

Bei der Berechnung der Rückstellungen für betriebsinterne Pensionsansprüche blieben die Bewertungsparameter der HVB Group unverändert:

in %	31.12. 2006/ 1.1. 2007	31.12. 2005/ 1.1. 2006
Zinssatz	4,25	4,25
Erwartete Rendite des Planvermögens	5,0	5,0
Rentendynamik	1,5	1,5
Gehalts- bzw. Anwartschaftsdynamik	2,0	2,0
Karrieredynamik	0–1,5	0–1,5

### Finanzierungsstatus:

in Mio €	2006 HVB GROUP NEU
Barwert der Pensionsverpflichtungen, die nicht fondsfinanziert sind	134
Barwert der Pensionsverpflichtungen, die fondsfinanziert sind	2.399
Ungetilgter versicherungstechnischer Verlust	—
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens	– 2.343
Aktivierte Überdeckung des Planvermögens	—
<b>Ausgewiesene Pensionsrückstellungen</b>	<b>190</b>

Das im überarbeiteten IAS 19.93 A »Leistungen an Arbeitnehmer« neu ermöglichte Wahlrecht, ungetilgte versicherungsmathematische Gewinne oder Verluste außerhalb des Periodenergebnisses im Eigenkapital erfassen zu können, haben wir zum 1. Januar 2006 ausgeübt.

Im Jahresverlauf hat sich die in der Bilanz passivierte Rückstellung für Pensionsverpflichtungen wie folgt entwickelt:

in Mio €	2006
Stand 1. 1. 2006 vor Änderung IAS 19 HVB Group gesamt	2 797
Erstanwendungseffekt aus geändertem IAS 19	1 108
Stand 1.1.2006 nach Änderung IAS 19 HVB Group gesamt	3 905
– aufgegebenen Geschäftsbereich 1. 1. 2006	3 653
Stand 1.1.2006 HVB Group neu	252
Pensionsaufwand	52
Liquiditätswirksame Zahlungen	– 100
Zuwendungen zum Planvermögen	—
Überdeckung Planvermögen	—
Korridor erfolgsneutrale Behandlung	– 12
Veränderungen im Konsolidierungskreis	13
Veränderungen aus Währungsumrechnungen	—
Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte oder Veräußerungsgruppen	– 15
Stand 31. 12. 2006 HVB Group neu	190

Der Pensionsaufwand setzt sich wie folgt zusammen:

in Mio €	2006 HVB GROUP NEU
Barwert der im Geschäftsjahr erdienten Pensionsansprüche	43
Zinsaufwand	107
Erwarteter Ertrag aus Planvermögen	– 113
Verluste aus Planänderungen	15
<b>Insgesamt</b>	<b>52</b>

Die HVB AG hatte Planvermögen in Form so genannter Contractual Trust Arrangements (CTA) eingerichtet. Dabei wurden zur Finanzierung der Pensionsverpflichtungen erforderliche Vermögen an rechtlich unabhängige Treuhänder – unter anderem HVB Trust e.V. – übertragen. Gemäß IAS 19.54 sind die übertragenen Vermögenswerte mit den Pensionsrückstellungen zu saldieren. Die Höhe der Pensionsrückstellungen im Konzern reduziert sich entsprechend.

Die Planvermögen der Treuhänder zur Finanzierung der Pensionsverpflichtungen setzen sich wie folgt zusammen:

in Mio €	2006 HVB GROUP NEU
Forderungen an HVB AG (durch diese besichert)	1
Investmentanteile	2 342
Festverzinsliche Anlagen	—
<b>Insgesamt</b>	<b>2 343</b>

Im Geschäftsjahr hat sich das Planvermögen wie folgt entwickelt:

in Mio €	2006 HVB GROUP NEU
<b>Stand 1. 1. 2006</b>	<b>2 255</b>
Planvermögen erstmals einbezogener Pensionspläne	—
Zuwendungen zu Planvermögen	—
Tatsächliche Erträge aus den Planvermögen	113
Auszahlungen an Begünstigte	– 95
Nachdotierungen durch Verzicht auf Entnahme	99
Wechselkursveränderungen	– 2
Veränderungen Konsolidierungskreis	– 12
Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte oder Veräußerungsgruppen	– 15
<b>Stand 31. 12. 2006</b>	<b>2 343</b>

Beziehungen zu Altersversorgungsplänen:

in Mio €	2006 HVB GROUP NEU
<b>Träger für Altersversorgung in der Form von beitragsorientierten Plänen</b>	
Forderungen	—
Wertberichtigungen auf Forderungen	—
Verbindlichkeiten	28
Kreditrisikoversorge	—
<b>Träger für Altersversorgung in der Form von leistungsorientierten Plänen</b>	
Forderungen	—
Wertberichtigungen auf Forderungen	—
Verbindlichkeiten	40
Kreditrisikoversorge	—

# Angaben zur Bilanz Fortsetzung

Rückstellungen im Kreditgeschäft, Restrukturierungsrückstellungen und sonstige Rückstellungen:

in Mio €	RÜCKSTELLUNGEN IM KREDITGESCHÄFT	RESTRUKTURIERUNGS-RÜCKSTELLUNGEN	SONSTIGE RÜCKSTELLUNGEN
<b>Stand 1. 1. 2006 HVB Group gesamt</b>	<b>482</b>	<b>564</b>	<b>721</b>
Aufgegebene Geschäftsbereiche	- 150	- 112	- 232
<b>Stand 1. 1. 2006 HVB Group neu</b>	<b>332</b>	<b>452</b>	<b>489</b>
Veränderungen im Konsolidierungskreis	- 1	- 41	350
Veränderungen aus Währungsumrechnungen	—	—	—
Zuführungen zu den Rückstellungen	67	26	264
Auflösungen	- 41	- 11	- 63
Umbuchungen	- 105	- 61	29
Inanspruchnahmen	- 3	- 101	- 66
Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte oder Veräußerungsgruppen	—	- 21	- 2
<b>Stand 31. 12. 2006 HVB Group neu</b>	<b>249</b>	<b>243</b>	<b>1 001</b>

In den Rückstellungen im Kreditgeschäft sind vor allem Rückstellungen für Avalrisiken, Akkreditive, unwiderrufliche Kreditzusagen und Prozessrisiken im Kreditgeschäft enthalten.

Die in den Jahren 2004 und 2005 gebildeten Restrukturierungsrückstellungen werden nach der in 2006 teilweisen Inanspruchnahme in den Jahren 2007 und 2008 verbraucht.

Unter die sonstigen Rückstellungen fallen Rückstellungen wegen Prozesskosten, Schadensersatzleistungen, Drohverlustrückstellungen sowie langfristige Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern wie Rückstellungen für Jubiläumszahlungen, Vorruhestand oder Alterszeit.

## 63 Ertragsteuerverpflichtungen

in Mio €	2006 HVB GROUP NEU	2005 HVB GROUP GESAMT
Tatsächliche Steuern	562	563
Latente Steuern	816	1 328
<b>Insgesamt</b>	<b>1 378</b>	<b>1 891</b>

## 64 Sonstige Passiva

in Mio €	2006 HVB GROUP NEU	2005 HVB GROUP GESAMT
Negative beizulegende Zeitwerte aus derivativen		
Finanzinstrumenten	1 569	3 783
Sonstige Verbindlichkeiten	3 415	5 233
Rechnungsabgrenzungsposten	230	390
<b>Insgesamt</b>	<b>5 214</b>	<b>9 406</b>

### Negative beizulegende Zeitwerte aus derivativen Finanzinstrumenten

Unter die negativen beizulegenden Zeitwerte aus derivativen Finanzinstrumenten fallen vor allem die zur Absicherung des Marktzinsrisikos eingesetzten Derivate.



### Sonstige Verbindlichkeiten

Die sonstigen Verbindlichkeiten umfassen im Wesentlichen Verbindlichkeiten aus Verlustübernahmen, Verrechnungssalden sowie abgegrenzte Verbindlichkeiten nach IAS 37. Die abgegrenzten Verbindlichkeiten enthalten vor allem Verpflichtungen aus Lieferungen und Leistungen mit noch ausstehenden Rechnungen, kurzfristige Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern sowie sonstige abgegrenzte Verbindlichkeiten für Provisionen, Zinsen, Sachaufwand und Ähnliches.

### 65 Nachrangkapital

in Mio €	2006 HVB GROUP NEU	2005 HVB GROUP GESAMT
Nachrangige Verbindlichkeiten	8 514	11 990
Genussrechtskapital	619	1 830
Hybride Kapitalinstrumente	3 009	3 792
<b>Insgesamt</b>	<b>12 142</b>	<b>17 612</b>

Nachrangkapital nach Fristen:

in Mio €	2006 HVB GROUP NEU	2005 HVB GROUP GESAMT
Befristet mit Restlaufzeit		
bis 3 Monate	570	459
über 3 Monate bis 1 Jahr	473	549
über 1 Jahr bis 5 Jahre	6 022	7 661
über 5 Jahre	5 077	8 943
<b>Insgesamt</b>	<b>12 142</b>	<b>17 612</b>

### Genussrechtskapital

Das begebene Genussrechtskapital setzt sich in der HVB Group neu aus den folgenden wesentlichen Emissionen zusammen:

EMITTENT	EMISSIONS- JAHR	ART	NOMINALBETRAG in Mio €	ZINSSATZ	FÄLLIGKEIT
Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG	1997	Inhaber-Genussscheine	409	6,75	2007
Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG	2001	Inhaber-Genussscheine	100	6,30	2011

Das Nachrangkapital (nachrangige Verbindlichkeiten, Genussrechtskapital und hybride Kapitalinstrumente) wurde im Jahr 2006 bankaufsichtsrechtlich sowohl entsprechend den Vorschriften des § 10 Abs. 4, 5, 5 a bzw. § 7 KWG als auch in Übereinstimmung mit der Eigenmittelempfehlung des Baseler Ausschusses für Bankenaufsicht vom Juli 1988 als Kernkapital, Ergänzungskapital bzw. als Drittrangmittel angesetzt.

### Nachrangige Verbindlichkeiten

In den nachrangigen Verbindlichkeiten ist kein Einzelposten enthalten, der 10% des Gesamtbetrags übersteigt.

Bei allen nachrangigen Verbindlichkeiten kann eine vorzeitige Rückzahlungsverpflichtung der Emittenten nicht entstehen. Im Falle des Konkurses oder der Liquidation dürfen sie erst nach Befriedigung aller nicht nachrangigen Gläubiger zurückgezahlt werden.

Für nachrangige Verbindlichkeiten sind Zinsaufwendungen von 534 Mio € angefallen. In der Position nachrangige Verbindlichkeiten sind anteilige Zinsen in Höhe von 162 Mio € enthalten.

Nachrangige Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen lagen in 2006 nicht vor.

# Angaben zur Bilanz Fortsetzung

Die Genussscheine verbriefen Gläubigerrechte, sie gewähren keinen Anteil am Liquidationserlös.

Die jeweiligen Genussscheine gewähren eine dem Gewinnanteil der Aktionäre vorgehende jährliche Ausschüttung; die Ausschüttungen auf die Genussscheine sind dadurch begrenzt, dass durch sie kein Bilanzverlust entstehen darf.

Im Falle einer Verminderung der Ausschüttung ist der fehlende Betrag – soweit dadurch kein Bilanzverlust entsteht – in den folgenden Geschäftsjahren nachzuzahlen; ein Nachzahlungsanspruch besteht jedoch nur während der Laufzeit der Genussscheine.

Die Rückzahlung der Genussscheine erfolgt zum Nennbetrag; im Falle eines Bilanzverlustes oder bei Herabsetzung des Grundkapitals zur Deckung von Verlusten vermindert sich der Rückzahlungsanspruch anteilig. Werden nach einer Teilnahme der Genussscheine am Verlust in den folgenden Geschäftsjahren Gewinne erzielt, so sind aus diesen – nach Wiederauffüllung der gesetzlichen Rücklagen – die Rückzahlungsansprüche der Genussscheine zu erhöhen, bevor eine andere Gewinnverwendung vorgenommen wird; diese Verpflichtung besteht nur während der Laufzeit der Genussscheine.

## Hybride Kapitalinstrumente

Per 31. Dezember 2006 trägt hybrides Kernkapital der HVB Group neu in Höhe von 2707 Mio € (gemäß KWG) zur Stärkung unserer Kernkapitalbasis bei.

Unter den Begriff der hybriden Kernkapitalinstrumente fallen Emissionen in Form von Vermögenseinlagen stiller Gesellschafter oder Vorzugsaktien (Preferred Shares), die durch eigens für diesen Zweck gegründete Tochtergesellschaften begeben werden.

Diese Instrumente unterscheiden sich vom Ergänzungskapital insbesondere dadurch, dass sie hinsichtlich ihrer Laufzeit härteren Anforderungen unterliegen. So haben wir für Vermögenseinlagen stiller Gesellschafter eine Mindestlaufzeit von 10 Jahren und für Preferred Shares eine unbegrenzte Laufzeit mit den Investoren vereinbart. Darüber hinaus dürfen hybride Kernkapitalinstrumente im Konkursfall erst nach Rückzahlung des Ergänzungskapitals (Nachrangverbindlichkeiten, Genussrechtskapital) befriedigt werden.

Im Unterschied zu den traditionellen Kernkapitalkomponenten (zum Beispiel Aktien) ist bei hybriden Instrumenten der Gewinnanspruch in Form einer festen Verzinsung vorgesehen. Darüber hinaus können hybride Kapitalemissionen sowohl als zeitlich unbegrenzte Instrumente als auch als langfristige rückzahlbare Emissionen begeben werden.

Die Anerkennung des hybriden Kernkapitals als aufsichtsrechtliches Kernkapital wurde sowohl von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht als auch vom Baseler Bankenausschuss ausdrücklich bestätigt.

## 66 Verbindlichkeiten aufgebener Geschäftsbereiche

Die Verbindlichkeiten der aufgegebenen Geschäftsbereiche gliedern sich wie folgt auf:

2006	in Mio €
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	50 495
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	59 641
Verbriefte Verbindlichkeiten	21 898
Handelsspassiva	5 237
Rückstellungen	4 521
Ertragsteuerverpflichtungen	655
Sonstige Passiva	3 597
Nachrangkapital	5 634
<b>Summe der Verbindlichkeiten</b>	<b>151 678</b>

## 67 Verbindlichkeiten von zur Veräußerung gehaltenen Vermögensgruppen

Die Verbindlichkeiten der zur Veräußerung gehaltenen Vermögensgruppe« gliedern sich wie folgt auf:

2006	in Mio €
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	8
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	1 176
Handelsspassiva	—
Rückstellungen	37
Ertragsteuerverpflichtungen	1
Sonstige Passiva	20
<b>Summe der Verbindlichkeiten</b>	<b>1 242</b>

## 68 Eigenkapital

### Entwicklung des gezeichneten, genehmigten und bedingten Kapitals der HVB AG

#### Zusammensetzung des gezeichneten Kapitals

Am 31. Dezember 2006 war das gezeichnete Kapital der HVB AG in Höhe von 2252 Mio € (2005: 2252 Mio €) eingeteilt in:

STÜCK	2006	2005
Auf den Inhaber lautende Stammaktien (Stückaktien)	736 145 540	736 145 540
Auf den Namen lautende Vorzugsaktien (Stückaktien)	14 553 600	14 553 600

Der auf die Aktie entfallende anteilige Betrag des Grundkapitals beträgt je Stückaktie 3,– €.

Die Vorzugsaktien sind stimmrechtslos und erhalten aus dem Bilanzgewinn einen nachzahlbaren Vorausgewinnanteil von 0,064 € je Stückaktie sowie einen weiteren Gewinnanteil in derselben Höhe wie die Stammaktien. Der Anspruch auf Nachzahlung des Vorausgewinnanteils ist den Vorzugsaktionären als selbstständiges Recht eingeräumt. Die Ausgabe weiterer Vorzugsaktien ohne Stimmrecht mit gleichstehenden Rechten bleibt vorbehalten.

#### Genehmigtes Kapital:

BESCHLUSSJAHR	BEFRISTUNG	URSPRÜNGLICHER BETRAG in Mio €	STAND 31. 12. 2006 in Mio €
2004	29. 4. 2009	990	990

Der von der Hauptversammlung vom 29. April 2004 verabschiedete Beschluss zur Auflösung der verbliebenen 137 Mio € bei zeitgleicher Neugenehmigung von 990 Mio € wurde am 18. Dezember 2006 in das Handelsregister eingetragen.

#### Bedingtes Kapital:

BESCHLUSSJAHR	BEFRISTUNG	URSPRÜNGLICHER BETRAG in Mio €	STAND 31. 12. 2006 in Mio €
2003	14. 5. 2008	375	375

## 69 Eigene Aktien

Am 31. Dezember 2006 hatten weder die HVB AG noch von ihr abhängige oder in Mehrheitsbesitz stehende Unternehmen wesentliche Bestände an Aktien (eigene Aktien) oder anderen Eigenkapitalinstrumenten der HVB AG im Bestand.

Der Erwerb eigener Aktien erfolgte für den Zeitraum vom 1. Januar 2006 bis 23. Mai 2006 auf Grundlage der durch den Hauptversammlungsbeschluss der HVB AG vom 12. Mai 2005 sowie für den Zeitraum 24. Mai 2006 bis 31. Dezember 2006 auf Grundlage der durch den Hauptversammlungsbeschluss der HVB AG vom 23. Mai 2006 erteilten Ermächtigung gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 7 AktG.

Im Rahmen des Wertpapierhandelsgeschäfts haben die HVB AG und von ihr abhängige oder in ihrem Mehrheitsbesitz stehende Unternehmen zum Zwecke des Wertpapierhandels gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 7 AktG 3 625 295 Aktien der HVB AG zu den jeweiligen Tageskursen erworben und 3 201 833 Aktien der HVB AG zu den jeweiligen Tageskursen veräußert.

Die eigenen Aktien wurden zu einem durchschnittlichen Ankaufspreis von 30,27 € je Stück erworben und zu einem durchschnittlichen Verkaufspreis von 30,51 € je Stück wieder veräußert. Die im Berichtszeitraum gekauften Stücke entsprechen einem Betrag von 11 Mio € bzw. 0,5% des Grundkapitals.

Der höchste Tagesbestand an eigenen Aktien belief sich während des Berichtszeitraums auf 81 368 Aktien, das entspricht einem Betrag von 0,2 Mio € bzw. 0,01% des Grundkapitals.

Am 31. Dezember 2006 waren uns und von uns abhängigen oder in unserem Mehrheitsbesitz stehenden Unternehmen gemäß § 71e Abs. 1 Satz 2 AktG insgesamt 76 175 eigene Aktien als Sicherheit verpfändet. Dies entspricht einem Betrag von 0,2 Mio € bzw. einem Anteil von 0,01% des Grundkapitals.

## 70 Vermögenswerte und Verbindlichkeiten in Fremdwährung

in Mio €	2006 HVB GROUP NEU	2005 HVB GROUP GESAMT
Fremdwährungsaktiva <sup>1</sup>	62 846	116 933
darunter:		
USD	42 718	51 852
JPY	4 666	8 732
CHF	5 478	21 318
Fremdwährungspassiva (ohne Eigenmittel) <sup>2</sup>	60 740	97 046
darunter:		
USD	38 035	40 933
JPY	2 423	7 291
CHF	2 534	18 086

<sup>1</sup> Fremdwährungsaktiva aufgegebener Geschäftsbereiche 2006: 56 987 Mio €

<sup>2</sup> Fremdwährungspassiva aufgegebener Geschäftsbereiche 2006: 54 355 Mio €

# Angaben zur Bilanz Fortsetzung

Betragsliche Unterschiede zwischen Fremdwährungsaktiva und -passiva ergeben sich, weil nur die bilanziellen Posten in dieser Aufstellung berücksichtigt werden. Das außerbilanzielle Volumen ist nicht enthalten, also auch nicht die zur Sicherung abgeschlossenen Geschäfte.

## 71 Treuhandgeschäfte

Die nachfolgenden Tabellen zeigen das Volumen der in der Konzernbilanz nicht ausgewiesenen Treuhandgeschäfte.

Treuhandvermögen:

in Mio €	2006	2005
Forderungen an Kreditinstitute	267	402
Forderungen an Kunden	424	1 279
Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere	90	6 656
Schuldverschreibungen	—	2 988
Beteiligungen	—	35
Sachanlagen	—	113
Sonstige Vermögenswerte	—	11
Restliche Treuhandforderungen	—	1
<b>HVB Group neu</b>	<b>781</b>	
Aufgegebene Geschäftsbereiche und zur Veräußerung gehaltene Vermögensgruppe	13 462	
<b>HVB Group gesamt</b>	<b>14 243</b>	<b>11 485</b>

Treuhandverbindlichkeiten:

in Mio €	2006	2005
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	8	231
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	374	10 297
Verbriefte Verbindlichkeiten	399	803
Sonstige Verbindlichkeiten	—	154
<b>HVB Group neu</b>	<b>781</b>	
Aufgegebene Geschäftsbereiche und zur Veräußerung gehaltene Vermögensgruppe	13 462	
<b>HVB Group gesamt</b>	<b>14 243</b>	<b>11 485</b>

## 72 Sicherheitenübertragung für eigene Verbindlichkeiten

Die eigenen Verbindlichkeiten der HVB Group neu, für die wir Sicherheiten stellen, betreffen unter anderem Sonderkreditmittel der KfW und ähnlicher Institute, die wir zu deren Bedingungen weitergegeben haben. Daneben wurden Sicherheiten für Geldaufnahmen im Rahmen echter Pensionsgeschäfte (Repos) und für Wertpapierleihgeschäfte gestellt.

Sie gliedern sich wie folgt:

in Mio €	2006 HVB GROUP NEU	2005 HVB GROUP GESAMT
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	28 977	43 734
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	5 520	5 058
Verbriefte Verbindlichkeiten	—	4 401
Eventualverbindlichkeiten	188	6 510
<b>Insgesamt</b>	<b>34 685</b>	<b>59 703</b>

Die als Sicherheit für eigene Verbindlichkeiten gestellten Vermögenswerte entfallen auf:

in Mio €	2006 HVB GROUP NEU	2005 HVB GROUP GESAMT
Handelsaktiva	12 243	13 168
Forderungen an Kreditinstitute	—	7 216
Forderungen an Kunden	8 878	18 597
Finanzanlagen	13 564	20 722
Sachanlagen	—	—
<b>Insgesamt</b>	<b>34 685</b>	<b>59 703</b>

## 73 Erhaltene Sicherheiten, die von der HVB Group neu weiterveräußert oder weiterverpfändet werden dürfen

Die HVB Group neu hat im Rahmen echter Pensionsgeschäfte (Repos) und Wertpapierleihgeschäfte Sicherheiten erhalten, die jederzeit weiterveräußert oder weiterverpfändet werden können, ohne dass ein Zahlungsverzug des Sicherungsgebers vorliegen muss. Deren beizulegender Zeitwert beträgt in der HVB Group neu insgesamt 20 Mrd €.

# Angaben zur Kapitalflussrechnung

## 74 Erläuterungen zu den Positionen der Kapitalflussrechnung

Die Kapitalflussrechnung zeigt die Zahlungsströme des Geschäftsjahrs, aufgeteilt in die Bereiche »operative Geschäftstätigkeit«, »Investitionstätigkeit« und »Finanzierungstätigkeit«. Die operative Geschäftstätigkeit definieren wir weit, sodass die Abgrenzung entsprechend dem Betriebsergebnis vorgenommen wird.

Der ausgewiesene Zahlungsmittelbestand entspricht dem Bilanzposten Barreserve und enthält den Kassenbestand, die Guthaben bei Zentralnotenbanken sowie die Schuldtitel öffentlicher Stellen und Wechsel, die zur Refinanzierung bei Zentralnotenbanken zugelassen sind.

Die Position Veränderung anderer zahlungsunwirksamer Posten enthält die Bewertungsänderungen von Finanzinstrumenten, die Nettozuführung zu den latenten Steuern, die Veränderung der Rückstellungen, die Veränderung anteiliger und abgegrenzter Zinsen, die Auflösung von Agio und Disagio, die Veränderung aus der at-Equity-Bewertung sowie Fremddanteile am Jahresergebnis.

Im Geschäftsjahr 2006 wurden Anteile an vollkonsolidierten Unternehmen zu einem Kaufpreis in Höhe von 216 Mio € erworben, welche in Höhe von 156 Mio € zu einem Zahlungsmittelabfluss führten. Dagegen wurden Erlöse aus der Veräußerung von Anteilen in Höhe von 4783 Mio € erzielt, davon 1607 Mio € in bar. Vermögenswerte und Verbindlichkeiten von erworbenen und veräußerten vollkonsolidierten Unternehmen setzen sich wie folgt zusammen:

HVB GROUP GESAMT	ERWORBEN in Mio €	VERÄUSSERT in Mio €
<b>Aktiva</b>	<b>494</b>	<b>18313</b>
Barreserve	41	1050
Handelsaktiva	—	822
Forderungen an Kreditinstitute	54	3406
Forderungen an Kunden	113	10071
Wertberichtigungen auf Forderungen	–6	–596
Finanzanlagen	206	2690
Sachanlagen	15	285
Übrige Aktiva	71	585
<b>Passiva</b>	<b>494</b>	<b>18313</b>
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	128	2861
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	154	11053
Rückstellungen	6	89
Übrige Passiva	206	4310

Änderungen des Zahlungsmittelbestands, die sich durch Veränderungen des Konsolidierungskreises ergeben, werden in der Kapitalflussrechnung gesondert ausgewiesen.

# Angaben zu Finanzinstrumenten nach IAS 32

## 75 Beizulegende Zeitwerte der Finanzinstrumente

Die angegebenen beizulegenden Zeitwerte der Finanzinstrumente im Sinne von IAS 32 entsprechen den Beträgen, zu denen am Bilanzstichtag zwischen sachverständigen, vertragswilligen und voneinander unabhängigen Geschäftspartnern ein Vermögenswert getauscht oder eine Verbindlichkeit beglichen werden könnte.

Die beizulegenden Zeitwerte wurden stichtagsbezogen auf Basis der zur Verfügung stehenden Marktinformationen sowie unternehmensindividueller Berechnungsmethoden ermittelt.

in Mrd €	2006 BUCHWERTE	2006 BEIZULEGENDER ZEITWERT	2005 BUCHWERTE	2005 BEIZULEGENDER ZEITWERT
<b>Aktiva</b>				
Barreserve	3,2	3,2	7,8	7,8
Handelsaktiva	107,2	107,2	103,5	103,5
Forderungen an Kreditinstitute <sup>1</sup>	41,3	41,1	57,2	57,2
Forderungen an Kunden <sup>1</sup>	170,0	170,7	274,6	278,5
Finanzanlagen <sup>2</sup>	19,8	19,9	45,6	45,9
Sonstige Aktiva <sup>3</sup>	1,3	1,3	5,6	5,6
<b>HVB Group neu</b>	<b>342,8</b>	<b>343,4</b>		
Aufgegebene Geschäftsbereiche und zur Veräußerung gehaltene Vermögensgruppe	160,2	160,6		
<b>HVB Group gesamt</b>	<b>503,0</b>	<b>504,0</b>	<b>494,3</b>	<b>498,5</b>
<b>Passiva</b>				
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	– 85,7	– 85,6	– 113,7	– 113,8
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	– 92,1	– 92,4	– 158,4	– 159,1
Verbriefte Verbindlichkeiten	– 76,9	– 78,4	– 106,0	– 108,8
Handelsspassiva	– 60,0	– 60,0	– 63,6	– 63,6
Sonstige Passiva <sup>4</sup>	– 1,6	– 1,6	– 9,4	– 9,4
Nachrangkapital	– 12,1	– 12,4	– 17,6	– 17,9
<b>HVB Group neu</b>	<b>– 328,4</b>	<b>– 330,4</b>		
Aufgegebene Geschäftsbereiche und zur Veräußerung gehaltene Vermögensgruppe	– 144,1	– 143,9		
<b>HVB Group gesamt</b>	<b>– 472,5</b>	<b>– 474,3</b>	<b>– 468,7</b>	<b>– 472,6</b>

<sup>1</sup> Ermittlung der Fair Values unter Berücksichtigung der Wertberichtigungen auf Forderungen

<sup>2</sup> HTM-, AFS- und Fair-Value-Option-Finanzanlagen

<sup>3</sup> positive Marktwerte aus derivativen Finanzinstrumenten nach IAS 39

<sup>4</sup> negative Marktwerte aus derivativen Finanzinstrumenten nach IAS 39

in Mrd €	2006 BUCHWERTE	2006 BEIZULEGENDER ZEITWERT	2005 BUCHWERTE	2005 BEIZULEGENDER ZEITWERT
<b>Sonstige Positionen</b>				
<b>Unwiderrufliche Kreditzusagen HVB Group neu</b>	<b>45,2</b>	<b>45,2</b>		
Unwiderrufliche Kreditzusagen aufgebener Geschäftsbereiche und zur Veräußerung gehaltener Vermögensgruppe	11,7	11,7		
<b>Sonstige Positionen HVB Group gesamt</b>	<b>56,9</b>	<b>56,9</b>	<b>52,8</b>	<b>52,8</b>

Die beizulegenden Zeitwerte bestimmter zu Nominalwerten bilanzierter Finanzinstrumente entsprechen nahezu ihren Buchwerten. Hierunter fallen etwa Barreserve sowie Forderungen und Verbindlichkeiten ohne eindeutige Fälligkeit oder Zinsbindung. Bei den übrigen Forderungen und Verbindlichkeiten werden die zukünftig erwarteten Cashflows mit aktuellen Zinssätzen auf den Barwert diskontiert.

Für die an Börsen gehandelten Wertpapiere und Derivate sowie bei börsennotierten Schuldtiteln wird auf quotierte Marktpreise zurückgegriffen. Der beizulegende Zeitwert der übrigen Wertpapiere wird als Barwert der zukünftig erwarteten Cashflows ermittelt.

Die beizulegenden Zeitwerte der Zins- und Zins-Währungs-Swap-Vereinbarungen sowie Zinstermingeschäfte werden auf Basis abgezinsten Cashflows ermittelt. Dabei werden die für die Restlaufzeit der Finanzinstrumente geltenden Marktzinssätze verwendet.

Der beizulegende Zeitwert von Devisentermingeschäften wird auf Basis von aktuellen Terminkursen bestimmt. Optionen werden mittels Kursnotierungen oder anerkannter Modelle zur Ermittlung von Optionspreisen bewertet. Als Bewertungsmodelle dienen für einfache europäische Optionen die gängigen Black & Scholes (Aktien-, Währungs- und Indexinstrumente) oder lognormalen Modelle (Zinsinstrumente). Bei exotischeren Instrumenten werden die Zinsen über Term-Structure-Modelle mit der aktuellen Zinsstruktur sowie Caps- und Swaption-Volatilitäten als bewertungsrelevanten Parametern simuliert. Die Auszahlungsstruktur der Aktien bzw. Indizes der exotischen Instrumente wird entweder mittels Black & Scholes oder eines stochastischen Volatilitäts-Modells mit Aktienpreisen, Volatilitäten, Korrelationen und Dividendenerwartungen als Parametern bewertet.

Die beizulegenden Zeitwerte von unwiderruflichen Kreditzusagen entsprechen ihren Buchwerten.

In der HVB Group gesamt beträgt die Differenz zwischen den beizulegenden Zeitwerten und den Buchwerten bei den Aktiva 1,0 Mrd € und bei den Passiva 1,8 Mrd €. Der Saldo dieser Werte beläuft sich auf – 0,8 Mrd €.

# Sonstige Angaben

## 76 Bankaufsichtsrechtliche Kennzahlen (auf HGB-Basis), HVB Group gesamt

Nach § 10 KWG i.V. mit § 2 Grundsatz 1 darf die Kernkapitalquote (Kernkapital/gewichtete Risikoaktiva) 4,0% und die Eigenkapitalquote (Eigenkapital/gewichtete Risikoaktiva) 8,0% nicht unterschreiten. Zusätzlich ist die aus der Relation der Eigenmittel zur Summe aus den gewichteten Risikoaktiva und dem 12,5fachen Anrechnungsbetrag der Marktrisikopositionen errechnete Eigenmittelquote mit mindestens 8,0% einzuhalten.

Die Eigenmittel bestehen aus dem Kern- und Ergänzungskapital (Eigenkapital) sowie den Drittrangmitteln. Bei den Drittrangmitteln handelt es sich um kurzlaufende nachrangige Verbindlichkeiten, die wir nur zur Unterlegung der Marktrisikopositionen verwenden. Zur Messung der Marktrisikopositionen setzen wir im Konzern interne Modelle ein.

Die Eigenmittel nach festgestellten Jahresabschlüssen, die Risikoaktiva und die Marktrisikopositionen stellen sich zum 31. Dezember 2006 wie folgt dar:

in Mio €	2006 HVB GROUP GESAMT	2005 HVB GROUP GESAMT
<b>Eigenmittel<sup>1</sup></b>		
Tier I		
Stammaktien	2.208	2.208
Kapitalrücklage, Gewinnrücklagen, Anteile in Fremdbesitz, Eigene Aktien	10.298	9.722
Hybride Kapitalinstrumente (Silent Partnership Certificates und Trust Preferred Securities) ohne anteilige Zinsen	2.707	3.702
Sonstiges	3.101	1.459
<b>Kernkapital insgesamt</b>	<b>18.314</b>	<b>17.091</b>
Tier II		
Unrealisierte Reserven in Grundstücken und Gebäuden und in Wertpapieren	192	227
Vorsorgereserven	46	49
Kumulative Vorzugsaktien	70	61
Genussrechtskapital	1.283	1.721
Nachrangige Verbindlichkeiten	9.157	8.545
Sonstiges	- 613	- 653
<b>Ergänzungskapital insgesamt</b>	<b>10.135</b>	<b>9.950</b>
<b>Abzugsposten</b>	<b>- 1.745</b>	<b>- 1.723</b>
<b>Eigenkapital insgesamt</b>	<b>26.704</b>	<b>25.318</b>
Drittrangmittel	363	697
<b>Eigenmittel insgesamt</b>	<b>27.067</b>	<b>26.015</b>
1 Konsolidierungskreis und -methoden gemäß Bankaufsichtsrecht		
<b>Risikoaktiva in Mrd €</b>		
Bilanzaktiva	187,7	200,0
Traditionelle außerbilanzielle Aktiva	31,5	32,3
Derivate des Anlagebuches	0,1	0,2
<b>Risikoaktiva insgesamt</b>	<b>219,3</b>	<b>232,5</b>
<b>Risikoaktivaäquivalent der Marktrisikopositionen in Mrd €</b>		
	11,0	12,2



Zum 31. Dezember 2006 (nach festgestellten Jahresabschlüssen) ergeben sich folgende Kapitalquoten:

in %	2006 HVB GROUP GESAMT	2005 HVB GROUP GESAMT
Kernkapitalquote (Kernkapital/Risikoaktiva)	8,4	7,3
Kernkapitalquote (Kernkapital/ [Risikoaktiva + 12,5 x Marktrisikopositionen])	8,0	7,0
Eigenkapitalquote (Eigenkapital/Risikoaktiva)	12,2	10,9
Eigenmittelquote (Gesamtkennziffer) (Eigenmittel/ [Risikoaktiva + 12,5 x Marktrisikopositionen])	11,8	10,6

Nach §§ 10 und 10 a KWG belaufen sich die Eigenmittel auf 27 067 Mio €. Das haftende Eigenkapital, das sich aus Kern- und Ergänzungskapital abzüglich des Abzugspostens zusammensetzt, beträgt 26 704 Mio €. Dem Ergänzungskapital haben wir nicht realisierte Reserven nach § 10 Abs. 2 b Satz 1 Nr. 6 KWG in Höhe von 192 Mio € zugerechnet.

Unsere Eigenmittel gemäß KWG berechnen sich auf Basis der Einzelabschlüsse der einbezogenen Unternehmen unter Berücksichtigung der Besonderheiten des Bankaufsichtsrechts.

Im Vergleich zu den in der IFRS-Bilanz ausgewiesenen Kapitalpositionen ergibt sich folgende Überleitungsrechnung:

HVB GROUP GESAMT	KERNKAPITAL in Mio €	ERGÄNZUNGS- KAPITAL in Mio €	ABZUGS- POSTEN in Mio €	DRITTRANG- MITTEL in Mio €	EIGENMITTEL INSGESAMT in Mio €
In IFRS-Bilanz ausgewiesen					
Eigenkapital	19 988				19 988
Nachrangkapital (Hybride Kapitalinstrumente, Genussrechtskapital und nachrangige Verbindlichkeiten)	3 409	14 367			17 776
Überleitung zu den KWG-Eigenmitteln					
Konzerngewinn	– 622				– 622
AfS-Rücklage	– 1 195				– 1 195
Hedge-Rücklage	323				323
Kumulative Vorzugsaktien	– 70	70			0
Abzug der immateriellen Vermögenswerte	– 2 804				– 2 804
Inanspruchnahme der bankaufsichtsrechtlichen Goodwill-Privilegierung	1 475	– 632			843
Bankaufsichtsrechtlich nicht anrechnungsfähige Ergebniskomponenten	– 1 459				– 1 459
Bankaufsichtsrechtlich bedingte Abzugsposten (zum Beispiel Marktpflege, Restlaufzeitbegrenzung, anteilige Zinsen)	– 691	– 3 564			– 4 255
Bankaufsichtsrechtlich bedingte Umgliederungen		– 363		363	0
Ungenutzte anrechenbare Drittrangmittel				0	0
Unrealisierte Reserven in Grundstücken und Gebäuden und in Wertpapieren		192			192
Abzugsposten wegen nicht konsolidierter Finanzbeteiligungen			– 1 745		– 1 745
Sonstige Effekte (zum Beispiel Unterschiede im Konsolidierungskreis und in den -methoden)	– 40	65	0	0	25
<b>Eigenmittel gemäß KWG</b>	<b>18 314</b>	<b>10 135</b>	<b>– 1 745</b>	<b>363</b>	<b>27 067</b>

# Sonstige Angaben Fortsetzung

## 77 Eventualverbindlichkeiten und andere Verpflichtungen

in Mio €	2006	2005
<b>Eventualverbindlichkeiten<sup>1</sup></b>	<b>24 977</b>	<b>39 534</b>
Aus weitergegebenen abgerechneten Wechseln	0	21
Aus Bürgschaften und Gewährleistungsverträgen	24 977	39 513
Kreditbürgschaften	6 436	10 141
Erfüllungsgarantien und Gewährleistungen	15 874	25 499
Handelsbezogene Bürgschaften (Akkreditive)	2 667	3 873
<b>Andere Verpflichtungen</b>	<b>58 298</b>	<b>61 058</b>
Rücknahmeverpflichtungen aus unechten Pensionsgeschäften	0	449
Unwiderrufliche Kreditzusagen	45 243	52 341
Buchkredite	41 412	45 003
Avalkredite	2 600	4 514
Hypotheken- und Kommunaldarlehen	1 161	2 681
Wechselkredite	70	143
Lieferverpflichtungen aus Wertpapierleihen	11 772	5 940
Sonstige Verpflichtungen	1 283	2 328
<b>HVB Group neu</b>	<b>83 275</b>	
Aufgegebene Geschäftsbereiche und zur Veräußerung gehaltene Vermögensgruppe	23 622	603
<b>HVB Group gesamt</b>	<b>106 897</b>	<b>101 195</b>

<sup>1</sup> Den Eventualverbindlichkeiten stehen Eventualforderungen in der gleichen Höhe gegenüber.

Eventualverbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen:

in Mio €	2006 HVB GROUP NEU	2005 HVB GROUP GESAMT
Verbundene, nicht einbezogene Unternehmen	438	793
Gemeinschaftsunternehmen	—	323
Assoziierte Unternehmen	—	55
Sonstige Beteiligungsunternehmen	—	—
<b>Insgesamt</b>	<b>438</b>	<b>1 171</b>

Weder bei den Eventualverbindlichkeiten noch bei den anderen Verpflichtungen gibt es Einzelpositionen von wesentlicher Bedeutung.

In der HVB Group neu stellen unter den sonstigen Verpflichtungen den größten Einzelposten die Verpflichtungen aus Miet-, Pacht-, Leasing- und Wartungsverträgen sowie aus Anmietung von Gewerbeflächen und der Nutzung von technischen Geräten dar. Sie belaufen sich auf 678 Mio € (2005: 458 Mio €) jährlich. Die Vertragslaufzeiten sind marktüblich, Belastungsverchiebungen in künftige Geschäftsjahre erfolgten nicht.

Gegenüber Hotelbetriebsgesellschaften, an denen wir mittelbar mehrheitlich beteiligt sind, haben wir erklärt, dass wir etwaige Verluste dieser Gesellschaften durch Ertragszuschüsse ausgleichen werden.

Im Rahmen der Grundstücksfinanzierung und -entwicklung wurden von Fall zu Fall zur Förderung der Vermarktbarkeit von Fondskonstruktionen – insbesondere so genannte Leasingfonds und (geschlossene) KG-Immobilienfonds der Tochtergesellschaft H.F.S. Hypo-Fondsbeteiligungen für Sachwerte GmbH – Mieteintrittsverpflichtungen oder Mietgarantien übernommen. Erkennbare Risiken aus diesen Garantien sind in der Gewinn- und Verlustrechnung berücksichtigt worden. Zu Gunsten von Anteilsinhabern von Renten-/Geldmarktfonds einiger unserer Kapitalanlagegesellschaften haben wir Leistungsgarantien abgegeben.

Einzahlungsverpflichtungen auf nicht voll eingezahlte Aktien und Anteile beliefen sich Ende 2006 auf 549 Mio € (2005: 519 Mio €), die Haftsummen für Genossenschaftsanteile auf 1 Mio € (2005: 1 Mio €). Nachhaftungen gemäß § 22 Abs. 3 und 24 GmbHG bestanden bei 3 Gesellschaften mit beschränkter Haftung in Höhe von 1 Mio € (2005: 16 Mio €).

Bei der Liquiditäts-Konsortialbank GmbH, Frankfurt am Main, bestand Ende 2005 eine anteilige Nachschusspflicht gemäß § 26 GmbHG in Höhe von 46 Mio € (2005: 45 Mio €), sowie bei der CMP Fonds I GmbH in Höhe von 8 Mio € (2005: 14 Mio €). Darüber hinaus haften wir für die Erfüllung der Nachschusspflicht der anderen dem Bundesverband deutscher Banken e.V., Berlin, angehörenden Gesellschafter gemäß § 5 Abs. 4 des Gesellschaftsvertrags.

Zum Bilanzstichtag bestand eine unbeschränkte, persönliche Haftung aus dem Besitz von Anteilen an vier Personengesellschaften.

Gemäß § 5 Abs. 10 des Statuts für den Einlagensicherungsfonds haben wir uns verpflichtet, den Bundesverband deutscher Banken e. V., Berlin, von etwaigen Verlusten freizustellen, die durch Maßnahmen zu Gunsten von in unserem Mehrheitsbesitz stehenden Kreditinstituten anfallen würden. Eine analoge Erklärung haben wir gemäß § 3 Abs. 1 des Statuts des Einlagensicherungsfonds für die Bank-Bausparkassen für die Vereinsbank Victoria Bauspar AG abgegeben.

Neben der HVB AG und deren verbundenen Kreditinstituten in Deutschland haften unsere Tochtergesellschaften in den übrigen Regionen als Mitglied bei Einlagensicherungseinrichtungen ihres Landes im Rahmen der jeweiligen Bestimmungen.

## 78 Patronatserklärung

Für die folgenden Gesellschaften trägt die HVB AG, abgesehen vom Fall des politischen Risikos, bis zu der Höhe ihrer jeweiligen Anteilsbesitzquote dafür Sorge, dass sie ihre vertraglichen Verpflichtungen erfüllen können:

### 1. Kreditinstitute in Deutschland

Bankhaus Neelmeyer AG, Bremen
DAB Bank AG, München <sup>1</sup>
Financial Markets Service Bank GmbH, München
Vereinsbank Victoria Bauspar Aktiengesellschaft, München

### 2. Kreditinstitute in übrigen Regionen

HVB Banque Luxembourg Société Anonyme, Luxemburg
HVB Singapore Limited, Singapur

### 3. Finanzunternehmen

Beteiligungs- und Handelsgesellschaft in Hamburg mit beschränkter Haftung, Hamburg
HVB Alternative Financial Products AG, Wien

### 4. Unternehmen mit bankbezogenen Hilfsdiensten

HypoVereinsFinance N.V., Amsterdam
------------------------------------

<sup>1</sup> Die Gesellschaft gibt in ihrem Geschäftsbericht für die direktanlage.at AG, Salzburg, eine Patronatserklärung mit gleichem Wortlaut ab.

In dem Umfang, in dem sich unsere Anteilsbesitzquote an der jeweiligen Gesellschaft vermindert, reduziert sich auch unsere Verpflichtung aus der vorstehenden Patronatserklärung hinsichtlich solcher Verpflichtungen der entsprechenden Gesellschaft, die erst nach dem Absinken unserer Anteilsbesitzquote begründet werden.

Für Gesellschaften, die im Geschäftsjahr 2006 oder einem früheren Geschäftsjahr aus der HVB Group ausgeschieden sind, zu deren Gunsten aber in früheren Geschäftsberichten der HVB AG Patronatserklärungen abgegeben wurden, wird seitens der HVB AG keine Patronatserklärung mehr abgegeben. Verbindlichkeiten dieser Gesellschaften, die nach dem Ausscheiden aus der HVB Group begründet wurden oder werden, werden weder von obiger noch von früher abgegebenen Patronatserklärungen erfasst.

Für die

- Bank Austria Creditanstalt Aktiengesellschaft, Wien, die am 9. Januar 2007,
- sowie die AS UniCredit Bank, Riga (vormals HVB Bank Latvia AS, Riga), die am 10. Januar 2007 aus der HVB Group ausgeschieden sind und
- für die Joint Stock Commercial Bank HVB Bank Ukraine, Kiew, für die die Übertragung der Aktien Ende des ersten Quartals 2007 erwartet wird,

zu deren Gunsten aber in früheren Geschäftsberichten der HVB AG Patronatserklärungen abgegeben wurden, wird seitens der HVB AG keine Patronatserklärung mehr abgegeben. Verbindlichkeiten dieser Gesellschaften, die nach dem Ausscheiden aus der HVB Group zu dem jeweils genannten Datum begründet wurden oder werden, werden von früher abgegebenen Patronatserklärungen nicht mehr erfasst.

## 79 Angaben über Geschäftsbeziehungen mit nahestehenden Unternehmen und Personen

Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen und Personen werden grundsätzlich zu Marktpreisen durchgeführt.

Die Hauptversammlung vom 23. Mai 2006 hat von der so genannten Opting Out-Klausel des Gesetzes über die Offenlegung der Vorstandsvergütungen Gebrauch gemacht und beschlossen, dass in den Jahres- und Konzernabschlüssen der Gesellschaft für die Geschäftsjahre 2006 bis 2010, längstens aber bis zum 22. März 2011, die in § 285 Satz 1 Nr. 9 a Satz 5 bis 9 und § 314 Abs. 1 Nr. 6 a Satz 5 bis 9 des Handelsgesetzbuches verlangten Angaben unterbleiben. Die Bezüge der Vorstandsmitglieder werden daher nicht individualisiert angegeben.

# Sonstige Angaben Fortsetzung

## Bezüge an Organmitglieder sowie an die Bereichsvorstände

in Mio €	FIXUM		ERFOLGSBEZOGENE KOMPONENTEN		KOMPONENTEN MIT LANGFRISTIGER ANREIZWIRKUNG <sup>1</sup>		INSGESAMT	
	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005
Mitglieder des Vorstands der HVB AG	4	5	5	4	1	7	10	16
Mitglieder des Aufsichtsrats der HVB AG für Aufsichtsratsstätigkeit	0,8	1	0	0	0	0	0,8	1
Frühere Mitglieder des Vorstands der HVB AG und deren Hinterbliebene							11	12
Bereichsvorstände							22	29
Abfindungen/Rückstellungen für Abfindungen für frühere Mitglieder des Vorstands und Bereichsvorstände							2	25

<sup>1</sup> Geldwert der aktienbasierten Vergütung

Aktienbasierte Vergütung im Einzelnen:

AN MITGLIEDER DES VORSTANDS DER HVB AG	STÜCK
Optionen	
Stock Options 2005	472 000
Stock Options 2006	508 633
Performance Shares	
Performance Shares 2005	201 000
Performance Shares 2006	195 333

Bezüglich der Details zu den Aktienoptionen bzw. Performance Shares verweisen wir auf die Angaben in der Note 32, in der wir das diesen Instrumenten zugrunde liegenden Long Term Incentive-Programm der UCI Group darstellt haben.

Den Mitgliedern des Vorstands werden im üblichen Rahmen Sachbezüge und sonstige Nebenleistungen gewährt. Diese Werte sind in dem ausgewiesenen Fixum enthalten.

Vergütungen der Vorstandsmitglieder oder Angestellten der HVB AG für Aufsichtsratsmandate bei Konzernunternehmen sind an die HVB AG abzuführen.

Im Rahmen der Versorgungszusagen für die Vorstandsmitglieder wurden im Geschäftsjahr 2006 den Pensionsrückstellungen 560 000,- € zugeführt; davon beliefen sich die in einem Fonds investierten Mittel der Deferred Compensation im Geschäftsjahr 2006 auf 463 000,- €.

Für frühere Mitglieder des Vorstands und deren Hinterbliebene bestanden nach § 285 HGB per 31. Dezember 2006 Pensionsrückstellungen in der HVB AG in Höhe von 92 Mio €. Gemäß IFRS beträgt der Pensionsrückstellungswert für pensionierte Vorstandsmitglieder 124 Mio €.

Mitglieder des Aufsichtsrats erhielten in 2006 keine Bezüge für persönlich erbrachte Leistungen.

An die Mitglieder des Aufsichtsrats wurden im Jahr 2006 Aufwandsentschädigungen in Höhe von insgesamt 86 978,73 € gezahlt.

### Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder

Für das Geschäftsjahr 2006 stellt sich die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder wie folgt dar:

in €	FESTE VERGÜTUNG	VARIABLE VERGÜTUNG	VERGÜTUNG FÜR AUSSCHUSSTÄTIGKEIT	INSGESAMT (OHNE UMSATZSTEUER)
Alessandro Profumo, Vorsitzender	50 000,00	22 400,00	20 000,00	92 400,00 (63 155,40) <sup>6</sup>
Peter König <sup>1</sup> , stellv. Vorsitzender	37 500,00	16 800,00	16 328,77	70 628,77
Dr. Lothar Meyer, stellv. Vorsitzender	37 500,00	16 800,00	40 000,00	94 300,00
Aldo Bulgarelli	25 000,00	11 200,00		36 200,00 (24 742,70) <sup>6</sup>
Beate Dura-Kempf <sup>2</sup>	20 410,96	9 144,11		29 555,07
Sergio Ermotti <sup>3</sup>	9 041,10	4 050,41		13 091,51 (8 948,05) <sup>6</sup>
Paolo Fiorentino	25 000,00	11 200,00		36 200,00 (24 742,70) <sup>6</sup>
Dario Frigerio	25 000,00	11 200,00		36 200,00 (24 742,70) <sup>6</sup>
Klaus Grünewald	25 000,00	11 200,00		36 200,00
Anton Hofer	25 000,00	11 200,00	20 000,00	56 200,00
Friedrich Koch	25 000,00	11 200,00		36 200,00
Hanns-Peter Kreuser	25 000,00	11 200,00		36 200,00
Ranieri de Marchis	25 000,00	11 200,00	20 000,00	56 200,00 (38 412,70) <sup>6</sup>
Herbert Munker <sup>4</sup>	4 589,04	2 055,89	3 671,23	10 316,16
Roberto Nicastro	25 000,00	11 200,00		36 200,00 (24 742,70) <sup>6</sup>
Vittorio Ogliengo	25 000,00	11 200,00		36 200,00 (24 742,70) <sup>6</sup>
Carlo Salvatori <sup>5</sup>	15 958,90	7 149,59		23 108,49 (15 794,65) <sup>6</sup>
Professor Dr. Dr. h. c. Hans-Werner Sinn	25 000,00	11 200,00		36 200,00
Maria-Magdalena Stadler	25 000,00	11 200,00		36 200,00
Ursula Titze	25 000,00	11 200,00		36 200,00
Jens-Uwe Wächter	25 000,00	11 200,00		36 200,00
Helmut Wunder	25 000,00	11 200,00		36 200,00
<b>Summe</b>	<b>550 000,00</b>	<b>246 400,00</b>	<b>120 000,00</b>	<b>916 400,00 800 624,30<sup>6</sup></b>

1 Mitglied des Prüfungsausschusses seit 9. 3. 2006

2 Mitglied seit 9. 3. 2006

3 Mitglied seit 22. 8. 2006

4 Mitglied bis 8. 3. 2006

5 Mitglied bis 21. 8. 2006

6 nach Abzug von 30% Aufsichtsratssteuer  
und 5,5% Solidaritätszuschlag

Zum Bilanzstichtag stellte sich der Gesamtbetrag der Forderungen an sowie der eingegangenen Haftungsverhältnisse für Aufsichtsrats- und Vorstandsmitglieder sowie an die erste operative Führungsebene wie folgt dar:

in Mio €	2006	2005
Mitglieder des Vorstands der HVB AG	5	1
Mitglieder des Aufsichtsrats der HVB AG	1	1
Bereichsvorstände	2	7

Alle Kredite an Mitglieder des Vorstands, des Aufsichtsrats und an die Bereichsvorstände werden zu marktüblichen Konditionen verzinst.

# Sonstige Angaben Fortsetzung

## Director's Dealings und Aktienbesitz von Vorstands- und Aufsichtsratsmitgliedern

Nach § 15a Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) sind die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats sowie bestimmte mit ihnen in einer engen Beziehung stehende Personen verpflichtet, Geschäfte mit Aktien der HVB AG oder sich darauf beziehenden Finanzinstrumenten offen zu legen, sofern die Geschäfte innerhalb eines Kalenderjahrs den Wert von 5000,- € übersteigen.

Für das Geschäftsjahr 2006 sind der HVB AG folgende Geschäfte mitgeteilt worden:

NAME, FUNKTION	TRANS-AKTIONSART	BEZEICHNUNG DES WERTPAPIERS	WERTPAPIER-KENN-NUMMER/ISIN-NUMMER	DATUM DES GESCHÄFTS-ABSCHLUSSES	STÜCK-ZAHL	PREIS JE STÜCK in €	GESCHÄFTS-VOLUMEN in €
Helmut Wunder, Aufsichtsratsmitglied der HVB AG	Verkauf	Inhaber-Stammaktien der Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG	WKN: 802200 ISIN DE 0008022005	14. 9. 2006	500	33,50	1 6750,00

Sämtliche Geschäfte sind auf der Internetseite der HVB unter [www.hvb.com/dealings](http://www.hvb.com/dealings) unter dem Kapitel »Corporate Governance« veröffentlicht worden.

Die Mitglieder des Vorstands hielten am 31. Dezember 2006 keine Aktien der HVB AG. Die Mitglieder des Aufsichtsrats hielten am 31. Dezember 2006 zusammen einen Anteil von weniger als 1% der insgesamt von der HVB AG ausgegebenen Aktien.

## 80 Honorierung des Abschlussprüfers

Das im Geschäftsjahr als Aufwand erfasste Honorar für den Abschlussprüfer KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft Aktiengesellschaft, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, von 14 Mio € für Tätigkeiten bei der HVB Group gesamt setzt sich im Einzelnen wie folgt zusammen:

in Mio €	2006
Honorar für Abschlussprüfung	9
sonstige Bestätigungs- und Bewertungsleistungen	1
Steuerberatungsleistungen	1
sonstige Leistungen	3

## 81 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

DURCHSCHNITTLICHER PERSONALSTAND	2006	2005
Mitarbeiter (ohne Auszubildende)	24 848	26 281
Vollzeitbeschäftigte	19 712	21 038
Teilzeitbeschäftigte	5 136	5 243
Auszubildende	1 244	1 174
Aufgegebene Geschäftsbereiche	24 012	31 408

## 82 Geschäftsstellen

Geschäftsstellen nach Regionen:

	1. 1. 2006 HVB GROUP GESAMT	ZUGÄNGE NEU- ERÖFFNUNGEN	ABGÄNGE		VERÄNDERUNGEN DES KONSOLIDIE- RUNGSKREISES	31. 12. 2006 HVB GROUP GESAMT	31. 12. 2006 AUFGEGBENE GESCHÄFTSBEREICHE	31. 12. 2006 HVB GROUP NEU
			SCHLIES- SUNGEN	ZUSAMMEN- LEGUNGEN				
<b>Deutschland</b>								
Baden-Württemberg	25	1				26		26
Bayern	394	1		1	36	430		430
Berlin	8				3	11		11
Brandenburg	8					8		8
Bremen	8					8		8
Hamburg	35		1		1	35		35
Hessen	16	1			1	18	1	17
Mecklenburg-Vorpommern	8					8		8
Niedersachsen	27					27		27
Nordrhein-Westfalen	21				1	22		22
Rheinland-Pfalz	22					22		22
Saarland	9					9		9
Sachsen	10				4	14		14
Sachsen-Anhalt	11	1				12		12
Schleswig-Holstein	73			1		72		72
Thüringen	9				1	10		10
<b>Zwischensumme</b>	<b>684</b>	<b>4</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>47</b>	<b>732</b>	<b>1</b>	<b>731</b>
<b>Übrige Regionen</b>								
Österreich	401	2		17	6	392	383	9
Übriges Westeuropa	15	2			6	23	4	19
Zentral- und Osteuropa	1 185	81	20		- 542	704	700	4
Afrika	2		1			1		1
Amerika	14		1		- 1	12	1	11
Asien	15	1	3			13		13
Australien	0					0		0
<b>Zwischensumme</b>	<b>1 632</b>	<b>86</b>	<b>25</b>	<b>17</b>	<b>- 531</b>	<b>1 145</b>	<b>1 088</b>	<b>57</b>
<b>Insgesamt</b>	<b>2 316</b>	<b>90</b>	<b>26</b>	<b>19</b>	<b>- 484</b>	<b>1 877</b>	<b>1 089</b>	<b>788</b>

# Sonstige Angaben Fortsetzung

## 83 Mitglieder des Aufsichtsrats und des Vorstands

### Aufsichtsrat

**Alessandro Profumo**  
Vorsitzender

**Peter König**  
Stellv. Vorsitzender

**Dr. Lothar Meyer**  
Stellv. Vorsitzender

**Aldo Bulgarelli**

**Beate Dura-Kempf**  
seit 9. 3. 2006

**Sergio Ermotti**  
seit 22. 8. 2006

**Paolo Fiorentino**

**Dario Frigerio**

**Klaus Grünewald**

**Günter Guderley**  
seit 1. 1. 2007

**Anton Hofer**  
bis 31. 12. 2006

**Friedrich Koch**

**Hanns-Peter Kreuser**

**Ranieri de Marchis**

**Herbert Munker**  
bis 8. 3. 2006

**Roberto Nicastro**

**Vittorio Ogliengo**

**Carlo Salvatori**  
bis 21. 8. 2005

**Prof. Dr. Dr. h. c. Hans-Werner Sinn**

**Maria-Magdalena Stadler**

**Ursula Titze**

**Jens-Uwe Wächter**

**Helmut Wunder**

### Vorstand

**Johann Berger**  
bis 31. 8. 2006

**Willibald Cernko**  
seit 23. 2. 2006

**Jan-Christian Dreesen**  
bis 9. 2. 2006

**Rolf Friedhofen**

**Heinz Laber**

**Dr. Stefan Schmittmann**  
(bis 11. 9. 2006 stellv.)

**Ronald Seilheimer**

**Matthias Sohler**

**Dr. Wolfgang Sprißler**  
Sprecher des Vorstands

**Andrea Umberto Varese**

**Andreas Wölfer**

München, den 20. März 2007

Bayerische Hypo- und Vereinsbank  
Aktiengesellschaft

Der Vorstand

Cernko    Friedhofen    Laber    Schmittmann

Seilheimer    Sohler    Sprißler    Varese    Wölfer



# Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Wir haben den von der Bayerische Hypo- und Vereinsbank Aktiengesellschaft, München, aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung und Anhang – sowie den Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2006 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315 a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften liegt in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung 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 Konzernabschluss unter Beachtung der anzuwendenden Rechnungslegungsvorschriften und durch den Konzernlagebericht 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 des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler

berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie die Nachweise für die Angaben im Konzernabschluss und Konzernlagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, der Abgrenzung des Konsolidierungskreises, der angewandten Bilanzierungs- und Konsolidierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung auf Grund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315 a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Der Konzernlagebericht steht in Einklang mit dem Konzernabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

München, den 20. März 2007

KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft  
Aktiengesellschaft  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Becker  
Wirtschaftsprüfer

Pukropski  
Wirtschaftsprüfer



Wolfgang Tillmans, *Isa Dancing*, 1995, Sammlung HypoVereinsbank © Courtesy Galerie Daniel Buchholz, Köln

# Gremien und Governance

<b>Aufsichtsrat, Treuhänder und Vorstand</b>	<b>186</b>
<b>Bericht des Aufsichtsrats</b>	<b>188</b>
<b>Corporate-Governance-Bericht mit Vergütungsbericht</b>	<b>196</b>
<hr/>	
<b>Die Aktie</b>	<b>206</b>
<b>Jahresübersicht</b>	<b>208</b>
<b>Quartalsübersicht</b>	<b>210</b>
<b>Mehrjahresübersicht</b>	<b>212</b>
<b>Wichtige Begriffe kurz erklärt</b>	<b>214</b>
<b>Finanzkalender</b>	<b>217</b>

# Aufsichtsrat, Treuhänder und Vorstand

## AUFSICHTSRAT

### Alessandro Profumo

Chief Executive Officer  
der UniCredito Italiano S.p.A., Mailand,  
Vorsitzender

### Peter König

Mitarbeiter der Bayerischen  
Hypo- und Vereinsbank Aktiengesellschaft,  
Haar-Salmdorf,  
stellv. Vorsitzender

### Dr. Lothar Meyer

Vorsitzender des Vorstands der  
ERGO Versicherungsgruppe AG, Bergisch Gladbach,  
stellv. Vorsitzender

### Aldo Bulgarelli

Rechtsanwalt,  
Verona

### Beate Dura-Kempf

Mitarbeiterin der Bayerischen  
Hypo- und Vereinsbank Aktiengesellschaft, Litzendorf,  
seit 9. 3. 2006

### Sergio Ermotti

Head of Markets & Investment Banking,  
Mitglied des Management Committee der  
UniCredito Italiano S.p.A., Collina d'Oro,  
seit 22. 8. 2006

### Paolo Fiorentino

Head of Global Banking Services Division,  
Mitglied des Management Committee der  
UniCredito Italiano S.p.A., Mailand

### Dario Frigerio

Head of Private Banking and Asset Management  
Division,  
Mitglied des Management Committee der  
UniCredito Italiano S.p.A., Mailand

### Klaus Grünewald

Fachbereichsleiter FB1, Landesbezirk Bayern der  
Verierten Dienstleistungsgewerkschaft e.V.,  
Gröbenzell

### Günter Guderley

Mitarbeiter der Bayerischen  
Hypo- und Vereinsbank Aktiengesellschaft, Goldbach,  
seit 1. 1. 2007

### Anton Hofer

Mitarbeiter der Bayerischen  
Hypo- und Vereinsbank Aktiengesellschaft, Nürnberg,  
bis 31. 12. 2006

### Friedrich Koch

Mitarbeiter der Bayerischen  
Hypo- und Vereinsbank Aktiengesellschaft, Kirchheim

### Hanns-Peter Kreuser

Mitarbeiter der Bayerischen  
Hypo- und Vereinsbank Aktiengesellschaft, München

### Ranieri de Marchis

Chief Financial Officer,  
Mitglied des Management Committee der  
UniCredito Italiano S.p.A.,  
Mailand

### Herbert Munker

Mitarbeiter der Bayerischen  
Hypo- und Vereinsbank Aktiengesellschaft, Leinburg,  
bis 8. 3. 2006

### Roberto Nicastro

Head of Retail Division,  
Mitglied des Management Committee der  
UniCredito Italiano S.p.A., Mailand

### Vittorio Ogliengo

Head of Corporate Division,  
Mitglied des Management Committee der  
UniCredito Italiano S.p.A., Parma

### Carlo Salvatori

Bis 1. 1. 2006 Vorsitzender  
und bis 2. 8. 2006 Mitglied des Board of Directors  
der UniCredito Italiano S.p.A.,  
seit 30. 6. 2006 Managing Director of Unipol  
Assicurazioni, Parma,  
bis 21. 8. 2006

### Prof. Dr. Dr. h. c. Hans-Werner Sinn

Präsident des ifo-Instituts für Wirtschaftsforschung,  
Gauting

### Maria-Magdalena Stadler

Mitarbeiterin der Bayerischen  
Hypo- und Vereinsbank Aktiengesellschaft, Pullach

### Ursula Titze

Mitarbeiterin der Bayerischen  
Hypo- und Vereinsbank Aktiengesellschaft, Neusäß

### Jens-Uwe Wächter

Mitarbeiter der Bayerischen  
Hypo- und Vereinsbank Aktiengesellschaft,  
Himmelpforten

### Helmut Wunder

Mitarbeiter der Bayerischen  
Hypo- und Vereinsbank Aktiengesellschaft, Waischenfeld

## Ausschüsse des Aufsichtsrats<sup>1</sup>

### Präsidium

Alessandro Profumo,  
Peter König,  
Dr. Lothar Meyer

### Prüfungsausschuss

Dr. Lothar Meyer, Vorsitzender,  
Günter Guderley, seit 1. 1. 2007,  
Anton Hofer, bis 31. 12. 2006,  
Peter König, seit 9. 3. 2006,  
Ranieri de Marchis,  
Herbert Munker, bis 8. 3. 2006,  
Alessandro Profumo

### Vermittlungsausschuss

Alessandro Profumo,  
Peter König,  
Dr. Lothar Meyer,  
Ursula Titze

<sup>1</sup> Siehe auch Erläuterungen im Bericht des Aufsichtsrats

## TREUHÄNDER

Treuhänder für das Pfandbriefgeschäft  
gemäß § 7 Pfandbriefgesetz

### Dr. Otto Beierl

Ministerialdirektor im Bayerischen  
Staatsministerium der Finanzen, München,  
bis 31. 12. 2006

### Dieter Knauer

Ltd. Ministerialrat im Bayerischen  
Staatsministerium der Finanzen, München,  
seit 1. 1. 2007

stellvertretend

### Dr. Michael Bauer

Ministerialdirigent im Bayerischen  
Staatsministerium der Finanzen, München,  
bis 31. 12. 2006

### Ulrich Exler

Präsident des Bayerischen Landesamts für Steuern,  
Ministerialdirigent a. D., München

### Dr. Ulrich Klein

Ltd. Ministerialrat im Bayerischen  
Staatsministerium der Finanzen, München,  
seit 1. 1. 2007

## VORSTAND

### Johann Berger

Jahrgang 1960  
Division Firmen- und Kommerzielle  
Immobilienkunden,  
Österreich & Zentral- und Osteuropa,  
bis 31. 8. 2006

### Willibald Cernko

Jahrgang 1956  
Division Privat- und Geschäftskunden,  
seit 23. 2. 2006

### Jan-Christian Dreesen

Jahrgang 1967  
Division Privat- und Geschäftskunden,  
bis 9. 2. 2006

### Rolf Friedhofen

Jahrgang 1958  
Chief Financial Officer (CFO)

### Heinz Laber

Jahrgang 1953  
Human Resources Management

### Dr. Stefan Schmittmann

(bis 11. 9. 2006 stellv.)  
Jahrgang 1956  
Division Firmen- und Kommerzielle  
Immobilienkunden

### Ronald Seilheimer

Jahrgang 1959  
Division Markets & Investment Banking

### Matthias Sohler

Jahrgang 1969  
Chief Operating Officer (COO)

### Dr. Wolfgang Sprißler

Jahrgang 1945  
Sprecher des Vorstands,  
Division Österreich & Zentral- und Osteuropa<sup>1</sup>

### Andrea Umberto Varese

Jahrgang 1964  
Chief Risk Officer (CRO)

### Andreas Wölfer

Jahrgang 1961  
Division Wealth Management

<sup>1</sup> Vom 12. 9. 2006 bis 9. 1. 2007

# Bericht des Aufsichtsrats

Vor dem Hintergrund eines sich verbessernden wirtschaftlichen Umfelds in Deutschland und einer nachhaltigen Steigerung der Ertragskraft des Unternehmens war die Aufsichtsratsarbeit des Jahres 2006 im Wesentlichen von der Integration der Bayerischen Hypo- und Vereinsbank Aktiengesellschaft (HVB) in die UniCredit Gruppe geprägt. Dies galt sowohl für die internen Strukturen, die an die divisionale Organisationsstruktur der UniCredit angepasst wurden, als auch für die Positionierung der HVB innerhalb der Gruppe mit Fokus auf den deutschen Markt und das Investment Banking. Die vorgesehenen Integrationschritte konnten planmäßig und unter Beachtung des durch das deutsche Recht vorgegebenen Rahmens umgesetzt werden. Die Ankündigung der UniCredit vom 23. Januar 2007, sowohl bei der HVB als auch der Bank Austria Creditanstalt ein Squeeze-Out-Verfahren einzuleiten, ist ein weiterer konsequenter Schritt im Rahmen des Integrationsprozesses zur ersten wahrhaft europäischen Bankengruppe.

## Schwerpunkt der Beratungen im Aufsichtsratsplenium

Das Aufsichtsratsplenium ist im vergangenen Jahr zu acht Sitzungen zusammengekommen, wobei eine Sitzung außerplanmäßig war. Darüber hinaus wurden 37 Beschlüsse im schriftlichen Verfahren gefasst, von denen 33 Beschlüsse Zustimmungen zu Kreditgeschäften mit Unternehmen gemäß Art. 136 Testo Unico Bancario (TUB) betrafen, einer im Kern mit § 15 KWG (»Organkredite«) vergleichbaren bankaufsichtsrechtlichen Regelung, die im Wesentlichen die Verhinderung missbräuchlicher Sonderbegünstigungen von Mandatsträgern zum Ziel hat. Der Beginn des Jahres 2006 war zunächst noch von den Ereignissen am Ende des Jahres 2005 geprägt. In einer außerplanmäßigen Sitzung, die auf Verlangen zweier Aufsichtsratsmitglieder einberufen worden war, ließ sich der Aufsichtsrat über die Gründe berichten, die Herrn Dr. Michael Kemmer veranlasst hatten, von der Change-of-Control-Klausel seines Dienstvertrags Gebrauch zu machen und am 22. Dezember 2005 aus dem Vorstand auszuscheiden. Im Wege einer schriftlichen Beschlussfassung wurde das Präsidium des Aufsichtsrats ermächtigt, zur Prüfung der Rechtsfolgen der Ausübung der Change-of-Control-Klausel einen externen juristischen Berater mit der Erstellung eines Gutachtens zu beauftragen. Außerdem hat der Aufsichtsrat im schriftlichen Verfahren beschlossen, gegen das Urteil des Landgerichts München vom 22. Dezember 2005, das einer Anfechtungsklage von Aktionären gegen die Entlastung der Mitglieder des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2004 stattgegeben hatte, keine Berufung einzulegen,

sondern statt dessen der Hauptversammlung am 23. Mai 2006 bei einer Überarbeitung des Aufsichtsratsberichts für das Jahr 2004 die Entlastung des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2004 nochmals zur Beschlussfassung vorzulegen. Wie bereits im Aufsichtsratsbericht des vergangenen Jahres ausführlich dargelegt, hat das Gericht den Bericht des Jahres 2004 deswegen beanstandet, weil dieser keine Ausführungen darüber enthielt, dass die Anfechtungsklage betreffend die Blockwahl der Aufsichtsratsmitglieder in der Hauptversammlung am 14. Mai 2003 durch Rücknahme der Berufung seitens der Bank im Juli 2004 rechtskräftig zu Gunsten der Anfechtungskläger abgeschlossen worden ist.

Vor dem Hintergrund der Integration der HVB in die UniCredit Gruppe ließ sich der Aufsichtsrat im Verlauf des Jahres in vier Sitzungen anhand entsprechender Vorlagen vom Vorstand über die Strategie und Geschäftsentwicklung des Unternehmens berichten. Gegenstand eingehender Beratungen waren dabei auch die Jahresplanung 2006, die 3-Jahres-Planung auf der Basis der neuen Divisionalisierung des operativen Geschäfts sowie gegen Ende des Jahres ein erster Zwischenbericht über die vorgesehene Planung für das Jahr 2007. Das besondere Interesse des Aufsichtsrats galt im Jahr 2006 aber der Umsetzung der einzelnen Schritte zur Integration der HVB in die UniCredit Gruppe. Im Februar wurden dem Aufsichtsrat zunächst die wichtigsten Integrationsprogramme vorgestellt, insbesondere die Anpassung an die divisionale Organisationsstruktur der UniCredit mit dem Ziel, die Steuerung der Gruppe zu verbessern und damit die Grundlage für ein nachhaltiges Ertragswachstum aller Unternehmen der Gruppe zu schaffen. Anhand von Kurzberichten der zuständigen Vorstandsmitglieder verschaffte sich der Aufsichtsrat in der Juli-Sitzung einen Überblick über den Stand der Divisionalisierung, die kurz darauf abgeschlossen werden konnte.

Ein weiterer Schritt auf dem Weg zur Neuausrichtung der einzelnen Konzerneinheiten der UniCredit Gruppe erfolgte mit der Zustimmung des Aufsichtsrats zu dem neuen Bank-der-Regionen-Vertrag insbesondere mit der Bank Austria Creditanstalt (BA-CA). Die Grundlage dieses neuen Vertrages, nach dem die BA-CA Subholding der UniCredit für Österreich und Mittel- und Osteuropa wird, war bereits im Business Combination Agreement vom 12. Juli 2005 zwischen der HVB und der UniCredit gelegt worden. In der Juli-Sitzung hat sich der Aufsichtsrat sodann mit einer ersten bedeutenden Veränderung im Beteiligungsbereich befasst. Im Business Combination Agreement war bereits als Strukturmaßnahme eine Entscheidung darüber angekündigt worden, ob die Asset Management Gesellschaften der HVB in Zukunft unmittelbar von der Pioneer Global Asset Management S.p.A., einer Tochtergesellschaft der UniCredit, gehalten werden sollen. Nachdem eine Überprüfung ergeben hat, dass durch die vorgesehene Bündelung der Asset Management Aktivitäten hohe Synergiepotenziale für die Gruppe erzielt werden können und für die HVB ein attraktiver Verkaufspreis erreicht werden kann, hat der Aufsichtsrat in der genannten Sitzung dem Verkauf der drei Activest Investmentgesellschaften in Deutschland, Luxemburg und in der Schweiz an Pioneer auf der Grundlage von Bewertungsgutachten einer Wirtschaftsprüfungsgesellschaft zugestimmt.

Ein weiterer wesentlicher Schritt zur Integration der HVB und BA-CA in die UniCredit Gruppe war schließlich die Zustimmung des Aufsichtsrats zur Übertragung der BA-CA an die UniCredit und Neuordnung der HVB-Beteiligungen in Zentral- und Osteuropa (Übertragung der HVB Bank Ukraine an die UniCredit, Übertragung der Anteile an der International Moscow Bank und Übertragung der HVB Bank Latvia an die BA-CA sowie Übertragung der HVB Niederlassungen Vilnius und Tallinn an die HVB Bank Latvia). In der Aufsichtsratssitzung am 11. September 2006 hat der Vorstand dem Aufsichtsrat die wesentlichen Punkte der zugrundeliegenden sechs Kauf- und Übertragungsverträge, die dann der außerordentlichen Hauptversammlung am 25. Oktober 2006 zur Beschlussfassung vorgelegt wurden, erläutert. Dem Aufsichtsrat lagen hierzu die Verträge sowie sämtliche Vorstandsberichte zu den Transaktionen mit den Bewertungsgutachten vor. In der Sitzung legte der Vorstand dem Aufsichtsrat zunächst die Hintergründe der Transaktionen dar, die auf eine Vereinfachung der Konzernstruktur der UniCredit Gruppe mit klarer Verantwortung und Ausrichtung der einzelnen Konzerneinheiten auf ihre jeweiligen Kernmärkte abzielen. Für die HVB bedeutet dies im Zuge einer konzerninternen Spezialisierung die Fokussierung auf das Deutschlandgeschäft und das Investment Banking, für das die HVB Kompetenzzentrum der gesamten UniCredit Gruppe werden soll.

Daneben ist unverändert das gruppenweite Firmenkundengeschäft in München angesiedelt. Von der vom Vorstand mandatierten Wirtschaftsprüfungsgesellschaft ließ sich der Aufsichtsrat in der Sitzung die Bewertungen zu den einzelnen Transaktionen erläutern und die Methoden zur Bewertung eingehend darlegen. Der Aufsichtsrat konnte sich hierbei davon überzeugen, dass die Bewertungen unter Beachtung der in Theorie, Praxis und Rechtsprechung anerkannten Grundsätze durchgeführt wurden. Außerdem lag dem Aufsichtsrat eine Fairness Opinion einer Investmentbank vor, die bestätigt, dass die Bewertungen fair sind. Der Aufsichtsrat ließ sich außerdem in der Sitzung von dem Chefsyndikus der HVB die rechtliche Zulässigkeit der Transaktionen mit Blick auf mögliche Nachteile im Sinne des Konzernrechts darlegen und sich vom Vorstand über die Einschätzung einer Investmentbank über die strategischen Investitionsmöglichkeiten in den nächsten Jahren berichten. Nachdem im Rahmen der Diskussion alle Argumente eingehend erörtert waren, ließ sich der Aufsichtsrat von einem zusätzlich als juristischer Berater hinzugezogenen Rechtsanwalt einer renommierten Kanzlei darlegen, dass auf der vorgelegten Informationsbasis den Transaktionen aus rechtlicher Sicht zugestimmt werden kann. Wie in dieser Aufsichtsratssitzung schon angekündigt worden war, hat der Board of Directors der UniCredit am 12. September 2006 auf dem Beschlussweg bestätigt, dass die HVB die aus der Veräußerung der Beteiligungen vereinnahmten Gewinne zur Weiterentwicklung des inländischen Geschäfts durch organisches Wachstum oder Akquisitionen verwenden kann, die HVB zum Kompetenzzentrum für des Investment Banking der UniCredit Gruppe weiterentwickelt werden soll – wobei die HVB die Investment Banking-Aktivitäten mindestens für die nächsten sieben Jahre bündeln soll – und Beschlüsse zur Aufspaltung der HVB in getrennte Rechtspersonen während der (fünfjährigen) Laufzeit des von der UniCredit und der HVB am 12. Juni 2005 unterzeichneten Business Combination Agreement einer Mehrheit von vier Fünfteln der Mitglieder des HVB-Aufsichtsrats bedürfen. Auch auf der Grundlage dieser Beschlüsse und in Ansehung der vorgenannten Argumente hat der Aufsichtsrat der HVB den Transaktionen am Abend des 12. September 2006 im schriftlichen Verfahren zugestimmt.

# Bericht des Aufsichtsrats Fortsetzung

Im Zuge der Integration in die UniCredit Gruppe wurden dem Aufsichtsrat außerdem vom Vorstand die Group Managerial Golden Rules, die auf Grund aufsichtsrechtlicher Vorschriften der Banca d'Italia konzernweit zu beachten sind, sowie die Integrity Charter, die verpflichtende Verhaltensnormen für alle Mitarbeiter enthält, vorgestellt. Ferner ließ sich der Aufsichtsrat gegen Ende des Jahres einen Bericht über die Umstrukturierung der Division Markets & Investment Banking vorlegen, durch den sich der Aufsichtsrat einen Überblick über das Geschäftsmodell sowie die einzelnen Phasen der Umsetzung verschaffen konnte.

Im Verlauf des Jahres 2006 ließ sich der Aufsichtsrat ferner über den weiteren Abbau des Ende 2004 gebildeten Segments »Real Estate Restructuring« (RER) berichten, in dem Sanierungsbestände des Immobilienfinanzierungsgeschäfts in einem Volumen von 15,4 Mrd € gebündelt worden waren. Durch Verkäufe und eigene Abbauleistungen konnte das Portfolio einschließlich des Kreditportfolios »Aphrodite«, das Gegenstand der Beschlussfassungen der Hauptversammlung am 23. Mai 2006 war, um mehr als 10,4 Mrd € reduziert werden. Gegenstand der Beratungen war auch die Bildung eines neuen Portfolios von nicht strategischen Forderungen in Höhe von 20,5 Mrd €, das wegen fehlender Cross Selling-Möglichkeiten vordringlich abgebaut werden soll. Außerdem wurde der Aufsichtsrat vom Vorstand über den Verkauf eines Portfolios aus nicht strategischem Immobilienbesitz informiert, der gleichfalls im Kontext der Strategie der Bank steht, sich von Geschäftsfeldern zu trennen, die nicht zu ihren Kernkompetenzen gehören.

Der Aufsichtsrat ließ sich außerdem vom Chief Risk Officer (CRO) einen umfassenden Risikobericht vorlegen und sich nochmals gegen Ende des Jahres über die Risikostrategie, Risikosituation und Risikoentwicklung unter besonderer Berücksichtigung einzelner Branchen berichten. Anhand der Berichte und vorgelegten Unterlagen konnte sich der Aufsichtsrat einen umfassenden Überblick über die Entwicklung des Kreditrisikos, Marktrisikos und der operationellen Risiken sowie der Risikovorsorge verschaffen.

Weiterer Gegenstand der Beratungen waren die Nachfolgeplanung und Personalentwicklung. Schließlich hat sich der Aufsichtsrat mit Veränderungen und Maßnahmen im Beteiligungsbereich – hier insbesondere mit der Auslagerung der Abwicklung des Zahlungsverkehrs – befasst sowie in mehreren Sitzungen mit den verschiedenen, von Aktionären der Bank erhobenen, Anfechtungs-, Nichtigkeits- und Auskunftsklagen im Zusammenhang mit der Hauptversammlung am 23. Mai und der außerordentlichen Hauptversammlung am 25. Oktober 2006.

In Einzelfällen hat der Aufsichtsrat ergänzende schriftliche und mündliche Informationen erbeten, die seitens des Vorstands entsprechend erfüllt wurden. Angesichts der Informationsdichte und Häufigkeit der Sitzungen hat der Aufsichtsrat allerdings keine Veranlassung gesehen, über die zur Verfügung gestellten Unterlagen hinaus zusätzlich Bücher und Schriften der Gesellschaft einzusehen. In insgesamt 37 Fällen hat der Aufsichtsrat seine Zustimmung zu zustimmungspflichtigen Geschäften erteilt, wobei 33 Vorgänge Zustimmungen zu Transaktionen gemäß Art. 136 TUB betrafen.

## Corporate Governance

Auch im Jahr 2006 hat sich der Aufsichtsrat intensiv mit Corporate-Governance-Themen befasst. Die Geschäftsordnung wurde geändert, nachdem Ende 2005 die Aufgaben des bisherigen Ausschusses für Strategie und Geschäftsentwicklung sowie des Risikoausschusses auf das Plenum und den Prüfungsausschuss übertragen worden waren. Außerdem wurde die Geschäftsordnung an einige Neuregelungen des deutschen Corporate-Governance-Kodex angepasst. Zur Durchführung der jährlichen Effizienzprüfung hat der Vorsitzende des Aufsichtsrats an die Aufsichtsratsmitglieder einen Fragebogen versandt, dessen Ergebnisse in der folgenden Aufsichtsratssitzung ausführlich erörtert wurden. Ein Ergebnis der Befragung war, dass nach Einschätzung des Aufsichtsrats diesem eine ausreichende Anzahl unabhängiger Mitglieder im Sinne von Ziffer 5.4.2 des Deutschen Corporate-Governance-Kodex angehören. Der Aufsichtsrat hat sich auch mit möglichen Interessenkonflikten befasst. So haben bei der Beschlussfassung über die Zustimmung des Aufsichtsrats zum konzerninternen Verkauf von drei Activest-Gesellschaften an die Pioneer Global Asset Management S.p.A. zwei Aufsichtsratsmitglieder auf Grund ihrer Mandate bei Pioneer und UniCredit nicht teilgenommen. Ebenfalls wurde bei den Beschlussfassungen zum Verkauf und der Übertragung des Geschäfts der HVB in Österreich,



im östlichen Zentraleuropa und in Osteuropa an die UniCredit bzw. deren Tochtergesellschaften die Frage möglicher Interessenkonflikte im Aufsichtsrat erörtert. Ungeachtet der Tatsache, dass alle Transaktionen zu Marktbedingungen erfolgen, wurde möglichen Interessenkollisionen durch entsprechendes Abstimmungsverhalten Rechnung getragen.

In Übereinstimmung mit dem Corporate-Governance-Kodex hat der Aufsichtsrat die Struktur des Vergütungssystems für den Vorstand beraten und überprüft. In Anpassung an die Vergütungsstruktur der UniCredit haben sich Änderungen beim jährlichen Bonus ergeben. Weitere Einzelheiten hierzu sind im Vergütungsbericht dargelegt.

Außerdem hat der Aufsichtsrat Ende des Jahres die Entsprechenserklärung nach § 161 AktG verabschiedet, wobei im Jahr 2006 vier Kodex-Empfehlungen nicht und einer anderen nur teilweise gefolgt wurde. Nähere Ausführungen enthält der gemeinsame Corporate-Governance-Bericht von Vorstand und Aufsichtsrat (siehe das Kapitel »Corporate-Governance-Bericht mit Vergütungsbericht« dieses Geschäftsberichts).

Von wenigen krankheitsbedingten Abwesenheiten oder Terminüberschneidungen abgesehen, haben an den Plenumsitzungen in der Regel alle Aufsichtsratsmitglieder teilgenommen; kein Mitglied des Aufsichtsrats hat im Geschäftsjahr 2006 an weniger als der Hälfte der Sitzungen des Aufsichtsrats teilgenommen.

#### **Tätigkeitsschwerpunkte der Ausschüsse**

Der Aufsichtsrat hat drei Ausschüsse eingerichtet, welche die Arbeit des Aufsichtsratsplenums unterstützen. Die Aufgaben der Ausschüsse sind im Corporate-Governance-Bericht beschrieben, ihre Zusammensetzung ist in der Aufstellung »Aufsichtsrat« in diesem Geschäftsbericht dargestellt.

#### **Präsidium des Aufsichtsrats**

Das Präsidium des Aufsichtsrats ist im vergangenen Jahr zu drei Sitzungen zusammengekommen. Darüber hinaus wurde ein Beschluss im Wege telefonischer Abstimmung gefasst; zwei Beschlussfassungen erfolgten im schriftlichen Verfahren. Behandelt wurden insbesondere Vorstandspersonalien. Gegenstand der Beratungen war auch die Vorstandsvergütung, wobei die Bezüge und die Ziele für 2006 im Einzelnen festgelegt wurden. Wiederholt hat sich das Präsidium über den Stand der Verhandlungen mit Frau Novakovic und den Herren Dr. Jentzsch und Dr. Kemmer, die im Zuge der Übernahme durch die UniCredit Ende 2005 von der Change-of-Control-Klausel ihrer Dienstverträge Gebrauch gemacht hatten, berichten lassen. Auf der Grundlage von Rechtsgutachten von zwei externen juristischen Beratern hat das Präsidium nach intensiver Beratung den Vereinbarungen mit den drei ehemaligen Vorstandsmitgliedern zugestimmt. Außerdem hat das Präsidium seine Zustimmung zur Übernahme von Aufsichtsratsmandaten der Vorstandsmitglieder erteilt und sich im Umlaufverfahren mit zustimmungspflichtigen Krediten befasst.

#### **Prüfungsausschuss**

Der Prüfungsausschuss ist im vergangenen Jahr zu vier Sitzungen zusammengekommen. Vorsitzender des Ausschusses ist Herr Dr. Lothar Meyer, Vorsitzender des Vorstands der ERGO Versicherungsgruppe AG. Der Prüfungsausschuss befasste sich insbesondere mit der Vorprüfung des Jahres- und Konzernabschlusses, des Berichtes über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen sowie der Erörterung der Zwischenberichte.

Zur Vorbereitung der Wahl des Abschlussprüfers durch die Hauptversammlung hat der Ausschuss die Unabhängigkeit des zur Wahl vorgeschlagenen Abschlussprüfers geprüft; er ließ sich hierzu von dem Abschlussprüfer eine detaillierte Erklärung zu Sachverhalten, welche die Unabhängigkeit beeinträchtigen können, vorlegen. Der Prüfungsausschuss ist danach zu dem Ergebnis gekommen, dass die dargestellten Sachverhalte die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers nicht beeinträchtigen. Nach der Wahl hat sich der Ausschuss den Prüfungsplan erläutern lassen sowie dem Abschlussprüfer den Prüfungsauftrag unter Festlegung der Prüfungsschwerpunkte und des Honorars erteilt. Außerdem hat der Ausschuss Art und Umfang der nicht prüfungsbezogenen Leistungen des Prüfers festgelegt und ließ sich im Verlauf des Jahres nochmals über den Stand der gezahlten und voraussichtlich noch zu erwartenden Honorare berichten.

# Bericht des Aufsichtsrats Fortsetzung

Gegenstand der Erörterung im Prüfungsausschuss waren ferner Berichte der internen Revision über die Revisionsergebnisse des ersten Halbjahres und des dritten Quartals des Jahres 2006. Ausführlich beraten wurde außerdem der Bericht des Abschlussprüfers über die jährliche Depotprüfung, der keine berichtenswerten Beanstandungen ergab. Nachdem seit Beginn des Jahres 2006 die Aufgaben des bisherigen Risikoausschusses auf den Prüfungsausschuss übertragen worden sind, ließ sich der Ausschuss in jeder Sitzung von dem Chief Risk Officer (CRO) einen umfassenden Portfoliobericht vorlegen, und sich anhand der Unterlagen die Entwicklung des Kreditrisikos, Marktrisikos sowie der operationellen Risiken erläutern.

In Übereinstimmung mit den Mindestanforderungen an das Kreditgeschäft der Kreditinstitute wurde dem Ausschuss in jeder Sitzung der MaRisk-Bericht vorgelegt; außerdem hat sich der Ausschuss die Kreditrisikostrategie sehr eingehend erläutern lassen. Ferner konnte sich der Ausschuss anhand eines entsprechenden Berichts von der zufriedenstellenden Liquiditäts- und Fundingsituation überzeugen. Auf Grund der Berichte und der hierzu vorgelegten Unterlagen ist der Ausschuss der Ansicht, dass die Risiken frühzeitig und umfassend erfasst und angemessen gesteuert werden.

## Vermittlungsausschuss

Der gesetzlich vorgeschriebene Vermittlungsausschuss brauchte auch im vergangenen Jahr nicht zusammenzutreten.

Die jeweiligen Vorsitzenden der Ausschüsse haben in den Sitzungen des Aufsichtsratsplenums ausführlich sowohl über die Gegenstände als auch über die Ergebnisse der Beratungen und die Beschlussfassungen in den Ausschüssen berichtet. Außerdem wurden die Mitglieder des Aufsichtsrats in der Zeit zwischen den Sitzungen vom Vorstand schriftlich über besondere Vorgänge informiert. Der Vorsitzende des Aufsichtsrats traf sich regelmäßig mit dem Vorstandssprecher zu Beratungen über wesentliche Entwicklungen und ließ sich laufend über die Entscheidungen des Vorstands und über aktuelle Ergebnisse informieren.

## Prüfung und Billigung des Jahresabschlusses 2006

Der Jahresabschluss und der Lagebericht für die Bayerische Hypo- und Vereinsbank Aktiengesellschaft sowie der nach International Financial Reporting Standards (IFRS) aufgestellte Konzernabschluss und Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr 2006 sind unter Einbeziehung der Buchführung von der KPMG geprüft und jeweils mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen worden.

Der Abschlussprüfer hat im Rahmen seiner Prüfungspflichten gemäß § 317 Abs. 4 HGB auch die bei der Bank bestehenden Überwachungssysteme für die Früherkennung von Risiken geprüft. Der Abschlussprüfer kommt zu dem Ergebnis, dass die eingerichteten Überwachungssysteme grundsätzlich zur Steuerung, Erkennung und Überwachung der von der HVB Group eingegangenen Risiken geeignet sind und bestätigt, dass die Lageberichte für die AG und den Konzern die Risiken der künftigen Entwicklung zutreffend darstellen. An der Schlussbesprechung des Vorstands mit dem Abschlussprüfer hat der Vorsitzende des Prüfungsausschusses teilgenommen.

Die genannten Abschlussunterlagen mit dem Gewinnverwendungs-vorschlag des Vorstands wurden zusammen mit dem Bericht des Abschlussprüfers dem Aufsichtsrat zugeleitet. Im Rahmen der Vorprüfung hat sich der Prüfungsausschuss intensiv mit diesen Unterlagen befasst. In der vorbereitenden Sitzung des Prüfungsausschusses sowie in der nachfolgenden Bilanzsitzung des Aufsichtsrats hat der Prüfungsleiter des Abschlussprüfers über die Ergebnisse der Prüfung berichtet und eingehend die Fragen der Aufsichtsratsmitglieder beantwortet. Außerdem hat der Vorstand die Abschlüsse in diesen Sitzungen ausführlich erläutert. Der Aufsichtsrat hat sich dem Ergebnis der Prüfung durch den Abschlussprüfer angeschlossen. Nach dem abschließenden Ergebnis seiner eigenen Prüfung von Jahres- und Konzernabschluss, Lage- und Konzernlagebericht sowie des Vorschlags für die Gewinnverwendung hat er festgestellt, dass Einwendungen nicht zu erheben sind. In seiner Sitzung vom 20. März 2007 hat der Aufsichtsrat deshalb den vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluss gebilligt. Damit ist der Jahresabschluss festgestellt. Ebenso hat der Aufsichtsrat in dieser Sitzung den vom Vorstand aufgestellten Konzernabschluss gebilligt. Dem Vorschlag des Vorstands für die Verwendung des Bilanzgewinns stimmt der Aufsichtsrat zu.

Die UniCredito Italiano S.p.A. ist seit dem 17. November 2005 mehrheitlich am Grundkapital der HVB AG beteiligt. Der Vorstand hat demnach gemäß § 312 AktG auch für das Geschäftsjahr 2006 einen Bericht über die Beziehung der Bayerischen Hypo- und Vereinsbank AG zu verbundenen Unternehmen erstellt. Der Bericht enthält folgende Schlusserklärung des Vorstands:

»Wir erklären, dass die Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG nach den Umständen, die uns in dem Zeitpunkt bekannt waren, in dem die in diesem Bericht aufgeführten Rechtsgeschäfte vorgenommen sowie die in diesem Bericht aufgeführten Maßnahmen getroffen oder unterlassen wurden, bei jedem Rechtsgeschäft eine angemessene Gegenleistung erhielt sowie dadurch, dass Maßnahmen getroffen oder unterlassen wurden, nicht benachteiligt wurde.«

Die KPMG hat diesen Bericht geprüft und mit folgendem Bestätigungsvermerk versehen:

»Nach unserer pflichtgemäßen Prüfung und Beurteilung bestätigen wir, dass

1. die tatsächlichen Angaben des Berichts richtig sind,
2. bei den im Bericht aufgeführten Rechtsgeschäften die Leistung der Gesellschaft nicht unangemessen hoch war oder Nachteile ausgeglichen worden sind,
3. bei den im Bericht aufgeführten Maßnahmen keine Umstände für eine wesentlich andere Beurteilung als die durch den Vorstand sprechen.«

Der Bericht des Vorstands über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen und der diesbezügliche Prüfungsbericht der KPMG sind dem Aufsichtsrat ebenfalls zugeleitet worden. Im Rahmen der Vorprüfung hat sich der Prüfungsausschuss und anschließend der Aufsichtsrat in der Bilanzsitzung intensiv mit diesen Unterlagen befasst. Die KPMG hat an den Verhandlungen des Aufsichtsrats und der vorbereitenden Sitzung des Prüfungsausschusses teilgenommen und über die wesentlichen Ergebnisse ihrer Prüfung berichtet. Der Aufsichtsrat hat sich dem Ergebnis der Prüfung durch die KPMG angeschlossen. Nach dem abschließenden Ergebnis seiner eigenen Prüfung des Berichts des Vorstands über die Beziehungen der Bayerischen Hypo- und Vereinsbank AG zu verbundenen Unternehmen im Geschäftsjahr 2006 gemäß § 312 AktG, bei der sich keine Beanstandungen ergeben haben, sind Einwendungen gegen die Schlusserklärung des Vorstands in diesem Bericht nicht zu erheben.

### Weitere Erläuterungen gemäß § 171 Abs. 2 Satz 2 AktG (§ 289 Abs. 4, § 314 Abs. 4 HGB)

Das Grundkapital der HVB besteht aus 736 145 540 auf den Inhaber lautende Stammaktien und 14 553 600 auf den Namen lautende Vorzugsaktien ohne Stimmrecht. Die Vorzugsaktien, die einen Anteil von 1,9% des Grundkapitals ausmachen, resultieren aus dem Zusammenschluss mit der Bayerischen Staatsbank im Jahre 1971 und werden inzwischen ausschließlich von der UniCredit gehalten. Die Vorzugsaktien sind nicht an der Börse notiert und können nur mit Zustimmung der Gesellschaft übertragen werden. Die Vorzugsaktien sind stimmrechtslos und erhalten aus dem Bilanzgewinn einen nachzahlbaren Vorauszuganteil sowie eine Dividende in derselben Höhe wie die Stammaktien.

Im Jahr 2005 hat die UniCredit ein Übernahmeangebot abgegeben, das von der weitaus überwiegenden Anzahl der Aktionäre angenommen worden ist. Infolge dieses Angebots ist die UniCredit seit dem 17. November 2005 mit 93,9% am Grundkapital der HVB beteiligt. Am 23. Januar 2007 hat die UniCredit mitgeteilt, dass sie inzwischen 95% des Grundkapitals der HVB hält und beabsichtigt, ein Squeeze-Out-Verfahren einzuleiten. Unter der Voraussetzung, dass diese Ankündigung umgesetzt wird, wird die UniCredit in absehbarer Zeit über 100% des Grundkapitals der HVB verfügen.

Die HVB verfügt über keine Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnisse verleihen. Soweit Mitarbeiter der HVB Aktien der HVB halten, bestehen keine besonderen Regelungen in Bezug auf die Ausübung ihrer Kontrollrechte. Alle Inhaber von stimmberechtigten Aktien können ihr Stimmrecht selbst ausüben oder durch einen Bevollmächtigten oder einen weisungsgebundenen Stimmrechtsvertreter des Unternehmens ausüben lassen.

# Bericht des Aufsichtsrats Fortsetzung

Gemäß § 84 AktG werden die Mitglieder des Vorstands durch den Aufsichtsrat auf höchstens fünf Jahre bestellt. Der Aufsichtsrat ist berechtigt, die Bestellung zum Vorstandsmitglied aus wichtigem Grund zu widerrufen. Gemäß § 7 der Satzung der HVB besteht der Vorstand aus mindestens zwei Mitgliedern. Entsprechend der divisionalen Organisationsstruktur der HVB sind zurzeit neun Vorstandsmitglieder bestellt, wobei die Mandatslaufzeiten bei sieben Mitgliedern des Vorstands am 31. Dezember 2008 und bei den beiden weiteren Vorstandsmitgliedern am 22. Februar bzw. 31. März 2009 enden. Sämtliche Vorstandsverträge enthalten keine Change-of-Control-Klausel.

Nach § 179 AktG bedarf jede Satzungsänderung eines Beschlusses der Hauptversammlung. Eine Satzungsänderung wird gemäß § 181 Abs. 3 AktG erst mit Eintragung in das Handelsregister wirksam. Die von der Hauptversammlung am 23. Mai 2006 beschlossene Änderung von § 4 der Satzung ist angefochten worden und daher noch nicht in das Handelsregister eingetragen worden. Die Befugnis zu Satzungsänderungen, die nur die sprachliche Form, nicht jedoch deren Inhalt betreffen (Fassungsänderung), kann die Hauptversammlung auf den Aufsichtsrat übertragen. Gemäß § 21 Abs. 3 der Satzung der HVB ist diese Befugnis dem Aufsichtsrat eingeräumt worden. In der Regel macht der Aufsichtsrat von dieser Befugnis bei Kapitalerhöhungen aus dem genehmigten Kapital, die eine Änderung von § 5 der Satzung (Grundkapital) zur Folge haben, Gebrauch.

Das bis zur Verabschiedung dieses Aufsichtsratsberichts am 20. März 2007 noch in voller Höhe bestehende genehmigte Kapital von 990 Mio € ist von der Hauptversammlung im Jahr 2004 beschlossen worden und kann noch bis zum 29. April 2009 genutzt werden. Das genehmigte Kapital wurde am 18. Dezember 2006 im Handelsregister eingetragen und sieht insbesondere auch eine Ausnutzung durch Kapitalerhöhung gegen Sacheinlagen unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre vor. Daneben steht ein bedingtes Kapital in Höhe von 375 Mio € zur Gewährung von Stammaktien der HVB an die Inhaber von Schuldverschreibungen oder Genussscheinen mit einem Options- oder Wandlungsrecht und/oder einer Wandlungspflicht zur Verfügung. Die von der Hauptversammlung im Jahr 2003 eingeräumte Ermächtigung des Vorstandes, bis zum 14. Mai 2008 entsprechende Schuldverschreibungen oder Genussscheine auszugeben, wurde bisher ebenfalls nicht genutzt. Gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 7 AktG ist die Gesellschaft auf Grund des Beschlusses der Hauptversammlung vom 23. Mai 2006 ermächtigt, zum Zwecke des Wertpapierhandels eigene Aktien zu kaufen oder zu

verkaufen. Von dieser Ermächtigung hat die Gesellschaft im Jahr 2006 wiederholt Gebrauch gemacht. Die hierfür erforderlichen Angaben finden sich im Anhang zum Jahresabschluss 2006 sowie in den Notes zum Konzernabschluss. Mit Eintragung eines Squeeze-Out im Handelsregister wird diese Ermächtigung gegenstandslos. Eine Ermächtigung, eigene Aktien gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG zu anderen Zwecken zu kaufen, um diese zum Beispiel einzuziehen, besteht zurzeit nicht.

In der HVB bestehen keine wesentlichen Vereinbarungen, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebots stehen.

Entschädigungsvereinbarungen für den Fall eines Übernahmeangebots mit den Mitgliedern des Vorstands oder Arbeitnehmern bestehen nicht.

## Personalien

In Folge der Übernahme der HVB durch die UniCredit wurden mit Wirkung vom 1. Januar 2006 neu zu Mitgliedern des Vorstands bestellt: Herr Jan-Christian Dreesen, Herr Rolf Friedhofen, Herr Heinz Laber, Herr Ronald Seilheimer, Herr Matthias Sohler, Herr Andrea Umberto Varese sowie Herr Andreas Wölfer. Herr Dr. Wolfgang Sprößler, der dem Vorstand bereits als Chief Financial Officer angehörte, wurde als Nachfolger von Herrn Dieter Rampl, der zum 31. Dezember 2005 aus dem Vorstand ausgeschieden ist, vom Vorstand im Einvernehmen mit dem Präsidium des Aufsichtsrats zum Sprecher des Vorstands gewählt. Außerdem wurde mit Wirkung zum 1. Januar 2006 Herr Dr. Stefan Schmittmann zum stellvertretenden Mitglied des Vorstands bestellt. Zum 9. Februar 2006 hat Herr Dreesen sein Mandat aus persönlichen Gründen einvernehmlich niedergelegt. Als dessen Nachfolger im Vorstand wurde Herr Willibald Cernko mit Wirkung zum 23. Februar 2006 zum Mitglied des Vorstands bestellt. Zum 31. August hat Herr Johann Berger sein Vorstandsmandat bei der HVB sowie sein Mandat als Mitglied des Management Committee der UniCredit niedergelegt, nachdem er mit der von ihm vorgeschlagenen Zusammenführung der gewerblichen Immobilienfinanzierung mit dem Firmenkundengeschäft zu einer Division seine Integrationsaufgabe als beendet angesehen hat. Herr Berger gehörte dem Vorstand seit dem 1. April 2005 an und hat sich große Verdienste insbesondere um den Abbau der in dem Segment Real Estate Restructuring gebündelten Sanierungsbestände des Immobilienfinanzierungsgeschäfts erworben. Der Aufsichtsrat dankt Herrn Berger für seine erfolgreiche Arbeit im Vorstand. Die Aufgaben von Herrn Berger im Vorstand wurden von Herrn Dr. Schmittmann übernommen, der mit Wirkung vom 12. September 2006 zum ordentlichen Vorstandsmitglied bestellt worden ist.

In der Hauptversammlung am 23. Mai 2006 sind die Herren Alessandro Profumo, Chief Executive Officer der UniCredit, Carlo Salvatori, ehemaliger Chairman des Board of Directors der UniCredit, Aldo Bulgarelli, Rechtsanwalt, Ranieri de Marchis, Chief Financial Officer der UniCredit, Paolo Fiorentino, Head of Global Banking Services der UniCredit, Dario Frigerio, Head of Private Banking and Asset Management der UniCredit, Roberto Nicastrò, Head of Retail der UniCredit, und Vittorio Ogliengo, Head of Corporates der UniCredit für die Restlaufzeit der Mandate, das heißt bis zum Ablauf der ordentlichen Hauptversammlung des Jahres 2008, erneut zu Mitgliedern des Aufsichtsrats gewählt worden. Die genannten Herren waren zuvor im Zuge der Übernahme der HVB durch die UniCredit durch Beschluss des Registergerichts München vom 29. November 2005 zu Mitgliedern des Aufsichtsrats bestellt worden. In der Aufsichtsrats-sitzung am 23. Mai 2006 im Anschluss an die Hauptversammlung ist Herr Alessandro Profumo wieder zum Vorsitzenden des Aufsichtsrats gewählt worden.

Mit Wirkung vom 8. März 2006 haben Herr Herbert Munker und mit Wirkung vom 31. Dezember 2006 Herr Anton Hofer ihre Aufsichtsratsmandate niedergelegt. An ihrer Stelle sind Frau Beate Dura-Kempf und Herr Günter Guderley, die nach den Vorschriften des Mitbestimmungsgesetzes von den Arbeitnehmern der Bank zu Ersatzmitgliedern von Herrn Munker bzw. Herrn Hofer gewählt worden waren, Mitglieder des Aufsichtsrats geworden. Mit Wirkung zum 21. August 2006 hat Herr Carlo Salvatori den Rücktritt von seinem Aufsichtsratsmandat erklärt. An seiner Stelle ist durch Beschluss des

Registergerichts München vom 22. August 2006 Herr Sergio Ermotti, Head of Markets & Investment Banking der UniCredit, zum Mitglied des Aufsichtsrats bestellt worden. Der Aufsichtsrat dankt den aus dem Aufsichtsrat ausgeschiedenen Mitgliedern auch an dieser Stelle für ihre erfolgreiche Mitarbeit in diesem Gremium sehr herzlich. Mit persönlichem Engagement und großer beruflicher Erfahrung haben sie die Arbeit im Aufsichtsrat wesentlich bereichert.

Am 14. November 2006 ist Herr Rolf Heffner verstorben, der von 1975 bis 1984 dem Vorstand der Bayerischen Hypotheken- und Wechsel-Bank angehörte und anschließend bis 1993 Mitglied des Beirats der Bank war. Am 28. Dezember 2006 verstarb Herr Johann Rüth, der 1961 in den Vorstand der Bayerischen Staatsbank berufen wurde und nach dem Zusammenschluss mit der Bayerischen Vereinsbank dem Vorstand des vereinigten Instituts bis 1979 angehörte. Danach war er bis 1990 Mitglied des Beirats der Bank. Am 31. Januar 2007 ist Herr Karl Wüst verstorben, der von 1973 bis 1976 Mitglied des Vorstands der Bayerischen Hypotheken- und Wechsel-Bank war und als Mitglied des Beirats der Bank bis 1988 eng verbunden blieb. Mit unermüdlichem persönlichem Engagement, hoher Fachkompetenz und sicherer Urteilskraft haben sich die Verstorbenen um die Entwicklung der Bank sehr verdient gemacht. Das Andenken an die Verstorbenen werden wir in hohen Ehren halten.

Der Aufsichtsrat dankt dem Vorstand, den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sowie den Mitarbeitervertretungen für den hohen Einsatz im vergangenen Jahr, das wesentlich von der Integration der HVB in die UniCredit Gruppe sowie einer nachhaltigen Steigerung der Ertragskraft des Unternehmens geprägt war. Für den weiteren Weg wünscht der Aufsichtsrat dem Vorstand und den Mitarbeitern viel Erfolg.

München, den 20. März 2007

Der Aufsichtsrat



Alessandro Profumo  
Vorsitzender

# Corporate-Governance-Bericht mit Vergütungsbericht

## **CORPORATE GOVERNANCE: LEITGEDANKE**

Gute Corporate Governance bedeutet verantwortungsvolle Führung von Unternehmen. Für die Erreichung der Unternehmensziele und die nachhaltige Steigerung des Unternehmenswerts ist sie von zentraler Bedeutung, sie stärkt so das Vertrauen von Aktionären und Investoren in den Kapitalmarkt. Vorbildliche Corporate Governance wird dabei nicht allein durch Einhalten von formellen Bestimmungen, sondern vor allem durch gelebte verantwortungsvolle Unternehmensführung geprägt. Für die Bayerische Hypo- und Vereinsbank (HVB AG) ist diese verantwortungsvolle Unternehmensführung eine Maxime, der sie durch enges und effizientes Zusammenwirken von Vorstand und Aufsichtsrat sowie durch Klarheit und Transparenz in der Kommunikation entspricht.

## **Rechtliche Grundlagen**

Den rechtlichen Rahmen bilden für die HVB AG mit Sitz in Deutschland insbesondere das Aktien- und Mitbestimmungsgesetz, das Kapitalmarktrecht sowie der Deutsche Corporate-Governance-Kodex. Den Empfehlungen des Deutschen Corporate-Governance-Kodex in der Fassung vom 2. Juni 2005 bzw. 12. Juni 2006 ist die HVB AG im Jahr 2006 mit fünf Abweichungen gefolgt und wird den Empfehlungen künftig mit zwei Abweichungen entsprechen. Im Sinne des »Comply or Explain«-Prinzips sind die Abweichungen in der Entsprechenserklärung des Vorstands und Aufsichtsrats vom 5. Dezember 2006 im Einzelnen aufgeführt. Auf den folgenden Seiten ist unter der Überschrift »Entsprechenserklärung 2006 zum Deutschen Corporate-Governance Kodex gem. § 161 AktG« der gesamte Wortlaut der Erklärung mit Erläuterung der Abweichungen abgedruckt. Diese Entsprechenserklärung ist den Aktionären darüber hinaus auf der Website der Gesellschaft dauerhaft zugänglich gemacht worden.

Den im Corporate-Governance-Kodex enthaltenen zahlreichen Anregungen folgt die HVB AG mit drei Ausnahmen:

- In mitbestimmten Aufsichtsräten sollten die Vertreter der Aktionäre und der Arbeitnehmer die Sitzungen des Aufsichtsrats jeweils gesondert, gegebenenfalls mit Mitgliedern des Vorstands, vorbereiten. Im Jahr 2006 fanden keine vorbereitenden Sitzungen der Vertreter der Aktionäre und keine regelmäßigen Vorbereitungen der Arbeitnehmervertreter im Aufsichtsrat statt.
- Die Einführung unterschiedlicher Amtsperioden für die Anteilseignervertreter im Aufsichtsrat ist nicht vorgesehen, da sie einer anzustrebenden Kontinuität der Aufsichtsratsarbeit entgegenwirken würde. Auch würde eine solche Regelung nur die Anteilseignervertreter betreffen und damit die Aufsichtsratsmitglieder ungleich behandeln.
- Die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder enthält keine auf den langfristigen Unternehmenserfolg bezogenen Bestandteile. Der weit überwiegende Teil unserer Aufsichtsratsmitglieder ist gehalten, die Aufsichtsratsvergütung abzuführen, sodass das einzelne Aufsichtsratsmitglied von einer entsprechenden Regelung nicht profitieren würde. Wir halten daher eine Vergütungsregelung mit langfristiger Anreizwirkung für unseren Aufsichtsrat nicht für sinnvoll.

Weitere gesetzliche Regelungen, die der Transparenz und der Verhinderung missbräuchlicher Ausnutzung von Insiderinformationen dienen, finden sich im Wertpapierhandelsgesetz in der Fassung des Anlegerschutzverbesserungsgesetzes und des Transparenzrichtlinie-Umsetzungsgesetzes, insbesondere zum Insiderhandelsverbot, zur Ad-hoc-Publizität, zur Veröffentlichung von Wertpapiergeschäften von Organmitgliedern (Directors' Dealings) sowie zur Veröffentlichung von Beteiligungen an börsennotierten Unternehmen bei Erreichen, Über- oder Unterschreiten bestimmter Schwellenwerte. Ferner sind die gesetzlichen Regelungen zur Geldwäschebekämpfung und die hierzu ergangenen Richtlinien zu beachten, für deren Einhaltung und Umsetzung eine eigene Einheit in der Bank zuständig ist.

### **Satzung, Geschäftsordnung, Leitsätze, Compliance**

Außer den gesetzlichen Rahmendaten für die Führung und Kontrolle einer Aktiengesellschaft enthalten die von der Hauptversammlung beschlossene Satzung der HVB AG sowie die Geschäftsordnungen, die sich Vorstand und Aufsichtsrat gegeben haben, Regelungen für die Unternehmensführung und -kontrolle. So finden sich in der Geschäftsordnung des Aufsichtsrats insbesondere Ausführungen zu zustimmungspflichtigen Geschäften sowie nähere Regelungen zu Informations- und Berichtspflichten. In Bezug auf das Wertpapier- und Immobiliengeschäft hat die Bank ferner Compliance-Richtlinien und Mitarbeiterleitsätze eingeführt. Die Einhaltung dieser Vorschriften wird vom Compliance-Beauftragten der Bank überwacht. Als Mitglied der UniCredit Gruppe hat die HVB darüber hinaus im vergangenen Jahr die Integrity Charter der UniCredit übernommen. Die Integrity Charter verbindet als gemeinsamer Werterahmen sämtliche Unternehmen der UniCredit Gruppe. Sie ist richtungweisend für das Verhalten der Mitarbeiter am Arbeitsplatz und enthält verpflichtende Verhaltensnormen für alle Mitarbeiter in den Unternehmen der UniCredit Gruppe. Ergänzend hierzu besteht der vom Vorstand der HVB schon vor einigen Jahren verabschiedete Code of Conduct fort. Dieser Verhaltenskodex fasst bestehende Regelungen und ethische Grundsätze zusammen und legt sie verbindlich für den Vorstand und alle Mitarbeiter der HVB fest.

### **Effiziente Unternehmensüberwachung**

#### **Aufsichtsrat, Ausschüsse**

Der Aufsichtsrat der HVB AG besteht aus 20 Mitgliedern und setzt sich gemäß dem deutschen Mitbestimmungsgesetz zu gleichen Teilen aus Vertretern der Aktionäre und der Arbeitnehmer zusammen. Bei den Vorschlägen zur Wahl der Aufsichtsratsmitglieder wird darauf geachtet, dass diese die erforderlichen Kenntnisse und Fähigkeiten besitzen und keine Organfunktionen und Beratungsaufgaben bei

wesentlichen Konkurrenten ausüben. Die Mitglieder des Aufsichtsrats sind dem Unternehmensinteresse verpflichtet. Gemäß der Geschäftsordnung des Aufsichtsrats sind Interessenkonflikte dem Aufsichtsrat gegenüber offen zu legen. Zur Vermeidung etwaiger Interessenkonflikte haben im Jahr 2006 einzelne Aufsichtsratsmitglieder an entsprechenden Beschlussfassungen nicht teilgenommen. Weitere Ausführungen enthält der Aufsichtsratsbericht in diesem Geschäftsbericht. Eine Übersicht der Mandate der Aufsichtsratsmitglieder in anderen gesetzlich zu bildenden Aufsichtsräten oder vergleichbaren Kontrollgremien ist im Anhang zum Jahresabschluss der AG veröffentlicht. Im Hinblick auf die Zusammensetzung des Aufsichtsrats sind bei den Sitzungen des Aufsichtsrats vereidigte Dolmetscher anwesend, damit durch Simultanübersetzung die Berücksichtigung der Beiträge aller Aufsichtsratsmitglieder sichergestellt ist.

Nach dem deutschen Aktiengesetz sind die Aufgaben der Geschäftsleitung und die der Geschäftskontrolle streng getrennt. Aufgabe des Aufsichtsrats ist es, den Vorstand bei der Führung der Geschäfte zu überwachen und zu beraten. Die Bestellung und Abberufung der Vorstandsmitglieder gehört zu den zentralen Aufgaben des Aufsichtsrats. Darüber hinaus können bestimmte Arten von Geschäften kraft Gesetzes oder auf Grund von Zustimmungsvorbehalten des Aufsichtsrats nur mit dessen Zustimmung vorgenommen werden. Dies gilt insbesondere für Kapitalmaßnahmen und nach der Geschäftsordnung des Aufsichtsrats der HVB AG für Investitionen oder Desinvestitionen ab einem bestimmten Betrag. Zur Unterstützung seiner Arbeit hat der Aufsichtsrat der HVB AG drei Ausschüsse eingerichtet. Zusammensetzung und Aufgaben der Ausschüsse stellen sich wie folgt dar:

#### **Präsidium**

– Dem Präsidium gehören der Vorsitzende des Aufsichtsrats und seine beiden Stellvertreter an. Es befasst sich insbesondere mit der Vorstandsnachfolgeplanung und legt die Vorstandsvergütung und die Vergütungsstruktur fest.

# Corporate-Governance-Bericht mit Vergütungsbericht Fortsetzung

## **Prüfungsausschuss**

– Der Prüfungsausschuss, der in der Regel viermal pro Jahr tagt, besteht aus fünf Mitgliedern. Ihm obliegt insbesondere die Vorbereitung der Entscheidung des Aufsichtsrats über die Feststellung des Jahresabschlusses und die Billigung des Konzernabschlusses, die Vorprüfung des Berichts zu verbundenen Unternehmen sowie die Erörterung der Quartalsabschlüsse. Zu den weiteren Aufgaben dieses Ausschusses gehört die Vorbereitung des Vorschlags des Aufsichtsrats an die Hauptversammlung zur Wahl des Abschlussprüfers, wobei der Ausschuss die erforderliche Unabhängigkeit des Abschlussprüfers prüft sowie Art und Umfang der nicht prüfungsbezogenen Leistungen des Prüfers festlegt. Ferner obliegt dem Prüfungsausschuss die Erteilung des Prüfungsauftrags für den Jahres- und Konzernabschluss an den Abschlussprüfer auf Grund der Beschlussfassung der Hauptversammlung, einschließlich der Festlegung von Prüfungsschwerpunkten sowie des Honorars. Gegenstand der Erörterung des Prüfungsausschusses sind außerdem die regelmäßigen Berichte der internen Revision über die Revisionsergebnisse.

Seit dem 1. Januar 2006 werden von diesem Ausschuss – wie im Corporate-Governance-Kodex vorgesehen – auch die Aufgaben des bisherigen Risikoausschusses wahrgenommen. Die Risikolage und die Früherkennung von Risiken sind für den Fortbestand eines Unternehmens von grundlegender Bedeutung. Nach den Mindestanforderungen an das Risikomanagement der Kreditinstitute der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht sind sowohl dem Vorstand als auch dem Aufsichtsrat pro Quartal Risikoberichte vorzulegen. Außerdem hat die Geschäftsleitung die Risikostrategie mindestens einmal jährlich zu überprüfen und sie mit dem Aufsichtsrat zu erörtern. Auf diese Weise erhält der Aufsichtsrat regelmäßige und detaillierte Berichte, insbesondere über die Risikostrategie sowie über Kredit-, Markt- und operationelle Risiken aber auch über Liquiditäts- und Reputationsrisiken.

## **Vermittlungsausschuss**

– Der Vermittlungsausschuss, dem je zwei Mitglieder der Anteilseignervertreter und der Arbeitnehmer angehören, hat dem Aufsichtsrat für die Bestellung oder die Abberufung von Vorstandsmitgliedern einen Vorschlag zu unterbreiten, wenn bei der vorausgegangenen Beschlussfassung des Aufsichtsrats die erforderliche Zweidrittelmehrheit nicht erreicht worden ist. Der gesetzlich vorgesehene Vermittlungsausschuss brauchte auch im vergangenen Jahr nicht zusammenzutreten.

Die Vorsitzenden der Ausschüsse berichten im Plenum ausführlich über die Ausschussarbeit.

## **Vorstand**

Der Vorstand ist das Leitungsorgan des Unternehmens. Im Rahmen des Zusammenschlussvertrags (Business Combination Agreement) zwischen HVB AG und UniCredit wurde vereinbart, die Organisationsstrukturen der HVB AG an die der UniCredit anzupassen, um klare Führungs- und Managementstrukturen innerhalb der gesamten Gruppe zu erhalten. Bis Ende Juli 2006 konnte die Neuordnung der Divisionen im Wesentlichen abgeschlossen werden. In der Zeit vom 1. Januar 2006 bis zum 31. August 2006 gehörten dem Vorstand zehn Mitglieder an, davon ein stellvertretendes Mitglied. Seit diesem Zeitpunkt besteht der Vorstand der HVB aus neun ordentlichen Mitgliedern. Neben dem Vorstandssprecher, dem Chief Financial Officer (CFO), dem Chief Risk Officer (CRO), dem Chief Operating Officer (COO) und dem Chief Human Resources Management (HRM), der zugleich Arbeitsdirektor ist, gehören dem Vorstand die Leiter der weiteren vier Divisionen Privat- und Geschäftskunden, Wealth Management, Firmen- und Kommerzielle Immobilienkunden sowie Markets- und Investmentbanking an. Damit entspricht die neue Struktur und Zuständigkeit im Vorstand der HVB AG der nach Kundengruppen (Business Divisions) und nach Funktionen unterteilten Organisationsstruktur in den übrigen Einheiten der UniCredit Gruppe. Der Sprecher des Vorstands, Herr Dr. Sprißler ist zugleich Mitglied des Management Committee der UniCredit, das den Chief Executive Officer der UniCredit berät und bei der Umsetzung der Managemententscheidungen unterstützt.

Der Vorstand der HVB AG berichtet dem Aufsichtsrat regelmäßig, zeitnah und umfassend über alle relevanten Fragen der Unternehmensplanung einschließlich der Abweichung von Plänen und der strategischen Weiterentwicklung, über den Gang der Geschäfte und die Lage des Unternehmens einschließlich der Risikolage. Die Berichte werden in der Regel in Textform erstattet; entscheidungsrelevante Unterlagen werden dem Aufsichtsrat vor der Sitzung zur Verfügung gestellt. Präsentationen und Berichte sowie Unterlagen werden im Hinblick auf die Zusammensetzung des Aufsichtsrats zweisprachig erstellt.



### Directors' Dealings und Aktienbesitz von Vorstands- und Aufsichtsratsmitgliedern

Nach § 15 a Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) sind die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats sowie bestimmte mit ihnen in einer engen Beziehung stehende Personen verpflichtet, Geschäfte mit Aktien der HVB AG oder sich darauf beziehenden Finanzinstrumenten offen zu legen, sofern die Geschäfte innerhalb eines Kalenderjahres den Wert von 5000,- € übersteigen.

Für das Geschäftsjahr 2006 sind der HVB AG folgende Geschäfte mitgeteilt worden:

#### Directors' Dealings

NAME, FUNKTION	TRANS-AKTIONSART	BEZEICHNUNG DES WERTPAPIERS	WERTPAPIER-KENN-NUMMER/ISIN-NUMMER	DATUM DES GESCHÄFTS-ABSCHLUSSES	STÜCK-ZAHL	PREIS JE STÜCK	GESCHÄFTS-VOLUMEN
Helmut Wunder, Aufsichtsratsmitglied der HVB AG	Verkauf	Inhaber-Stammaktien der Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG	WKN: 802200 ISIN DE 0008022005	14. 9. 2006	500	33,50	16750,00

Sämtliche Geschäfte sind auf der Internetseite der HVB AG unter [www.hvb.com/dealings](http://www.hvb.com/dealings) unter dem Kapitel »Corporate Governance« veröffentlicht worden.

Die Mitglieder des Vorstands hielten am 31. Dezember 2006 keine Aktien der HVB AG. Die Mitglieder des Aufsichtsrats hielten am 31. Dezember 2006 zusammen einen Anteil von weniger als 1% der insgesamt von der HVB AG ausgegebenen Aktien.

### Aktionäre, Hauptversammlung

Die Aktionäre üben ihre Rechte in der Hauptversammlung aus, die vom Vorstand in der Regel einmal jährlich unter Angabe der Tagesordnung einberufen wird. Die ordentliche Hauptversammlung, der der Jahresabschluss vorgelegt wird, findet im ersten Halbjahr des Geschäftsjahrs statt. Für alle Inhaber von stimmberechtigten Aktien gilt das One-share-one-vote-Prinzip. Alle Inhaber von stimmberechtigten Aktien können ihr Stimmrecht selbst ausüben oder durch einen Bevollmächtigten (zum Beispiel eine Vereinigung von Aktionären oder Kreditinstitute) oder einen weisungsgebundenen Stimmrechtsvertreter des Unternehmens ausüben lassen. Weisungen zur Stimmrechtsausübung an den benannten Stimmrechtsvertreter der Gesellschaft können auch über das Internet – und damit über elektronische Kommunikationsmittel – erteilt werden. Einzelheiten hierzu werden den Aktionären mit der Einladung zur Hauptversammlung mitgeteilt. Die Hauptversammlung beschließt unter anderem über die Verwendung des Bilanzgewinns, die Entlastung von Vorstand und Aufsichtsrat, über die Wahl der Anteilseignervertreter im Aufsichtsrat und die Wahl des Abschlussprüfers, über Satzungsänderungen und Kapitalmaßnahmen sowie über umwandlungsrechtliche Maßnahmen.

### Risikomanagement

Die HVB AG verfügt über eine umfassende, ihre Tochtergesellschaften einbeziehende Risikoüberwachung und -steuerung. Die Überwachungssysteme sind darauf ausgerichtet, dass Risiken frühzeitig erkannt werden. Controlling und Risikomanagement sind unter dem Verantwortungsbereich des Chief Risk Officer zusammengefasst, der regelmäßig im Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats berichtet. Weitere Ausführungen hierzu enthält das Kapitel »Risk Report«.

### Kommunikation, Transparenz

Die HVB AG legt besonderen Wert auf eine regelmäßige und zeitnahe Kommunikation mit ihren Kunden, Eigentümern, Mitarbeitern und der Öffentlichkeit. Durch Pressemeldungen und Berichte wird über die Lage des Unternehmens informiert. Informationen, die geeignet sind, den Aktienkurs erheblich zu beeinflussen, werden als Ad-hoc-Mitteilungen veröffentlicht und auch auf der Website der Gesellschaft

# Corporate-Governance-Bericht mit Vergütungsbericht Fortsetzung

zur Verfügung gestellt. Darüber hinaus berichten im Rahmen regelmäßiger Analysten- und Pressekonferenzen der Vorstandssprecher und der Finanzvorstand über für das Unternehmen wichtige Themen sowie über aktuelle Geschäftszahlen. Die entsprechenden Termine werden in einem Finanzkalender veröffentlicht.

## **Entsprechenserklärung 2006 zum Deutschen Corporate-Governance-Kodex gem. § 161 AktG**

Vorstand und Aufsichtsrat haben am 5. Dezember 2006 nachfolgende Entsprechenserklärung abgegeben, die auch auf der Website der HVB AG dauerhaft zugänglich gemacht worden ist:

»Vorstand und Aufsichtsrat der Bayerische Hypo- und Vereinsbank Aktiengesellschaft (HVB AG) erklären, dass den vom Bundesministerium der Justiz im amtlichen Teil des elektronischen Bundesanzeigers bekanntgemachten Empfehlungen der »Regierungskommission Deutscher Corporate-Governance-Kodex« in der Fassung vom 2. Juni 2005 und 12. Juni 2006 im Geschäftsjahr 2006 mit folgenden Abweichungen entsprochen wurde:

– Die Anlagen 1.2, 1.3.3, 1.3.4-1 bis 1.3.4-12 und 3.1 zum Rahmenvertrag vom 16. Januar 2006 sowie die entsprechenden Anlagen zu dem Ausgliederungsvertrag vom 29. März 2006 (vgl. Tagesordnungspunkte 13 und 14 der Hauptversammlung vom 23. Mai 2006) wurden aus den in der Hauptversammlungseinladung genannten Gründen nicht im Internet veröffentlicht. Insoweit wurde der Empfehlung in Ziffer 2.3.1 Satz 3 des Kodex nicht entsprochen.

– Nach Ziffer 3.8 Satz 3 des Corporate-Governance-Kodex soll ein angemessener Selbstbehalt vereinbart werden, wenn die Gesellschaft für Vorstand und Aufsichtsrat eine D & O Versicherung abschließt.

Verantwortungsvolles Handeln ist für alle Organmitglieder selbstverständliche Pflicht; eines Selbstbehaltes bedarf es deshalb nicht.

– Nach Ziffer 4.2.3 Satz 6 des Kodex sollen Aktienoptionen und vergleichbare Gestaltungen auf anspruchsvolle, relevante Vergleichsparameter bezogen sein. Außerdem soll nach Ziffer 4.2.3 Satz 8 der Aufsichtsrat für außerordentliche, nicht vorhergesehene Entwicklungen eine Begrenzungsmöglichkeit (Cap) vereinbaren.

Auf Grund der Konzernzugehörigkeit der »HVB AG« zur UniCredito S.p.A. wurde die Vergütung der Vorstandsmitglieder der »HVB AG« in 2006 vergleichbar der Handhabung in der UniCredito Gruppe ausgestaltet. Wie bisher umfasst die Vergütung drei Bestandteile: ein individuelles Grundgehalt, einen jährlichen, erfolgsabhängigen Bonus sowie ein jährliches Long Term Incentive. Der Long-Term-Incentive-Plan der UniCredito umfasst Stock Options auf UniCredito-Aktien und Performance Shares in Form von UniCredito-Aktien. Abweichend von Ziffer 4.2.3 des Kodex sieht dieser Long-Term-Incentive-Plan weder Vergleichsparameter noch – bezogen auf die Stock Options – Erfolgsziele vor; auch wurde keine Begrenzungsmöglichkeit (Cap) für außerordentliche, nicht vorhergesehene Entwicklungen vereinbart.

– Nach Ziffer 4.2.4 Satz 2 des Kodex in der Fassung vom 2. Juni 2005 sollen die Angaben über die Vergütung der Vorstandsmitglieder im Anhang des Konzernabschlusses individualisiert erfolgen.

Dieser Empfehlung wurde im Bericht über das Geschäftsjahr 2005 nur teilweise entsprochen, da nur die Vergütung für den Sprecher des Vorstands im Anhang des Konzernabschlusses für das Jahr 2005 individualisiert angegeben wurde. Bei den anderen Vorstandsmitgliedern blieb es bei der bisherigen Darstellung der Gesamtvergütung, wobei im Anhang des Konzernabschlusses und im Corporate-Governance-Bericht auch die einzelnen Vergütungsbestandteile, nämlich Fixum, erfolgsbezogene Komponenten und Komponenten mit langfristiger Anreizwirkung ausgewiesen wurden. Eine weitergehende Individualisierung hat nach unserer Meinung mehr Nach- als Vorteile für die Gesellschaft.

Inzwischen hat die Hauptversammlung vom 23. Mai 2006 von der so genannten Opting Out-Klausel des Gesetzes über die Offenlegung der Vorstandsvergütungen Gebrauch gemacht und auf Vorschlag von Vorstand und Aufsichtsrat beschlossen, dass in den Jahres- und Konzernabschlüssen der Gesellschaft für die Geschäftsjahre 2006 bis 2010, längstens aber bis zum 22. Mai 2011, die in § 285 Satz 1 Nr. 9 a Satz 5 bis 9 und § 314 Abs. 1 Nr. 6 a Satz 5 bis 9 des Handelsgesetzbuches verlangten Angaben unterbleiben.

- Nach Ziffer 5.4.3 Satz 2 soll ein Antrag auf gerichtliche Bestellung eines Aufsichtsratsmitglieds bis zur nächsten Hauptversammlung befristet sein.

Dieser Empfehlung wurde im Jahr 2006 nur insoweit gefolgt, als bei der gerichtlichen Bestellung von Herrn Ermotti beantragt wurde, diesen bis zur nächsten ordentlichen Hauptversammlung zum Aufsichtsratsmitglied zu bestellen. Die Wahl von Herrn Ermotti zum Aufsichtsratsmitglied war hingegen nicht Gegenstand der Tagesordnung der außerordentlichen Hauptversammlung vom 25. Oktober 2006.

Zur Klarstellung sei angemerkt, dass die Bewertungsgutachten der PricewaterhouseCoopers Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Frankfurt am Main, zum Unternehmenswert der verkauften Einheiten der HVB AG in Österreich, dem östlichen Zentral-europa und Osteuropa (vgl. den einzigen Tagesordnungspunkt der Hauptversammlung vom 25. Oktober 2006) entsprechend den Vorgaben von PricewaterhouseCoopers nicht im Internet veröffentlicht wurden, um die sonst ungehinderte Zugriffsmöglichkeit von Nicht-Aktionären auf diese Gutachten zu beschränken. Vorstand und Aufsichtsrat der HVB AG sehen darin jedoch keine Abweichung von Ziffer 2.3.1 des Corporate-Governance-Kodex, wonach die vom Gesetz für die Hauptversammlung verlangten Berichte und Unterlagen auch auf der Internet-Seite der Gesellschaft veröffentlicht werden sollen.

Vorstand und Aufsichtsrat der Bayerische Hypo- und Vereinsbank Aktiengesellschaft (HVB AG) erklären weiter, dass den vom Bundesministerium der Justiz im amtlichen Teil des elektronischen Bundesanzeigers bekanntgemachten Empfehlungen der ›Regierungskommission Deutscher Corporate-Governance-Kodex‹ in der Fassung vom 12. Juni 2006 mit Ausnahme von Ziff. 3.8 Satz 3 (Selbstbehalt bei der D&O-Versicherung) und mit Ausnahme von Ziff. 4.2.3 (keine Vergleichsparameter und – bezogen auf Stock-Options – Erfolgsziele sowie Begrenzungsmöglichkeiten im Rahmen des Long-Term-Incentive-Plans auf UniCredit-Aktien) auch künftig entsprochen wird.«

## VERGÜTUNGSBERICHT

In Übereinstimmung mit dem Deutschen Corporate-Governance-Kodex werden im Folgenden die Grundzüge des Vergütungssystems für den Vorstand der Bayerischen Hypo- und Vereinsbank Aktiengesellschaft (HVB AG) erläutert. Außerdem wird die Aufsichtsratsvergütung im Einzelnen beschrieben und individualisiert, aufgegliedert nach Vergütungsbestandteilen, ausgewiesen.

### 1. Struktur der Vorstandsvergütung für das Geschäftsjahr 2006

Die Struktur der Vorstandsvergütung sowie die Vergütung im Einzelnen werden vom Präsidium des Aufsichtsrats festgelegt. Die direkte Vergütung besteht aus drei Komponenten und umfasst feste und variable Bestandteile: Ein Festgehalt, einen Bonus als variable Vergütung mit erfolgsbezogener Komponente (Short Term Incentive) und einen Vergütungsbestandteil mit langfristiger Anreizwirkung (Long Term Incentive).

Besonderes Gewicht haben die variablen Komponenten, die an die Erreichung der für das Geschäftsjahr vereinbarten Ziele sowie der Ziele im strategischen Plan anknüpfen und das Festgehalt übertreffen können. Durch eine wettbewerbsfähige erfolgsgerechte Vergütung und eine Verlagerung der Auszahlung in die mittel- bis langfristige Zukunft auf Grund der Beteiligung am Long Term Incentive-Plan der UniCredit Gruppe soll eine Bindung des Managements an das Unternehmen erreicht werden.

Um die Verantwortung der Vorstandsmitglieder marktgerecht zu vergüten, hat ein externer Spezialist eine Marktuntersuchung für die HVB AG durchgeführt, in die vergleichbare Unternehmen einbezogen worden sind. Die Vergütung der Vorstandsmitglieder für das Jahr 2006 wurde unter Berücksichtigung dieser Untersuchung vom Präsidium des Aufsichtsrats festgelegt.

#### 1.1 Festgehalt

Das Festgehalt entspricht dem Niveau in vergleichbaren Unternehmen. Es wird in 12 monatlichen Tranchen ausbezahlt.

#### 1.2 Bonus (Short Term Incentive)

Der Bonus ist ein Short Term Incentive, dessen Höhe vom Erreichen bestimmter, mit allen Vorstandsmitgliedern zu Beginn des Jahres vereinbarter Ziele abhängig ist. In 2006 wurden diese Ziele im Laufe des Jahres nach Abschluss der Dreijahresplanung präzisiert. Die Ziele sind in Scorecards abgebildet und umfassen Team-, Core- und Integrationsziele.

# Corporate-Governance-Bericht mit Vergütungsbericht Fortsetzung

Das Teamziel orientiert sich bei allen Vorstandsmitgliedern am Ergebnis des HVB-Teilkonzerns. Einige für regionale Divisionen verantwortliche Vorstandsmitglieder haben daneben noch als weiteres Teamziel ein divisionales Ziel. Den Schwerpunkt bilden die sog. Coreziele, also besonders bedeutende Ziele aus dem eigenen Verantwortungsbereich. Unter den Integrationszielen werden die wichtigsten Aufgaben aus dem Prozess zur Integration der HVB AG in die UniCredit Gruppe erfasst.

Mit den Vorstandsmitgliedern werden überwiegend quantitative, teilweise aber auch qualitative Ziele vereinbart. Für die Zielerreichung bei den quantitativen Zielen wird jeweils ein relativ enger Korridor festgelegt. Wird der untere Wert dieses Korridors nicht erreicht, wird das Ziel mit keinen Punkten bewertet. Bei Erreichen des oberen Werts erhält das Vorstandsmitglied die zuvor festgelegte Höchstpunktzahl für dieses Ziel. Bei den qualitativen Zielen entscheidet das Präsidium unter Berücksichtigung eines Votums des Leiters der Division bzw. der Funktion, in der das Vorstandsmitglied tätig ist, über die Zielerreichung.

Die gewichtete Summe der Punkte aus den einzelnen Zielen ergibt die Zielerreichung. Ein Bonus wird gezahlt, wenn eine festgelegte Mindestpunktzahl erreicht wird. Entsprechend der Handhabung bei der UniCredit wird ab 2007 als Referenzwert der Maximalwert des Bonus festgelegt. Dieser Maximal-Bonus kann bei Erreichung eines Gesamtergebnisses von 120 Punkten in der Scorecard beansprucht werden. Dies bedeutet, dass der Bonus nach oben begrenzt ist und künftig bei einer Zielerreichung von 100% ein entsprechend niedrigerer Prozentsatz des Maximal-Bonus ausgezahlt wird.

Bei einem Vorstandsmitglied enthält der Bonus auch Vergütungsbestandteile mit langfristiger Anreizwirkung. In diesem Fall wird der Betrag, der den Zielbonus überschreitet, erst nach Ablauf von zwei Jahren ausbezahlt, wenn das betreffende Vorstandsmitglied zu diesem Zeitpunkt noch für die HVB AG tätig ist (retention award).

### **1.3 Vergütungsbestandteil mit langfristiger Anreizwirkung (Long Term Incentive)**

Jedes Vorstandsmitglied nimmt am Stock Option & Performance Shares Plan der UniCredit Gruppe (Long Term Incentive-Plan der UniCredit Gruppe) teil. Dieser Plan besteht aus zwei Komponenten.

Zum einen wird jedem Vorstandsmitglied eine bestimmte Anzahl Optionen eingeräumt, die ausgeübt werden können, wenn der Berechtigte nach Ablauf von vier Jahren noch für die UniCredit Gruppe tätig ist (Unverfallbarkeit/Vesting). Jede Option berechtigt zum Erwerb einer Aktie der UniCredit zu einem Preis, der vor Ausgabe der Option festgelegt wurde. Die Option kann ausgeübt werden in einem Zeitraum von neun Jahren ab Vesting. In 2006 wurden dem Vorstand der HVB AG insgesamt 508 633 Stock Options gewährt.

Zum anderen wird jedem Vorstandsmitglied die unentgeltliche Übertragung einer festgelegten Anzahl von Aktien der UniCredit zugesagt, wenn nach Ablauf von drei Jahren die jeweils relevanten Ziele aus dem strategischen Plan der UniCredit erreicht sind und der Berechtigte noch für die UniCredit Gruppe tätig ist. Die Ziele wurden in Baskets zusammengefasst. Es gibt Baskets für die UniCredit Gruppe und für die einzelnen Divisionen. In jedem Basket sind fünf Ziele, von denen drei erreicht sein müssen.

Vorstandsmitglieder, die im operativen Geschäft tätig sind, erhalten die Aktien nur, wenn die Division ihre Ziele erreicht hat. Wenn nur die Division ihre Ziele erreicht hat, erhalten sie 50% der Aktien, wenn auch die Gruppe ihre Ziele erreicht hat, 100% der Aktien. Die anderen Vorstandsmitglieder erhalten die Aktien, wenn die Gruppe ihre Ziele erreicht hat. Der Vorstand der HVB AG hat in 2006 insgesamt Zusagen für 195 333 Performance Shares erhalten.

Die Kosten für die Teilnahme am Long Term Incentive-Plan erstattet die HVB AG der UniCredit.

Die Steuern auf die erlangten Vorteile, also bei Stock Options der Wert der Aktie abzüglich des festgelegten Erwerbspreises zum Zeitpunkt der Ausübung der Option und bei Performance Shares der Wert der Aktie zum Zeitpunkt der Zuteilung, sind vom Berechtigten zu tragen.

Ein Mitglied des Vorstands, das auch einen Dienstleistungsvertrag mit der UniCredit hat, erhält von der HVB AG nur eine Festvergütung, d. h. weder einen Bonus noch eine Vergütung mit langfristiger Anreizwirkung. Darüber hinaus erhält dieses Vorstandsmitglied auf Grund seiner Funktionen bei der UniCredit von dieser Gesellschaft ein festes Grundgehalt; weitere Bestandteile der von der UniCredit zu leistenden Vergütung dieses Vorstandsmitglieds sind entsprechende Boni sowie die Teilnahme an dem Long-Term-Incentive-Plan für das Top-Management der UniCredit Gruppe. Die Kosten für die Vergütung erstattet die HVB AG der UniCredit.

Ein weiteres Vorstandsmitglied, das auch einen Dienstvertrag mit der Bank Austria Creditanstalt (BA-CA) hat, erhält von der HVB AG dieselben direkten Vergütungskomponenten wie die anderen Vorstandsmitglieder. Die Höhe der Vergütung trägt allerdings dem Umstand Rechnung, dass dieses Vorstandsmitglied zum geringeren Teil auch für die BA-CA tätig ist und insoweit eine vergleichbare Vergütung anteilig von der BA-CA erhält.

Ein Mitglied des Vorstands, das in 2006 aus dem Vorstand ausgeschieden ist und als Mitglied des Management Committee der UniCredit auch einen Dienstvertrag mit der UniCredit hatte, hat im Geschäftsjahr 2006 von der HVB AG nur ein Festgehalt sowie eine Zuführung zu Altersversorgungsansprüchen erhalten.

Vergütung der Vorstandsmitglieder für Aufsichtsratsmandate bei Konzernunternehmen sind an die HVB AG abzuführen.

Die Hauptversammlung vom 23. Mai 2006 hat von der so genannten Opting Out-Klausel des Gesetzes über die Offenlegung der Vorstandsvergütungen Gebrauch gemacht und beschlossen, dass die Offenlegung der Vergütung der Vorstandsmitglieder nicht individualisiert erfolgt.

Für das Geschäftsjahr 2006 betragen die Bezüge der Vorstandsmitglieder insgesamt 10 Mio €.

#### 1.4 Bezüge der Vorstandsmitglieder

in Mio €	FIXUM		ERFOLGSBEZOGENE KOMPONENTEN		KOMPONENTEN MIT LANGFRISTIGER ANREIZWIRKUNG <sup>1</sup>		INSGESAMT	
	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005
Mitglieder des Vorstands der HVB AG	4	5	5	4	1	7	10	16
Mitglieder des Aufsichtsrats der HVB AG für Aufsichtsratsstätigkeit	0,8	1	0	0	0	0	0,8	1
Frühere Mitglieder des Vorstands der HVB AG und deren Hinterbliebene							11	12
Abfindungen/Rückstellungen für Abfindungen für frühere Mitglieder des Vorstands und Bereichsvorstände							2	25

<sup>1</sup> Geldwert der aktienbasierten Vergütung

#### Aktienbasierte Vergütung im Einzelnen

AN MITGLIEDER DES VORSTANDS DER HVB AG	STÜCK	GELDWERT in €	GELDWERT in €
		Fair Value am Tag der	Fair Value am Tag der
Optionen		Gewährung je Option	Gewährung insgesamt
Stock Options 2005	472 000	1,0548	497 865,60
Stock Options 2006	508 633	1,269	645 455,28
		Fair Value am Tag der Zusage	Fair Value am Tag der
Performance Shares		je Performance Share	Zusage insgesamt
Performance Shares 2005	201 000	4,461	896 661,00
Performance Shares 2006	195 333	5,574	1 088 786,14

Als Aufwand wird der Fair Value am Tag der Gewährung auf Basis der erwarteten Anzahl der ausgeübten Optionen/gewährten Performance Shares über die Laufzeit bzw. den Erdienungszeitraum des jeweiligen Programms erfasst.

# Corporate-Governance-Bericht mit Vergütungsbericht Fortsetzung

## 1.5 Versorgungszusagen

Neben der direkten Vergütung bestehen Versorgungszusagen. Bis auf drei Vorstandsmitglieder nehmen die Vorstandsmitglieder an der fondsgedeckten Deferred Compensation (FDC) teil, die auch den Mitarbeitern der Bank offen steht. Als Beitrag werden von der HVB AG 20% des Festgehalts und des Short Term Incentive zur Verfügung gestellt, maximal 200 000,- € pro Jahr. Für diesen Betrag wurde mit den Vorstandsmitgliedern eine Gehaltsumwandlung vereinbart, so dass das Vorstandsmitglied anstelle einer Auszahlung eine wertgleiche Versorgungszusage der HVB AG erhält.

Die Mittel der Deferred Compensation werden von der HVB AG einem Kapitalkonto des Vorstandsmitglieds gutgeschrieben und in einem Fonds investiert, derzeit dem Pioneer Total Return Fond. Die HVB AG garantiert eine Rendite von 2,75% p. a. Ein höherer Ertrag wird zunächst zur Dotierung einer Schwankungsreserve in Höhe von 10% des Sondervermögens für FDC verwendet. Ein überschüssiger Ertrag wird dem Vorstandsmitglied anteilig gutgeschrieben. Die Schwankungsreserve wird zum Ausgleich etwaiger versicherungstechnischer Verluste verwendet.

Bei Eintritt des Versorgungsfalls wird das Kapitalguthaben in eine lebenslange Rente umgerechnet. Dabei werden die dann anwendbaren Rechnungsgrundlagen, insbesondere die Lebenserwartung zu diesem Zeitpunkt zugrunde gelegt. Für die Rente ist eine jährliche Anpassung um 1% zugesagt; damit ist die Anpassungsverpflichtung der Bank erfüllt. Alternativ kann das Kapital ausbezahlt werden, wenn das berechnete Vorstandsmitglied dies zwei Jahre vor Eintritt des Versorgungsfalls beantragt.

Abweichend von der beschriebenen Versorgungsregelung wurde einem Vorstandsmitglied eine Altersversorgung durch die HVB AG in Form eines jährlichen Festbetrages zugesagt. Für ein anderes Vorstandsmitglied werden Beiträge an eine Pensionskasse entrichtet. Für ein weiteres Vorstandsmitglied besteht keine Versorgungszusage der HVB AG.

Im Geschäftsjahr 2006 wurden den Pensionsrückstellungen 560 000,- € zugeführt, davon beliefen sich die in einen Fonds investierten Mittel der Deferred Compensation im Geschäftsjahr 2006 auf 463 000,- €.

Die Bezüge der früheren Mitglieder des Vorstands und deren Hinterbliebenen beliefen sich im Jahr 2006 auf 11 Mio €. Für Pensionsverpflichtungen gegenüber früheren Vorstandsmitgliedern und deren Hinterbliebenen bestanden per 31. Dezember 2006 Pensionsrück-

stellungen im HVB-Teilkonzern in Höhe von 92 Mio €. Gemäß IFRS beträgt der Pensionsrückstellungswert für pensionierte Vorstandsmitglieder 124 Mio €.

## 1.6 Nebenleistungen

Die sonstigen Nebenleistungen sind materiell von geringerer Bedeutung. Die Vorstandsmitglieder können ihr Dienstfahrzeug privat nutzen. Die Bank entrichtet die Beiträge für eine Unfallversicherung mit 24-Stunden-Geltung und einer Deckungssumme von 511 000,- € im Todesfall sowie von 1 024 000,- € bei vollständiger Invalidität. Außerdem erhalten die Vorstandsmitglieder Sonderkonditionen für Bankdienstleistungen wie die Mitarbeiter der Bank.

## 1.7 Zusagen für den Fall der Beendigung der Tätigkeit als Vorstandsmitglied

Bei einer Nichtverlängerung des Vertrags, die vom Vorstandsmitglied nicht zu vertreten ist, wird im Regelfall ein Übergangsgeld von mindestens einem Jahresgehalt (Festgehalt und Bonus) höchstens jedoch von drei Jahresgehältern in Abhängigkeit von der Dienstzeit gezahlt; der Höchstbetrag wird nach 20 Jahren gezahlt. Das Übergangsgeld ist in jedem Fall begrenzt auf die bis zum 62. Lebensjahr noch ausstehenden Jahresgehälter (Festgehalt und Bonus). Ein Vorstandsmitglied erhält wegen eines anderweitigen Vertrags in der Gruppe bei Nichtverlängerung von der HVB AG keine Leistungen, ein anderes kann Ruhegeld beziehen.

## 2. Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder

Die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder ist in § 15 der Satzung der HVB AG geregelt. Die zurzeit geltende Satzungsregelung basiert auf einem Beschluss der Hauptversammlung vom 23. Mai 2006. Die Vergütung ist in einen festen und einen variablen, dividendenabhängigen Bestandteil aufgeteilt. Hiernach erhalten die Mitglieder des Aufsichtsrats eine feste, nach Ablauf des Geschäftsjahrs zahlbare Vergütung von je 25 000,- € und eine dividendenabhängige Vergütung von 400,- € für je 0,01 € Dividende, soweit diese 0,12 € je Stückaktie übersteigt. Der Vorsitzende des Aufsichtsrats erhält das Doppelte, die stellvertretenden Vorsitzenden das Eineinhalbfache der genannten Vergütung. Ferner steht dem Aufsichtsrat eine feste, nach Ablauf des Geschäftsjahrs zahlbare Vergütung von jährlich 120 000,- € zur Verfügung, die gemäß Aufsichtsratsbeschluss zur Vergütung der Ausschussmitglieder verwendet wird. Hiernach erhalten für das Geschäftsjahr 2006 die Mitglieder des Prüfungsausschusses eine jährliche Vergütung von je 20 000,- €. Der Vorsitzende des Ausschusses erhält das Doppelte. Keine gesonderte Ausschussvergütung erhalten die Mitglieder des Präsidiums sowie die Mitglieder des gesetzlich vorgeschriebenen Vermittlungsausschusses, der nur bei Bedarf zusammentritt. Darüber hinaus werden

den Aufsichtsratsmitgliedern ihre Auslagen sowie die auf die Aufsichtsrats Tätigkeit entfallende Umsatzsteuer erstattet. Soweit die Mitglieder des Aufsichtsrats dem Management Committee der UniCredit angehören, führen diese ihre Aufsichtsratsvergütung an die UniCredit ab, da die Wahrnehmung von Aufsichtsratsmandaten bei Tochtergesellschaften zu den typischen Managementaufgaben gehört.

Aufsichtsratsmitglieder, die nur während eines Teils des Geschäftsjahrs dem Aufsichtsrat angehören, erhalten eine zeitanteilige Vergütung.

Dem Vorsitzenden des Aufsichtsrats steht ein Büro mit Sekretariat zur Verfügung. An die Mitglieder des Aufsichtsrats wurden im Jahr 2006 Aufwandsentschädigungen in Höhe von insgesamt 86987,73 € gezahlt. Vergütungen für persönlich erbrachte Leistungen sind im Geschäftsjahr 2006 nicht angefallen.

Für das Geschäftsjahr 2006 stellt sich die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder wie folgt dar:

#### Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder

in €	FESTE VERGÜTUNG	VARIABLE VERGÜTUNG	VERGÜTUNG FÜR AUSSCHUSSTÄTIGKEIT	INSGESAMT (OHNE UMSATZSTEUER)	
Alessandro Profumo	50 000,00	22 400,00	20 000,00	92 400,00	(63 155,40) <sup>6</sup>
Peter König, <sup>1</sup> stellv. Vorsitzender	37 500,00	16 800,00	16 328,77	70 628,77	
Dr. Lothar Meyer, stellv. Vorsitzender	37 500,00	16 800,00	40 000,00	94 300,00	
Aldo Bulgarelli	25 000,00	11 200,00		36 200,00	(24 742,70) <sup>6</sup>
Beate Dura-Kempff <sup>2</sup>	20 410,96	9 144,11		29 555,07	
Sergio Ermotti <sup>3</sup>	9 041,10	4 050,41		13 091,51	(8 948,05) <sup>6</sup>
Paolo Fiorentino	25 000,00	11 200,00		36 200,00	(24 742,70) <sup>6</sup>
Dario Frigerio	25 000,00	11 200,00		36 200,00	(24 742,70) <sup>6</sup>
Klaus Grünewald	25 000,00	11 200,00		36 200,00	
Anton Hofer	25 000,00	11 200,00	20 000,00	56 200,00	
Friedrich Koch	25 000,00	11 200,00		36 200,00	
Hanns-Peter Kreuser	25 000,00	11 200,00		36 200,00	
Ranieri de Marchis	25 000,00	11 200,00	20 000,00	56 200,00	(38 412,70) <sup>6</sup>
Herbert Munker <sup>4</sup>	4 589,04	2 055,89	3 671,23	10 316,16	
Roberto Nicastro	25 000,00	11 200,00		36 200,00	(24 742,70) <sup>6</sup>
Vittorio Ogliengo	25 000,00	11 200,00		36 200,00	(24 742,70) <sup>6</sup>
Carlo Salvatori <sup>5</sup>	15 958,90	7 149,59		23 108,49	(15 794,65) <sup>6</sup>
Professor Dr. Dr. h. c. Hans-Werner Sinn	25 000,00	11 200,00		36 200,00	
Maria-Magdalena Stadler	25 000,00	11 200,00		36 200,00	
Ursula Titze	25 000,00	11 200,00		36 200,00	
Jens-Uwe Wächter	25 000,00	11 200,00		36 200,00	
Helmut Wunder	25 000,00	11 200,00		36 200,00	
<b>Summe</b>	<b>550 000,00</b>	<b>246 400,00</b>	<b>120 000,00</b>	<b>916 400,00</b>	<b>800 624,30<sup>6</sup></b>

<sup>1</sup> Mitglied des Prüfungsausschusses seit 9. 3. 2006

<sup>2</sup> Mitglied seit 9. 3. 2006

<sup>3</sup> Mitglied seit 22. 8. 2006

<sup>4</sup> Mitglied bis 8. 3. 2006

<sup>5</sup> Mitglied bis 21. 8. 2006

<sup>6</sup> Nach Abzug von 30% Aufsichtsratssteuer und 5,5% Solidaritätszuschlag

München, den 20. März 2007

Der Vorstand

Der Aufsichtsrat

# Die Aktie

## Solide Kursentwicklung

Auch im Jahr 2006 konnte die HVB-Aktie eine deutliche Kurssteigerung verzeichnen: Ihr Kurs stieg im Jahresverlauf um 29,0% auf 33,03 € am 31. Dezember 2006. Somit hat die Aktie seit Bekanntgabe des Zusammenschlusses mit UniCredit am 12. Juni 2005 ganze 65,0% an Wert hinzugewonnen. Dies zeigt, wie sehr der Markt die strategische Entscheidung des Managements begrüßt.

Auch gegenüber unseren Benchmark-Indizes, dem MDAX und dem Prime-Banks-Index, zeigte die HVB-Aktie eine solide Kursperformance: Beide stiegen im Jahresverlauf 2006 mit 28,6% bzw. 21,8% etwas weniger dynamisch als unsere Aktie.

Am 5. Juli 2006 stellten UniCredit und HVB den neuen Drei-Jahres-Plan der Gruppe – den ersten seit dem Zusammenschluss – in München der Finanzwelt vor. Er wurde offensichtlich sehr positiv aufgenommen: Auf die Präsentation folgte eine stark überdurchschnittliche Kursentwicklung der HVB-Aktie, die im darauffolgenden Monat um 15% zulegte, während der MDAX nur 2,1% und der Prime-Banks-Index um +1,2% stiegen.

Die Gewichtung der HVB-Aktie stieg somit im MDAX auf 1,58% (2005: 1,56%) und im Prime-Banks-Index auf 1,67% (2005: 1,58%).

## Verbesserte Kreditratings

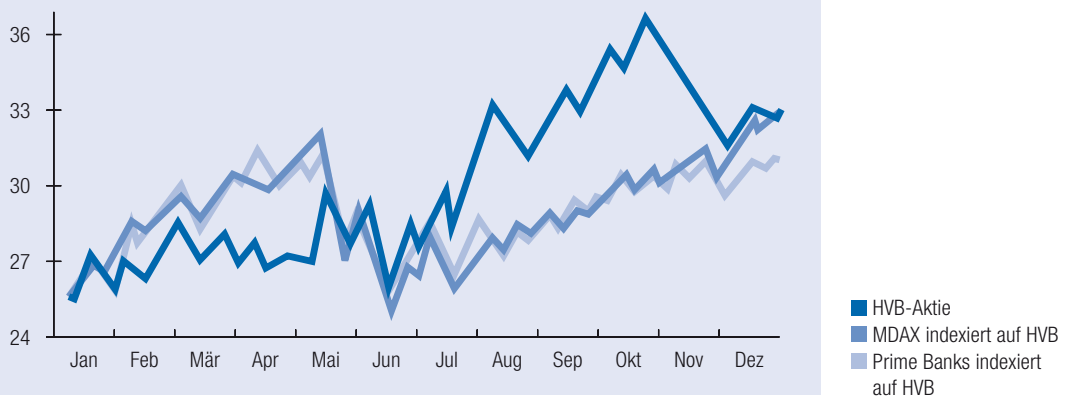
Mit S&P und Fitch gelangten zwei der drei Ratingagenturen, die unsere Bonität beurteilen, im Jahr 2006 zu einer besseren Einschätzung der HVB Group und trugen damit dem freundlicheren Ausblick und der verbesserten Finanzkraft der Gruppe Rechnung. S&P änderte seinen Ausblick von negativ auf stabil (unter Beibehaltung seines A/A-1-Ratings). Fitch revidierte seinen Ausblick von stabil auf positiv und stufte das Finanzkraft-rating von C/D auf C herauf.

## Nahezu unveränderte Aktionärsstruktur

Die Aktionärsstruktur blieb im Jahresverlauf nahezu unverändert. Unser Mehrheitsaktionär UniCredit hielt 93,93% (gemessen am Anteil am Grundkapital). Die restlichen 6,07% unserer Aktien befinden sich im Streubesitz und werden hauptsächlich von institutionellen sowie einigen privaten Aktionären gehalten.

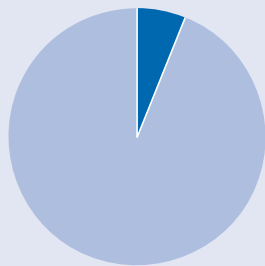
Das durchschnittliche tägliche Handelsvolumen der HVB-Aktie ging im Berichtsjahr gegenüber dem 2005 verzeichneten Rekordniveau (das unter anderem auf die gestiegene Nachfrage im Rahmen des Zusammenschlusses mit UniCredit geprägt war) merklich zurück. Dennoch blieb die HVB-Aktie trotz des niedrigeren Streubesitzes jedoch relativ liquide (durchschnittliches tägliches Handelsvolumen 2006: 443,000 Aktien).

HVB-Aktie im Vergleich zu MDAX und Prime Banks vom 1. 1. bis 31. 12. 2006 (in €)





### Aktionärsstruktur seit 17. November 2005<sup>1</sup> (in %)



■ UniCredit 93,93  
■ Streubesitz 6,07

<sup>1</sup> 750.699.140 ausstehende Aktien, davon 14.553.600 Vorzugsaktien gehalten von UniCredit

### Weiterhin intensive Investor-Relations-Arbeit

Auch im Berichtsjahr war unser Investor-Relations-Team in vielen Aufgabengebieten aktiv und stand im regelmäßigen Kontakt mit Aktien- und Fixed-Income-Analysten, Investoren sowie Ratingagenturen. Zum 31. Dezember 2006 verfolgten trotz des reduzierten Streubesitzes neun Analysten renommierter Banken und Wertpapierhäuser weiterhin die Aktie auf Grund ihrer immer noch vergleichsweise hohen Liquidität und dem Interesse an der HVB-Aktienstory und den deutschen Märkten. Wir nahmen an den wichtigsten deutschen Bankenkonferenzen teil und führten Gespräche mit unseren Investoren und Analysten in Frankfurt am Main, London, New York sowie an unserem Firmensitz in München.

Per Ende Januar 2006 und im Mai/Juni 2006 hat die HVB AG zwei Hypothekendarlehen im Globalformat erfolgreich platziert. Der »Global Nr. 10« hat ein Volumen von 1,5 Mrd € und eine Laufzeit von sieben Jahren, der »Global Nr. 11« weist beim gleichen Volumen eine Laufzeit von zehn Jahren auf. Unser Investor-Relations-Team hat die Roadshow durch Europa mit begleitet.

An der Abstimmung der Investor-Relations-Arbeit mit den entscheidenden Aktivitäten der UniCredit Gruppe wurde umfassend und erfolgreich gearbeitet. Ziel war dabei, die neue Strategie und Struktur der beiden Bankengruppen den Marktteilnehmern bestmöglich zu erklären.

### Gewichtungen

	GEWICHTUNG	RANG
MDAX	1,58%	27
Prime-Banks-Index	1,67%	6

### Kennzahlen der HVB-Aktie

(basierend auf durchschnittlicher Anzahl der Aktien)

in €	2006	2005
Durchschnittliche Anzahl der Aktien in Mio	750,7	750,7
Anzahl der Aktien zum 31. 12. in Mio	750,7	750,7
Ergebnis je Aktie (bereinigt) <sup>1</sup>	2,88	1,55
Ergebnis je Aktie	5,89	0,86
Dividende je Stammaktie	0,40	0,25
Dividende je Vorzugsaktie	0,064	0,064
Börsenkurs: Jahresende	33,03	25,61
Höchststand	36,65	26,85
Tiefststand	25,52	16,30

<sup>1</sup> 2006 bereinigt um die definierten Sondereffekte  
2005 bereinigt um Aufwendungen für Restrukturierungen und zusätzliche Kreditrisikoversorge

### Ratings

	LANGFRISTIG	KURZFRISTIG	AUSBLICK	ÖFFENTLICHE PFANDBRIEFE	HYPOTHEKEN-PFANDBRIEFE
Moody's	A2	P-1	stable	Aa1	Aa1
S & P	A	A-1	stable	AAA	—
Fitch Ratings	A	F1	positive	AAA	AAA

# Jahresübersicht

in Mio €	HVB GROUP NEU		HVB GROUP GESAMT	
	2006	2005	2006	2005
<b>Erfolgszahlen</b>				
Überschuss aus originärem Zinsgeschäft	3 148	3 166	5 886	5 576
Dividenden und ähnliche Erträge aus Kapitalinvestitionen	251	259	479	533
<b>Zinsüberschuss</b>	<b>3 399</b>	<b>3 425</b>	<b>6 365</b>	<b>6 109</b>
Provisionsüberschuss	1 753	1 723	3 468	3 198
Handelsergebnis	768	376	1 230	656
Saldo sonstige Aufwendungen/Erträge	32	– 311	104	– 322
<b>Zinsunabhängige Erträge</b>	<b>2 553</b>	<b>1 788</b>	<b>4 802</b>	<b>3 532</b>
<b>OPERATIVE ERTRÄGE</b>				
Personalaufwand	– 2 216	– 2 212	– 3 895	– 3 733
Andere Verwaltungsaufwendungen	– 1 166	– 1 260	– 2 132	– 2 185
Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	– 313	– 413	– 573	– 690
<b>Verwaltungsaufwand</b>	<b>– 3 695</b>	<b>– 3 885</b>	<b>– 6 600</b>	<b>– 6 608</b>
<b>OPERATIVES ERGEBNIS</b>				
Zuführungen zu Rückstellungen	– 164	– 87	– 267	– 98
Abschreibungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte	—	—	—	—
Aufwendungen für Restrukturierungen	– 60	– 438	– 308	– 546
Kreditrisikovorsorge	– 933	– 979	– 1 661	– 1 482
Finanzanlageergebnis	671	69	3 170	392
Andere nicht operative Aufwendungen	– 153	—	– 184	—
<b>ERGEBNIS VOR STEUERN</b>				
Ertragsteuern	125	– 14	– 117	– 262
<b>ERGEBNIS NACH STEUERN</b>				
Fremdanteile am Ergebnis	– 103	– 6	– 780	– 395
<b>GEWINN/VERLUST</b>				
Ergebnis je Aktie (bereinigt) <sup>1</sup> in €	1,50	0,39	2,88	1,55
Ergebnis je Aktie in €	2,18	– 0,17	5,89	0,86

<sup>1</sup> 2006 und 2005 bereinigt um die definierten Sondereffekte (siehe Gewinn- und Verlustrechnung, HVB Group gemäß IFRS 5)

	HVB GROUP NEU		HVB GROUP GESAMT	
	2006	2005	2006	2005
<b>Kennzahlen in %</b>				
Eigenkapitalrentabilität nach Steuern, bereinigt <sup>1</sup>	15,2	3,8	18,5	10,2
Eigenkapitalrentabilität nach Steuern	22,1	- 1,7	37,8	5,6
Cost-Income-Ratio (gemessen an den operativen Erträgen)	62,1	74,5	59,1	68,5
<b>Bilanzzahlen in Mrd €<sup>2</sup></b>				
Bilanzsumme	358,3	351,7	508,0	493,7
Bilanzielles Eigenkapital	21,9	20,5	20,0	15,4
<b>Bankaufsichtsrechtliche Kennzahlen nach KWG<sup>2</sup></b>				
Kernkapital in Mrd €	15,1	15,4	18,3	17,1
Risikoaktiva in Mrd €	137,4	150,8	219,3	232,5
Kernkapitalquote in %	11,0	10,2	8,4	7,3
Mitarbeiter	25738	27353	50659	61251
Geschäftsstellen	788		1877	2316

AKTIE	2006	2005
<b>Börsenkurs</b>		
Stichtag in €	33,03	25,61
Höchststand in €	33,20	26,85
Tiefststand in €	32,50	16,30
Börsenkapitalisierung in Mrd €	24,8	19,2

<sup>1</sup> 2006 und 2005 bereinigt um definierten Sondereffekte (siehe Gewinn- und Verlustrechnung, HVB Group gemäß IFRS 5)

<sup>2</sup> HVB Group neu: Pro-forma-Zahlen

# Quartalsübersicht

## HVB Group (gemäß IFRS 5)

in Mio €	1. QUARTAL 2006	2. QUARTAL 2006	3. QUARTAL 2006	4. QUARTAL 2006
<b>Erträge/Aufwendungen</b>				
Zinsüberschuss	852	851	803	893
Provisionsüberschuss	538	447	371	397
Handelsergebnis	297	185	191	95
Saldo sonstige Aufwendungen/Erträge	27	16	- 4	- 7
<b>OPERATIVE ERTRÄGE</b>	<b>1714</b>	<b>1499</b>	<b>1361</b>	<b>1378</b>
Verwaltungsaufwand	- 964	- 906	- 919	- 906
<b>OPERATIVES ERGEBNIS</b>	<b>750</b>	<b>593</b>	<b>442</b>	<b>472</b>
Zuführungen zu Rückstellungen	- 21	- 25	- 27	- 91
Abschreibungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte	—	—	—	—
Aufwendungen für Restrukturierungen	—	- 3	- 16	- 41
Kreditrisikovorsorge	- 210	- 202	- 226	- 295
Finanzanlageergebnis	89	49	551	- 18
Andere nicht operative Aufwendungen	—	—	—	- 153
<b>ERGEBNIS VOR STEUERN</b>	<b>608</b>	<b>412</b>	<b>724</b>	<b>- 126</b>
Ertragsteuern	- 192	- 123	- 60	500
<b>ERGEBNIS NACH STEUERN</b>	<b>416</b>	<b>289</b>	<b>664</b>	<b>374</b>
Fremdanteile am Ergebnis	- 24	- 27	- 14	- 38
<b>GEWINN/VERLUST DER HVB GROUP NEU</b>	<b>392</b>	<b>262</b>	<b>650</b>	<b>336</b>
Ergebnis nach Steuern aus den aufgegebenen Geschäftsbereichen	382	1083	297	1695
Fremdanteile am Ergebnis der aufgegebenen Geschäftsbereichen	- 123	- 290	- 105	- 159
<b>GEWINN/VERLUST DER HVB GROUP GESAMT</b>	<b>651</b>	<b>1055</b>	<b>842</b>	<b>1872</b>
Ergebnis je Aktie in € <sup>1</sup> HVB Group gesamt	0,87	0,72	0,43	0,86

1 2. Quartal 2006 bereinigt um Aufwendungen für Restrukturierungen und den Veräußerungsgewinn HVB Splitska banka; unbereinigt beträgt das Ergebnis je Aktie 1,40 €.

3. Quartal 2006 bereinigt um Aufwendungen für Restrukturierungen und den Veräußerungsgewinn Activest Gesellschaften, unbereinigt beträgt das Ergebnis je Aktie 1,12 €.

4. Quartal 2006 bereinigt um Aufwendungen für Restrukturierungen, Methodenänderung, Kreditrisikovorsorge, Veräußerungsgewinne BPH Gruppe, und Münchener Rück, Bewertungsaufwendungen für den angekündigten Verkauf eines nicht strategischen Immobilienportfolios sowie andere nicht operative Aufwendungen; unbereinigt beträgt das Ergebnis je Aktie 2,50 €.

## HVB Group gesamt

	31.3.2006	30.6.2006	30.9.2006	31.12.2006
<b>Kennzahlen in %</b>				
Eigenkapitalrentabilität nach Steuern, bereinigt <sup>1</sup>	—	21,0	17,7	18,5
Eigenkapitalrentabilität nach Steuern	22,8	30,0	29,8	37,8
Cost-Income-Ratio (gemessen an den operativen Erträgen)	56,4	57,0	58,6	59,1
<b>Bilanzzahlen in Mrd €</b>				
Bilanzsumme	498,2	486,8	495,1	508,0
Bilanzielles Eigenkapital	16,3	16,6	18,5	20,0
<b>Bankaufsichtsrechtliche Kennzahlen nach KWG</b>				
Kernkapital in Mrd €	17,1	16,9	17,1	18,3
Eigenmittel in Mrd €	25,6	25,3	25,6	27,1
Risikoaktiva in Mrd €	231,7	233,5	236,0	219,3
Kernkapitalquote in %	7,4	7,2	7,3	8,4
Eigenmittelquote in %	10,5	10,3	10,4	11,8
<b>Aktie</b>				
Börsenkurs in €	27,24	28,28	34,50	33,03
Börsenkapitalisierung in Mrd €	20,4	21,2	25,9	24,8
<b>Mitarbeiter</b>				
Mitarbeiter	62696	62716	60881	50659
<b>Geschäftsstellen</b>				
Geschäftsstellen	2461	2489	2378	1877

<sup>1</sup> 2006 bereinigt um Aufwendungen für Restrukturierungen, Methodenänderung Kreditrisikoversorge, Veräußerungsgewinne BPH Gruppe, HVB Splitska banka, Activest Gesellschaften und Münchener Rück, Bewertungsaufwendungen für den angekündigten Verkauf eines nicht strategischen Immobilienportfolios sowie andere nicht operative Aufwendungen.

# Mehrjahresübersicht

in Mio €	HVB GROUP GESAMT			
	2005	2004	2003	2002
<b>Erfolgszahlen</b>				
Zinsüberschuss	5885	5662	5881	5936
Kreditrisikovorsorge	1513	1795	2313	3292
Zinsüberschuss nach Kreditrisikovorsorge	4372	3867	3568	2644
Provisionsüberschuss	3240	2845	2795	2672
Handelsergebnis	926	728	820	787
Verwaltungsaufwand	6582	6118	6371	6896
Saldo sonstige betriebliche Erträge/Aufwendungen	- 143	23	620	180
<b>BETRIEBSERGEBNIS</b>	<b>1813</b>	<b>1345</b>	<b>1432</b>	<b>- 613</b>
Finanzanlageergebnis	321	14	- 1806	587
Abschreibungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte	—	165	1134	395
Aufwendungen für Restrukturierungen	546	250	—	283
Zuführung zu Sonderwertberichtigungen	—	2500	—	—
Saldo übrige Erträge/Aufwendungen	- 289	- 357	- 638	- 149
<b>ERGEBNIS DER GEWÖHNLICHEN GESCHÄFTSTÄTIGKEIT/</b>				
<b>ERGEBNIS VOR STEUERN</b>	<b>1299</b>	<b>- 1913</b>	<b>- 2146</b>	<b>- 853</b>
Ertragsteuern	262	224	296	- 3
<b>JAHRESÜBERSCHUSS/-FEHLBETRAG</b>	<b>1037</b>	<b>- 2137</b>	<b>- 2442</b>	<b>- 850</b>
Fremdanteile am Jahresüberschuss/-fehlbetrag	- 395	- 288	- 197	41
<b>JAHRESÜBERSCHUSS/-FEHLBETRAG</b>				
<b>OHNE FREMDANTEILE</b>	<b>642</b>	<b>- 2425</b>	<b>- 2639</b>	<b>- 809</b>
Ergebnis je Aktie (bereinigt) <sup>1</sup> in €	1,55	0,70	0,54	- 0,77
Ergebnis je Aktie in €	0,86	- 3,48	- 4,92	- 1,51

<sup>1</sup> 2005 bereinigt um Restrukturierungsaufwendungen und zusätzliche Kreditrisikovorsorge; 2004 bereinigt um Goodwillabschreibungen, Aufwendungen für Restrukturierungen und Zuführung zu Sonderwertberichtigungen; 2003 bereinigt um Goodwillabschreibungen, laufende Erträge und Aufwendungen aus norisbank, Bank von Ernst, Bankhaus BethmannMaffei und im Konzernabschluss 2003 definierte Sondereffekte; 2002 bereinigt um Goodwillabschreibungen.

	HVB GROUP GESAMT			
	2005	2004	2003	2002
<b>Kennzahlen in %</b>				
Eigenkapitalrentabilität nach Steuern, bereinigt <sup>1</sup>	10,2	3,9	2,1	- 2,8
Eigenkapitalrentabilität nach Steuern	5,6	- 19,3	- 19,7	- 5,4
Cost-Income-Ratio (gemessen an den operativen Erträgen)	68,5	66,1	63,0	72,0
<b>Bilanzzahlen in Mrd €</b>				
Bilanzsumme	493,7	467,4	479,5	535,8
Kreditvolumen	332,6	324,6	338,3	375,8
Bilanzielles Eigenkapital	15,4	14,0	10,3	11,3
<b>Bankaufsichtsrechtliche Kennzahlen nach BIZ<sup>2</sup></b>				
Kernkapital in Mrd €	16,0	15,7	14,4	14,6
Eigenmittel in Mrd €	27,4	27,1	25,6	25,9
Risikoaktiva in Mrd €	245,5	238,6	241,8	285,6
Kernkapitalquote in %	6,5	6,6 <sup>3</sup>	5,9	5,1
Eigenmittelquote in %	10,9	10,4	9,7	8,2
<b>Aktie</b>				
Börsenkurs in €				
Stichtag in €	25,61	16,70	17,62 <sup>4</sup>	15,22
Höchststand in €	26,85	21,13	19,26 <sup>4</sup>	42,55
Tiefststand in €	16,30	12,86	5,47 <sup>4</sup>	11,75
Börsenkapitalisierung in Mrd €	19,2	12,5	9,8 <sup>5</sup>	8,2
<b>Mitarbeiter</b>				
Mitarbeiter	61 251	57 806	60 214	64 254
Geschäftsstellen	2 316	2 036	2 062	2 073

1 2005 bereinigt um Aufwendungen für Restrukturierungen und zusätzliche Kreditrisikoversorge; 2004 bereinigt um Goodwillabschreibungen, Aufwendungen für Restrukturierungen und Zuführung zu Sonderwertberichtigungen; 2003 bereinigt um Goodwillabschreibungen, laufende Erträge und Aufwendungen aus norisbank, Bank von Ernst, Bankhaus BethmannMaffei und im Konzernabschluss 2003 definierte Sondereffekte; 2002 bereinigt um Goodwillabschreibungen.

2 Nach festgestellten Jahresabschlüssen.

3 6,2% unter Einbezug von ab Jahresbeginn 2005 zu berücksichtigenden Konsolidierungseffekten.

4 HVB Aktienkurs um Bezugsrechtsabschlag bereinigt.

5 Vor Kapitalerhöhung.

# Wichtige Begriffe kurz erklärt<sup>1</sup>

## Acquisition & Leveraged Finance

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

## Adressrisiko

Mögliche Wertverluste, die durch den Ausfall oder durch Bonitätsverschlechterungen von Kunden entstehen können.

## Asset-Klasse

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

## Asset Management

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

## Basel II

Mit »Basel I« werden die 1988 erstmals gesetzten regulatorischen Standards zur Eigenkapitalunterlegung von Bankgeschäften bezeichnet (→ BIZ). Diese Regelungen wurden vom Baseler Ausschuss überarbeitet. Der neue Regelungstext wird kurz »Basel II« genannt. Mit Basel II soll die bislang relativ pauschale Eigenkapitalunterlegung wesentlich stärker am tatsächlich vorhandenen Risiko der Bank ausgerichtet werden. Zu diesem Zweck wird sich die Unterlegung künftig insbesondere am Rating (extern bzw. bankintern) der Kreditnehmer orientieren. Gleichzeitig werden gestellte Sicherheiten des Kreditnehmers anders und differenzierter berücksichtigt als bisher. Auch operationelle Risiken sind künftig von den Banken mit Eigenkapital zu unterlegen.

## BIZ

Die BIZ (= Bank für Internationalen Zahlungsausgleich) hat ihren Sitz in Basel. Sie ist insbesondere zuständig für grenzüberschreitende Bankenaufsicht und für die Schaffung international geltender Eigenkapitalanforderungen.

## BIZ-Quote

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

## Bonds

Angelsächsischer Begriff für festverzinsliche Wertpapiere bzw. Schuldverschreibungen.

## CEE

CEE = Central and Eastern Europe.

## Corporate Finance

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

## Corporate Governance

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

## Cost-Income-Ratio

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

## Coverage von Wertpapieren

Ausdruck aus der Finanzbranche für die Tätigkeit von Banken oder Analysten, die bestimmte Wertpapiere beobachten und bewerten.

## Cross-Selling

Der Kunde soll durch Beratung veranlasst werden, weitere Produkte, die er noch nicht nutzt, kennen zu lernen und zu kaufen.

## Derivate

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

## Eigenkapitalrentabilität

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

## Eigenmittel gemäß BIZ

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

## Emission

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

<sup>1</sup> Das vollständige Lexikon mit wichtigen Begriffen der Finanzdienstleistungs-Branche können Sie gerne bestellen (siehe Finanzkalender).



## Exposure

Exposure bezeichnet den erwarteten Betrag, mit dem die Bank bei Ausfall eines Kreditnehmers im Risiko steht. In das Exposure werden freie externe Linien und bestimmte Produkte anteilig eingerechnet.

## fast exit-Regel

Der Vorstand der Deutschen Börse AG entscheidet auf Vorschlag seines Arbeitskreis Aktienindizes einmal im Jahr über die Zusammensetzung des DAX (sog. ordentlicher Anpassungstermin). Der Arbeitskreis Aktienindizes zieht für sein Urteil jeweils zwei Daten heran: den so genannten Orderbuchumsatz von Anteilen an der Frankfurter Börse und im Xetra-Handel sowie die am umlaufenden Streubesitz berechnete Marktkapitalisierung eines Titels. Eine Gesellschaft wird zum ordentlichen Anpassungstermin im September aus dem DAX entfernt, wenn sie in einem der beiden Kriterien, Orderbuchumsatz oder Marktkapitalisierung, einen Rang höher als 40 aufweist. Dieser Wert wird ersetzt, sofern ein Aufsteiger existiert, der in beiden Kriterien, Orderbuchumsatz und Marktkapitalisierung, Rang 35 oder besser hat. Außer zu diesem festen Termin kann die Deutsche Börse einzelne Titel auch zwischenzeitlich, am dritten Freitag im Quartalsendmonat (März, Juni, September, Dezember) aus dem DAX herausnehmen. Hierbei handelt es sich um die fast exit-Regel. Voraussetzung für die Anwendung der fast exit-Regel ist, dass die betroffene Gesellschaft in einem Fall, also Orderbuchumsatz oder Marktkapitalisierung hinter Platz 45 zurückgefallen ist und ein Austausch Kandidat existiert, der in beiden Kriterien auf Rang 35 oder besser positioniert ist.

## Gewinthesaurierung

Einbehaltung von Gewinnen zur Finanzierung eines Unternehmens aus eigener Kraft.

## Goodwill

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

## Hybridkapitaltransaktion (Hybrid Capital)

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

## International Accounting Standards (IAS)

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

## International Financial Reporting Standards (IFRS)

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

## Investor Relations (IR)

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

## IPO (Initial Public Offering)

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

## Jumbo-Pfandbriefe

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

## Kernkapitalallokation

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

## Kreditderivate

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

## Leveraged-Buy-out

Übernahme eines Unternehmens. Dies kann sowohl durch betriebsinterne als auch betriebsexterne Investoren geschehen. Man spricht bei der Übernahme durch ein Management von → Management-Buy-in oder → Management-Buy-out. Beim Kauf des Unternehmens werden wenig Eigenmittel aufgebracht, vielmehr stammt der größte Teil der Mittel aus Bankkrediten oder der Begebung von Anleihen.

## Management-Buy-in

Übernahme eines Unternehmens durch ein fremdes Management.

## Management-Buy-out

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

## Marktrisikoposition

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

## Mergers & Acquisitions (M & A)

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

## Mezzanine-Darlehen

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

# Wichtige Begriffe kurz erklärt<sup>1</sup> Fortsetzung

## Nachhaltigkeits-Management

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

## Operational Risk

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

## Rating

Bonitätsurteil eines Finanztitels (Emissionsrating) oder eines Schuldners (Emittentenrating).

## Risikoadjustiertes Pricing

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

## Risikoaktiva

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

## Risikocontrolling

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

## Risikomanagement

Operative Geschäftssteuerung spezifischer Portfolios unter Risiko-Rendite-Gesichtspunkten.

## Securitization

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

## Shareholder Value

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

## Spread

Auf-/Abschlag gegenüber einem bestimmten Referenzzinssatz.

## Squeeze out

Dieses Verfahren erlaubt es, Kleinaktionäre per Barabfindung aus dem Unternehmen herauszudrängen. In Deutschland ist dies ab einem Mehrheitsanteil von 95 Prozent zulässig.

## Syndizierte Kredite

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

## Syndizierung

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

## Verkettungstermin

Am dritten Freitag im Quartalsendmonat (März, Juni, September, Dezember) verkettet die Deutsche Börse AG ihre Indizes neu. Das heißt, die in die Indexberechnung einfließenden Größen werden an die aktuelle Zusammensetzung des Index angepasst. So werden zum Beispiel die Korrekturfaktoren, die Kapitalveränderungen und Dividendenzahlungen zwischen den Verkettungsterminen berücksichtigt, in der Indexberechnungsformel wieder auf eins gesetzt. Um Sprungstellen im Index zu vermeiden, werden die Neuberechneten Indexwerte mit einem Verkettungsfaktor multipliziert. Grundlage der Verkettung sind die Schlusskurse am Verkettungstag.

## Werttreiber (Value Drivers)

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

# Finanzkalender

## TERMINE 2007

Veröffentlichung des Jahresabschlusses 2006	22. März 2007
Hauptversammlung	26. (27.) Juni 2007 <sup>1</sup>
ICM Internationales Congress Center München	
Neue Messe München Riem, 81823 München	
Zwischenbericht zum 31. März 2007	Erscheinungstermin: 9. Mai 2007
Zwischenbericht zum 30. Juni 2007	Erscheinungstermin: 3. August 2007
Zwischenbericht zum 30. September 2007	Erscheinungstermin: 13. November 2007

<sup>1</sup> Die Hauptversammlung wird für den 26. Juni 2007 und für den Fall, dass sie an diesem Tag nicht abgeschlossen werden kann, vorsorglich auch für den 27. Juni 2007 einberufen.

### Ansprechpartner

Wenn Sie Fragen zum Geschäftsbericht haben, wenden Sie sich bitte an unseren Bereich Group Investor Relations:  
Telefon 089 378-25276  
Telefax 089 378-24083  
E-mail: [ir@hvbgroup.com](mailto:ir@hvbgroup.com)  
Wichtige Unternehmensnachrichten können Sie unmittelbar nach Veröffentlichung unter [www.hvb.com](http://www.hvb.com) abrufen.  
Sie können sich hier ebenfalls für unseren E-mail-Abo-Service registrieren.

### Internet

Sie können unsere Geschäfts- und Zwischenberichte (Konzern) in einer benutzerfreundlichen interaktiven Version – u. a. mit Suchfunktion – auf unserer Website abrufen:  
[www.hvb.com/geschaeftsbericht](http://www.hvb.com/geschaeftsbericht) und  
[www.hvb.com/zwischenbericht](http://www.hvb.com/zwischenbericht)

### Veröffentlichungen für unsere Aktionäre

Geschäftsbericht (deutsch/englisch)  
Kurzfassung und Langfassung  
Zwischenberichte (deutsch/englisch) zum 1., 2. und 3. Quartal  
Nachhaltigkeitsbericht  
Sie können PDFs aller Berichte im Internet abrufen unter  
[www.hvb.com/geschaeftsbericht](http://www.hvb.com/geschaeftsbericht) oder  
[/zwischenbericht](http://www.hvb.com/zwischenbericht) oder  
[/nachhaltigkeitsbericht](http://www.hvb.com/nachhaltigkeitsbericht)  
Lexikon (Wichtige Begriffe des Geschäftsberichts kurz erklärt\*)

### Bestellungen

Wenn Sie weitere Exemplare des Geschäftsberichts oder eine der hier angegebenen Publikationen beziehen möchten, wenden Sie sich bitte an:  
HVB Group  
Service Berichtswesen  
Telefon 089 89506075  
Telefax 089 89506030



# Anhang: UniCredit Gruppe

<b>Die erste wahrhaft europäische Bank</b>	<b>220</b>
<b>Geographische Präsenz</b>	<b>222</b>
<b>Das Geschäftsmodell</b>	<b>224</b>
<b>Integrität: Grundlage der Nachhaltigkeit</b>	<b>226</b>

# UniCredit Gruppe – Wir über uns

## Die erste wahrhaft europäische Bank



**Kunden: 35 Mio**

**Mitarbeiter<sup>1</sup>: über 142 000**

**Filialen<sup>2</sup>: über 7200**

**Bankverkehr in 20 Ländern**

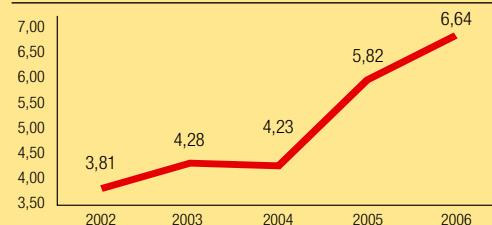
1. »Vollzeit-Äquivalent«, KFS Group bewertet mit 100%.  
2. KFS Group bewertet mit 100%.

## Highlights

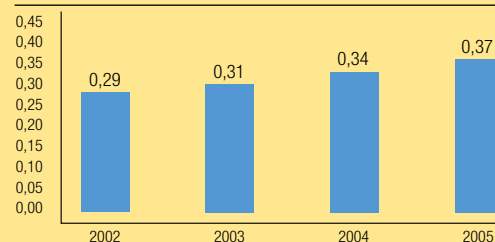
Die UniCredit Gruppe ist eine der größten Bank- und Finanzdienstleister in Europa. Hier nehmen wir durch unsere Größe eine marktführende Stellung ein, gestützt auf unsere einzigartige strategische Positionierung. Dadurch konnte die UniCredit Gruppe in den vergangenen Jahren seine Fähigkeit Wert zu schaffen, unter Beweis stellen.

### Aktienkurs

Werte zum 31. Dezember

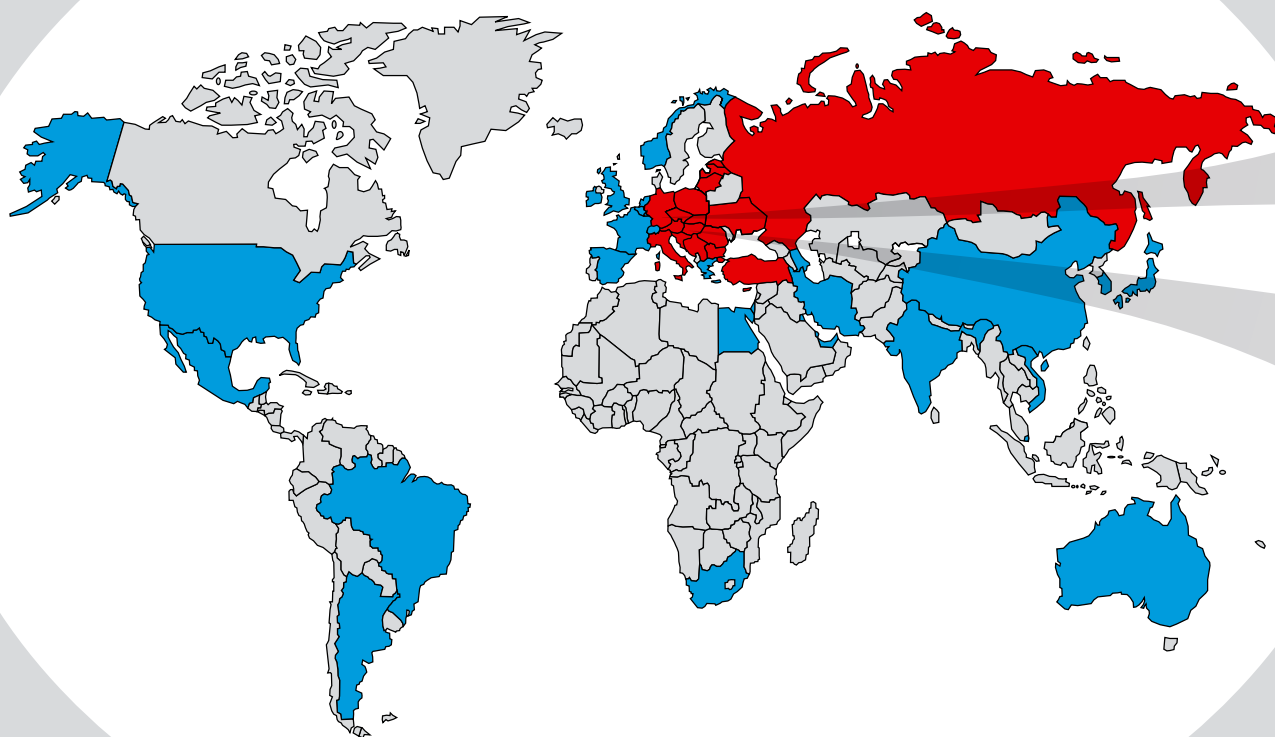


### Ergebnis je Aktie in €





# UniCredit Gruppe – Wir über uns Fortsetzung

## Geographische Präsenz

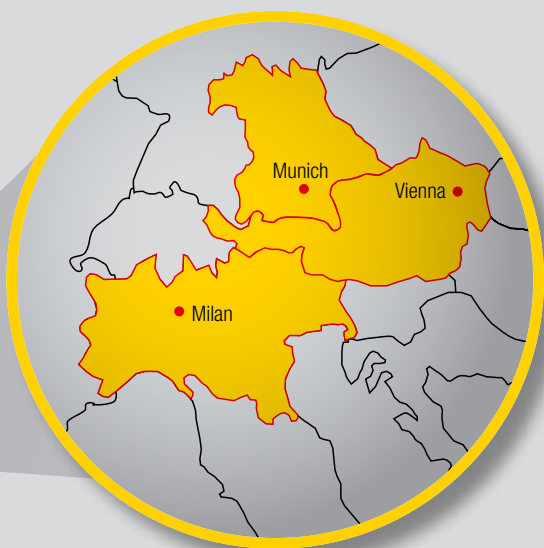


Als Global Player sind wir  
auf 5 Kontinenten aktiv

 Das sind die Länder, in denen die UniCredit Gruppe die Mehrheit oder eine wesentliche Kapitalbeteiligung an lokalen Banken hält.

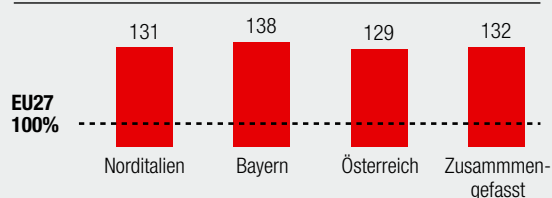
 Länder, in denen die UniCredit Gruppe durch Filialen, Repräsentanzen, kleinere Banktöchter oder Investment-Zentren (Pioneer) vertreten ist.





Die UniCredit Gruppe baut auf die führende Stellung in drei der wohlhabendsten Regionen Europas: Bayern, Österreich und Norditalien.

#### Pro-Kopf-BIP (in %)



Quelle: CE inforegio Report vom Februar 2007 (basierend auf den aktuellsten, vorliegenden Informationen)



Darüber hinaus ist die Gruppe die Nummer eins unter den Banken in Zentral- und Osteuropa (CEE). Die Märkte in dieser Region sind besonders wachstumsstark und verfügen über die mit Abstand besten Wachstumspotenziale im Bankensektor. Die UniCredit Gruppe profitiert in dieser Region von erheblichen Wettbewerbsvorteilen – gemessen an der Bilanzsumme, der Ertragskraft und der Zahl der Filialen und Geschäftsstellen.

#### Bilanzsumme (in Mrd €)



#### Erträge (in Mio €)



#### Geschäftsstellen



Quelle: UniCredit New Europe Research Network – Stand: Ende 2005.  
Anmerkung: 100% der Bilanzsumme und Erträge der kontrollierten Unternehmen (Anteil >50%) sowie Beteiligungen an nicht-kontrollierten Unternehmen – 100% der Filialen und Geschäftsstellen (ohne Repräsentanzen). Einschließlich Pro-Forma-Ergebnisse und Akquisitionen in 2006.

# UniCredit Gruppe – Wir über uns Fortsetzung

## Das Geschäftsmodell



**Die UniCredit Gruppe hat ein divisionales Organisationsmodell implementiert. Dies ermöglicht die optimale Nutzung der Wettbewerbsvorteile, die sich aus ihrer geografischen und geschäftlichen Struktur**

Für UniCredit ist die Spezialisierung ein zentraler Erfolgsfaktor, durch den wir uns von anderen Mitbewerbern in Europa unterscheiden und so für uns einen Wettbewerbsvorteil schaffen.

Die Gruppe hat deshalb ein divisional strukturiertes Geschäftsmodell eingeführt, das in der Lage ist, auf die Herausforderungen in den einzelnen Marktsegmenten effizient mit bedarfsorientierten Betreuungsmodellen zu reagieren. Hierfür wurden spezielle Servicemodelle entwickelt. Die operativen Divisionen legen ihre strategischen Entscheidungen eigenverantwortlich fest.

**ergeben. Diese Vorteile stellen wir direkt in den Dienst unserer Kunden in Europa und anderen Regionen. Die Gruppe kann damit auch ihre operative Effizienz erhöhen und ihren Geschäftswertbeitrag**

Spezialisierte „Produktfabriken“ erhöhen die Wertschöpfung zu Gunsten der Kunden und anderen Anspruchsgruppen von UniCredit. So nutzen wir die großen Chancen in unserem globalen Geschäft und schaffen gleichzeitig einen Mehrwert in allen relevanten Märkten.

Die UniCredit Gruppe hat „Centers of Excellence“ in ausgewählten Produktkategorien mit internationaler Ausrichtung gebildet (Asset-Management, Investment-Banking und globale Produktlinien, wie z.B. Leasing und Konsumentenkredite), um die Wettbewerbsfähigkeit dieser Produkte zu verbessern und eine konstant hohe Qualität zu garantieren.

**(Economic Value Added) in den nächsten drei Jahren erheblich verbessern. Sämtliche Divisionen werden hierzu ihren Beitrag leisten.**

Die Gruppe wird das kommerzielle Bankgeschäft standortübergreifend in Italien, Deutschland und Österreich betreiben und sich in den aufstrebenden Schwellenländern (Polen und CEE) auf das lokale Geschäft konzentrieren, um die vorhandenen Wachstums- und Wertpotenziale optimal auszuschöpfen.

Die UniCredit Gruppe will an allen relevanten Märkten als nationaler Player wahrgenommen werden. Hierfür ist die Betonung der Präsenz in der örtlichen Gesellschaft außerordentlich wichtig.

# Schlüsselstrategien

- Die **Retail Division** wird die Ertragslage verbessern, indem sie an der erfolgreichen Strategie in Italien anknüpft, die Vertriebskraft durch segmentierte Betreuungsmodele und übergreifende Kompetenzzentren stärkt und in Deutschland und Österreich die Kosten im Griff hält.
- Die **Corporate Division** setzt bei ihren Wachstumszielen auf eine stärkere Durchdringung der vorhandenen Kundenbasis, auf die Expansion in neue Regionen und auf die Ertragspotenziale in den Bereichen Leasing und Handelsfinanzierung in Zentral- und Osteuropa.
- Die **Private Banking Division** übernimmt das in Italien erfolgreiche Geschäftsmodell für den deutschen und österreichischen Markt. Unser Ziel ist es, dadurch eine stärkere Durchdringung der vorhandenen Kundenbasis zu erreichen und die Kosten für die Kundenakquisition zu senken.
- Die **Asset Management Division** will das erhebliche Wachstumspotenzial im institutionellen Kundensegment und in der Vermögensverwaltung ausschöpfen. Die Division baut dabei auf die Akquisitionen der letzten Jahre und das deutlich viel-

fältigere Produktsortiment. Im Retail-Segment wird die UniCredit Gruppe die hohe Qualität ihrer Beratungsleistungen nutzen, um die bestehenden Geschäftsbeziehungen zu festigen.

- Die **Divisionen CEE und Poland's Markets** werden künftig verstärkt auf das hoch entwickelte und flächendeckende Vertriebsnetz der UniCredit Gruppe zurückgreifen, um rasch und flexibel auf die exzellenten Wachstumschancen an diesen Märkten reagieren zu können. Für besonders vielversprechend halten wir die Bereiche Konsumentenkredite, Kreditkarten und Vermögensverwaltung.
- Die **Markets & Investment Banking Division** stellt die globale Produktfabrik sowie das Kompetenzzentrum der Gruppe für alle Finanzmarkt- und Investment Banking-Aktivitäten dar. Ihr eigentlicher Wettbewerbsvorteil liegt in der Anbindung an eine Gruppe, die über eine breite Kundenbasis in zahlreichen europäischen Märkten verfügt. UniCredit hat in Italien, Deutschland und Österreich eine starke Marktposition im Investment Banking und ist in Zentral- und Osteuropa breit vertreten. In

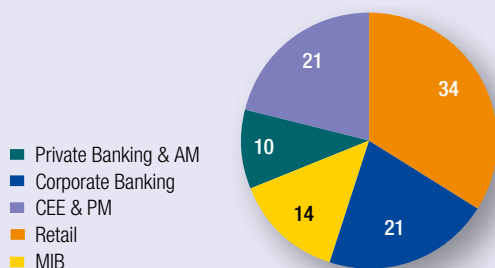
diesem Gebiet setzt die Gruppe an, kräftig zu wachsen um für ihre Unternehmenskunden die Investmentbank der ersten Wahl zu werden.

- **Global Banking Services** unterstützt die Geschäftsbereiche und ist für deren nachhaltige Aufwärtsentwicklung von strategischer Bedeutung. Aufgabe der Division ist es, hoch qualitative und effiziente Services zu bieten, erstklassige Durchführung die internen Abläufe und Kostenstrukturen zu optimieren.

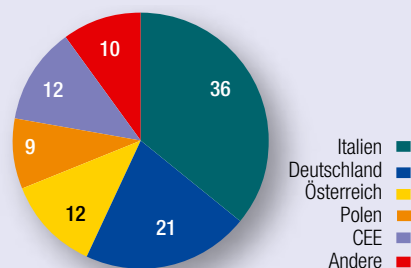
Die Gruppe wird ihre spezialisierten überregionalen Produktfabriken weiter ausbauen, um das eigene Bankgeschäft zu unterstützen. Ein weiterer Schwerpunkt ist die Optimierung der Kapitalallokation mit besonderem Fokus auf wachstumsstarke Bereiche und Bereiche mit höchstem Wertsteigerungspotenzial.

Dank der erreichten Größenordnung kann die Bank Synergien nutzen und so die Kosten streng unter Kontrolle halten. Das wiederum setzt Ressourcen frei, welche die stark expandierenden Geschäftsbereiche dringend benötigen.

## Erträge nach Divisionen (in %)



## Erträge nach Regionen (in %)



UniCredit ist durch eine starke Diversifikation der Ertragsquellen nach Regionen und Geschäftsfeldern charakterisiert. Davon profitiert die Ertragskraft der Gruppe. Das kommerzielle Bankgeschäft ist nach wie vor unser Kerngeschäft. Im

Privatkundengeschäft erzielen wir die höchsten Erträge (ein Drittel vom Gesamtertrag), gefolgt vom Firmenkundengeschäft (rund 20%). Die Ausrichtung der Gruppe ist international, was die Aufschlüsselung der Erträge nach geo-

grafischen Regionen belegt. Italien bleibt der wichtigste Markt. Allerdings wird ein Großteil der Erträge auch in Deutschland, in der CEE-Region und in Österreich erwirtschaftet.

# UniCredit Gruppe – Wir über uns Fortsetzung

## Integrität: Grundlage der Nachhaltigkeit

Ein gesundes Gewinnstreben ist nach Auffassung der UniCredit Gruppe die wichtigste Voraussetzung für nachhaltiges Wachstum. Dennoch reichen Gewinne per se nicht aus: Gewinne müssen auf der Basis einer Integrität erzielt werden, die dazu beiträgt, unser Ansehen intern und extern zu stärken und kontinuierlich zu verbessern. Damit gewährleisten wir auch die Nachhaltigkeit unserer Aktivitäten.

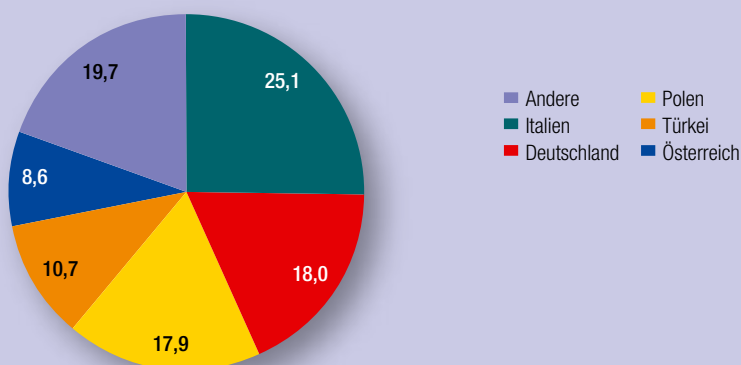
Die UniCredit Gruppe setzt auf das unternehmerische Denken und Können ihrer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Hierfür hat die Gruppe nicht nur eine effektive Corporate Governance implementiert, sondern auch einen Wertekodex entwickelt, der den Mitarbeitern Orientierungshilfen bei ihren täglichen Entscheidungen bietet.

Die „Integrity Charter“ verkörpert unsere gemeinsamen Werte und enthält die „Grundpfeiler unserer Integrität“: Fairness, Respekt, Freiheit, Transparenz, Gegenseitigkeit und Vertrauen.

Wir wenden diese Wertkategorien ohne Ausnahme auf die Interessengruppen an, die unser Unternehmen tragen – auf Mitarbeiter, Investoren, Kunden und Lieferanten sowie auf das lokale Gemeinwesen. So wollen wir den erzielten Gewinn in nachhaltige Werte für alle Interessengruppen umwandeln.

Die Integrity Charter dient unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern als nützliche Richtlinie für ihr Verhalten und unterstützt sie dabei, Probleme und Konflikte im Arbeitsalltag zu bewältigen sowie verantwortungsbewusste und verlässliche Entscheidungen zu treffen.

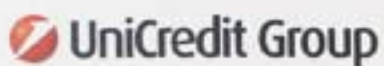
### Einsatzorte der UniCredit-Mitarbeiter<sup>1</sup> (in %)



1. Aufteilung nach der Nationalität der Arbeitnehmer.  
Quelle: Interne Daten zum 31. Dezember 2006.

**Die UniCredit Gruppe setzt auf kulturelle Vielfalt und begreift sie als Differenzierungsmerkmal im Wettbewerb.**

**Beim prozentualen Anteil der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus den zentralen geografischen Regionen achtet UniCredit auf ein ausgewogenes Verhältnis.**



Values Expressed Through Our Behavior ...

... Building Our Reputation ...

... For All of Our Stakeholders

Fairness

Our key enabler

Our Colleagues

Transparency

to partners

Our Customers

Respect

our profits

Our Suppliers

Respect

our

Our Investors

Freedom

into

The local communities in which we operate

Trust

sustainable value

It is this group identity, together with our strong performance and sense of innovation, which sets us apart from our competitors.

THE INTEGRITY CHARTER

**Fairness in relation to Investors**

- This means paying proper attention to every investor, without in order to make markets even more open and competitive

**Fairness in relation to Local Communities**

- We must be proactive in our relations with all stakeholders, by offering support, services and opportunities without discrimination
- We should promote local development by choosing initiatives that take account of the real needs of communities and local areas and are consistent with the goal of creating sustainable value.

