



Münchener Hypothekenbank eG | **Geschäftsbericht 1999**

ergebnisse  
perspektiven  
lagebericht  
jahresabschluss  
informationen  
service



Münchener  
Hypothekenbank eG

g e s c h ä f t s b e r i c h t 1 9 9 9

**Münchener Hypothekenbank eG**  
103. Geschäftsjahr

## i n h a l t

ergebnisse und perspektiven	An unsere Teilhaber und Geschäftsfreunde 9
	FinanzVerbund 12
	Wirtschaftliche Rahmenbedingungen 15
	Jahresrückblick 16
	Münchener Forum: Interview mit Prof. Dr. Anton Meyer 23
lagebericht, jahresabschluss und bericht des aufsichtsrats	Lagebericht 32
	Jahresbilanz 48
	Gewinn- und Verlustrechnung 52
	Anhang 55
	Bericht des Aufsichtsrats 69
informationen und service	Neue Aufgaben – neue Mitarbeiter 74
	Mitglieder der Vertreterversammlung 76
	Tagesordnung der General-[Vertreter-]Versammlung 77
	Treuhänder und Aufsichtsrat 78
	Vorstand, Generalbevollmächtigter und Direktoren 79
	Ansprechpartner in München 80
	Ansprechpartner in den Bundesländern 82
	<i>Letter from the Board of Managing Directors</i> 87
	<i>Abridged Management Report</i> 90
	<i>Abridged Statement of Accounts</i> 92
	<i>History</i> 94
	Glossar 99
	Impressum 107







**Der Vorstand der MünchenerHyp**  
Hans-Rainer Förger, Hans-Ludwig Bungert  
und Horst-Dieter Thiel [ von links ]

## Sehr geehrte Teilhaber und Geschäftsfreunde,

| 9

mit einem Anstieg der Bilanzsumme auf über dm 46 Mrd. [€ 23,5 Mrd.], einem Neugeschäft von dm 12,7 Mrd. [€ 6,5 Mrd.] und einem zweistelligen Plus im Zinssaldo haben wir unsere Wachstums- und Ertragsziele im Jahrtausend-Endspurt erreicht. Der für Hypothekenbanken typische Zyklus im Neugeschäft ist nach einem deutlichen Zinsanstieg zunächst auf seinem Höhepunkt angelangt. Wir erwarten jetzt eine etwas ruhigere Phase.

Aus dem Selbstverständnis aller Partner des genossenschaftlichen Finanzverbands folgt die ständige Koordination strategischer Ziele. Deshalb war auch für uns von erheblicher Bedeutung, dass der Bundesverband der Volksbanken und Raiffeisenbanken im April 1999 eine Untersuchung zur Wettbewerbsdynamik im Bankensektor vorgelegt und daraus Prioritäten für die langfristige Entwicklung der gesamten Gruppe abgeleitet hat.

Der in der Diskussion erzielte Konsens bestätigt die Rollenverteilung zwischen den Universalbanken der Primärstufe und den spezialisierten Verbundunternehmen, die bereits seit Jahren Grundlage der Zusammenarbeit mit unseren Partnerbanken ist.

Wir werden in der nun anlaufenden Projektarbeit alle Maßnahmen unterstützen, die zu einer intensiveren Marktausschöpfung führen. Die strukturellen Umbrüche des Bankensektors eröffnen den Volksbanken und Raiffeisenbanken sowie den Verbundunternehmen neue Wachstumsmöglichkeiten. Für eine weitere Stärkung der Marktposition sind gemeinsam die betriebswirtschaftlichen, technischen und organisatorischen Voraussetzungen zu schaffen. Über diese internen Maßnahmen hinaus sind im Marketing und in der Kommunikation durch einen koordinierten Auftritt Synergien zu realisieren.

Als Hypothekenbank übernehmen wir die Aufgabe des Intermediärs zwischen den internationalen Kapitalmärkten und den regional operierenden Volksbanken und Raiffeisenbanken. Hypothekenbanken unterscheiden sich deutlich in der Risikostruktur der Aktiva und in der Refinanzierungsdisposition. Diese Unterschiede sind für die Akteure am Kapitalmarkt von entscheidender Bedeutung, was im Rating und in den Anlagevorschriften großer in- und ausländischer institutioneller Anleger zum Ausdruck kommt. Sowohl die Entwicklung der Immobilienmärkte als auch die Zinsentwicklung an den Finanzmärkten wirken sich auf

jede Hypothekenbank unterschiedlich aus. Allein unter den Gesichtspunkten der Risikostreuung und des Marktzugangs ist es deshalb für den FinanzVerbund insgesamt von Vorteil, auf mehrere unabhängige Emissionshäuser zu bauen. Bei der erhöhten Volatilität der Märkte gilt das in Zukunft sogar noch stärker als in der Vergangenheit. Je besser das Standing einer Verbund-Hypothekenbank an den Kapitalmärkten ist, desto günstiger sind die Finanzierungsbedingungen, mit denen die Volksbanken und Raiffeisenbanken im Wettbewerb um die Endkunden auftreten können.

Gemäß dieser Aufgabenverteilung war es für uns konsequent, unsere Regionalbüros personell zu verstärken. Wir sehen in der Immobilienfinanzierung noch erhebliches Potenzial sowohl für die Banken vor Ort als auch für die Verbundunternehmen. Mit der dezentral angelegten Betreuung durch unseren Außendienst in allen Regionen Deutschlands und der auf die Partnerbanken delegierten Konditionen- und Zusagekompetenz sind wir so nah wie möglich am Markt und am Kunden. Dieses Konzept hat sich über Jahre bewährt und wird weiterentwickelt. Dabei bauen wir auf die engen Kundenbeziehungen der Partnerbanken und ihr Know-how in der Immobilienfinanzierung.

In die gleiche Richtung zielt die Gründung der M-Wert GmbH, die im Juli 1999 ihre Geschäftstätigkeit aufgenommen hat. Unser Tochterunternehmen erstellt auch im Auftrag unserer Partnerbanken bundesweit Wertgutachten, besonders für größere bzw. gewerbliche Objekte und Spezialimmobilien. Der Markt hat die Erweiterung des Service-Angebots gut aufgenommen. Bereits in den ersten vier Monaten wurden fast 20 % des Umsatzes mit Verbundpartnern getätigt.

Im grenzüberschreitenden Geschäft sind wir gut vorangekommen. Das neu geschaffene Team für gewerbliche Finanzierungen in Großbritannien und den Niederlanden hat ab Jahresmitte beachtliches Neugeschäft abgeschlossen. Wir werten diese Erfolge als Bestätigung unserer fokussierten Vorgehensweise.

Auch in der Refinanzierung konnten wir unsere Kundenbasis verbreitern. Den institutionellen Anlegern an den wichtigen europäischen Finanzplätzen haben wir im Herbst 1999 unseren € 1,5-Mrd.- international targeted Jumbo präsentiert. Voraussetzung für diese Großemissionen sind erstklassige Ratings, vor allem die Aaa-Bewertung für unsere Pfandbriefe. Dieses wird auch im Derivategeschäft immer wichtiger.

Mit dem mehrjährigen Wachstum im Volumen und im Ertrag sind die Voraussetzungen geschaffen für die in den kommenden Jahren anstehenden größeren Investitionen, für die Stärkung der Unternehmenssubstanz und für die attraktive Dividende, die unsere 94.450 Teilhaber von uns erwarten.

München, den 11. Februar 2000

Mit freundlichen Grüßen



Dr. Hans-Ludwig Bungert



Dr. Hans-Rainer Förger



Horst-Dieter Thiel

## Kräfte bündeln – Erfolge festigen

Mit 30 Millionen Kunden und 15 Millionen Mitgliedern ist der genossenschaftliche FinanzVerbund im Wettbewerb hervorragend positioniert. Er wird auch in Zukunft die Initiative am Markt übernehmen.

*„Als Universalbanken im Privatkunden- und Firmenkundengeschäft stellen die Volksbanken und Raiffeisenbanken die Schnittstelle der genossenschaftlichen Bankengruppe zu den Kunden dar. Hieraus folgt zwingend: Die Verantwortung für die Ausschöpfung der Markt- und Ertragspotentiale in ihrem Marktgebiet liegt grundsätzlich bei den Volksbanken und Raiffeisenbanken.“*

*„Die Volksbanken und Raiffeisenbanken werden sich auf Basis des genossenschaftlichen Selbstverständnisses als Gruppe mit eigener Identität solidarisch und evolutionär weiterentwickeln.“*

*„Die eigenständige Positionierung der Volksbanken und Raiffeisenbanken kann nur in einer konsequenten Kunden- und Mitgliederorientierung bestehen.“*

Diese Strategieempfehlungen des Bundesverbandes der Volksbanken und Raiffeisenbanken bleiben auch in Zukunft die Basis der Zusammenarbeit mit unseren Partnern. Für den gemeinsamen Erfolg in 1999 danken wir allen sehr herzlich.



volksbanken und raiffeisenbanken  
dg bank deutsche genossenschaftsbank  
gzb-bank / sgz-bank / wgz-bank  
bausparkasse schwäbisch hall  
r+v versicherung  
union-investment  
vr-leasing  
difa



# Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen 1999

## Europäische Union

- ... Mit der Einführung des Euro ging am 1.1.1999 die geldpolitische Verantwortung von den nationalen Zentralbanken auf die Europäische Zentralbank über.
- ... Steigende US-Anleihezinsen verursachten auf den europäischen Kapitalmärkten Anfang März einen vorübergehenden Zinsanstieg. Damit war der Schlusspunkt einer mehrjährigen Zinssenkungsphase gesetzt. Nach einer Seitwärtsbewegung bis zum Mai beschleunigte sich dann der Zinsauftrieb.
- ... Wegen des zunehmenden Wachstums- und Zinsgefälles zwischen den USA und Europa verlor der Euro gegenüber dem US-Dollar kontinuierlich an Wert und notierte zum Jahreswechsel mit usd 1,03.
- ... Die Arbeitslosigkeit im Euro-Währungsraum ging leicht zurück, lag aber immer noch bei 10 %.
- ... Die deutsche Wirtschaft wuchs real um 1,3% und blieb damit hinter den mehrheitlich prognostizierten 2% zurück.
- ... Der Deutsche Aktienindex stieg im Jahresverlauf um gut 39% auf ein neues Rekordhoch.
- ... Nach der Konjunkturbelebung zum Jahresende liegen die Prognosen für das reale Wachstum des Bruttoinlandsprodukts im Jahr 2000 zwischen 2,7% und 3%.

## Deutscher Immobilienmarkt

- ... Die realen Bauinvestitionen haben sich nach einer mehrjährigen konjunkturellen Talfahrt stabilisiert. Sie stiegen in Westdeutschland um 0,4%. In Ostdeutschland nahmen sie dagegen nochmals um 1,7% ab.
- ... Im Wohnungsbau sanken die Fertigstellungen auf rund 455.000 nach 501.000 im Vorjahr.
- ... Der Bau von Ein- und Zweifamilienhäusern bildete bei niedrigen Hypothekenzinsen die Stütze der Baukonjunktur. Bei Mehrfamilienhäusern war der Trend weiter rückläufig.
- ... Der Rückgang der Mieten und Immobilienpreise kam zum Stillstand. In attraktiven Ballungszentren zeigten sich erste Tendenzen zu einem Verkäufermarkt.
- ... Für das Jahr 2000 wird eine leichte Erholung des Wohnungsbaus und ein kräftigeres Wachstum des Wirtschafts- und des öffentlichen Baus erwartet. Die Baukonjunktur wird gespalten bleiben. Der Zunahme im Westen wird ein weiterer Rückgang im Osten gegenüberstehen.

## Das Jahr 1999 im Rückblick...

### januar 1999

- 4.1. Die Europäische Währungsunion startet mit 11 Staaten
- 29.1. Rendite der 10-jährigen Bundesanleihe erreicht 3,63%

### februar

- 9.2. Die MünchenerHyp begibt eine EUROCLUB-Anleihe über € 400 Mio.

### märz

- 11.3. Oskar Lafontaine legt überraschend sein Amt als Finanzminister nieder
- 12.3. Dr. Christoph Pleister wird zum Präsidenten des Bundesverbandes der Deutschen Volksbanken Raiffeisenbanken [BVR] als Nachfolger von Wolfgang Grüger gewählt
- 12.3. Gerhard Schröder wird auf einem Sonderparteitag zum SPD Vorsitzenden gewählt
- 12.3. Das Europäische Währungssystem feiert sein zehnjähriges Bestehen
- 19.3. Steuerentlastungsgesetz mit Senkung des Eingangs- und Spitzensteuersatzes wird beschlossen
- 25.3. Das Architekturbüro Peter Lanz gewinnt den Neubauwettbewerb der MünchenerHyp am Karl-Scharnagl Ring

### april

- 9.4. Die MünchenerHyp legt einen € 500 Mio. Jumbo auf
- 19.4. Eröffnungssitzung des Bundestages im neugestalteten Reichstagsgebäude

**m a i**

- 20.5. Unter dem Motto „Global denken – lokal handeln“ findet in Straubing das BayernForum mit zahlreichen Vertretern aus Wirtschaft und Politik statt
- 23.5. Johannes Rau wird zum achten Präsidenten der Bundesrepublik Deutschland gewählt
- 24.5. 50-jähriges Bestehen des Grundgesetzes
- 26.5. Der Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken präsentiert sein Konzept „Ein Verbund – eine Strategie“

**j u n i**

- 2.6. Das serbische Parlament und Präsident Milosevic akzeptieren den Friedensplan der G8 Staaten
- 18.6. Weltwirtschaftsgipfel in Köln mit Beschlüssen zur Stärkung der Finanzarchitektur

**j u l i**

- 1.7. Das für gewerbliche Finanzierungen in Großbritannien und den Niederlanden gegründete Team der MünchenerHyp nimmt seine Arbeit auf
- 1.7. Das französische „Sociétés de Crédit Foncier“, vergleichbar dem deutschen Hypothekenbankgesetz, tritt in Kraft
- 13.7. Vor 100 Jahren trat das Vorläufergesetz des Hypothekenbankgesetzes in Kraft

**a u g u s t**

- 10.8. Eine Delegation der China Construction Bank informierte sich bei der MünchenerHyp über das deutsche Hypothekenbankgeschäft
- 11.8. Die totale Sonnenfinsternis über Deutschland zieht Tausende in ihren Bann

**s e p t e m b e r**

- 1.9. Die M-Wert GmbH, Tochtergesellschaft der MünchenerHyp, nimmt mit 15 Mitarbeitern den Betrieb auf  
Ernst Welteke wird als Nachfolger von Hans Tiedmeyer neuer Präsident der Deutschen Bundesbank
- 8.9. Die MünchenerHyp präsentiert sich in einer Roadshow in Paris, Wien, Zürich, Mailand und Madrid internationalen Anlegern
- 9.9. Bundestag und Bundesregierung verlegen ihren Sitz von Bonn nach Berlin
- 27.9. Die MünchenerHyp begibt erfolgreich einen € 1,5 Mrd. Jumbo
- 29.9. James Wolfensohn wird erneut zum Präsident der Weltbank gewählt

**o k t o b e r**

- 7.10. Umlaufrendite liegt erstmals in 1999 wieder über der 5 %-Marke
- 15.10. Die DG Bank und niederländische Rabobank geben Zusammenarbeit bekannt
- 15.10. Wirtschaftstag der bayerischen Volksbanken und Raiffeisenbanken in Ingolstadt mit Verleihung des Innovationspreises
- 25.10. Zehnjahresrendite auf Jahreshoch von 5,45 %

**n o v e m b e r**

- 9.11. Die Mitgliederversammlung des BVR beschließt das Konzept für eine Strukturreform zur Bündelung der Kräfte im genossenschaftlichen FinanzVerbund
- 22.11. Eine Delegation des russischen Wirtschaftsministeriums und der Zentralbank informiert sich bei der MünchenerHyp über den genossenschaftlichen FinanzVerbund und das Hypothekenbanksystem

d e z e m b e r

- 1.12. Das finnische Parlament erlässt ein Hypothekenbankgesetz. Der Belgische Bankenverband prüft die Einführung eines Hypothekenbank- und Pfandbriefgesetzes
- 2.12. Moody's Investor bestätigt wie in den Jahren zuvor das Triple-A Rating für die Pfandbriefe der MünchenerHyp
- 10.12. In Helsinki werden konkrete EU-Beitrittsverhandlungen mit Lettland, Litauen, Slowakei, Rumänien, Bulgarien und Malta beschlossen
- 31.12. Prof. Dr. Willibald Folz übergibt nach zehnjähriger Präsidentschaft des Genossenschaftsverbands Bayern sein Amt an Wilhelm Frankenberger
- 31.12. Pfandbriefvolumen erreicht 1999 eine Billion Euro
- 31.12. Reibungslose Umstellung fast aller Computersysteme zum Jahrtausendwechsel







**Univ.-Prof. Dr. Anton Meyer**  
ist Inhaber des Lehrstuhls für Marketing  
an der Ludwig-Maximilians-Universität,  
München. Er ist der Initiator und  
Herausgeber des Kundenmonitor  
Deutschland, der weltweit  
umfassendsten Studie zum Thema  
Qualität und Kundenorientierung.

## Neue Zeiten – neue Banken

### Die Revolution in der Kundenbeziehung steht noch bevor

| 23

**MünchenerHyp** In der Untersuchung „Bündelung der Kräfte: Ein Verbund – eine Strategie“, die der Bundesverband der Volksbanken und Raiffeisenbanken [BVR] zur Diskussion gestellt hat, wird die Ausgangslage so beschrieben:

„Die Finanzmärkte sind seit geraumer Zeit im Umbruch. Innovative Finanzierungs- und Anlageinstrumente sowie eine Integration der Finanzmärkte rund um den Globus haben einen tiefgreifenden, weitreichenden Strukturwandel hervorgerufen.“

Wie sehen Sie die Zukunft der Banken?

**Prof. Meyer** Im Finanzsektor ist tatsächlich einiges in Bewegung. Eine zutreffende Situationsbeschreibung ist allerdings nur der erste Schritt. Was sind die Konsequenzen? Ganz entscheidend ist für mich deshalb die Zielsetzung der Untersuchung: Die Marktausschöpfung erhöhen bei gleichzeitiger Verbesserung der Kostenstruktur. Das sind die richtigen Prioritäten. Die vorherrschenden Themen der letzten Jahre, Re-Engineering, Kosten, Technik etc., haben den Blick verengt. Der Markt und der Kunde müssen immer im Fokus stehen, alles andere ergibt sich daraus – fast – von selbst. Die Banken sollten sich darauf einstellen, dass ihnen eine Revolution der Kundenbeziehung erst noch bevorsteht.

**MünchenerHyp** Wandel ist für Banken das Normale. Da genügt ein kurzer Rückblick auf das alte Jahrhundert. Ist „Revolution“ nicht zu hoch gegriffen?

**Prof. Meyer** Der Wirtschaftswissenschaftler Schumpeter hat Marktwirtschaft bereits in den 30er Jahren als Prozess der schöpferischen Zerstörung beschrieben. Insofern gibt es tatsächlich nichts Neues.

Der Markt für Finanzdienstleistungen ist bisher stetig gewachsen, und die enormen technischen Änderungen betrafen hauptsächlich die Industrie.

Derzeit geht es jedoch um mehr als schlichten Wandel.

Die Fortschritte in der Informations- und Kommunikationstechnologie und die weltweite Vernetzung betreffen den Finanzsektor direkt.

**MünchenerHyp** Auf was müssen wir uns einstellen?

**Prof. Meyer** Information ist die Macht der Zukunft. Eine Herausforderung für die Unternehmen wird sein, dass der Nachfrager besser informiert ist als sie selbst!

Der Konsument wird in den nächsten Jahren die Unternehmen immer mehr bestimmen. Er übernimmt die Initiative in den Märkten und nutzt sämtliche Medien vom Fax, über Handy, Brief bis zum Internet.

**MünchenerHyp** *Was bedeutet das für das Tagesgeschäft der Banken?*

**Prof. Meyer** Die BVR-Untersuchung stellt fest: „Durch den Einsatz von aus dem Konsumgüterbereich stammenden Vertriebsmethoden wandelt sich zumindest das Mengengeschäft zunehmend von einem Bring-Geschäft zu einem Hol-Geschäft. Durch Direktmarketing und aggressive Kundenansprache kommt eine neue Qualität in den Wettbewerb.“

Bislang produzierten die Unternehmen oder boten Dienstleistungen an und machten durch breit angelegte Werbekampagnen auf sich aufmerksam. In naher Zukunft wird der individuelle Kunde seine Nachfrage ausschreiben und interessierte Unternehmen geben ihre Angebote ab: Eine neue Art von Auktion, die es im Internet schon gibt. Die Beziehung Bank-Kunde wird völlig umgekehrt – genau das besagt das Wort Revolution.

Eigentlich ist es trivial: Je intensiver der Wettbewerb ist und je kostengünstiger Informationen verfügbar sind, desto stärker wird die Position des Kunden.

Von dieser Entwicklung werden die Banken nur etwas später getroffen als der Konsumgüterbereich.

**MünchenerHyp** *Liegt das daran, dass Geld doch ein etwas sensibleres Thema ist?*

**Prof. Meyer** Nur bis zu einem gewissen Grad. Früher hat der Kunde sich klaglos nach der Schalterzeit seiner Bank gerichtet, wenn er Geld oder Sorten benötigte. Das ist längst passé. Ihr Kunde will auch an einem exotischen Urlaubsort jederzeit über sein Geld verfügen. Und so ist es mit anderen Standardleistungen. Wenn es um Themen der Lebensplanung, der Vermögensanlage, der Altersvorsorge oder um größere Finanzierungen geht, ist die Situation etwas anders. Allerdings emanzipiert sich auch hier der Kunde von den bisher anerkannten Experten. Er beschafft sich die benötigten Informationen selbst und wählt dann den leistungsfähigsten Anbieter.

Wie sieht es denn heute mit dem Service bei Bankleistungen aus? Wenn Sie ein Paket in die USA schicken, so zahlen Sie dm 60 und können dessen Weg jederzeit über das Internet verfolgen. In drei Tagen ist die Sendung garantiert beim Empfänger. Eine Überweisung kostet etwa gleichviel, dauert länger und der Bankmitarbeiter zuckt mit den Schultern, wenn Sie fragen, wo sich denn Ihr Geld momentan befindet.

## *„Durch Marketing und aggressive Kundenansprache kommt eine neue Qualität in den Wettbewerb.“*

| 25

**MünchenerHyp** *Kein Unterschied zwischen Paketen, Finanzdienstleistungen und dem Kauf eines Schokoriegels?*

**Prof. Meyer** Kundenerwartungen entstehen branchenübergreifend. Es ist der häufigste Fehler, sich immer mit vermeintlichen Wettbewerbern zu messen. Wer sagt denn, dass die gut sind? Der Kunde vergleicht die Erfahrungen eines Tages und bildet sich sein Urteil. Wenn Sie sich als Hypothekbank mit anderen Hypothekbanken vergleichen, ist das falsch, denn der Kunde spricht morgens mit seiner Bank, mittags mit der Autowerkstätte und danach mit der Verkäuferin im Supermarkt. Service und Freundlichkeit werden nicht nach Branchen reflektiert. Überdies verschwinden die Grenzen zwischen den Branchen. Es gibt Autofirmen, die Kredite vergeben, Kaufhäuser, die Strom anbieten und Tankstellen, die Lebensmittel verkaufen. Was passiert, wenn UPS oder FedEx eine Banklizenz erhalten? Da werden Märkte neu geschaffen durch die Bündelung von Informationen.

**MünchenerHyp** *Welche Rolle spielt die Technik?*

**Prof. Meyer** Früher war es enorm zeitaufwendig und somit teuer, sich zu informieren. Bereits in den 50er Jahren gab es z.B. Öleinkaufsgemeinschaften. Heute gibt es virtuelle Einkaufsgemeinschaften auf Knopfdruck, ein Quantensprung!

Schon bei ganz trivialen Gütern des Alltags wie z.B. Strom werden sich Verbraucherschutzorganisationen zu Verbrauchernutzorganisationen wandeln. Wir haben eine wesentlich erhöhte Preistransparenz. Jeder Bankberater hat schon erlebt, dass der Kunde mit ausgedruckten Internetseiten zum Gespräch erschien. Geld ist schließlich nur ein Mittel zum Zweck. Mit modernen Handys kann ich bereits heute an Getränkeautomaten oder Skiliften bezahlen. In naher Zukunft stehen Supermarktrechnungen und Kinotickets auf der Telefonrechnung. All das war bisher nicht möglich. Geld wird neu definiert, und das wird die Rolle der Banken verändern.

**MünchenerHyp** *Läuft das Ganze auf einen reinen Preiswettbewerb hinaus?*

**Prof. Meyer** Qualität und Preis werden bei Verkaufentscheidungen weiter nebeneinander existieren. Es wird nicht ein Entweder-oder, sondern ein Sowohl-als-auch geben. Wir müssen aktiv in hybride Wettbewerbsstrategien hineingehen.

**MünchenerHyp** *Der Kunde als nimmermüder Informationssammler und Schnäppchenjäger – ist dieses Bild verzeichnet durch Technik-Euphorie?*

**Prof. Meyer** Die steigende Informationsflut führt in der Tat

zu Customer-Stress, denn schließlich ist jeder Mensch nur in der Lage, sich sechs bis sieben Fakten auf einmal zu merken. Bei zu vielen Wahlmöglichkeiten verweigert sich der Kunde ganz. Er folgt den einzelnen Entwicklungsschüben nicht mehr, weil ihn die Komplexität überfordert. Hier wird jedes erfolgreiche Unternehmen ansetzen. Ziel muss es sein, dem Kunden das Leben zu vereinfachen. Denn den Kunden von Beschaffungsmühen und Kaufrisiken zu befreien, bedeutet für das Unternehmen, diesen Kunden von Märkten und Wettbewerbern abzukoppeln.

**MünchenerHyp** *Dass der Kunde entscheidend für den Unternehmenserfolg ist, weiß inzwischen jeder. Dennoch klappt es mit der Kundenorientierung immer noch nicht so recht.*

**Prof. Meyer** Wieviele Mitarbeiter in einem Unternehmen haben direkten Kontakt zum Kunden, und welcher Anteil der gesamten Arbeitszeit entfällt auf das Kundengespräch? In Banken sind das rund 5%, und Banken sind Dienstleister. Kundenzufriedenheit ist das wichtigste Kriterium für das Unternehmen als Ganzes. Andererseits wird intern über Gehalt, Leistungszulagen und Beförderungen entschieden, und dabei können ganz andere Kriterien im Vordergrund stehen. Es ist ganz natürlich, dass für jeden Mitarbeiter im

Zweifel immer die internen Kriterien maßgebend sind.

Zwischen den externen und internen Anforderungen treten also Widersprüche auf. Nur in konsequent und ganzheitlich am Markt orientierten Unternehmen verschwinden diese Widersprüche. Kundenorientierung predigen bringt nichts, wenn die internen Prioritäten und Strukturen nicht stimmen.

**MünchenerHyp** *Sie veröffentlichen seit vielen Jahren den Kundenmonitor Deutschland. Unser Land gilt als Service-wüste. Zu Recht?*

**Prof. Meyer** Die Kundenzufriedenheit in Deutschland steigt. Aber von der Kundenbegeisterung sind wir noch weit entfernt. Wir können insgesamt positive Entwicklungen feststellen. Der Wechsel vom Verkäufermarkt zum Käufermarkt tut hier seine Wirkung. Doch Kundenorientierung bedeutet bislang nur hier und da ein bisschen mehr Service. In Zukunft betrifft die Kundenorientierung die Kernbereiche eines Produkts oder einer Dienstleistung. Wir müssen endlich lernen, Geschäfte mit den Augen unserer Kunden zu sehen!

**MünchenerHyp** *Was ist für den Kunden wichtig?*

**Prof. Meyer** Der Kunde will individuelle Problemlösungen. Bisher haben wir ihm Produkte verkauft. Produkte sind

## *„Wir müssen endlich lernen, Geschäfte mit den Augen der Kunden zu sehen!“*

| 27

jedoch austauschbar. Die Komplexität und die Dynamik steigen in allen Bereichen der Wertschöpfungskette. Deshalb muss man den Kunden das Leben vereinfachen, wo es nur geht. Statt zehn Namensvarianten: ein Name. Statt zehn Rufnummern: eine Nummer für alles. Standardisierung und Branding werden zunehmend wichtiger. Der Schlüsselbegriff dazu ist die Marke. Im Zeitalter des Informationsüberflusses lechzt der Verbraucher geradezu nach Entscheidungs- und Orientierungshilfen. Und so eine Hilfe ist eine Marke. Sie signalisiert und vermittelt Werte, ohne dass diese noch erklärt werden müssten.

**MünchenerHyp** *Der genossenschaftliche FinanzVerbund präsentiert sich unter der Dachmarke Volksbanken Raiffeisenbanken und dem Versprechen „Wir machen den Weg frei“.*

**Prof. Meyer** Die Marke, das Logo und das Leistungsversprechen schaffen Vertrauen und vermitteln Werte, die den FinanzVerbund klar von anderen Bankengruppen abheben. All das repräsentiert einen Wert, der kaum zu überschätzen ist. Leider erscheint er in keiner Bilanz, obwohl letztlich das Markt- und Kundenpotential entscheidend ist und nicht der Restwert des Bankgebäudes. Die Marke Mercedes ist \$ 18 Mrd. wert, die Marken Microsoft und Coca Cola das drei- und

vierfache. Die Ausgangsposition des FinanzVerbunds ist gut. Er hat einen hohen Bekanntheitsgrad. Natürlich muss für den Kunden das Leistungsversprechen, das sich mit der Marke verbindet, täglich neu erlebbar gemacht werden.

**MünchenerHyp** *Worauf kommt es an?*

**Prof. Meyer** Das Kundenurteil resultiert aus der persönlichen Wahrnehmung. Die Kernleistung muss stimmen. Hinzu kommen noch Anforderungen wie freundliche Mitarbeiter, Kompetenz, Verständlichkeit der Angebote, Aufzeigen von Alternativen, Schnelligkeit, Flexibilität etc. Das Gesamturteil ist jedoch subjektiv-einseitig. Tatsächlich ist es für ein Unternehmen schwierig, die Kundenerwartung immer voll zu erfüllen. Wenn fünf Merkmale wirklich exzellent sind, aber der Kunde fordert das sechste, hat die Bank aus Kundensicht versagt.

Der Kunde pickt sich immer die schwächsten Punkte heraus, bauscht sie auf und formt sich daraus sein Urteil. Und deshalb ist die Feststellung des Strategiepapiers völlig richtig: „Kundennähe, im Sinne einer strikten Orientierung am Kundennutzen, ist eine permanente Aufgabe“. Es kann keine allgemeinen und fertigen Lösungen geben. Wenn Sie das machen, was die anderen machen, machen Sie etwas verkehrt.

**MünchenerHyp** *Wo ist für den FinanzVerbund der strategische Ansatzpunkt?*

**Prof. Meyer** Wenn klassische Geschäftsfelder und Märkte sich auflösen und sich den Kunden eine Fülle neuer Möglichkeiten bietet, ist eine dauerhafte Kundenbeziehung mehr denn je wert. Dem BVR-Gutachten ist eigentlich nichts hinzuzufügen: „Vor allem muss die genossenschaftliche Bankengruppe durch eine offensive, intensive und systematische Marktbearbeitung ihre Mitglieder- und Kundenbasis stärker nutzen und die vorhandenen Potenziale besser ausschöpfen“. In dieser Allgemeinheit gilt das allerdings für alle anderen Bankengruppen auch.

Wenn Sie heute beobachten, wie sich im Internet spontan Gemeinschaften bilden, die Informationen und Erfahrungen austauschen, sich wechselseitig unterstützen und gemeinsame Interessen formulieren, fühlt man sich an die Frühzeit der Genossenschaften erinnert. Die Idee der Selbstorganisation und Selbsthilfe findet hier eine ganz neue Form.

Die meisten Unternehmen sehen das Internet als einen weiteren Absatzkanal. Technik, Kosten und Convenience stehen dabei im Vordergrund. Der genossenschaftliche Sektor könnte dieses Thema ganz anders angehen. Mit einer 150-jährigen Erfahrung und Glaubwürdigkeit.

Möglicherweise müssten Sie dazu jedoch für das 21. Jahrhundert neu definieren, was eine Genossenschaft ist.

**MünchenerHyp** *Wie sehen Sie die Mitgliedschaft?*

**Prof. Meyer** Mitgliedschaft ist ein Ausdruck von Loyalität. Und das ist genau das, was jedes Unternehmen, das über den Tag hinaus denkt, erreichen will und muss.

Die Kreditgenossenschaften hatten 1960 insgesamt 3,8 Mio. Mitglieder, heute sind es 14,8 Mio. Das ist einzigartig. Und man kann davon ausgehen, dass die Mitglieder mehr erwarten als preisgünstige Standard-Bankdienstleistungen und eine ordentliche Dividende. Wie bei jeder anderen Bankengruppe auch stehen eine Menge Aufgaben auf der Prioritätenliste – betriebswirtschaftliche, technische und personelle. An erster Stelle muss jedoch die Frage stehen, was erwarten unsere Kunden und Mitglieder von uns?

Die Kunden des 21. Jahrhunderts werden uns sehr schnell vor völlig neue Herausforderungen stellen.

**MünchenerHyp** *Vielen Dank, Herr Professor Meyer, für das Gespräch.*





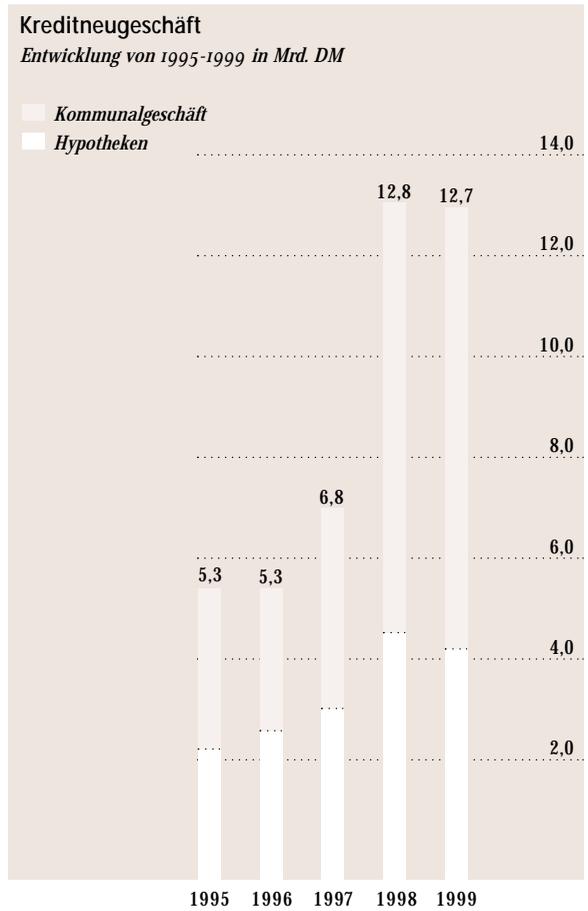
# Lagebericht

**Zinswende am langfristigen Kapitalmarkt**

„Millennium“ wurde 1999, sicher nicht ganz unerwartet, von der Gesellschaft für deutsche Sprache zum Wort des Jahres gewählt. Würde man Beobachter des langfristigen Kapitalmarkts um eine solche Wahl bitten, das Wort Zinswende stünde sicher ganz oben auf der Liste. Dabei war die Welt für Optimisten unter den Zinsaguren bis Mitte April durchaus in Ordnung. Eine freundliche Zinsentwicklung in den USA und eine Konjunktorentwicklung, die kaum Inflationsängste aufkommen ließ, sorgten für stetig fallende Zinsen in Euroland und am deutschen Rentenmarkt. Die Europäische Zentralbank unterstrich im April mit einer Leitzinssenkung von 3 % auf 2,5 % diese Entwicklung. Dies markierte allerdings gleichzeitig den Schluss der Hausse am Rentenmarkt. In der Folgezeit etablierte sich ein robuster Aufwärtstrend der langfristigen Kapitalmarktzinsen, der in seiner Dynamik teilweise sogar die Zinssteigerungsphasen von 1989 und 1994 übertraf. Die Volatilität stieg rasch auf das Niveau von 1994 an.

**Kreditneugeschäft auf Vorjahresniveau**

Die Auswirkung dieser Zinsentwicklung auf die verschiedenen Sparten unseres Kreditgeschäfts war unterschiedlich.



## *„...zum zweiten Mal haben wir die 4-Mrd.-DM-Marke im Hypothekengeschäft übertroffen.“*

| 33

Grundsätzlich gilt, dass das Hypothekengeschäft in hohem Maße zinsniveaugetrieben ist. Einstandssätze, die es ermöglichen, langfristige Finanzierungsbedingungen deutlich unter 7% anzubieten, bedeuten eine günstige Zinssituation. Anders im Kommunalkreditgeschäft: Hier ist für den Geschäftserfolg eine absehbare, im Idealfall abwärts gerichtete Zinsentwicklung wichtiger als das absolute Zinsniveau.

Insgesamt erreichte das Kreditneugeschäft mit dem 12,7 Mrd. das sehr hohe Vorjahresniveau.

### **Stabiler, hoher Anteil an Wohnungsbaufinanzierungen**

Im Hypothekengeschäft konnte zum zweiten Mal die 4-Mrd.-DM-Marke übertroffen werden. Wir haben dem 4,1 Mrd. neu zugesagt nach dem 4,3 Mrd. 1998. Dazu kommen dem 876 Mio., die nach Ende der Zinsfestschreibung prolongiert wurden. Insgesamt beträgt das Hypothekengeschäft also dem 4,9 Mrd. [1998 dem 5,2 Mrd.].

Als weiterhin sehr stabil erwies sich die Relation von Wohnungsbaukredit und gewerblichen Finanzierungen.

Seit 5 Jahren bewegt sich der Anteil der Zusagen für den Wohnungsbau um die 85%-Marke und lag 1999 wie schon 1998 bei 84%.

In ihrem Kerngeschäft hebt sich die MünchenerHyp deutlich vom Gros der deutschen Hypothekenbanken ab:

Branchenweit lag der Anteil der Wohnungsbaufinanzierungen bei 56% [Stand 30.9.99].

Innerhalb des Wohnungsbaukreditgeschäfts entfielen gut 60% der Zusagen auf die Finanzierung bestehender Immobilien, also auf Umschuldungen, Renovierungsmaßnahmen usw. Allerdings zeichnete sich 1999 eine Trendumkehr ab. Die Gewichte verschoben sich erstmals seit Jahren zu Gunsten der Neubaufinanzierungen, die entgegen dem Gesamttrend um 11% zunahm. Dabei stiegen die Zusagen für die Finanzierung von Eigenheimen mit einem Plus von 19% besonders deutlich.

Diese Zahlen spiegeln die konjunkturelle Entwicklung im Wohnungsbau wider. Sowohl die Statistik der Baugenehmigungen als auch die der Fertigstellungen zeigen positive Zahlen für das Segment Einfamilienhäuser. Eine Aussage, die allerdings, wie so mancher hoffnungsvolle Aspekt der konjunkturellen Entwicklung, vor allem für die alten Bundesländer gilt. Die Marktlage bei Mehrfamilienhäusern und generell im Geschosswohnungsbau bleibt schwierig.



**Das gewerbliche Kreditgeschäft profitiert vom Aufbau des Auslandsgeschäfts**

Gewerbliche Finanzierungen wurden in Höhe von d m 627 Mio. zugesagt. Dies entspricht dem Vorjahresergebnis [d m 636 Mio.]. Möglich wurde die Wiederholung des hohen Zusageergebnisses durch den Beitrag des 1999 angelaufenen Auslandsgeschäfts.

Am deutschen Markt für Immobilienfinanzierungen war es dagegen wie erwartet nicht einfach, auskömmliche Margen zu erzielen bei gleichzeitiger Wahrung strikter Risikogrundsätze. Ursache waren die weiterhin oftmals ungünstigen Rahmenbedingungen gerade für viele mittelständische Unternehmen, die Hauptkunden der Volksbanken und Raiffeisenbanken. Die durchschnittliche Darlehenshöhe der 459 Zusagen liegt wieder bei rund d m 1 Mio.

Der Markt für Gewerbeimmobilien in Deutschland entwickelte sich sehr unterschiedlich. So ist in den meisten westdeutschen Zentren bereits wieder eine zum Teil deutliche Verbesserung der Marktlage, insbesondere bei modernen Büroimmobilien, festzustellen. Dagegen ist in weniger gefragten Regionen der alten Bundesländer und in den neuen Ländern die

## *„...gute Startbedingungen für den Einstieg in die europäische Immobilienfinanzierung.“*

| 35

erwartete Erholung der Märkte noch nicht eingetreten. So haben Objekte in schlechteren Lagen oder ältere Immobilien, die nicht mehr den heutigen Anforderungen entsprechen, vielfach kaum noch Vermietungschancen.

Im Gegensatz dazu waren die Startbedingungen für den Einstieg in das europäische Immobilienfinanzierungsgeschäft in den ausgewählten Märkten gut.

Gemäß unserer Strategie konzentrieren wir uns auf die Metropolen und regionalen Zentren in Großbritannien und den Niederlanden. Auf diesen Märkten ist für deutsche Hypothekenbanken der Boden bereitet und potenzielle Kunden sind mit unseren Finanzierungsgepflogenheiten vertraut. Unter strikter Anwendung der bislang für das Inland geltenden Risikopolitik wurden dm 191 Mio. zugesagt. Hierbei arbeiten wir eng mit erfahrenen Experten und Konsortialpartnern vor Ort zusammen und haben in München eine Abteilung unter fachkundiger Leitung aufgebaut.

### **Mehr als die Hälfte des Hypothekenneugeschäfts in Süddeutschland**

Nahezu unverändert blieben die regionalen Schwerpunkte unseres Geschäfts: Nach wie vor liegt Süddeutschland mit einem Anteil von 52 % am Hypothekenneugeschäft vorne.

Besonders positiv verlief die Neugeschäftsentwicklung in Niedersachsen, wo 1999 dm 295 Mio. zugesagt wurden, etwa dm 100 Mio. mehr als im Jahr davor. Nur in Bayern konnte mit einer Steigerung von dm 1,04 Mrd. auf dm 1,18 Mrd. ein noch höherer Zuwachs erzielt werden. In den neuen Bundesländern war auch 1999 das Immobilienfinanzierungsgeschäft schwierig. Insbesondere die erforderliche Zurückhaltung bei gewerblichen Finanzierungen führte zu Rückgängen bei den Neuzusagen. Aber auch im Wohnungsbau war vor allem bei älteren Objekten die Nachfrage rückläufig.

### **Zinsbindungen von mehr als 10 Jahren waren stark gefragt**

Auch 1999 wurden vor allem die langen Zinsbindungen bevorzugt. Bei 86 % der neu zugesagten Hypotheken wurden die Zinsen für 10 Jahre oder länger festgeschrieben [Vj. 90%]. Dies ist ein deutliches Indiz dafür, dass ungeachtet der 1999

gestiegenen Zinsen das Zinsniveau weiterhin als durchaus günstig erachtet wird, gemessen am langjährigen Durchschnitt. Neben dem traditionellen Standardprodukt, Darlehen mit 10-jähriger Zinsfestschreibung, gewinnt der Laufzeitbereich über 10 Jahren zunehmend an Bedeutung und hat mittlerweile einen Anteil von gut 40 % erreicht. Dies spiegelt sowohl den Markterfolg unseres Produkts Münchener Forward wider als auch die Tatsache, dass die Kompetenz der MünchenerHyp im Rahmen des Finanzierungsangebots der Volksbanken und Raiffeisenbanken zunehmend bei den Langläufern gefragt ist.

**Die MünchenerHyp stellt mit ihrer Tochter M-Wert ihr Know-how bei der Immobilienbewertung zur Verfügung**

Mit der Gründung der Unternehmenstochter M-Wert nutzen wir eine traditionelle Kernkompetenz: Die Immobilienbewertung. Seit vielen Jahren verfügt die MünchenerHyp über eine Abteilung mit hochqualifizierten Schätzern, die nun in der rechtlich selbständigen M-Wert sind. Dadurch ist es möglich, dieses Know-how noch umfassender als bisher für den genossenschaftlichen FinanzVerbund nutzbar zu machen. Ergänzend zu den bisherigen Aufgaben im Rahmen des Hypothekengeschäfts unserer Bank bietet M-Wert den Volks-

banken und Raiffeisenbanken die Erstellung von Wertgutachten für größere bzw. gewerbliche Objekte und Spezialimmobilien auch außerhalb des Vermittlungsgeschäfts. Ferner wirken M-Wert-Mitarbeiter bei der Ermittlung der Neubewertungsreserven der Partnerbanken mit und bringen ihre Expertise bei der regelmäßig erforderlichen Bewertung des Bestandes an gewerblichen Realkrediten ein.

Die rege Nachfrage nach den Dienstleistungen der neuen Tochter zeigt, dass M-Wert eine wichtige Komponente im Angebot der genossenschaftlichen Verbundinstitute ist. Entscheidend für diese Akzeptanz ist, neben der Fachkompetenz der in der Regel zertifizierten Sachverständigen, die regionale Präsenz. M-Wert verfügt über Büros in München, Berlin, Dresden, Düsseldorf, Frankfurt, Freiburg und Hannover.

**Unsere Kompetenz im Kommunalkredit stärkt die Volksbanken und Raiffeisenbanken im lokalen Wettbewerb**

Auch im Kommunalgeschäft konnte an das hohe Neugeschäft des Vorjahres angeknüpft werden. Wie 1998 wurden, einschließlich der deckungsfähigen Wertpapiere, dm 8,6 Mrd. kontrahiert. Grundlage war die bis in das 2. Quartal hinein

## *„...mit innovativen Emissionen wird die Erfolgsstory des Pfandbriefs fortgesetzt.“*

| 37

günstige Zinsentwicklung. Aber auch im zweiten Halbjahr bot die Kapitalmarktentwicklung noch phasenweise gute Geschäftsmöglichkeiten. Besonderes Augenmerk richteten wir auf das Segment des originären Kommunalkreditgeschäfts, also auf das Kreditgeschäft mit inländischen Kommunen und sonstigen Körperschaften des öffentlichen Rechts. Hier erfüllen wir unsere Aufgabe im Rahmen der Arbeitsteilung im genossenschaftlichen Finanzverbund, die Volksbanken und Raiffeisenbanken in ihren lokalen Märkten zu unterstützen.

Angesichts der Kapitalmarktentwicklung und des sehr harten Wettbewerbs in diesem Marktsegment ist es sehr erfreulich, dass wir mit Zusagen in Höhe von dem 1,4 Mrd. den Geschäftserfolg des Vorjahres wiederholen konnten. Hilfreich war hierbei das Know-how auf dem Gebiet der Forward Darlehen. Mit diesem Produkt war es für uns und unsere genossenschaftlichen Partner möglich, den Gemeinden ein attraktives, auf die derzeitige Zinssituation zugeschnittenes Angebot zu machen: Im Rahmen von Anschlussfinanzierungen können die derzeitigen günstigen Kapitalmarktzinsen gesichert werden, auch wenn die Zinsfestschreibung der bisherigen Finanzierung erst in einem Zeitraum von bis zu drei Jahren endet. Damit ist es den kommunalen

Entscheidungsträgern, wie auch unseren privaten Kunden möglich, die Chancen der Niedrigzinsphase zu nutzen, ohne auf die Sicherheit einer langfristigen Festzinsfinanzierung zu verzichten.

### **Wichtigste Zielgruppe beim Absatz unserer Pfandbriefe sind die großen institutionellen Anleger in Europa**

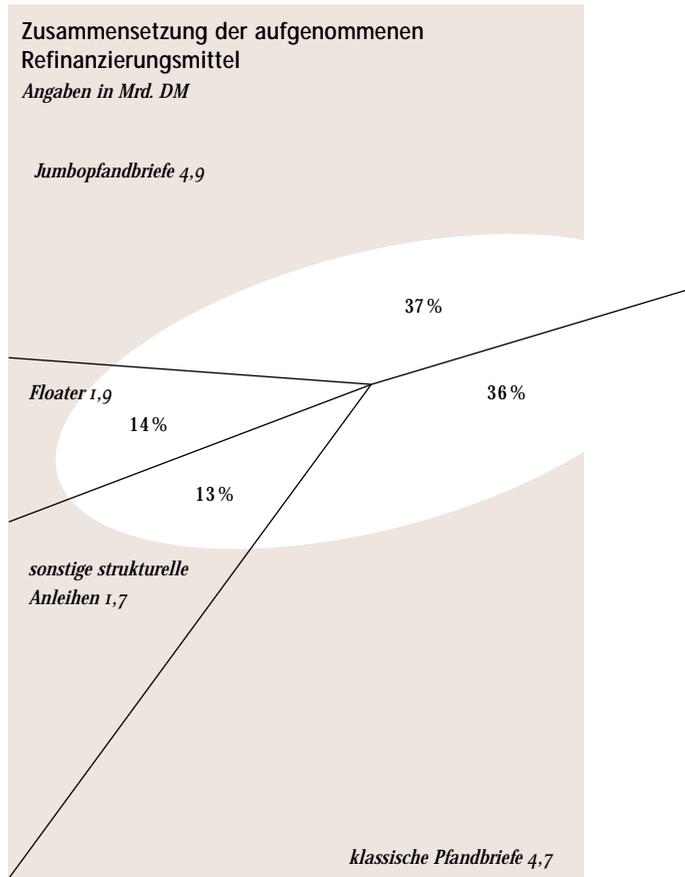
Bei der Emission unserer Wertpapiere verfolgten wir 1999 die in den Vorjahren eingeschlagene erfolgreiche Strategie weiter. Das bedeutet, die MünchenerHyp partizipiert an der Erfolgsstory des Pfandbriefs an den nationalen und internationalen Kapitalmärkten und fördert diese Entwicklung aktiv. So platzierten wir erstmals einen € 1,5-Mrd. Jumbo-pfandbrief als international targeted Jumbo. Ein solches Vorhaben verlangt ein aktives Marketing und entsprechende Präsenz an wichtigen europäischen Börsenplätzen. Die MünchenerHyp präsentierte sich und die anstehende Emission in Roadshows in fünf europäischen Finanzmetropolen und stellte sich den Fragen der institutionellen Investoren. Anfang Oktober konnte der Jumbo erfolgreich an den europäischen Kapitalmärkten platziert werden.

Insgesamt entfielen von dem Bruttoabsatz an Refinanzierungsmitteln in Höhe von dem 13,2 Mrd. [+13%] 37% auf

Jumbopfandbriefe. Floater machen einen Anteil von 14% aus, das ist etwas weniger als im Vorjahr [20%]. Weiterhin stark nachgefragt waren ferner strukturierte Produkte mit einem Anteil von 13% [VJ. 15%], wobei 1999 die Investoren besonders an Stufenzinsanleihen und Anleihen mit Indexbindung interessiert waren. Die klassischen, festverzinslichen Pfandbriefe, die bis Anfang der 90er Jahre das nahezu alleinige Refinanzierungsinstrument der Hypothekenbanken waren, haben sich bei einem Anteil von etwa 1/3 des Bruttoabsatzes stabilisiert. Auch in diesem Produktsegment dominieren bei den derzeitigen Marktbedingungen Versicherungen und andere institutionelle Investoren die Nachfrage.

**Die MünchenerHyp repräsentiert den genossenschaftlichen FinanzVerbund an wichtigen Kapitalmärkten**

Im Rahmen der Arbeitsteilung im genossenschaftlichen FinanzVerbund kommt der MünchenerHyp die Rolle zu, in diesen wichtigen Segmenten des Kapitalmarktes Präsenz zu zeigen. Verstärkt wird diese Marktverantwortung durch die Tatsache, dass der genossenschaftliche FinanzVerbund, im Vergleich zum privaten und öffentlichen Bankensektor, über wenige Emissionsadressen verfügt.



*„Moody's bewertet sowohl unsere Hypothekendarlehen als auch unsere öffentlichen Darlehen mit der Bestnote Aaa.“*

| 39

Ferner schreibt die MünchenerHyp als einziges Institut „eG“ quasi als Marke auf ihre Aaa-gerateten Darlehenbriefe. Für institutionelle Anleger kann die MünchenerHyp mit einer weiteren attraktiven Besonderheit aufwarten:

Als Emissionen einer konzernfreien Hypothekendarlehenbank müssen MünchenerHyp-Titel im Rahmen von Kreditstreuungs-vorschriften nicht auf Konzernlimite angerechnet werden.

Dies verschafft der MünchenerHyp Refinanzierungsvorteile am Kassamarkt, aber auch im zunehmend wichtigeren Derivategeschäft. Und noch eine Besonderheit erklärt den dauerhaften Erfolg in Marktsegmenten mit hochprofessionellem Anlegerpublikum: Die meisten Hypothekendarlehenbanken haben Ratings der großen Agenturen Moody's oder Standard & Poor's für ihre Darlehenbriefe. Die MünchenerHyp verfügt jedoch zusätzlich über ein Rating für die Bank selbst sowie über Ratings für nicht gedecktes Material.

Dies wird auch im Derivategeschäft immer wichtiger. Der Einsatz von Zinsderivaten, insbesondere Zinsswaps, ist im Rahmen der Emissionstätigkeit der Hypothekendarlehenbanken eine nicht mehr wegzudenkende Komponente. Die Platzierung von Jumbos und anderen Großdarlehen beispielsweise wäre ohne die Absicherung durch Derivate ein mit Risiken behaftetes Unterfangen. Daher steigt mit dem Einsatz großvolumiger,

teilweise strukturierter Emissionen auch der Einsatz von Derivaten. Insgesamt erreichte das Derivatevolumen der MünchenerHyp 1999 d m 20,5 Mrd. Der Hauptanteil hiervon [90%] waren Zinsswaps. Dies ermöglicht eine sehr effiziente Steuerung von Marktrisiken und setzt ebenso effiziente Instrumente zur Risikosteuerung voraus.

**Die MünchenerHyp setzt zeitgemäße, robuste Verfahren zur Risikosteuerung ein**

Die Risikosteuerung der MünchenerHyp basiert auf dem Barwertkonzept. Dies ist bei größeren Instituten national wie international State-of-the-Art. Wir beziehen hierbei, über die „Mindestanforderungen an das Betreiben von Handelsgeschäften der Kreditinstitute“ hinaus, alle bilanziellen und außerbilanziellen Risikopositionen ein.

Das gesamte Zinsrisiko der Bank wird laufend ermittelt und täglich der Geschäftsleitung berichtet. Das Controlling der MünchenerHyp überwacht permanent die Einhaltung der zur Risikobegrenzung gesetzten Limite. Bei der Festlegung dieser Limite werden strenge Maßstäbe angelegt: Es wird sichergestellt, dass, selbst unter Annahme des worst case bei der Kapitalmarktentwicklung, entstehende Zinsrisiken aus

den laufenden Erträgen gedeckt werden können. Ferner stellen konservative Limite und die eingesetzten Risikosteuerungsverfahren sicher, dass auch unter diesen extremen Bedingungen der Zinsertrag ausreicht, um die Standarddividende zahlen zu können und die Reserven der Bank im notwendigen Umfang zu stärken.

Zur Begrenzung von Ausfallrisiken ist ein detailliertes System zur Festlegung und Überwachung von Kontrahentenlimiten implementiert, das Begrenzungen nach Geschäftsarten, nach Ländern und nach Einzeladressen vorsieht.

Für das Kreditgeschäft bestehen darüber hinaus Anweisungen, Regelungen und organisatorische Vorkehrungen, die eine risikobewusste, am Vorsichtsprinzip orientierte Kreditentscheidung gewährleisten. Diese sind Teil unserer gewachsenen Kreditkultur. Darüber hinaus stellen sowohl einzelgeschäftsbezogene, als auch portfolioorientierte Überwachungs- und Berichtsverfahren sicher, dass die Bank stets über ein zeitnahes, zutreffendes Bild der Risikolage verfügt.

Das Instrumentarium wird stets an neue betriebswirtschaftliche Methoden und Erkenntnisse angepasst.

1999 wurden insbesondere die Verfahren zur Einteilung der Kreditbestände in Risikoklassen durch die Einführung eines Scoring-Verfahrens weiterentwickelt.

#### **Die Bank wächst, gemessen an der Bilanzsumme, um ein Viertel**

Wie das Neugeschäft bewegte sich auch das Bilanzwachstum mit einem Plus von 23% auf dem Vorjahresniveau. Die Bilanzsumme nahm von dm 38,1 Mrd. auf dm 46,7 Mrd. zu.

Innerhalb des Hypothekenbestandes blieben die günstigen Strukturen praktisch unverändert: Von den dm 18,5 Mrd. entfallen 85% auf wohnwirtschaftlich genutzte Objekte mit einer breiten Streuung [Durchschnittsgröße t dm 180]. Im Staatskredit, der zweiten Säule des Hypothekenbankgeschäfts, gewinnen die durch Wertpapiere verbrieften Forderungen eine zunehmende Bedeutung. Sie machen bereits 1/3 der Deckungsmasse für öffentliche Pfandbriefe aus. Emissionen ausländischer öffentlicher Schuldner haben hieran einen Anteil von 44%. Durch den Kauf von Wertpapieren können wir uns verstärkt auch im europäischen Ausland engagieren. Gegenüber dem internationalen Schuldschein-geschäft mit seinen bisweilen komplexen Rechts- und

*„...und unsere Bilanz wuchs um 23 % auf DM 46,7 Mrd.“*

| 41

Dokumentationsfragen sind diese wesentlich einfacher zu handhaben. Zur Auswahl der Schuldner sind strenge Kriterien etabliert, die insbesondere ein gutes Rating durch eine der großen Ratingagenturen beinhalten. Insgesamt erreichte der Bestand im Kommunalgeschäft dm 25,0 Mrd., das bedeutet ein Plus von 27 % gegenüber 1998.

**Ein deutlich wachsender Zinsüberschuss und hohe Investitionen in zukunftsweisende IT-Strukturen bestimmen die Ertragsrechnung.**

Die Ertragslage der Bank ist gekennzeichnet durch eine seit Jahren stetige Zunahme des Zinsergebnisses sowie hohe Investitionen, besonders im IT-Bereich.

So nahm der Zinsüberschuss, vor allem aufgrund des starken Kreditgeschäfts, wie im Vorjahr um 12 % zu. Im gleichen Umfang stieg auch der Aufwandssaldo der Provisionen. Hier wirken sich vor allem die Provisionen für Hypothekendarlehen aus, mit denen wir die hohe Vermittlungsleistung unserer genossenschaftlichen Partner honorieren. Insgesamt liegen die Provisionsaufwendungen bei dm 35 Mio. Dies ist ein anerkannter Beitrag im Sinne einer fairen Wertschöpfungsteilung im genossenschaftlichen FinanzVerbund und für uns zugleich

eine Investition in einen erstklassigen Kreditbestand.

Bei den Aufwandspositionen sorgten insbesondere IT-Investitionen für eine Zunahme der allgemeinen Verwaltungsaufwendungen um 19 % auf dm 81 Mio. 1999 fielen allein dm 3 Mio. im Rahmen der Vorbereitung auf das neue Jahrtausend an. Neuer Schwerpunkt ist die Umstellung aller EDV-Anwendungen auf Standardsoftware von SAP. Hier steht die MünchenerHyp am Beginn einer voraussichtlich 3-jährigen Entwicklung, an deren Ende die jetzt noch produktiven, aber technisch nur noch bedingt ausbaufähigen DV-Strukturen der 80er und 90er Jahre durch eine zukunftsweisende IT-Struktur abgelöst sein werden.

Angesichts einer guten Ertragslage rechnen wir damit, dass während dieser Phase, trotz der hohen Investitionen, das Betriebsergebnis weiter wachsen wird. Für 1999 beträgt die Zunahme des Betriebsergebnisses vor Risikovorsorge 7,5 %.

### Rücklagenbildung nochmals verstärkt

Nach der mit dm 11,2 Mio. dotierten Risikovorsorge beträgt das Betriebsergebnis dm 85,2 Mio. [VJ. dm 80,9 Mio.]. Damit ist es wiederum möglich, die Rücklagenbildung zu verstärken. Im vorliegenden Jahresabschluss für das Geschäftsjahr 1999 ist eine Vorwegzuweisung zu den offenen Rücklagen in Höhe von dm 20 Mio. [VJ. dm 18 Mio.] enthalten. Der danach verbleibende Bilanzgewinn in Höhe von dm 12,5 Mio. soll entsprechend dem Gewinnverteilungsvorschlag wie folgt verwendet werden:

Der Vorstand schlägt vor, den Jahresüberschuss – unter Einbeziehung des Gewinnvortrages sowie nach den im Jahresabschluss mit dm 20 Mio. ausgewiesenen Einstellungen in Rücklagen – [Bilanzgewinn] wie folgt zu verwenden:

A) 8,75% Dividende	dm 9.302.217,81
B) weitere Zuweisung zur gesetzlichen Rücklage	dm 3.000.000,00
C) Vortrag auf neue Rechnung	dm 175.733,02

Wenn die Vertreterversammlung diesem Vorschlag zustimmt, werden die Rücklagen der Bank auf dm 361 Mio. anwachsen.

### Bilanzentwicklung

Angaben in Mrd. DM

- sonstige Aktiva
- Hypothekendarlehen
- Kommunalkredite
- Wertpapiere im Kommunalgeschäft



*„...der Vorstand schlägt vor, erneut eine Dividende von 8,75 % auszuschütten.“*

| 43

Hinzu kommen die Geschäftsguthaben in Höhe von dm 106 Mio., die von unseren 94.450 Teilhabern gehalten werden. Darüber hinaus haben wir die Eigenkapitalposition, die günstige Zinssituation nutzend, durch Hereinnahme von weiteren Stillen Beteiligungen im Gesamtbetrag von dm 151 Mio. verstärkt. Damit steigt das Kernkapital der Bank um 32% auf dm 728 Mio.

Einschließlich Ergänzungskapital verfügt die MünchenerHyp über eine gute Eigenkapitalausstattung – beste Voraussetzung für weiteres qualitätsorientiertes Wachstum.

**Die Mitarbeiter sind das wichtigste Potenzial der Bank**  
So wichtig die Eigenkapitalausstattung für Wachstum und Handlungsfähigkeit der Bank ist, so entscheidend sind Qualifikation und Motivation der Mitarbeiter für den Erfolg insgesamt. Daher sehen wir in dem umfangreichen und breitgefächerten Fortbildungsangebot eine Investition in den Wert der Bank. 1999 nahmen etwa 90% der Mitarbeiter an externen oder internen Schulungen teil. Die erhöhten Geschäftsvolumina und die steigenden Anforderungen an das Serviceniveau machten darüber hinaus eine weitere quantitative Kapazitätsanpassung erforderlich. Obwohl der

Arbeitsmarkt durch hohe Beschäftigungslosenzahlen geprägt ist, bedurfte es über einige Jahre hinweg erheblicher Anstrengungen, die angestrebte und nun erreichte Zahl an erforderlichen Fachkräften zu gewinnen. Dem entsprechend stieg die Zahl der im Jahresdurchschnitt beschäftigten Mitarbeiter von 350 auf 377 an.

**Die Planungen für das neue Bankgebäude nehmen Gestalt an**

Nachdem Ende 1998 in repräsentativer Lage entlang des Münchner Altstadtrings ein geeignetes Grundstück für den Bau unseres neuen Bankgebäudes erworben werden konnte, haben wir 1999 mit der Planung und Bauvorbereitung begonnen. Neben interner Bedarfs- und Funktionsklärung wurde ein Architektenwettbewerb vorbereitet, ausgelobt und ausgewertet.

Der geplante Neubau soll mit zwei Untergeschossen und rd. 12.500 qm oberirdischer Brutto-Geschossfläche einen optimalen Rahmen zur Gestaltung der betrieblichen Kommunikation und Interaktion bilden. Er wird sich auszeichnen durch niedrige laufende Bewirtschaftungskosten, Flexibilität des Raumkonzepts und maximales Flächenangebot.

Eingegliedert in die bestehende Bebauung, wird das Gebäude den Altstadtring um einen modernen städtebaulichen Akzent bereichern. Durch seine transparente Struktur bei höchster Bauqualität wird es architektonischer Ausdruck der Identität der MünchenerHyp sein.

**Der genossenschaftliche FinanzVerbund erarbeitet Strukturen für die Zukunft**

Der Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken [BVR] ist 1999 mit der Studie „Bündelung der Kräfte: Ein Verbund – eine Strategie“ richtungsweisend tätig geworden. Durch Beschluss der Mitgliederversammlung am 9. November 1999 wurden die Weichen für eine umfassende strategische Neuausrichtung des genossenschaftlichen FinanzVerbunds gestellt und die Umsetzung mit weitreichenden Teilprojekten eingeleitet.

Die MünchenerHyp begrüßt die Zielrichtung der BVR-Studie und arbeitet an der Präzisierung der Verbundstrategie mit. Darüber hinaus stellt sich die MünchenerHyp auf die aufgezeigten Szenarien ein: Wenn die Volksbanken und Raiffeisenbanken noch leistungsfähiger werden, ist das auch für uns von Vorteil. Natürlich ändern sich damit auch die

Anforderungen der Banken vor Ort an die Hypothekenbanken. Gefragt ist die Hypothekenbank als Partner einer eigenständigen Universalbank. Dies kommt uns zugute, da eine solche Einstellung stets Grundlage unserer Zusammenarbeit mit unseren Partnern war und ein zentraler Punkt unserer strategischen Positionierung war und ist.

**Ein ruhiger Auftakt am Kapitalmarkt – positive Erwartungen für das Jahr 2000**

Das Jahr 2000 begann weltweit mit spektakulären pyrotechnischen Leistungen und ohne die von schwarzseherischen Zeitgenossen befürchteten computerbedingten Krisen.

Am Kapitalmarkt verlief der Start in das neue Jahr eher unspektakulär: Die langfristigen Zinsen setzten ihre Aufwärtsentwicklung fort. Für das gesamte Jahr 2000 rechnen wir nicht damit, dass dieser Trend sich grundlegend ändert. Allerdings sind auch keine dramatischen Zinssteigerungen absehbar, zumal eine Reihe wahrscheinlicher Entwicklungen und Faktoren, so etwa Leitzinserhöhungen in den USA und seitens der EZB, in den Zinssätzen bereits enthalten sind. Wir erwarten eine hohe Volatilität der Zinsentwicklung, womit phasenweise auch deutliche

„...positive Konjunkturaussichten für das Jahr 2000.“

Kurssteigerungen am Rentenmarkt wahrscheinlich sind. Die Konjunkturaussichten im allgemeinen werden positiv eingeschätzt; es wird mit einer Steigerung des BIP um 2,7% gerechnet. Von dieser Entwicklung wird die Baukonjunktur erst mit Verzögerung erfasst. Die für unsere Geschäftsentwicklung wichtigen Segmente des privaten Wohnungsbaus zeigen allerdings schon erste positive Tendenzen.

Vor diesem Hintergrund sind wir für unser Hypothekengeschäft zuversichtlich. Dieses Geschäft ist in unserem Spezialsegment der langen Zinsbindungen in hohem Maße zinsniveauabhängig, und wir rechnen damit, weiter unsere Hypotheken zu Konditionen unter der wichtigen 7% -Marke anbieten zu können. Im Staatsfinanzierungsgeschäft sehen wir für das Jahr 2000 nicht mehr so gute Geschäftsmöglichkeiten. Hier sind Zinstrend und Vorhersehbarkeit der Zinsentwicklung für den Geschäftserfolg wichtiger als das jeweilige Zinsniveau. Daher sehen unsere Planungen nicht vor, das Neugeschäft von 1999 zu wiederholen. Von dieser zurückhaltenden Zielplanung ist allerdings das Segment des verbundorientierten originären Kommunalkreditgeschäfts ausgenommen. Hier sollen unverändert alle Anstrengungen unternommen werden, um die Volksbanken und Raiffeisen-



banken in ihrem lokalen Wettbewerb optimal zu unterstützen. Erneut positive Impulse erwarten wir vom europäischen Immobilienfinanzierungsgeschäft, das wir allerdings nicht forcieren, sondern sowohl unter Rendite-, als auch unter Risikogesichtspunkten wie 1999 sehr selektiv betreiben werden. Konsequenterweise werden wir auch unsere Strategie beim Absatz unserer Wertpapiere. Hier gehen wir auch im Jahr 2000 davon aus, dass die Zielmärkte weiter erfolversprechend sind und sich unsere Marktbearbeitungsaktivitäten auszahlen werden. So konnte bereits im Januar die erste Jumboemission des Jahres 2000 begeben werden. Hierbei handelte es sich, ein Novum für die MünchenerHyp, um einen Hypothekenpfandbrief.

Die positive Entwicklung des Pfandbriefmarktes wird sich nach unserer Einschätzung auch mittelfristig fortsetzen und die Grundlage für ein weiter erfolgreiches Wertpapiergeschäft bilden. Im Kreditgeschäft sind, aufgrund der Zinsabhängigkeit, mehrjährige Prognosen der Neugesäftsvolumina schwierig. Jedoch sorgt die Langfristigkeit unseres Geschäfts auch bei stärkeren Schwankungen im Neugesäft für stabile Bilanzstrukturen. Dies ist die Grundlage für die auch in der Vergangenheit festzustellende Kontinuität der Ertragsentwick-

lung. In den nächsten drei Jahren werden die beschriebenen Investitionen in unser neues Bankgebäude und die Informationstechnologie weitere – nicht nur finanzielle – Anstrengungen fordern. Dennoch wird, gemäß unserer mittelfristigen Planung, das Betriebsergebnis weiter steigen.

Insgesamt sind wir zuversichtlich, dass die MünchenerHyp mit diesen wichtigen Weichenstellungen und ihrer festen Einbindung in den FinanzVerbund der Volksbanken und Raiffeisenbanken ihre erfolgreiche Entwicklung fortsetzen wird.

*Abgeschlossen im Februar 2000*

# Jahresabschluss

| 47

Jahresbilanz zum 31. Dezember 1999

Gewinn- und Verlustrechnung für das Geschäftsjahr 1999

Anhang

aktivseite	dm	dm	31.12.1998 tdm
1. Barreserve			
a) Kassenbestand	335.303,40		313
b) Guthaben bei Zentralnotenbanken	14.296.277,88		20
<i>darunter:</i> <i>bei der Deutschen Bundesbank DM 14.296.277,88</i>		14.631.581,28	333
2. Forderungen an Kreditinstitute			
a) Hypothekendarlehen	459.483.567,60		433.051
b) Kommunalkredite	6.790.125.413,27		5.872.827
c) andere Forderungen	1.254.126.124,42		601.045
<i>darunter:</i> <i>täglich fällig DM 489.805.675,17</i>		8.503.735.105,29	6.906.923
3. Forderungen an Kunden			
a) Hypothekendarlehen	18.037.095.028,75		15.855.322
b) Kommunalkredite	9.753.251.818,29		9.754.433
c) andere Forderungen	111.495.176,44		151.431
<i>darunter:</i> <i>gegen Beleihung von Wertpapieren DM 50.362,84</i>		27.901.842.023,48	25.761.186
4. Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere			
a) Anleihen und Schuldverschreibungen	9.125.093.062,96		4.552.343
aa) von öffentlichen Emittenten DM 3.055.402.421,04			[ 1.785.841 ]
<i>darunter:</i> <i>beleihbar bei der Deutschen Bundesbank DM 2.850.061.730,07</i>			
ab) von anderen Emittenten DM 6.069.690.641,92			[ 2.766.502 ]
<i>darunter:</i> <i>beleihbar bei der Deutschen Bundesbank DM 5.000.140.495,47</i>			
b) eigene Schuldverschreibungen	443.957.759,37		261.048
<i>Nennbetrag DM 436.773.448,27</i>		9.569.050.822,33	4.813.391
<i>Übertrag:</i>		<b>45.989.259.532,38</b>	<b>37.481.833</b>

passivseite	dm	dm	31.12.1998 tdm
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten			
a) begebene Hypotheken-Namenspfandbriefe	1.327.699.189,17		1.421.385
b) begebene öffentliche Namenspfandbriefe	1.355.043.391,84		1.384.730
c) andere Verbindlichkeiten	1.570.167.041,02		1.151.614
<i>darunter:</i>			
<i>täglich fällig DM 16.650.972,10</i>			
<i>zur Sicherstellung aufgenommener Darlehen</i>			
<i>an den Darlehensgeber ausgehändigte</i>			
<i>Hypotheken-Namenspfandbriefe DM 16.833.243,98</i>			
<i>und öffentliche Namenspfandbriefe DM 22.509.320,01</i>			
		4.252.909.622,03	3.957.729
2. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden			
a) begebene Hypotheken-Namenspfandbriefe	6.051.784.595,37		5.640.187
b) begebene öffentliche Namenspfandbriefe	3.071.414.946,64		2.644.051
c) Spareinlagen	80.454,14		92
mit vereinbarter Kündigungsfrist von 3 Monaten DM 80.454,14			[ 92 ]
d) andere Verbindlichkeiten	1.687.095.151,38		1.686.978
<i>darunter:</i>			
<i>täglich fällig DM 36.529.872,20</i>			
<i>zur Sicherstellung aufgenommener Darlehen</i>			
<i>an den Darlehensgeber ausgehändigte</i>			
<i>Hypotheken-Namenspfandbriefe DM 265.963.725,05</i>			
<i>und öffentliche Namenspfandbriefe DM 90.000.000,02</i>			
		10.810.375.147,53	9.971.308
3. Verbriefte Verbindlichkeiten			
a) begebene Hypothekenspfandbriefe	7.195.337.339,84		6.022.407
b) begebene öffentliche Pfandbriefe	19.274.941.294,42		14.674.021
c) begebene sonstige Schuldverschreibungen	3.612.372.042,52		2.187.266
		30.082.650.676,78	22.883.694
4. Treuhandverbindlichkeiten		6.254.392,20	6.938
<i>darunter:</i>			
<i>Treuhandkredite DM 6.254.392,20</i>			
5. Sonstige Verbindlichkeiten		380.400.758,42	277.709
<b>Übertrag:</b>		<b>45.532.590.596,96</b>	<b>37.097.378</b>

aktivseite	dm	dm	31.12.1998 tdm
<i>Übertrag</i>		<b>45.989.259.532,38</b>	<b>37.481.833</b>
5. Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere		177.026.751,19	177.027
6. Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften			
a) Beteiligungen	19.168.284,20		16.704
<i>darunter:</i>			
<i>an Kreditinstituten DM 5.585.747,00</i>			
b) Geschäftsguthaben bei Genossenschaften	2.124.000,00		2.124
<i>darunter:</i>			
<i>bei Kreditgenossenschaften DM 2.080.000,00</i>		21.292.284,20	18.828
7. Anteile an verbundenen Unternehmen		97.791,50	0
8. Treuhandvermögen		6.254.392,20	6.938
<i>darunter:</i>			
<i>Treuhandkredite DM 6.254.392,20</i>			
9. Sachanlagen		100.899.684,24	81.388
10. Sonstige Vermögensgegenstände		160.674.670,74	92.100
11. Rechnungsabgrenzungsposten			
a) aus dem Emissions- und Darlehensgeschäft	211.925.215,99		198.071
b) andere	6.287.838,25		4.637
		218.213.054,24	202.708
<b>Summe der Aktiva</b>		<b>46.673.718.160,69</b>	<b>38.060.822</b>

passivseite	dm	dm	31.12.1998 tdm
<i>Übertrag:</i>		<b>45.532.590.596,96</b>	<b>37.097.378</b>
6. Rechnungsabgrenzungsposten			
a) aus dem Emissions- und Darlehensgeschäft	159.448.446,44		165.883
b) andere	57.271,74		65
		159.505.718,18	165.948
7. Rückstellungen			
a) Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	19.363.574,00		16.364
b) Steuerrückstellungen	11.634.938,00		10.252
c) andere Rückstellungen	10.465.597,00		6.847
		41.464.109,00	33.463
8. Genussrechtskapital		202.000.000,00	202.000
9. Eigenkapital			
a) gezeichnetes Kapital	367.479.785,72		214.485
aa) Geschäftsguthaben DM 106.311.060,72			[ 104.485 ]
ab) stille Beteiligungen DM 261.168.725,00			[ 110.000 ]
b) Ergebnisrücklagen	358.200.000,00		336.200
ba) gesetzliche Rücklage DM 355.200.000,00			[ 333.200 ]
bb) andere Ergebnisrücklagen DM 3.000.000,00			[ 3.000 ]
c) Bilanzgewinn	12.477.950,83		11.348
		738.157.736,55	562.033
Summe der Passiva		<b>46.673.718.160,69</b>	<b>38.060.822</b>
1. Eventualverbindlichkeiten			
Verbindlichkeiten aus Bürgschaften und Gewährleistungsverträgen		187.742.610,95	176.814
2. Andere Verpflichtungen			
Unwiderrufliche Kreditzusagen		2.197.383.484,19	1.856.348

aufwendungen	dm	dm	31.12.1998 tdm
1. Zinsaufwendungen		2.196.934.182,90	1.933.475
2. Provisionsaufwendungen		33.066.066,33	29.785
3. Allgemeine Verwaltungsaufwendungen			
a) Personalaufwand	44.585.319,74		39.533
aa) Löhne und Gehälter DM 34.010.399,57			[ 30.917 ]
ab) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und Unterstützung DM 10.574.920,17			[ 8.616 ]
<i>darunter:</i>			
<i>für Altersversorgung DM 5.024.446,49</i>			
b) andere Verwaltungsaufwendungen	30.761.017,98		23.966
		75.346.337,72	63.499
4. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen		5.725.822,57	4.785
5. Sonstige betriebliche Aufwendungen		3.295.272,66	3.175
6. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen und bestimmte Wertpapiere sowie Zuführungen zu Rückstellungen im Kreditgeschäft		11.229.336,30	6.492
7. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag		59.936.084,43	51.584
8. Sonstige Steuern, soweit nicht unter „Sonstige betriebliche Aufwendungen“ ausgewiesen [Erstattung]		- 7.041.792,06	91
9. Jahresüberschuss		32.271.903,15	29.238
Summe der Aufwendungen		2.410.763.214,00	2.122.124
1. Jahresüberschuss		32.271.903,15	29.238
2. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr		206.047,68	110
		32.477.950,83	29.348
3. Einstellungen in die gesetzliche Rücklage		20.000.000,00	18.000
4. Bilanzgewinn		12.477.950,83	11.348

erträge	dm	dm	31.12.1998 tdm
1. Zinserträge			
a) aus Kredit- und Geldmarktgeschäften	2.062.630.753,95		1.948.050
b) aus festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen	336.842.687,17		163.212
		2.399.473.441,12	2.111.262
2. Laufende Erträge			
a) aus Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren	0,00		4.000
b) aus Beteiligungen und aus Geschäftsguthaben bei Genossenschaften	965.869,14		651
		965.869,14	4.651
3. Provisionserträge		5.738.966,54	5.120
4. Erträge aus Zuschreibungen zu Beteiligungen, Anteilen an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelten Wertpapieren		2.465.220,81	0
5. Sonstige betriebliche Erträge		2.119.716,39	1.091
Summe der Erträge		<b>2.410.763.214,00</b>	2.122.124

Anhang | allgemeine angaben zu  
bilanzierungs- und bewertungsmethoden

## Allgemeine Angaben zu Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

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

Sachanlagen sind mit den um Abschreibungen verminderten Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten angesetzt. Neben planmäßigen Abschreibungen wurden die geringwertigen Wirtschaftsgüter voll abgeschrieben.

Verbindlichkeiten sind mit dem Rückzahlungsbetrag passiviert. Der Unterschied zwischen Nennbetrag und Ausgabebetrag von Verbindlichkeiten wurde in die Rechnungsabgrenzung eingestellt. Für ungewisse Verbindlichkeiten wurden Rückstellungen in Höhe der voraussichtlichen Inanspruchnahme gebildet. Die Rückstellungen für Pensionsverpflichtungen sind mit dem nach versicherungsmathematischen Grundsätzen unter Anwendung eines Abzinsungssatzes von 6 % ermittelten Teilwert bemessen. Da Derivate zur Absicherung von bilanzwirksamen Geschäften eingesetzt werden, erfolgt keine Einzelbewertung.

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

Anhang | **a n g a b e n z u r b i l a n z**  
**g e w i n n - u n d v e r l u s t r e c h n u n g**

**Fristengliederung nach Restlaufzeiten**

<b>a k t i v s e i t e</b>	<b>31.12.1999 in tdm</b>
<b>Forderungen an Kreditinstitute</b>	<b>8.503.735</b>
– bis drei Monate	1.664.737
– mehr als drei Monate bis ein Jahr	834.300
– mehr als ein Jahr bis fünf Jahre	3.759.989
– mehr als fünf Jahre	2.244.709
<b>Forderungen an Kunden</b>	<b>27.901.842</b>
– bis drei Monate	617.573
– mehr als drei Monate bis ein Jahr	925.463
– mehr als ein Jahr bis fünf Jahre	5.830.978
– mehr als fünf Jahre	20.527.828
<b>Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere</b>	
– bis zu einem Jahr	1.609.473
 <b>p a s s i v s e i t e</b>	 <b>31.12.1999 in tdm</b>
<b>Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten</b>	<b>4.252.910</b>
– bis drei Monate	1.080.954
– mehr als drei Monate bis ein Jahr	220.396
– mehr als ein Jahr bis fünf Jahre	1.699.599
– mehr als fünf Jahre	1.251.961
<b>Verbindlichkeiten gegenüber Kunden [ohne Spareinlagen]</b>	<b>10.810.295</b>
– bis drei Monate	559.418
– mehr als drei Monate bis ein Jahr	264.709
– mehr als ein Jahr bis fünf Jahre	3.546.211
– mehr als fünf Jahre	6.439.957
<b>Verbriefte Verbindlichkeiten</b>	<b>30.082.651</b>
– bis drei Monate	1.689.603
– mehr als drei Monate bis ein Jahr	2.613.645
– mehr als ein Jahr bis fünf Jahre	13.155.574
– mehr als fünf Jahre	12.623.829

Forderungen/Verbindlichkeiten gegenüber Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht

	31.12.1999 in tdm	31.12.1998 in tdm
Forderungen an		
– Kreditinstitute	506.332	629.247
– Kunden	25.947	47.980
Verbindlichkeiten gegenüber		
– Kreditinstituten	175.221	210.086
– Kunden	0	0

| 57

Forderungen und Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen

	31.12.1999 in tdm	31.12.1998 in tdm
Forderungen an		
– Kunden	101	0
Verbindlichkeiten gegenüber		
– Kunden	271	0

Aufteilung von börsenfähigen in börsennotierte und nicht börsennotierte Werte

Aktivposten	31.12.1999 in tdm		31.12.1998 in tdm	
	börsennotiert	nicht börsennotiert	börsennotiert	nicht börsennotiert
Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere	8.942.377	0	4.457.757	0
Beteiligungen	650	2	450	2

Pensionsgeschäfte

Der Buchwert der in Pension gegebenen Vermögensgegenstände [echte Pensionsgeschäfte] beträgt tdm 840.712 [Vorjahr tdm III.896].

Entwicklung des Anlagevermögens

	<i>Anschaffungs- und Herstellungs- kosten</i>	<i>Zugänge</i>	<i>Abgänge</i>	<i>Abschrei- bungen</i>	<i>Abschrei- bungen</i>	<i>Buchwert am</i>	<i>Buchwert des</i>
	<i>t d m</i>	<i>t d m</i>	<i>t d m</i>	<i>Geschäftsjahr</i>	<i>kumuliert</i>	<i>Bilanzstichtag</i>	<i>Vorjahres</i>
	<i>t d m</i>	<i>t d m</i>	<i>t d m</i>	<i>t d m</i>	<i>t d m</i>	<i>t d m</i>	<i>t d m</i>
Sachanlagen	112.996	25.912	4.616	5.726	33.392	100.900	81.388
Veränderungen +/- *]							
Beteiligungen und Geschäfts- guthaben bei Genossenschaften	18.828		+ 2.464			21.292	18.828
Anteile an verbundenen Unternehmen	0		+ 98			98	0
Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere	2.271.114		+ 4.358.193			6.629.307	2.271.114

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

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

Sachanlagen

Auf die eigengenutzten Grundstücke und Gebäude entfällt ein Teilbetrag von t d m 58.319 [Vorjahr t d m 54.229]

Nachrangige Vermögensgegenstände

Im Bilanzposten „Forderungen an Kreditinstitute“ ist ein Betrag von t d m 3.000 [Vorjahr t d m 0] enthalten.

Genussrechtskapital

Das Genussrechtskapital entspricht in Höhe von t d m 201.071 den Anforderungen des §10 Abs. 5 KWG.

Entwicklung der Ergebnismrücklagen

	<i>gesetzliche Rücklagen</i>	<i>andere Ergebnismrücklagen</i>
	<i>in t d m</i>	<i>in t d m</i>
Stand 1.1.1999	333.200	3.000
Einstellungen aus dem Bilanzgewinn des Vorjahres	2.000	0
Einstellungen aus dem Jahresüberschuss des Geschäftsjahres	20.000	0
Stand 31.12.1999	355.200	3.000

## Geschäftsguthaben

Die unter Passivposten 9aa ausgewiesenen Geschäftsguthaben gliedern sich wie folgt:

	31.12.1999 in dm	31.12.1998 in dm
Geschäftsguthaben	106.311.060,72	104.484.618,45
a) der verbleibenden Mitglieder	105.900.060,72	103.949.218,45
b) der ausgeschiedenen Mitglieder	406.100,00	501.800,00
c) aus gekündigten Geschäftsanteilen	4.900,00	33.600,00
Rückständige fällige Pflichteinzahlungen auf Geschäftsanteile	939,28	1.581,55

| 59

## Stille Beteiligungen

Die stillen Beteiligungen in Höhe von tdm 261.169 entsprechen den Anforderungen des §10 Abs. 4 KWG. Hierfür fielen Zinsaufwendungen in Höhe von tdm 13.106 an.

## Sonstige Steuern

Der Posten enthält Aufwendungen in Höhe von tdm 91 für sonstige Steuern und Erstattungsbeträge für Vermögen- und Gewerbesteuer aus früheren Jahren in Höhe von tdm 7.133.

## Fremdwährungspositionen

In den Aktivposten sind tdm 541.979 [Vorjahr tdm 1.392.607] und in den Passivposten tdm 649.539 [Vorjahr tdm 591.081] in Fremdwährung enthalten. Bei allen Geschäften in Fremdwährung erfolgte eine Absicherung gegen Kursrisiken.

Anhang | angaben zur bilanz  
gewinn- und verlustrechnung

Termingeschäfte/Derivate

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

nominalbetrag [in mio dm]

60 |

	<i>Restlaufzeit bis ein Jahr</i>	<i>Restlaufzeit über ein bis fünf Jahre</i>	<i>Restlaufzeit mehr als fünf Jahre</i>	<i>Summe</i>	<i>Adressenrisiko</i>
<b>zinsbezogene geschäfte</b>					
Zins-Swaps	2.083	4.223	12.334	18.640	285
Zinsoptionen					
- Käufe	0	30	10	40	1
- Verkäufe	158	200	249	607	0
Sonstige Zinskontrakte	0	0	195	195	0
<b>währungsbezogene geschäfte</b>					
Cross-Currency Swaps	17	720	236	973	50
Sonstige Zinskontrakte	0	0	5	5	0

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

## Deckungsrechnung

### a. hypothekendarlehen 31.12.1999 in tdm

Ordentliche Deckung	15.235.356
1. Forderungen an Kreditinstitute [Hypothekendarlehen]	292.383
2. Forderungen an Kunden [Hypothekendarlehen]	14.915.424
3. Sachanlagen [Grundsschulden auf bankeigenen Grundstücken]	27.549
Ersatzdeckung	127.571
Deckungswerte insgesamt	15.362.927
Summe der deckungspflichtigen Hypothekendarlehen	14.472.660
Überdeckung	890.267

### b. öffentliche Pfandbriefe 31.12.1999 in tdm

Ordentliche Deckung	23.391.936
1. Forderungen an Kreditinstitute [Kommunalkredite]	6.469.342
2. Forderungen an Kunden [Kommunalkredite]	9.357.562
3. Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere	7.565.032
Ersatzdeckung	281.640
Deckungswerte insgesamt	23.673.576
Summe der deckungspflichtigen öffentlichen Pfandbriefe	23.244.116
Überdeckung	429.460

## Bewegungen im Hypothekenbestand

Bestand zum 31.12.1998			t d m	16.288.374
------------------------	--	--	-------	------------

## Zugang in 1999

- Auszahlungen	t d m	3.416.552		
- Umbuchungen	t d m	34.277	t d m	3.450.829

## Abgang in 1999

- Planmäßige Tilgungen	t d m	394.576		
- nicht angenommene Prolongationsangebote	t d m	468.376		
- außerordentliche Rückzahlungen und sonstige Minderungen	t d m	379.672	./.	t d m 1.242.624

Bestand am 31.12.1999	Posten	105.086	t d m	18.496.579
davon sind als Deckung verwendet			t d m	15.207.807

## von den Deckungshypotheken sind gegeben auf

	Posten		t d m	
- Wohngrundstücke	88.213		13.096.480	
- noch nicht ertragsfähige Neubauten	2.494		378.928	
- Hypotheken an Bauplätzen	108		17.011	
- gewerblichen Grundbesitz	3.298		1.675.051	
- landwirtschaftlichen Grundbesitz	1.150		40.337	
	95.263		15.207.807	

## Aufgliederung der Deckungshypotheken

### a. grössengruppen

<i>über t d m</i>	<i>bis zu t d m</i>	<i>Objekte</i>	<i>Posten</i>	<i>t d m</i>
	100	28.330	29.394	1.964.473
100	1.000	54.941	64.535	11.199.795
1.000		866	1.334	2.043.539
		84.137	95.263	15.207.807

| 63

### b. beleihungsgebiete

	<i>Objekte</i>	<i>Posten</i>	<i>t d m</i>
Baden-Württemberg	18.283	20.448	3.164.253
Bayern	18.891	21.585	3.464.392
Berlin	542	689	318.159
Brandenburg	623	721	142.985
Bremen	156	180	19.341
Hamburg	319	377	88.930
Hessen	6.362	7.127	1.299.911
Mecklenburg-Vorpommern	543	609	145.898
Niedersachsen	7.449	8.460	1.082.146
Nordrhein-Westfalen	16.289	18.712	2.793.407
Rheinland-Pfalz	3.452	3.791	561.827
Saarland	1.291	1.381	178.039
Sachsen	2.062	2.326	553.563
Sachsen-Anhalt	732	825	181.360
Schleswig-Holstein	5.803	6.514	960.979
Thüringen	1.337	1.514	252.327
Ausland	3	4	290
	84.137	95.263	15.207.807

## Zinsrückstände

Die Zinsrückstände aus Hypothekendarlehen, soweit sie in der Zeit vom 1.10.1998 bis 30.9.1999 fällig wurden, sind voll abgeschrieben bzw. wertberichtigt. Rückständig sind

		<i>davon Wohnungsbau</i>	<i>davon Gewerbe</i>
	t d m	t d m	t d m
aus Hypothekendarlehen	8.927	7.623	1.304

## Zwangsversteigerungen und Zwangsverwaltungen

		<i>davon Wohnungsbau</i>	<i>davon Gewerbe</i>
Am 31.12.1999 waren anhängig			
- Zwangsversteigerungsverfahren	228	200	28
- Zwangsverwaltungsverfahren	57	45	12
	48*]	40*]	8*]
Im Geschäftsjahr 1999 durchgeführte Zwangsversteigerungsverfahren	71	68	3
*] davon in den anhängigen Zwangsversteigerungen enthalten			

Zur Rettung unserer Forderungen musste kein Objekt übernommen werden.

## Mitgliederbewegung

	<i>Zahl der Mitglieder</i>	<i>Anzahl der Geschäftsanteile</i>	<i>Haftsumme d m</i>
Anfang 1999	91.195	1.039.507	519.753.500,00
Zugang 1999	4.437	41.837	20.918.500,00
Abgang 1999	1.182	22.335	11.167.500,00
Ende 1999	94.450	1.059.009	529.504.500,00

| 65

	<i>d m</i>
Die Geschäftsguthaben haben sich im Geschäftsjahr vermehrt um	1.950.842,27
Die Haftsummen haben sich im Geschäftsjahr vermehrt um	9.751.000,00
Höhe des einzelnen Geschäftsanteils	100,00
Höhe der Haftsumme	500,00

## Personalstatistik

Im Berichtsjahr waren durchschnittlich beschäftigt	<i>männlich</i>	<i>weiblich</i>	<i>insgesamt</i>
Vollzeitbeschäftigte	169	155	324
Teilzeitbeschäftigte	2	33	35
Beschäftigte	171	188	359
Auszubildende	5	13	18

## Anteilsbesitz

	<i>Kapitalanteil in %</i>	<i>Eigenkapital in t d m</i>	<i>Jahresergebnis in t d m</i>
M-Wert GmbH	100	98	0
Patio Grundstücksverwaltungs- gesellschaft mbH & Co. Vermietungs KG	33	17	-680

## Organe

### aufsichtsrat

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

Eberhard Heinke ... Düsseldorf, Vorsitzender des Vorstands WGZ-Bank Westdeutsche Genossenschafts-Zentralbank eG  
[stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats]

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

Dr. Manfred Biehal ... Stuttgart [ab 24.4.1999], Mitglied des Vorstands GZB-Bank Genossenschaftliche Zentralbank AG Stuttgart

Michael Glos MdB ... Berlin

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

Helmut Koschka ... Stuttgart [bis 24.4.1999], Wirtschaftsprüfer

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

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

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

Dr. Manfred Wächtershäuser ... Frankfurt am Main, Mitglied des Vorstands SGZ-Bank Südwestdeutsche Genossenschafts-Zentralbank AG

### vorstand

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

An Mitglieder des Vorstandes bestanden Kredite in Höhe von t d m 1.158 und an Mitglieder des Aufsichtsrats in Höhe von t d m 62.983. Für frühere Vorstandsmitglieder wurden Pensionsrückstellungen in Höhe von t d m 9.863 gebildet.

Die Gesamtbezüge für den Aufsichtsrat betragen im Berichtsjahr t d m 323.

Für ehemalige Vorstandsmitglieder und deren Hinterbliebenen betragen die Gesamtbezüge t d m 639.

## Prüfungsverband

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

## Haftungsverpflichtungen

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

| 67

München, den 11. Februar 2000

münchener hypothekenbank eG  
Der Vorstand



Dr. Hans-Ludwig Bungert



Dr. Hans-Rainer Förger



Horst-Dieter Thiel

## Bestätigungsvermerk

Wir haben den Jahresabschluss unter Einbeziehung der Buchführung und den Lagebericht der Münchener Hypothekenbank eG für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 1999 gemäß §340k HGB i.V.m. §53 Abs. 2 GenG geprüft.

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

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

Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

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

Bonn, den 9. März 2000

deutscher genossenschafts- und raiffeisenverband e.v.



Bergmann  
Wirtschaftsprüfer



i.V. Huber  
Wirtschaftsprüfer

## Bericht des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat hat im Geschäftsjahr 1999 die ihm nach Gesetz und Satzung obliegenden Aufgaben wahrgenommen und sich von der Geschäftsführung der Bank laufend durch schriftliche und mündlichen Berichte über die Situation der Bank unterrichten lassen. Er überzeugte sich von der Ordnungsmäßigkeit der Geschäftsführung und erörterte mit dem Vorstand grundsätzliche Fragen der Geschäftspolitik wie auch der Bankrisiken.

Die seit langem bestehenden Ausschüsse [ein Arbeits-, ein Revisions- und ein Darlehensausschuss] wurden vor einiger Zeit um einen Bauausschuss ergänzt, welcher die Planung und Ausführung des beschlossenen Bankneubaus begleitet. Die Ausschüsse traten im Berichtsjahr mehrfach zu Beratungen mit dem Vorstand zusammen und fassten die notwendigen Beschlüsse.

Der Aufsichtsrat wurde über die Tätigkeit der Ausschüsse laufend unterrichtet.

Die Buchführung, der Jahresabschluss und der Lagebericht sind vom zuständigen Prüfungsverband, dem Deutschen Genossenschafts- und Raiffeisenverband e.V., Bonn, geprüft worden und sind mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen. Es ergaben sich keine Beanstandungen. Das Ergebnis der Prüfung wurde in gemeinsamer Sitzung mit dem Abschlussprüfer und dem Vorstand gemäß § 58 Genossenschaftsgesetz besprochen.

Der Aufsichtsrat stimmt dem Ergebnis der Prüfung, dem Jahresabschluss 1999 und der darin enthaltenen Vorwegzuweisung zu den Ergebnissrücklagen zu. Er erklärt sich mit dem Lagebericht für das Geschäftsjahr 1999 einverstanden und empfiehlt der Vertreterversammlung, den Jahresabschluss zu genehmigen und den Bilanzgewinn dem Vorschlag des Vorstands entsprechend zu verwenden.

Im Berichtsjahr schied Herr Helmut Koschka aus dem Aufsichtsrat aus. Er wurde 1986 in das Gremium gewählt und war in den 13 Jahren seiner Amtszeit ein hochgeschätzter Kollege mit profundem Sachverstand. Die Münchener Hypothekenbank dankt Herrn Koschka für sein langjähriges, engagiertes Eintreten für die Belange der Bank und fühlt sich ihm auch in Zukunft verbunden.

Die Vertreterversammlung wählte Herrn Dr. Manfred Biehal am 24. April 1999 in den Aufsichtsrat.

München, den 20. März 2000

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







**Transaktion abgeschlossen**

Der Jumbo ist platziert.

Richard-Peter Leib, Treasury

## Informationen und Service

| 73

## Neue Aufgaben – neue Mitarbeiter

Steigende Kundenerwartungen, Produktinnovationen, die Entwicklung neuer Geschäftsfelder und laufende Änderungen der gesetzlichen Rahmenbedingungen erfordern eine hohe Flexibilität und immer kürzere Entwicklungszyklen von der Informationsverarbeitung [IT]. Mit dem Ziel, das Potenzial des rasanten technischen Fortschritts für alle Sparten des Hypothekengeschäfts nutzbar zu machen, haben wir deshalb mit der vollständigen Erneuerung der technischen Infrastruktur begonnen.

Grundsätzlich hat die IT-Strategie der Unternehmensstrategie zu folgen. Aus unserer Positionierung als Immobilienfinanzierer im FinanzVerbund ergeben sich daraus eine Reihe spezifischer Anforderungen.

Für die Gewinnung weiterer Marktanteile ist entscheidend, den Partnerbanken eine wettbewerbsstarke Produktpalette direkt online bereitzustellen. Die technische Unterstützung setzt also unmittelbar am Point-of-sale an. Hier geht es darum, die Partnerbanken zeitnah mit den entscheidungsrelevanten Informationen zu versorgen und die Kundenberatung sowie den Workflow bis zum Geschäftsabschluss durchgängig effizient zu gestalten. Der Kunde soll als Ergebnis der Beratung einen unterschriftsreifen Vertrag in Händen halten, wobei der Aufwand der Partnerbanken zu minimieren ist.

Im Backoffice der MünchenerHyp müssen Qualität und Geschwindigkeit der Prozesse so optimiert sein, dass die Produktionskosten bei stetig verbessertem Service auf niedrigem Niveau gehalten werden können.

Im FinanzVerbund gibt es noch erhebliches technisches Synergiepotenzial. Ziel eines gemeinsamen Projektes ist deshalb, ein einheitliches Erfassungsprogramm für die Immobilienfinanzierung zu entwickeln. Dieses wird allgemein einsetzbar sein, d. h. unabhängig davon, ob die Finanzierung in der Bilanz der Ortsbank bleibt oder an ein Verbundunternehmen vermittelt wird.

Darüber hinaus sollen sämtliche bereits in den Partnerbanksystemen gespeicherten Daten über Kunde oder Objekt automatisch in die neue Bearbeitungssoftware übernommen werden.

Mit Blick auf die künftig weiter steigenden Anforderungen haben wir uns entschlossen, von der Eigenentwicklung auf Standardsoftware zu wechseln. Wir setzen dabei auf die am weitesten verbreitete Software SAP. Die für eine Hypothekbank notwendigen und über den SAP-Standard hinausgehenden Zusatzentwicklungen decken wir mit dem Produkt Mortgage Banking Solution und durch gemeinsame Entwicklungen im Verbund ab.

Im Jahr 1999 realisiert:

- ... Die flächendeckende Installation einer Client-/Server-Infrastruktur in der Zentrale und den Regionalbüros
- ... Der Aufbau einer umfassenden elektronischen Kommunikation innerhalb der Bank und mit unseren Geschäftspartnern über Lotus Notes
- ... Die Öffnung des Internet-Zugangs für jeden Arbeitsplatz zur schnellen Beschaffung von geschäftsrelevanten Informationen
- ... Die Version 3.0 unserer Bearbeitungssoftware HypoLine mit zusätzlichem Benutzerkomfort und der Integration von R+V-Versicherungsdarlehen
- ... Die ersten Projektphasen zur Einführung von SAP.

Marktnahe Bereiche expandieren

Aufgrund des starken Neugeschäfts haben wir im vergangenen Jahr das Mitarbeiterteam im Kreditbereich verstärkt. Auch mit dem Aufbau unserer Abteilung Immobilienfinanzierung Ausland wurden anspruchsvolle und interessante Arbeitsplätze neu geschaffen. Vor allem gelang es, zusätzliche qualifizierte Mitarbeiter für unsere regionalen Hypothekenbüros zu gewinnen. Die Verstärkung unseres Außendienstes um 35% auf inzwischen 57 Mitarbeiter

garantiert auch für die Zukunft Kundennähe und Flexibilität. Unsere neu gegründete Tochtergesellschaft M-Wert GmbH hat alle Wertungsspezialisten unserer bisherigen Technischen Abteilung übernommen. Darüber hinaus wurden weitere Gutachter eingestellt, die bereits über die erforderliche Erfahrung und Qualifikation verfügen.

Personalentwicklung

Unsere Ausbildungsquote lag erneut über dem Durchschnitt der Hypothekenbanken. Mit steigenden Aufwendungen für Weiterbildung förderten wir unsere Mitarbeiter umfassend und gezielt. Dabei stand die Verbesserung der Servicequalität sowie der professionelle Umgang mit neuen Technologien im Vordergrund.

Anerkennung und Dank

Unsere besondere Anerkennung gilt wiederum unseren Kolleginnen und Kollegen, die mit großer Einsatzbereitschaft und Motivation das hohe Geschäftsvolumen bewältigt haben und zugleich den Aufbau neuer Geschäftsfelder tatkräftig unterstützten. Auch das gute Einvernehmen mit dem Betriebsrat und dem Sprecherausschuss der Leitenden trug mit dazu bei, dass unsere Geschäftsziele erfolgreich umgesetzt werden konnten.

Die Mitglieder der Vertreterversammlung per 31. Dezember 1999

76 |

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

Tagesordnung der General-[Vertreter-]Versammlung  
am 6. Mai 2000 um 10.30 Uhr

| 77

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

1. Bericht des Vorstands über das Geschäftsjahr 1999  
sowie Vorlage des Jahresabschlusses und des  
Lageberichts 1999
2. Bericht des Aufsichtsrats
3. Bericht über das Ergebnis der gesetzlichen Prüfung
4. Beschlussfassung über
  - a) die Feststellung des Jahresabschlusses 1999
  - b) die Gewinnverwendung
  - c) die Entlastung des Vorstands und des Aufsichtsrats
5. Wahlen zum Aufsichtsrat
6. Sonstiges

Treuhänder

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

Klaus Jasper ... Ministerialdirigent, München  
*Stellvertreter*

Aufsichtsrat

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

Eberhard Heinke ... Düsseldorf  
*stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats*

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

Dr. Manfred Biehal ... Stuttgart  
*ab 24. April 1999*

Michael Glos ... Berlin

Josef Graßl ... Ingolstadt

Helmut Koschka ... Stuttgart  
*bis 24. April 1999*

Dr. Rainer Märklin ... Reutlingen

Wilfried Mocken ... Rheinberg

Jürgen Partenheimer ... München

Dr. Manfred Wächtershäuser ... Frankfurt am Main

**Vorstand**

Dr. Hans-Ludwig Bungert ... München

Dr. Hans-Rainer Förger ... München

Horst-Dieter Thiel ... München

**Generalbevollmächtigter**

Reinhard Raab

**Direktoren**

Dr. Peter Ditzges

Ernst Feichtmeier

Bernhard Heinlein

Kurt Herold

Kurt Korell

Richard-Peter Leib

Manfred Schnaitter

Andreas Werner-Scheer

## **Ansprechpartner München**

### **sitz der bank**

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

*e-mail* mhbinfo@muenchener-hyp.de  
*Internet* www.muenchener-hyp.de  
*Lotus Notes Adresse* mhb-Hotline@mhb-eg  
*Hypoline Hotline* Tel. [089] 53 87-145

### **controlling**

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

### **gewerbliche darlehen | sonderkredite**

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

### **gewerbliches direktgeschäft**

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

### **immobilienfinanzierung europa**

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

### **immobilienfinanzierung**

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

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

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

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

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

Für Prolongationen:

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

Für die Bauträgerfinanzierung:

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

### **interne dienstleistung und immobilien**

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

### **kommunale finanzierung**

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

marketing | kommunikation

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

marktfolge treasury

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

organisation | informationsverarbeitung

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

personalentwicklung

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

rechnungswesen

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

recht

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

revision

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

treasury

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

vertrieb | regionalbüros

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

vorstandssekretariate

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

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

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

m-wert gmbh

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

## Ansprechpartner in den Bundesländern

### niederlassung berlin

Münchener Hypothekenbank eG

Kurfürstendamm 56 | 10707 Berlin

Tel. [030] 3 29 00 70 | Fax [030] 32 90 07 20

Niederlassungsdirektor ... Thomas Ertl

### regionalbüro augsburg

Münchener Hypothekenbank eG

Schertlinstraße 23 | 86159 Augsburg

Tel. [08 21] 25 76 30 | Fax [08 21] 2 57 63 20

Regionaldirektor ... Peter Birgmeier

### regionalbüro bodensee

Münchener Hypothekenbank eG

Robert-Bosch-Straße 29 a | 88131 Lindau

Tel. [0 83 82] 9 61 00 | Fax [0 83 82] 96 10 20

Regionaldirektor ... Peter Birgmeier

### regionalbüro dresden

Münchener Hypothekenbank eG

Cossebauder Straße 18 | 01157 Dresden

Tel. [03 51] 4 20 16 00 | Fax [03 51] 4 21 64 20

Regionaldirektor ... Cornelius Dachsel

### regionalbüro düsseldorf

Münchener Hypothekenbank eG

Friedrichstraße 19 | 40217 Düsseldorf

Tel. [02 11] 87 67 110 | Fax [02 11] 87 67 11 20

Regionaldirektor ... Heinz-Peter Noethgen

**regionalbüro frankfurt**

Münchener Hypothekenbank eG

Bettinastraße 56 | 60325 Frankfurt/M.

Tel. [069] 74 34 650 | Fax [069] 74 34 65 20

Regionaldirektor ... Jürgen Menz

**regionalbüro freiburg**

Münchener Hypothekenbank eG

Rosastraße 21 | 79098 Freiburg

Tel. [07 61] 27 80 91/92 | Fax [07 61] 27 80 93

Regionaldirektor ... Conrad Himmelsbach

**regionalbüro hamburg**

Münchener Hypothekenbank eG

Jungfernstieg 48 | 20354 Hamburg

Tel. [040] 35 54 30-0 | Fax [040] 35 54 30 35

Regionaldirektor ... Thomas Himstedt

**regionalbüro hannover**

Münchener Hypothekenbank eG

Hindenburgstraße 13 | 30175 Hannover

Tel. [05 11] 85 61 440 | Fax [05 11] 85 61 44 20

Regionaldirektorin ... Gudrun Rudzok

**regionalbüro münchen**

Münchener Hypothekenbank eG

Mathildenstraße 7 | 80336 München

Tel. [089] 53 87 521 | Fax [089] 53 87 566

Regionaldirektorin ... Barbara Schleicher

**regionalbüro münster**

Münchener Hypothekenbank eG

Hafenweg 46 - 48 | 48155 Münster

Tel. [02 51] 91 99 70 | Fax [02 51] 91 99 720

Regionaldirektor ... Wolfgang von Carnap

**regionalbüro nürnberg**

Münchener Hypothekenbank eG

Königstorgraben 11 | 90402 Nürnberg

Tel. [09 11] 2 14 67 50 | Fax [09 11] 21 46 75 20

Regionaldirektor ... Claus Döpfer

**regionalbüro stuttgart**

Münchener Hypothekenbank eG

Heilbronner Straße 39 | 70191 Stuttgart

Tel. [07 11] 2 22 96 20 | Fax [07 11] 22 29 62 22

Regionaldirektor ... Wolfgang Höscheler





**Neubaugebiet:**  
Blumenwinkel, Berlin  
**Realisiert:**  
SÜBA Projekt  
Blumenwinkel GmbH  
**Finanziert:**  
MünchenerHyp



To:   
 Shareholders & investors

## Dear shareholders and investors,

| 87

With an increase in total assets to over dm 46 billion [€ 23.5 billion], plus new lendings of dm 12.7 billion [€ 6.5 billion] and a double-digit rise in net interest income, the surge in business at the turn of the millennium saw the achievement of our growth and income targets. Following a significant interest rate rise, the typical cycle for mortgage banks in new lendings has reached an initial peak, and we now anticipate a somewhat calmer phase.

Constant coordination of strategic goals is born of a common understanding between all partners in the cooperative FinanzVerbund. For this reason, we too considered it really significant that, in April 1999, the Bundesverband der Volksbanken und Raiffeisenbanken presented a study on the competitive dynamics of the banking sector from which it derived priorities for the long-term development of the entire group.

The consensus resulting from the discussion confirms the division of roles between universal banks on the primary level and the specialized enterprises of the Verbund; this division has for many years formed the basis of collaboration with our partner banks.

In the project work which is now getting under way, we will support all measures that lead to more intensive market penetration. The radical structural changes in the banking sector are providing the Volksbanken and Raiffeisenbanken, as well as the enterprises of the Verbund, with new market opportunities. The right operating framework, as well as technical and organizational conditions, must be jointly created in order to further strengthen the market position. Above and beyond these internal measures, synergies need to be realized by coordinating marketing and communication efforts.

As a mortgage bank, we assume the role of intermediary between the international capital markets and the regional Volksbanken and Raiffeisenbanken. Mortgage banks differ significantly in terms of asset risk structure and refinancing arrangements. For the players on the capital market, these differences are of vital importance, and this is evident both through ratings and in the investment rules for major domestic and foreign institutional investors.

The developments in real estate markets and interest rate trends on the financial markets each have different effects

on every mortgage bank. Thus, from the perspective of risk diversification and market access, overall, it is advantageous for the FinanzVerbund to rely on several independent issuing houses. In the context of increased market volatility, this will apply even more in the future than was the case in the past. The higher the standing of a Verbund mortgage bank on the capital markets, the more favourable are the financing conditions that the Volksbanken and Raiffeisenbanken can offer their end customers.

In line with our role as a provider of long-term financing, it was logical that we should increase our staff at our regional offices. We envisage further considerable potential in real estate financing, both for the local banks and for the enterprises of the Verbund. With decentralized customer service by our field network in all regions of Germany as well as the authorization granted to our partner banks to accept applications and set out terms and conditions, we are as close as possible both to the market and to the customers. This concept has proven invaluable over many years and is being developed further. We are therefore building both on the close customer relations enjoyed by our partner banks, and on their know-how in real estate financing.

M-Wert GmbH, which commenced operations in July 1999, was formed with the same vision in mind. Also on behalf of our partner banks, this subsidiary company prepares valuation reports nationwide, particularly for larger or commercial properties and special-purpose real estate. M-Wert GmbH contributes its certified expertise to the acquisition of prospective commercial clients. The market has taken well to the expansion in our service range: in the first four months alone, almost 20 % of turnover was generated by business with Verbund partners.

In cross-border business, we have made good progress. The newly created team for commercial financing in the UK and the Netherlands concluded with an impressive volume of new business from the middle of the year onwards. We consider such success to be confirmation of our targeted business strategy.

In refinancing too, we were able to expand our customer base. In autumn 1999, we presented our € 1.5 billion internationally targeted Jumbo Pfandbrief issue to institutional investors in the leading European financial centres. Such offerings require first-class ratings, above all the Aaa rating

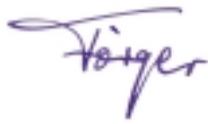
given to our Pfandbriefe. In the derivatives business too, this is becoming ever more important.

With several years of growth in volume and earnings behind us, we have created a solid platform for the more major investments planned for the coming few years, for strengthening capital assets, and for the attractive dividend which our 94,450 members expect.

Munich, February 11, 2000  
Yours sincerely



Dr. Hans-Ludwig Bungert



Dr. Hans-Rainer Förger



Horst-Dieter Thiel

## “Mortgage business surpassed the DM 4 billion level for the second time.”

Events in the capital market occurred against the backdrop of a turnaround in interest rates. The favourable interest rate developments in the period to April were succeeded by an upward trend from the middle of the year onwards.

Interest rates in 1999 remained favourable in comparison to the average over previous years. For new lendings, we again achieved the very high level of the past year, with a total of dm 12.7 billion [ € 6.5 billion ].

Mortgage business surpassed the dm 4 billion level for the second time. The proportion of residential property lending to commercial financing plans remained unchanged at 84% to 16%. For 86% of mortgages, interest was fixed for 10 years or longer.

With our product Münchener Forward, we are offering interest rate hedging also for future renewals. This product generated a high take-up rate both from private and public-sector customers.

The foundation of our success in new lendings was our excellent collaboration with the Volksbanken and Raiffeisenbanken, which are integrating our products into optimized financing packages for their customers.

For commercial property financing, it became evident that sustained economic impulses are still lacking. Medium-sized companies, the cooperative banks' principal customers, were also among those affected.

However, with the contribution from foreign business in 1999, even in the realm of commercial property lending, with commitments of dm 627 million [ € 321 million ] it was possible to match the previous year's volume of dm 636 million, [ € 325 million ].

As in the previous year, public-sector lending totalled dm 8.6 billion [ € 4.4 billion ]. We again placed particular emphasis on loans to municipal and local authorities. With our particular expertise, we strengthened the position of the Volksbanken and Raiffeisenbanken in the highly competitive local markets.

In the area of public-sector lending, securitized loans are gaining ever greater importance, and already make up one-third of the cover assets for Public Pfandbriefe. Through the purchase of securities with a high rating, we are also in a position to make a stronger commitment in the neighbouring European countries.

Demand for our Pfandbriefe continued to be high. Of gross funding sales amounting to dm 13.2 billion [ € 6.8 billion ], two-thirds were from Jumbo Pfandbriefe and other products tailored to the needs of institutional investors.

Measured by total assets, the Bank grew by 23%, reaching dm 46.7 billion [ € 23.9 billion ], while the favourable balance sheet structures were maintained. The Bank's earnings performance was to a large extent determined by constantly rising net interest income [ + 12% ] and a high level of investment in future-orientated IT structures.

Commission expenditure amounted to dm 33.1 million [ € 20.5 million ]. This consisted in particular of rewarding the high referral performance of our cooperative partners. The operating result after risk provisions rose to dm 85.2 million [ € 43.6 million ]. This enables advance allocation of dm 20 million [ € 10.2 million ) to the general reserves [ previous year: dm 18 million, € 9.2 million ]. Capital shares rose to dm 106 million [ € 54.2 million ] and are held by 94,450 members. Including the increased dormant holdings, the core capital with the proposed distribution of profit rose to dm 728 million [ € 372.2 million ].

Prospects for the year 2000 are favourable, even though in the area of new lendings – in view of anticipated interest rate volatility – the exceptional results of the preceding two years are unlikely to be attainable. Notwithstanding, we are confident that MünchenerHyp will again have a successful year.

## Figures from the balance sheet

	€ million	
	1999	1998
Claims on banks including	4,347.9	3,531.4
mortgage loans	234.9	221.4
public-sector loans	3,471.8	3,002.7
other claims	641.2	307.3
Claims on customers including	14,266.0	13,171.5
mortgage loans	9,222.2	8,106.7
public-sector loans	4,986.8	4,987.4
other claims	57.0	77.4
Bonds and other fixed-income securities	4,892.6	2,461.0
Liabilities to banks including	2,174.5	2,023.5
registered mortgage Pfandbriefe	678.8	726.8
registered public-sector Pfandbriefe	692.8	708.0
Liabilities to customers including	5,527.3	5,098.2
registered mortgage Pfandbriefe	3,094.2	2,883.8
registered public-sector Pfandbriefe	1,570.4	1,351.9
Securitised liabilities including	15,381.0	11,700.3
mortgage Pfandbriefe	3,678.9	3,079.2
public-sector Pfandbriefe	9,855.1	7,502.7
other bonds in issue	1,847.0	1,118.4
Profit-sharing capital	103.3	103.3
Capital and reserves including	371.0	281.6
paid-up cooperative share capital	54.4	53.4
undisclosed equity investments	133.5	56.3
reserves	183.1	171.9
Balance-sheet total	23,863.9	19,460.2

Figures from the profit and loss account

	€ million	
	1999	1998
Interest income	1,226.8	1,079.5
Interest paid	1,123.3	988.6
Current income	0.5	2.4
Net interest income	104.1	93.3
Net commission income	-14.0	-12.6
Net interest and commission income	90.1	80.7
General operating expenses		
a) personnel expenses	22.8	20.2
b) other administrative expenses	15.7	12.3
Depreciation on and value adjustments to intangible and fixed assets	20.9	2.5
Operating expenses	41.5	34.9
Other operating expenses/income	- 0.6	- 1.1
Provisions for risks	- 5.7	- 3.3
Operating result	43.5	41.4
Average number of employees	377	350
New business		
Loan commitments including	6,469.7	6,549.2
Mortgage loan commitments including	2,078.0	2,174.6
residential property lending	1,739.0	1,831.4
commercial property lending	320.7	325.1
other loan commitments	18.4	18.0
Public-sector loan commitments	4,391.7	4,374.7
Gross sales of bonds	6,744.9	5,942.7

## History, Performance, Identity

### 1896 – 1914

MünchenerHyp – known at the time as Bayerische Landwirtschaftsbank eGmbH – was founded in 1896 with twenty-nine members, supported by a business start-up grant from the Royal State Government of Bavaria. The number of cooperative members increased even before the end of the first financial year, climbing to an impressive 1,115. From the outset, Bayerische Landwirtschaftsbank also provided municipal loans. In 1897, Prince Regent Luitpold granted it the right to use a seal bearing the Bavarian coat of arms and the king's crown. Ten years after formation, total assets of 106.5 million marks provided evidence of healthy growth, and the number of cooperative society members had reached over 15,000.

### 1914 – 1923

The First World War and its consequences inevitably inflicted sustained damage on a mortgage bank providing agricultural loans. The decline in agricultural production led to a large number of insolvencies among borrowers. Soaring inflation, which reached its climax in 1923, threatened the very existence of the bank.

### 1924 – 1929

Once inflation had slowed down, the bank started up again with total assets of 4.5 million gold marks. Stabilisation of the national currency was essential to the rebuilding of the German economy.

### 1930 – 1939

The bank survived the banking crisis of 1931 without suffering any losses. However, the agricultural loan business continued to decline. In politics, ideological radicalism was steadily on the increase. When the National Socialists came to power in 1933, they wasted no time in bringing politics and economics into line. The cooperative societies were in a difficult position due to their democratic traditions and structures. The annual report of 1934 stressed the growing importance of residential property lending.

### 1939 – 1949

During the Second World War, the first bank building in the centre of Munich fell victim to bombing raids. In order to set up operations in premises of its own, the bank purchased a property in Nussbaumstrasse 12, its present location. Business activities were not resumed until 1948.

#### 1950 – 1969

After the destruction caused by the War, the financing of new residential accommodation was an absolute priority. There was also increased granting of public-sector loans. By as early as 1956, the bank's total assets had risen above the 1914 level of dm 167 million. And just ten years later, the total topped dm one billion.

#### 1970 – 1979

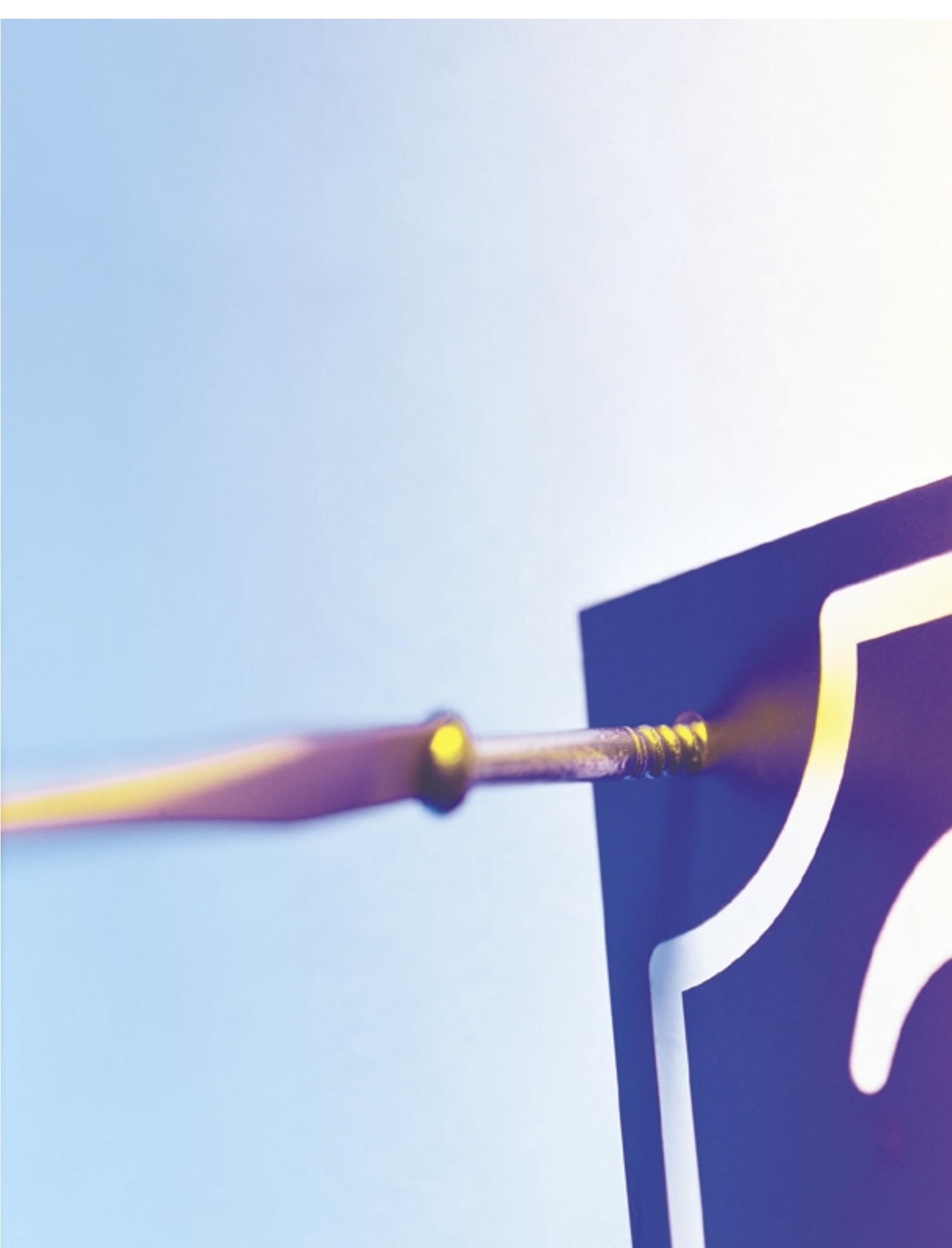
In 1971, in its 75th year of business, the bank changed its name to Münchener Hypothekenbank in order to take into account the shift in its focus to the financing of national residential and commercial property lending. At the beginning of the 1970s, the proportion of agricultural loans had dropped to approximately 30% of mortgage lending. The residential property market was booming, and with it came the demand for mortgage loans. Public-sector business was intensified and commitments soared to dm 745 million.

#### 1980 – 1999

At the beginning of the 1980s, several national central banks set about fighting inflation in earnest by introducing thorough measures of money supply control. Interest rose to record levels. The declining demand for residential property loans was offset by the growth in demand from the public sector. Then, in the mid-1980s, falling interest rates led to a revival in the residential property market. After the reunification of Germany business operations were extended to the New German States. As early as 1990 an office was opened in Berlin. This led to more regional offices being opened in other states.

International investors value the range of Pfandbriefe which, since 1996, have had a Triple-A rating from Moody's. Total assets have grown constantly since 1990, and today stand at over dm 46 billion.







# Glossar

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

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

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

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

**Derivate** Finanzinstrumente, die von konventionellen, am Kassamarkt gehandelten Anlageinstrumenten abgeleitet werden, z. B. von Aktien, Anleihen oder Devisen. Die Bewertung der Derivate bestimmt sich überwiegend durch Preis, Preisschwankung oder -erwartung der zugrunde liegenden Ausgangsinstrumente. Zu den bekannten Derivaten zählen  
→ Swaps, → Optionen, → Futures.

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

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

**Euroanleihen** – Am Euromarkt gehandelte Anleihen, die von internationalen Emissionskonsortien begeben und in mehreren Ländern gleichzeitig zum Verkauf angeboten werden. Die Anleihe lautet meistens auf eine von den Anlegern bevorzugte Währung. Emittenten sind große Unternehmen, Staaten sowie internationale Institutionen.

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

**Genodarlehen** – Eine Produktvariante in der MünchenerHyp, bei der die Partnerbank im eigenen Namen für eigene Rech-

nung langfristige Darlehen an ihre Kunden ausreicht und das Neugeschäft bzw. den Bestand durch die MünchenerHyp refinanziert. Durch stille Zession von Darlehen und Grundpfandrechten ist ein aktives Management der Liquiditätsgrundsätze möglich.

**HypoLine** – Das PC-Programm der MünchenerHyp für die Immobilienfinanzierung im FinanzVerbund. HypoLine unterstützt die Kundenberatung in den Volksbanken und Raiffeisenbanken mit zahlreichen Servicefunktionen und beschleunigt die Darlehenszusage. Das Programm liefert nach minimaler Dateneingabe den fertigen Darlehensvertrag.

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

**Jumbo-Pfandbriefe** – Jumbo-Pfandbriefe unterscheiden sich von den traditionellen Pfandbriefen im Wesentlichen dadurch, dass sie ein Mindestemissionsvolumen von dm 1 Mrd. auf-

weisen und bestimmte Standards erfüllen. Anders als die herkömmlichen Pfandbriefe werden die Jumbo-Pfandbriefe im Konsortialverfahren begeben. Die Emissionen werden im Regelfall von einem aus mindestens drei Banken oder Wertpapierhandelshäusern bestehenden Konsortium, den Market Makern, übernommen und vermarktet.

**Münchener Forward** – Innovatives Produkt der MünchenerHyp, mit dem in einer Niedrigzinsphase der Zinssatz für eine bevorstehende Anschlussfinanzierung vorab fest vereinbart werden kann. Der Zinsanpassungstermin kann bis zu drei Jahren in der Zukunft liegen. Der Zinssatz errechnet sich aus dem aktuellen Tageszins und dem Forward-Aufschlag. Dieser ist um so höher, je weiter der Anpassungstermin in der Zukunft liegt. Das bestehende Darlehen läuft unverändert bis zum Anpassungstermin weiter. Die vorgezogene Zinsvereinbarung ist dann sinnvoll, wenn steigende Zinsen erwartet werden. Der Mindestbetrag für ein Forward Darlehen ist tdm 100, die Laufzeit beträgt 10 Jahre ab dem Anpassungstermin.

**Optionen** – Eine Option gewährt dem Inhaber das Recht, eine bestimmte Menge eines Basiswertes von einem

Vertragspartner [Stillhalter] zu einem beim Abschluss bestimmten Preis zu kaufen [Call] oder zu verkaufen [Put]. Die Ausübung der Option findet entweder zu einem vorher festgelegten Zeitpunkt oder bis zu diesem Zeitpunkt statt. Für dieses Recht zahlt der Käufer eine Optionsprämie.

**PEX** – Der PEX lehnt sich im Konzept eng an den Rentenindex → **REX** an. Das ihm zugrunde liegende Indexportfolio besteht aus 30 Pfandbriefen mit ganzzahligen Laufzeiten von einem bis zehn Jahren und jeweils drei Kupontypen. Im Gegensatz zum REX wird der PEX aufgrund struktureller Besonderheiten des Pfandbriefmarktes nicht auf der Grundlage von Börsenkursen berechnet, sondern aus Briefrenditen, zu denen die Pfandbriefemittenten Umsätze getätigt haben bzw. zu denen sie definitiv bereit gewesen wären, Pfandbriefe zu verkaufen. Zur Zeit steht ein Großteil der rund 50 deutschen Pfandbriefemittenten als Datenmelder zur Verfügung. Die Deutsche Börse veröffentlicht den PEX und seine Subindizes an jedem Börsentag.

**Produkte der MünchenerHyp [ Aktiv ]:**

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

**Produkte der MünchenerHyp [Passiv]:**

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

**Prolongation** [Zinsanpassung] – Rechtzeitig vor Ablauf der Zinsbindungsfrist eines bestehenden Darlehens unterbreitet die Bank ihren Kunden ein neues Angebot mit jeweils aktuellen Marktkonditionen. Das Darlehen wird daraufhin mit dem neuen Zinssatz für die gewählte Laufzeit abgeschlossen. Alternativ ist zum Ablauf der Zinsbindungsfrist eine vollständige oder teilweise Rückzahlung des Darlehens möglich.

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

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

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

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

**Swap** – Tausch von Zinsverpflichtungen [Zinsswap] und/oder Währungspositionen [Währungsswaps]. Bei einem Zinsswap werden feste und variable Zinsverpflichtungen in einer

Währung getauscht. Die Swapvereinbarung bezieht sich auf einen nominellen Kapitalbetrag, der allerdings in der Regel nicht mit ausgetauscht wird. Der Währungsswap hingegen besteht in einem Tausch von Festsatzverbindlichkeiten in unterschiedlichen Währungen einschließlich der damit verbundenen Zinszahlungen. Nach Ablauf der Swapvereinbarung erfolgt der Rücktausch der Beträge zum ursprünglich vereinbarten Kassakurs.

**Wieviel Haus kann ich mir leisten?** – Ist eine sehr einfach zu handhabende interaktive Verkaufsunterstützung [CD-Rom] für den Einsatz am Point-of-sale in den Volksbanken und Raiffeisenbanken. Das PC-Programm gibt Auskunft über die verschiedenen staatlichen Fördermöglichkeiten. Jeder Immobilieninteressent kann sich über alle Aspekte einer Finanzierung vorab informieren und damit bereits vor einer persönlichen Beratung selbst feststellen, wie nahe er an der Erfüllung seines Traums von den eigenen vier Wänden ist. Das Programm steht allen genossenschaftlichen Partnerbanken zur Verfügung.



WIR MACHEN  
DEN ZINS  
FEST





# Impressum

| 107

## herausgeber

© 2000 Münchener Hypothekenbank eG, München.  
Registergericht Gen.-Reg. 396

## hinweis zum lagebericht

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

## konzeption

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

## gestaltung

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

## fotos

Andreas Brücklmair, Augsburg

## druck | buchbinderische verarbeitung

Druckerei M. Saupe & Co. GmbH, München





